

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบาย และภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท จี แคปปิตอล 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 มีรายได้มั่นคงยั่งยืน ด้วยแนวคิดและวิสัยทัศน์ ดังกล่าว ทำให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ขยายตัวอย่างรวดเร็วและได้รับการตอบรับจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ภายใต้สโลแกน “สินเชื่อจับใจเกษตรกรไทยก้าวหน้า”

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร ทั้งเครื่องจักรกลใหม่และเครื่องจักรกลที่ใช้แล้ว ได้แก่ รถเกี่ยวนา รถบรรทุก รถพรวนดิน รถแทรกเตอร์ รถคืบไม้ รถคืบอ้อย เป็นต้น โดยให้สินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้าที่เป็นบุคคลธรรมดาเป็นหลัก ต่อมาบริษัทฯ ได้ขยายการให้บริการสินเชื่ออเนกประสงค์ เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน และเป็นบริการเสริมให้แก่ผู้เช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร และได้พัฒนาต่อยอดการให้บริการสินเชื่อเงินกู้ยืมโดยให้บริการกับฐานลูกค้าเดิมที่มีประวัติการผ่อนชำระที่ดี

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่กรุงเทพฯ และมีศูนย์บริการจำนวน 5 แห่ง ตั้งอยู่ที่จังหวัด พิษณุโลก เชียงราย ขอนแก่น สุรินทร์ และอุบลราชธานี

ภายใต้แนวคิดการดำเนินธุรกิจที่มั่นคงและยั่งยืนนั้น บริษัทฯ มุ่งเน้นการให้บริการสินเชื่อในผลิตภัณฑ์ที่นำไปใช้ในการประกอบอาชีพ นำมาซึ่งรายได้และการพัฒนาและยกระดับคุณภาพชีวิต ทำให้มีชีวิตและความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น โดยบริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญเกี่ยวกับการคัดสรรสินค้าที่ดี มีประสิทธิภาพ ตลอดจนออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์การให้บริการทางการเงินที่เป็นประโยชน์อย่างสร้างสรรค์ เพื่อให้มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า รวมทั้งมุ่งเน้นต่อการพัฒนากระบวนการทำงานและระบบการบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยบริษัทฯ มีแนวคิดของการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนภายใต้ความรับผิดชอบต่อสังคม คือ “ความสำเร็จ

ของลูกค้า คือ ความสำเร็จของบริษัทฯ" กล่าวคือ เมื่อลูกค้าประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพ บริษัทฯ ก็จะประสบความสำเร็จทางธุรกิจ มีความเจริญเติบโตที่มั่นคงและยั่งยืนควบคู่กันไป

นอกจากนั้นจากการที่บริษัทฯ ได้รับได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ และสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพเพื่อการกำกับ (นาโนไฟแนนซ์) จากกระทรวงการคลัง บริษัทฯ มีนโยบายในการขยายการให้บริการสินเชื่อเพิ่มมากขึ้นในกลุ่มผลิตภัณฑ์สินเชื่อส่วนบุคคล ซึ่งเป็นการตอบสนองต่อความต้องการทางการเงินแก่ฐานลูกค้าเดิม และเป็นการเพิ่มฐานกลุ่มลูกค้าใหม่ ตลอดจนเป็นการขยายการให้บริการทางการเงินของบริษัทอีกด้วย

สำหรับผลการดำเนินงานปี 2559 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ 41.28 ล้านบาท ลดลง 13.93 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 25 จากปีก่อนที่มีกำไรสุทธิ 55.21 ล้านบาท โดยบริษัทฯ มีรายได้รวม 152.63 ล้านบาท ลดลงจำนวน 24.73 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 14 จากปีก่อนที่มีรายได้ 177.36 ล้านบาท ทั้งนี้ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ที่ลดลงจากปีก่อน เนื่องจากในรอบปีที่ผ่านมาเศรษฐกิจทางการเกษตรมีอัตราการเจริญเติบโตที่หดตัวลง เนื่องจากปัญหาภัยแล้ง ฝนทิ้งช่วง ราคาพืชผลทางการเกษตรลดลง ปัญหาหนี้สินครัวเรือนที่เพิ่มสูงขึ้น ประกอบกับภาครัฐได้ขอความร่วมมือเกษตรกรให้ลดการใช้น้ำในการเพาะปลูกพืช และลดพื้นที่การเพาะปลูกพืชในบางพื้นที่ ด้วยปัจจัยดังกล่าวจึงส่งผลให้เกษตรกรมีภาระหนี้ในการจับจ่ายใช้สอย และชะลอการลงทุนในการซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร อย่างไรก็ตามในปี 2560 บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาและต่อยอดการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร และมีการให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับเพิ่มมากขึ้น ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีการขยายการให้บริการทางการเงิน และเป็นการกระจายความเสี่ยงในการทำธุรกิจได้

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และคุณค่า

วิสัยทัศน์

เป็นบริษัทชั้นนำที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรที่มีบริการที่แตกต่างและหลากหลาย โปร่งใสและเป็นธรรม ตลอดจนพัฒนาต่อยอดบริการทางการเงิน เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างครบวงจร ด้วยความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสีย สังคม และสิ่งแวดล้อม

พันธกิจ

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

คุณค่าองค์กร

| | |
|----------------------|---|
| ความเป็นเลิศ | มีความเป็นเลิศในการให้บริการต่อลูกค้าอย่างมืออาชีพ มีคุณภาพและมาตรฐานในการปฏิบัติงาน ตอบสนองและสร้างความพึงพอใจให้กับผู้มีส่วนได้เสีย |
| ความเป็นธรรม | มีความเป็นธรรมต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน ยึดมั่นและปฏิบัติตามหลักของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และหลักบรรษัทภิบาล |
| รับผิดชอบต่อ | มีความรับผิดชอบต่อลูกค้า ผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน ตลอดจนเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม |
| ความซื่อสัตย์ | บุคลากรของบริษัทฯ จะต้องมีความซื่อสัตย์ต่อตนเองและผู้อื่น รวมถึงการรักษาข้อมูลและความลับทางการค้า |
| ความโปร่งใส | 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 ลงนามในบันทึกความเข้าใจโครงการสินเชื่อเช่าซื้อรถเกี่ยวนาข้าวกับ บริษัท เครื่องจักรกลเกษตรไทย จำกัด ซึ่งเป็นผู้จำหน่ายรถเกี่ยวนาข้าวรายใหญ่ในอุตสาหกรรม และบริษัทฯ เริ่มบุกเบิกธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรภายในประเทศไทยโดยไม่ต้องใช้ที่ดินค้ำประกัน
- บริษัทฯ สร้างนวัตกรรมให้รถเกี่ยวนาข้าวสามารถทำประกันภัยอุบัติเหตุประเภท 1 เป็นครั้งแรกของประเทศไทย โดยร่วมมือกับบริษัท ทิพยประกันภัย

| จำกัด (มหาชน) | |
|-----------------|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ร่วมมือกับบริษัท เครื่องจักรกลเกษตรไทย จำกัด และบริษัท เกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด ในการจัดสร้างเล่มทะเบียนรถเกี่ยวนวดข้าวขึ้นเป็นครั้งแรก เพื่อใช้เป็นเอกสารและหลักฐานแสดงความเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน ตลอดจนใช้เป็นทรัพย์สินในการเข้าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรของบริษัทฯ ได้ |
| กรกฎาคม 2549 | <ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็น 75.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 250,000 หุ้นมูลค่าที่ตราไว้ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินลงทุนในการขยายกิจการ โดยจัดสรรให้กับบริษัท สองน้ำ จำกัด จำนวน 37,500 หุ้นและธนาคารออมสิน 212,500 หุ้น ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของธนาคารออมสิน เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 45.00 ของทุนชำระแล้วและบริษัท สองน้ำ จำกัด ถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 55.00 ของทุนชำระแล้ว |
| มีนาคม 2551 | <ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ริเริ่มโครงการสินเชื่อเนกประสงค์ เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้า ตลอดจนเป็นการให้บริการสินเชื่ออย่างครบวงจร โดยให้ลูกค้าสามารถนำรถเกี่ยวนวดข้าวที่ปลดภาระมาทำการขอสินเชื่อกับบริษัทฯ ได้ |
| กันยายน 2553 | <ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ได้มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นโดย <ol style="list-style-type: none"> (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 การจัดการรถเกี่ยวนวดข้าว การจัดหาพื้นที่รับจ้างเก็บเกี่ยวข้าว การจัดการบรรทุกลากจูง การให้บริการข้อมูลพื้นที่เพาะปลูกข้าว ตลอดจนการให้บริการปรึกษาแนะนำการประกอบอาชีพรับจ้างเกี่ยวข้าว เป็นต้น |
| กุมภาพันธ์ 2555 | <ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดและเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 100.00 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท พร้อมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 75.00 ล้านบาท เป็น 100.00 ล้านบาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนจำนวน 50.00 ล้านหุ้น |
| พฤศจิกายน 2555 | <ul style="list-style-type: none"> - 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 50.00 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 เริ่มดำเนินโครงการสินเชื่อเช่าซื้อรถเก๋งยี่ห้อฮอนด้า - บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เป็น 1 ใน 5 บริษัทนาร่องของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai ด้านการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน และรับผิดชอบต่อเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม |
| กันยายน 2557 | - บริษัทฯ ลงนามโครงการสินเชื่อเช่าซื้อรถแทรกเตอร์ กับ บริษัท กมลอินดัสตรี 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 อินดัสตรี (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 ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือโครงการสินเชื่อเครื่องจักรกล |

| | |
|-------------------------|---|
| | การเกษตร กับ บริษัท ยูเรกา ดีไซน์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้พัฒนาและผลิตเครื่องจักรกลการเกษตร อาทิเช่น เครื่องปลูกมันสำปะหลัง เครื่องสีข้าวชุมชน |
| ก ร ก ฎ า ค ม 2558 | - บริษัทฯ ได้รับการรับรองให้เป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) |
| กันยายน 2558 | - บริษัทฯ ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือโครงการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องรีดยางงเครป กับ บริษัท ยิปต้า จักรกลเกษตร เทรดิง จำกัด |
| | - บริษัทฯ ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือโครงการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องอบลดความชื้นเมล็ดพืช กับบริษัท คุณ ชัน แมชชีนเนอรี จำกัด |
| ตุลาคม 2558 | - บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ และใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ (นาโนไฟแนนซ์) จากกระทรวงการคลัง |
| | - บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เป็นบริษัทจดทะเบียนในกลุ่ม “หุ้นยั่งยืน ประจำปี 2558” (Thailand Sustainability Investment 2015) |
| พ ฤ ศ จิ ก า ย น 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 |
| เมษายน 2559 | - บริษัทฯ มีการออกหุ้นกู้และเสนอขายในกรณีทั่วไปแก่ประชาชน เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.25 ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนเมษายน 2562 มูลค่า 200 ล้านบาท |
| มิถุนายน 2559 | - บริษัทฯ ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือโครงการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องกำเนิดไฟฟ้าไบโอแก๊ส กับ บริษัท บางกอก เอ็นจิเนีย จำกัด |
| | - บริษัทฯ ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือโครงการสินเชื่อเช่าซื้อรถดักล้อย่างกับ บริษัท ทรัพย์ทวี เอ็นจิเนียริง จำกัด |
| ตุลาคม 2559 | - บริษัทฯ ได้รับรางวัลองค์กรนวัตกรรมดีเด่นประจำปี 2559 จากสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์กรมหาชน) |
| ก ุ ม ภ า พ ั น ธ์ 2560 | - บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เป็นบริษัทจดทะเบียนในกลุ่ม “หุ้นยั่งยืน ประจำปี 2559” (Thailand Sustainability Investment 2016) |

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ สามารถแบ่งตามประเภทการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

| รายการ | ปี 2559 | | ปี 2558 | | ปี 2557 | |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | มูลค่า | ร้อยละ | มูลค่า | ร้อยละ | มูลค่า | ร้อยละ |
| รายได้จากสิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญาเช่าซื้อทรัพย์สิน รถเกี่ยวนวดข้าว | 104.04 | 68.16 | 138.71 | 78.21 | 154.87 | 83.17 |
| รถแทรกเตอร์ | 3.97 | 2.60 | 4.83 | 2.72 | 4.04 | 2.17 |
| สินเชื่อเนกประสงค์ | 11.63 | 7.62 | 12.15 | 6.85 | 12.11 | 6.51 |
| รถคิป์ไม่ รถคิป์อ้อย | | | 0.07 | 0.04 | 0.22 | 0.12 |
| อะไหล่ | 0.06 | 0.05 | 0.11 | 0.06 | - | - |
| รถตัก | 0.54 | 0.35 | - | - | - | - |
| รถพรวนดิน | | | 0.14 | 0.08 | 0.67 | 0.36 |
| เครื่องรีดยางเครป | 1.75 | 1.15 | 0.13 | 0.07 | - | - |
| รถเกี่ยวนวดข้าวมือสอง | 1.56 | 1.02 | 0.04 | 0.03 | - | - |
| รวม | 123.55 | 80.95 | 156.18 | 88.06 | 171.91 | 92.32 |
| รายได้ดอกเบี้ยรับจากสินเชื่อส่วนบุคคล | 10.15 | 6.65 | 3.88 | 2.19 | 1.27 | 0.68 |
| รายได้ค่าปรับล่าช้า - สินเชื่อเช่าซื้อ | 16.34 | 10.70 | 13.84 | 7.80 | 11.74 | 6.30 |
| รายได้อื่น | 2.59 | 1.70 | 3.46 | 1.95 | 1.30 | 0.70 |
| รวมรายได้ | 152.63 | 100.00 | 177.36 | 100.00 | 186.22 | 100.00 |

หมายเหตุ : รายได้อื่น ประกอบด้วย ส่วนลดรับจากการส่งเสริมการขาย รายได้ค่าธรรมเนียมจากการประกันภัย ดอกเบี้ยรับ รายได้ค่าติดตามทวงถาม รายได้ค่าเปลี่ยนสัญญาและรายได้รับจากการขอใช้สินเชื่อเนกประสงค์

การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์ในธุรกิจหลักของบริษัทฯ สามารถแบ่งออกเป็น 4 ประเภท ได้แก่

- 1) ธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ
- 2) ธุรกิจการให้บริการสินเชื่อรีไฟแนนซ์
- 3) ธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเงินกู้ยืมแบบมีหลักประกัน
- 4) ธุรกิจการให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ และสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1) ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ

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

เครื่องจักรกลการเกษตรที่บริษัทฯ ให้สินเชื่อเช่าซื้อ



2) ธุรกิจให้บริการสินรีไฟแนนซ์

การให้บริการสินเชื่รีไฟแนนซ์ เป็นการให้บริการสินเชื่อเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบอาชีพ เพื่อนำเงินไปใช้ในการซื้ออะไหล่ หรือเพื่อการซ่อมแซมรถ/เครื่องจักรกลการเกษตรที่บริษัทฯ ให้เช่าซื้อ หรือเพื่อใช้เป็นเงินดาวน์รถคันใหม่ เป็นต้น โดยลูกค้าจะต้องมีเอกสาร/หลักฐาน

การเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์เครื่องจักรกลการเกษตร (ปลดภาระแล้ว) มาขอสินเชื่อกับบริษัทฯ (การพิจารณาและกำหนดวงเงินสินเชื่อเป็นไปตามเงื่อนไขของบริษัทฯ)

3) การให้บริการสินเชื่อเงินกู้ยืมแบบมีหลักประกัน

การให้บริการสินเชื่อเงินกู้ยืมแบบมีหลักประกัน เป็นการให้สินเชื่อเพื่อเสริมสภาพคล่องในการประกอบอาชีพ หรือใช้จ่ายตามความประสงค์ของลูกค้า โดยผู้ขอกู้จะต้องนำหลักประกันมาจดจำนอง / โอนกรรมสิทธิ์ให้กับบริษัทฯ 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

สำหรับสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย (นาโนไฟแนนซ์) ซึ่งบริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตจากกระทรวงการคลังเมื่อวันที่ 14 ตุลาคม 2558 โดยบริษัทฯ ได้เริ่มให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับเมื่อวันที่ 22 มีนาคม 2559 ทั้งนี้บริษัทฯ มีนโยบายการให้สินเชื่อรายย่อยเฉพาะกลุ่มลูกค้าเก่าที่มีประวัติทางการเงินและยังคงมีการประกอบอาชีพที่ชัดเจน หรือบุคคลธรรมดาที่มีการประกอบอาชีพเป็นหลักแหล่งที่ชัดเจนแน่นอน และสามารถตรวจสอบข้อมูลได้เท่านั้น เนื่องจากสินเชื่อรายย่อยเป็นสินเชื่อเงินกู้ยืมแบบไม่มีหลักประกัน ทั้งนี้บริษัทฯ จำกัดวงเงินการให้สินเชื่อรายย่อยรายละไม่เกินวงเงิน 100,000 บาท และมีหลักเกณฑ์การพิจารณาวงเงินกู้ยืม ตลอดจนมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมอื่นๆ เป็นไปตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย

สัดส่วนการปล่อยสินเชื่อของบริษัทฯ แบ่งตามประเภทเครื่องจักรกลการเกษตรปี2557-2559

(หน่วย : ล้านบาท)

| ประเภทเครื่องจักรกลการเกษตร | ปี 2559 | | ปี 2558 | | ปี 2557 | |
|-----------------------------|---------------|---------------|---------------|------------|---------------|------------|
| | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| รถเกี่ยวนา | 165.49 | 46.60 | 189.68 | 69.55 | 356.08 | 83.10 |
| รถแทรกเตอร์ | 3.75 | 1.06 | 10.76 | 3.95 | 12.63 | 2.95 |
| สินเชื่อเนกประสงค์ | 27.29 | 7.68 | 33.75 | 12.38 | 35.48 | 8.28 |
| เครื่องรียางเคป | 11.08 | 3.12 | 3.28 | 1.20 | - | - |
| รถคืบไม้ รถคืบอ้อย | | | - | - | - | - |
| รถขุดตัก | 7.89 | 2.22 | - | - | - | - |
| รถเกี่ยวนาหัวมือสอง | 13.53 | 3.81 | | | | |
| สินเชื่อส่วนบุคคล | 126.09 | 35.51 | 34.94 | 12.81 | 22.08 | 5.15 |
| อื่นๆ | | | 0.31 | 0.11 | 2.24 | 0.52 |
| รวม | 355.12 | 100.00 | 272.71 | 100 | 428.51 | 100 |

ที่มา : บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)

2.2 การตลาด และภาวะการแข่งขัน

ภาพรวมเศรษฐกิจไทยในปี 2559 มีการขยายตัวทางเศรษฐกิจในอัตรา 3.2 โดยการขยายตัวของเศรษฐกิจเกิดจากแรงขับเคลื่อนจากการใช้จ่ายภาครัฐที่มีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง การได้แรงขับเคลื่อนจากมาตรการของภาครัฐ เช่น มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจช่วงปลายปี ประกอบกับอัตราเงินเฟ้อและราคาน้ำมันที่อยู่ในระดับต่ำต่อเนื่อง

ธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร

ภาพรวมเศรษฐกิจการเกษตรในปี 2559 มีการหดตัวในอัตรา 0.5 เมื่อเทียบกับปี 2558 โดยสาขาพืช และสาขาบริการทางการเกษตร หดตัวร้อยละ 1.8 และ 0.5 ตามลำดับ ขณะที่สาขาปศุสัตว์ สาขาประมง และสาขาป่าไม้ ขยายตัวร้อยละ 2.8 และ 2.5 และ 2.2 ตามลำดับ

ปัจจัยลบที่ส่งผลกระทบต่อการหดตัวของเศรษฐกิจการเกษตรเกิดจากสภาพอากาศที่แปรปรวนที่ส่งผลกระทบต่อผลผลิตจากปี 2558 ทำให้พื้นที่เพาะปลูกข้าวนาปรังลดลง (แม้ว่าข้าวนาปีจะมีปริมาณเพิ่มขึ้น แต่การให้บริการทางการเกษตรในภาพรวมยังลดลง) ราคาพืชผลทางการเกษตรลดลง การส่งออกสินค้าเกษตรที่มีแนวโน้มทิศทางที่ปรับตัวลดลง และการทำประมงทางทะเลที่ประสบปัญหาเรื่องการปฏิบัติตามกฎหมาย

ปัญหาภัยแล้งที่เกิดขึ้นต่อเนื่องตั้งแต่ปลายปี 2557 ต่อเนื่องมาถึงปี 2558 และช่วงต้นปี 2559 ส่งผลกระทบต่อการผลิตพืชไร่และข้าวนาปรัง นอกจากนี้ยังเกิดปัญหาฝนทิ้งช่วงทำให้เกษตรกรต้องเลื่อนการเพาะปลูกข้าวนาปีออกไป ประกอบกับปัญหานี้สินของเกษตรกรที่สืบเนื่องมาจากผลผลิตทางการเกษตรและราคาพืชผลทางการเกษตรลดลง ทำให้เกษตรกรไม่สามารถในการชำระหนี้เก่าและขาดแคลนเงินทุนเพื่อทำการเกษตรในรอบใหม่

อย่างไรก็ตามปัจจัยบวกที่ส่งผลกระทบในทางบวกต่อภาคการเกษตรเกิดจากนโยบายและมาตรการภาครัฐที่มีการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจภาคการเกษตร การลดต้นทุนการผลิต การพัฒนาการผลิตสินค้าเกษตร เป็นต้น จึงทำให้แนวโน้มการผลิตสินค้าเกษตรมีประสิทธิภาพมากขึ้น ประกอบกับราคาน้ำมันที่ลดลง จึงทำให้ต้นทุนการผลิตทางการเกษตรลดลงตามไปด้วย

อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมภาคการเกษตร

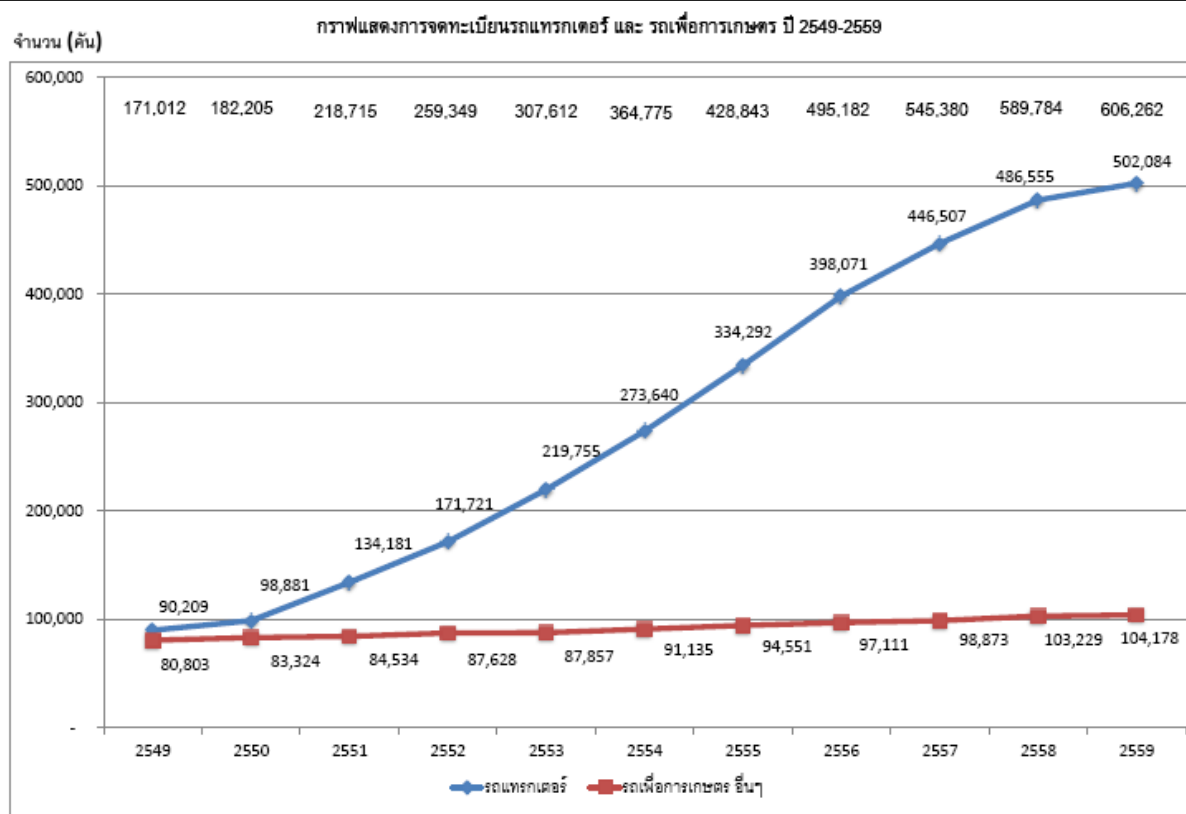
| สาขา | 2559 | 2558 | 2557 |
|-------------------|------|------|------|
| ภาคเกษตร | -0.5 | -4.2 | 1.2 |
| พืช | -1.8 | -5.8 | 1.5 |
| ปศุสัตว์ | 2.8 | 2.2 | 1.9 |
| ประมง | 2.5 | -1.3 | -1.8 |
| บริการทางการเกษตร | -0.5 | -4.0 | -0.5 |
| ป่าไม้ | 2.2 | 2.8 | 2.8 |

ที่มา : กองนโยบายและแผนพัฒนาการเกษตร, สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

จากการสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือน ในปี 2558 โดยสำนักงานสถิติแห่งชาติ ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากจำนวนครัวเรือนตัวอย่างประมาณ 52,000 ครัวเรือน พบว่าครัวเรือนทั่วประเทศมีรายได้เฉลี่ยเดือนละ 26,915 บาทต่อครัวเรือน โดยส่วนใหญ่เป็นรายได้จากการทำงาน ซึ่งได้แก่ค่าจ้างเงินเดือนเป็นหลัก และในส่วนของหนี้สิน ภาวะหนี้สินต่อครัวเรือนเฉลี่ยเท่ากับ 156,770 บาทต่อครัวเรือน (ลดลงร้อยละ 4 เมื่อเทียบกับปี 2556)

จากสถิติจำนวนรถที่จดทะเบียนสะสมของกรมการขนส่งทางบก พบว่า จำนวนรถแทรกเตอร์ (รย.13) ที่จดทะเบียนสะสมทั่วประเทศในช่วงปี 2549-2559 มีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว จาก 90,209 คัน ในปี 2549 เป็น 502,084 คัน ในปี 2559 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 45.65 ต่อปี ในขณะที่จำนวนรถใช้งานเกษตรกรรม (รย.15) ที่จดทะเบียนสะสมทั่วประเทศในช่วงปี 2549-2559 มีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 80,803 คัน ในปี 2549 เป็นจำนวน 104,178 คัน ในปี 2559 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 2.89 ต่อปี

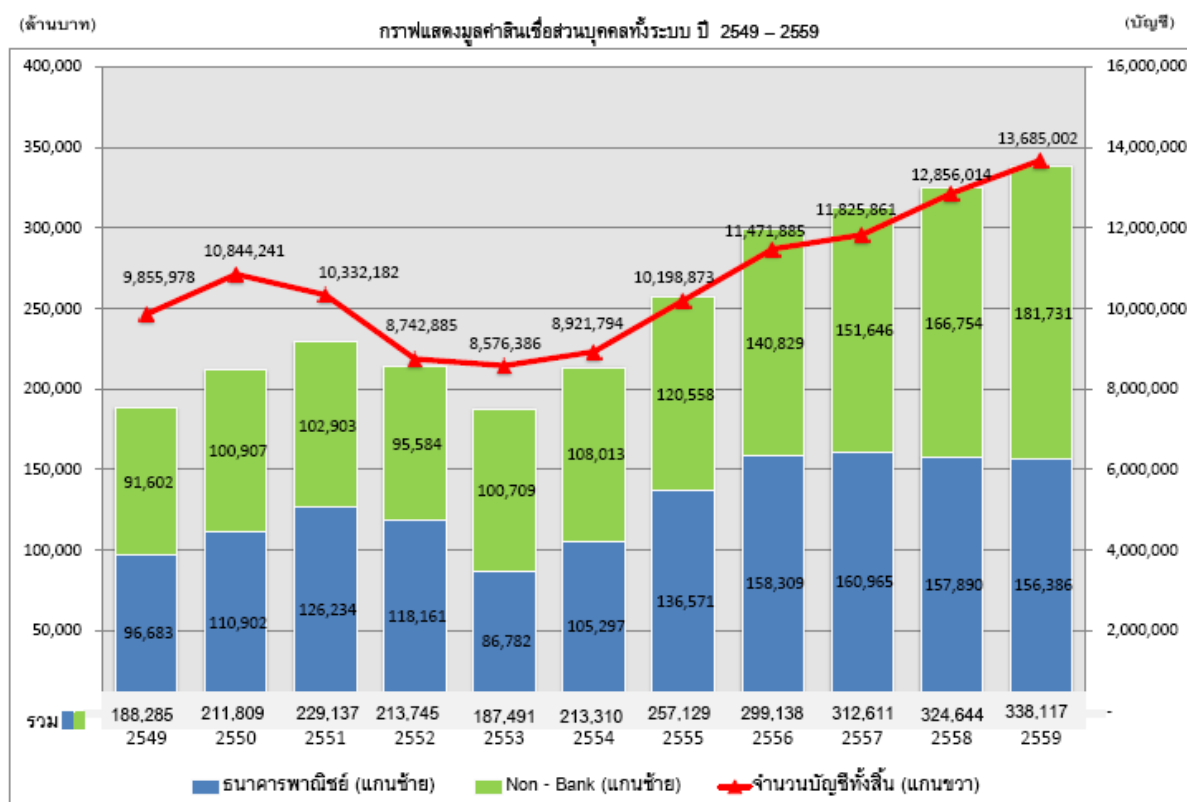
ทั้งนี้การจดทะเบียนรถเพื่อการเกษตรยังไม่เป็นที่แพร่หลายนัก เนื่องจากเกษตรกรโดยส่วนใหญ่ไม่นิยมการนำรถเพื่อการเกษตรมาจดทะเบียน ประกอบกับการบังคับใช้กฎหมายเกี่ยวกับการจดทะเบียนรถเพื่อการเกษตรยังขาดความเข้มงวด จึงทำให้การข้อมูลการจดทะเบียนรถเพื่อการเกษตรประเภทต่างๆ ไม่ชัดเจน จากข้อมูลสถิติการจดทะเบียนรถแทรกเตอร์และรถการเกษตร พบว่า ในช่วงปี 2553-2555 มีการเติบโตของการจดทะเบียนอย่างต่อเนื่อง และอัตราการจดทะเบียนเริ่มมีการเติบโตลดลงตั้งแต่วางปี 2556-2559 ซึ่งเกิดจากปัญหาผลกระทบจากการจ่ายเงินจำนำข้าวที่ล่าช้าของรัฐบาล ต่อเนื่องมายังปัญหาผลกระทบจากภัยแล้ง และราคาพืชผลทางการเกษตรตกต่ำ จึงทำให้การเติบโตมีการถดถอยดังกล่าว อย่างไรก็ตามการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ยังคงมีโอกาสเติบโตอย่างต่อเนื่องได้ในอนาคต



ที่มา : จำนวนรถที่จดทะเบียนสะสมทั่วประเทศ, กรมการขนส่งทางบก

ธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล

จำนวนบัญชีสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับในประเทศไทยเติบโตอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2549-2550 และเริ่มลดลงตั้งแต่ปี 2551 เป็นต้นมา เนื่องจากผลกระทบทางวิกฤตเศรษฐกิจ ทำให้สถาบันการเงินทุกแห่งมีความระมัดระวังในการพิจารณาสินเชื่อมากขึ้น และยังคงปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่องถึงปี 2553 ถึงแม้ว่าภาวะเศรษฐกิจจะปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้น ผลจากการกระตุ้นภาคเศรษฐกิจของรัฐบาลส่งผลให้ สินเชื่อส่วนบุคคลสามารถขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2554-2557



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

หมายเหตุ : - สินเชื่อบุคคลเฉพาะที่ไม่มีทรัพย์สินหรือทรัพย์สินเป็นหลักประกัน โดยให้รวมถึงสินเชื่อที่เกิดจากการให้เช่าซื้อและการให้เช่าแบบลีสซิ่งในสินค้าที่ผู้ประกอบการได้จำหน่ายเป็นทางการค้าปกติ ทั้งนี้ ไม่รวมสินเชื่อที่เกิดจากการให้เช่าซื้อและการให้เช่าแบบลีสซิ่งในสินค้าที่เป็นรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ สินเชื่อเพื่อการศึกษา สินเชื่อเพื่อการเดินทางไปทำงานในต่างประเทศ สินเชื่อเพื่อรักษาพยาบาล และสินเชื่อเพื่อสวัสดิการพนักงาน ที่หน่วยงานต้นสังกัดได้มีการทำสัญญากับผู้ประกอบการสินเชื่อบุคคล

ในปี 2559 สินเชื่อบุคคลขยายตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อย โดยจำนวนบัญชีเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.45 จาก 12.86 ล้านบัญชี ณ สิ้นปีก่อนเป็น 13.69 ล้านบัญชี โดยจำนวนบัญชีของธนาคารพาณิชย์จดทะเบียนในประเทศไทยลดลงร้อยละ 7.54 และผู้ประกอบการที่มีใช้สถาบันการเงินเพิ่มขึ้นร้อยละ 10.15 นอกจากนี้ ยอดสินเชื่อคงค้าง ณ สิ้นปี 2559 ขยายตัวร้อยละ 4.15 จากปลายปีก่อน คิดเป็นมูลค่ารวม 338,117 ล้านบาทโดยสินเชื่อคงค้างของธนาคารพาณิชย์จดทะเบียนในประเทศไทยลดลงร้อยละ 0.95 เป็น 156,386 ล้านบาท ผู้ประกอบการที่มีใช้สถาบัน การเงินเติบโตร้อยละ 8.98 เป็น 181,731 ล้านบาท

ธุรกิจสินเชื่อบุคคลยังคงขยายตัวได้ในกรอบที่จำกัด จากสภาวะเศรษฐกิจไทยที่อยู่ในช่วงฟื้นตัว ประกอบกับราคาสินค้าเกษตรตกต่ำและสถานการณ์ภัยแล้งสร้างแรงกดดันต่อรายได้ของลูกค้า ซึ่งเป็นฐานหลักของธุรกิจสินเชื่อบุคคล ซึ่งส่งผลให้สถาบันการเงินมีมาตรการคัดกรองลูกค้าที่เข้มงวดมากขึ้น ทั้งนี้ปัจจัยที่สนับสนุนให้สินเชื่อบุคคลเติบโตเป็นผลมาจากการผลักดันการใช้จ่ายของภาครัฐ ประกอบกับการเข้ามาแข่งขันในตลาดของผู้เล่นรายใหม่ ทำให้ผู้ให้บริการหันมาทำการตลาดมากขึ้น อีกทั้งผู้ประกอบการมุ่งเน้นการทำการตลาดที่มักซุกซนขายที่เน้นความรวดเร็วในการทราบผลการพิจารณาและอนุมัติวงเงินเป็นสำคัญ

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

2.2.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

1. กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างในการให้บริการ

บริษัทฯ มีนโยบายในการพัฒนาการให้บริการทางการเงินให้มีความแตกต่างและหลากหลายและครบวงจรให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อรักษาฐานลูกค้า ตลอดจนสร้างความมูลค่าเพิ่มและความจงรักภักดีในบริการของบริษัทฯ จากการที่บริษัทฯ มีความรู้ความเข้าใจถึงพฤติกรรมของลูกค้ากลุ่มลูกค้า และทำให้บริษัทฯ สามารถพัฒนารูปแบบการให้บริการด้านการเงินที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าได้อย่างหลากหลาย เช่น โครงการสินเชื่อเนกประสงค์ สินเชื่อเพื่อการซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตร สินเชื่อเพื่อการซื้ออะไหล่ สินเชื่อเพื่อเสริมสภาพคล่อง สินเชื่อเงินกู้ยืมแบบมีหลักประกัน เป็นต้น

การบริการของบริษัทฯจะเป็นการบริการที่สะดวก รวดเร็ว และให้บริการกับลูกค้าถึงบ้าน สอดคล้องกับพฤติกรรมและลักษณะของลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและสะดวกสบาย ไม่ต้องเดินทางเข้ามาทำธุรกรรมทางการเงินอย่างเช่นสถาบันการเงินทั่วไป นอกจากนี้บริษัทฯยังจัดให้มีการบริการหลังการขาย โดยจะมีเจ้าหน้าที่ติดต่อสอบถามถึงสารทุกข์สุกดิบ ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพ เพื่อพยายามช่วยเหลือและหาแนวทางแก้ไขปัญหาในการประกอบอาชีพ ตลอดจนนำข้อมูลที่ได้จากการสำรวจมาใช้ในการพัฒนาและต่อยอดการให้บริการกับลูกค้าในอนาคตอีกทางหนึ่งด้วย

2. กลยุทธ์การขยายธุรกิจ

บริษัทฯ มีนโยบายในการขยายธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อไปยังเครื่องจักรกลการเกษตรประเภทอื่นๆ ทั้งนี้เพื่อจะทำให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ไม่พึ่งพาเครื่องจักรกลการเกษตรที่เกี่ยวข้องกับการเพาะปลูกพืชชนิดใดชนิดหนึ่งและยังเป็นการเพิ่มลูกค้าที่ร่วมดำเนินโครงการกับบริษัทฯอีกทางหนึ่งด้วย

นอกจากนั้นบริษัทฯ มีนโยบายในการพัฒนาและต่อยอดการให้บริการทางการเงินในรูปแบบต่างๆ เพื่อตอบสนองและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า รวมทั้งเพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุดในการใช้บริการของบริษัทฯ เช่น สินเชื่อส่วนบุคคลเงินกู้ยืมเสริมสภาพคล่อง และสินเชื่อบุคคล เป็นต้น

3. กลยุทธ์การส่งเสริมด้านการตลาด

บริษัทฯ ได้จัดให้มีการส่งเสริมด้านการตลาดร่วมกับการจัดงานและการออกงานกับคู่ค้าของบริษัทฯ เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าและใช้บริการทางการเงินของบริษัทฯได้ง่ายขึ้น เช่น การออกโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงคิดและพัฒนาการส่งเสริมด้านการตลาดให้มีความเหมาะสม สอดคล้อง และตอบสนองกับฤดูกาลในการจัดจำหน่ายสินค้า ทั้งยังตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า เพื่อจะทำให้บริษัทฯ สามารถเพิ่มปริมาณลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการด้านสินเชื่ออย่างต่อเนื่องและเกิดการซื้อซ้ำในอนาคต

นอกจากนั้นบริษัทฯ มีนโยบายในการให้ส่วนลดการชำระค่างวดสำหรับลูกค้าที่ชำระค่างวดก่อนกำหนด รวมทั้งบริษัทฯ ยังจัดให้มีของรางวัลจูงใจให้กับลูกค้าที่ชำระค่างวดตรงตามกำหนด ทั้งนี้เพื่อเป็นการสนับสนุนและสร้างให้ลูกค้ารู้จักการมีวินัยทางการเงิน และมีแรงจูงใจในการชำระเงินอีกด้วย

4. กลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์

การดำเนินกลยุทธ์การประชาสัมพันธ์จะสามารถทำให้ลูกค้าเกิดความเข้าใจในการบริการด้านสินเชื่อของบริษัทฯ ได้มากยิ่งขึ้น ตลอดจนเป็นการสร้างโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบให้กับลูกค้า ทำให้บริษัทฯ สามารถขยายกลุ่มลูกค้าที่ยังไม่เคยใช้บริการที่เป็นกลุ่มลูกค้าใหม่ได้มากขึ้น และยังเป็นการรักษาลูกค้าเดิมให้ทราบถึงบริการต่างๆของบริษัทฯอย่างต่อเนื่องและยาวนาน นอกจากนี้การดำเนินกลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์ยังเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กรอีกทางหนึ่งด้วย

โดยการประชาสัมพันธ์ของบริษัทฯ จะต้องดำเนินการให้ตรงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยบริษัทฯ มีช่องทางการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ เช่น สื่อวิทยุท้องถิ่น วิทยุชุมชน การออกงานร่วมกับคู่ค้า การลงโฆษณานิตยสาร 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 ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ ทราบถึงความต้องการของลูกค้าซึ่งจะนำมาพัฒนาและต่อยอดในการให้บริการทางการเงินในด้านต่าง ๆ ให้กับลูกค้า นอกจากนี้บริษัทฯ ได้มีการนำฐานข้อมูลลูกค้ามาพัฒนาอย่างเป็นระบบ เพื่อนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการให้บริการของบริษัทฯ อีกทั้งเป็นการเสริมสร้างจุดแข็งในการให้บริการให้กับบริษัทฯ อีกทางหนึ่งด้วย

7. กลยุทธ์การรักษาและสร้างความสัมพันธ์กับคู่ค้าและพันธมิตร

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการรักษาและสร้างความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้าและพันธมิตร เนื่องจากคู่ค้าและพันธมิตรมีส่วนร่วมในการสนับสนุนให้ลูกค้าทราบถึงบริการทางการเงิน การให้คำปรึกษาและแนะนำบริการด้านสินเชื่อ และทำให้ลูกค้าตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อของบริษัทฯ ที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้จัดให้มีบริการเสริมด้านการเงินเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและความภักดีให้กับสินค้าของคู่ค้าและพันธมิตร ตลอดจนจัดการประชุมหารือเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลต่าง ๆ และนำปัญหาที่เกิดจากการดำเนินงานมาร่วมกันพิจารณาปรับปรุงและแก้ไขอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการให้ความร่วมมือในการจัดทำกิจกรรมต่าง ๆ ของบริษัทคู่ค้าและพันธมิตรเป็นอย่างดี เพื่อเป็นการกระชับความสัมพันธ์และสร้างโอกาสในการทำธุรกิจของบริษัทฯ

8. กลยุทธ์การพัฒนาและรักษาบุคลากร

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

2.2.2 นโยบายราคา

บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่ลูกค้า โดยบริษัทฯ จะพิจารณาแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยของตลาดเงินและผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ในธุรกิจเกี่ยวกับการเช่าซื้อและสินเชื่อประเภทอื่น ๆ รวมถึงปัจจัยต่าง ๆ เพื่อที่บริษัทฯ จะได้นำมากำหนดรูปแบบสินเชื่อที่สอดคล้องกับความสามารถในการผ่อนชำระของลูกค้าต่อไป ซึ่งปัจจัยดังกล่าวได้แก่

1. ต้นทุนดอกเบี้ยเงินกู้ของบริษัทฯ ในปัจจุบันและแนวโน้มปัจจัยอื่น ๆ ที่จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนดังกล่าว เช่น สภาวะเศรษฐกิจของประเทศ แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในตลาดเงิน

2. ต้นทุนการดำเนินงานของบริษัทฯ
3. คุณสมบัติของเครื่องจักรกลการเกษตรที่ใช้เป็นหลักประกันในการเช่าซื้อ ได้แก่ ประเภทและยี่ห้อของสินค้า สภาพของสินค้า และอายุการใช้งานของสินค้า
4. คุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี)

2.2.3 ช่องทางการจำหน่าย

ในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อของบริษัทฯนั้น ลูกค้าจะติดต่อเพื่อขอสินเชื่อเช่าซื้อ และสินเชื่อประเภทอื่นๆ ได้ 3 ช่องทางได้แก่

1. ติดต่อผ่านผู้จำหน่ายสินค้าซึ่งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง ซึ่งผู้จำหน่ายสินค้าจะเป็นผู้ที่แนะนำลูกค้าให้แก่บริษัทฯ
2. ติดต่อผ่านเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯที่ประจำอยู่ที่ศูนย์บริการ ณ สำนักงานของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายสินค้า
3. ติดต่อบริษัทฯโดยตรงผ่านสำนักงานใหญ่หรือทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ

ที่ผ่านมาบริษัทฯได้ให้บริการผ่านช่องทางที่ 1 และ 2 มากที่สุดโดยบริษัทฯยึดนโยบายที่จะประกอบธุรกิจในลักษณะประสานประโยชน์ร่วมกันทุกฝ่ายและมุ่งรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับพันธมิตรทางธุรกิจทุกราย จึงเป็นที่มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ จะยังคงสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างราบรื่นและการสร้างสายสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรทุกรายของบริษัทฯ

สำหรับจำนวนสำนักงานที่เปิดบริการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีสำนักงานใหญ่ที่กรุงเทพฯ จำนวน 1 แห่ง และมีศูนย์บริการจำนวน 5 แห่ง ได้แก่ พิษณุโลก ขอนแก่น สุรินทร์ อุบลราชธานี และเชียงราย เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่ใช้บริการ

2.2.4 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายการเป็นผู้นำในการให้สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร โดยมุ่งเน้นให้เกษตรกรที่ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันและขาดโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มีโอกาสและมีความเท่าเทียมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนโดยผ่านการเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร ทำให้เกษตรกรได้มีเครื่องจักรกลการเกษตรที่ทันสมัยไปใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพในการเพาะปลูก การเก็บเกี่ยว และการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร โดยอาศัยทีมงานที่มีความรู้ มีประสบการณ์และความเข้าใจ รวมถึงมีระบบการจัดการที่ดีและมีประสิทธิภาพ การให้บริการที่สะดวกรวดเร็ว ตลอดจนมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรมและโปร่งใส เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและมีความพึงพอใจในคุณภาพของบริการ

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังต้องการที่จะเติบโตอย่างมั่นคงด้วยการขยายกลุ่มลูกค้าให้ครอบคลุมพื้นที่มากขึ้น ตลอดจนการเพิ่มประเภทของสินค้าในการให้บริการด้านสินเชื่อที่หลากหลายและครบวงจร รวมถึงการเพิ่มจำนวนคู่ค้าและเครื่องมือทางการเงิน และการหากลุ่มลูกค้าใหม่ในธุรกิจที่มีโอกาสเติบโตในอนาคต เพื่อตอบสนองต่อความต้องการและความสำเร็จของลูกค้าเป็นสำคัญ

สำหรับธุรกิจการให้บริการทางการเงินประเภทต่างๆ บริษัทฯ มีเป้าหมายในการให้บริการแก่ลูกค้าผ่านการให้สินเชื่อในรูปแบบต่างๆ ของบริษัทฯ ด้วยการให้บริการที่สร้างสรรค์ มีความสะดวกสบาย สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ ขยายและต่อยอดการให้บริการสินเชื่อประเภทต่างๆ ตลอดจนการเพิ่มฐานกลุ่มลูกค้าให้เข้ามาใช้สินเชื่อของบริษัทฯ ได้เพิ่มสูงขึ้น โดยบริษัทฯ มีแผนการขยายงานโดยการเพิ่มพันธมิตรและเครือข่ายในการร่วมประกอบธุรกิจ

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. การออกตราสารหนี้ระยะสั้นและระยะยาวผ่านสถาบันการเงิน

แหล่งที่มาของเงินทุนที่กู้ยืมจากสถาบันการเงิน และส่วนของผู้ถือหุ้น

| แหล่งที่มาของเงินทุน | 31 ธันวาคม 2559 | | 31 ธันวาคม 2558 | | 31 ธันวาคม 2557 | |
|---|---------------------|--------|---------------------|--------|---------------------|--------|
| | มูลค่า (ล้านบาท) | ร้อยละ | มูลค่า (ล้านบาท) | ร้อยละ | มูลค่า (ล้านบาท) | ร้อยละ |
| เงินกู้ยืม | 498.97 | 53.97 | 607.04 | 64.80 | 672.56 | 68.80 |
| เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน | - | - | - | - | 186.38 | 19.07 |
| เงินกู้ยืมระยะสั้นอื่นจากบุคคลและบริษัทอื่น | - | - | - | - | 14.85 | 1.52 |
| หุ้นกู้ระยะสั้นชนิดไม่มีประกัน | - | - | - | - | 164.91 | 16.87 |
| เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี | - | - | 8.33 | 0.89 | - | - |
| หุ้นกู้ระยะยาวชนิดไม่มีหลักประกันที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่า 1 ปี | - | - | 299.60 | 31.98 | - | - |
| หุ้นกู้ระยะยาวชนิดไม่มีหลักประกัน | 498.97 | 53.97 | 299.11 | 31.93 | 298.10 | 30.49 |
| เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน | - | - | - | - | 8.32 | 0.85 |
| ส่วนของผู้ถือหุ้น | 333.02 | 40.03 | 329.74 | 35.20 | 305.01 | 31.20 |
| รวมแหล่งที่มาของเงินทุน | 831.99 | 100.00 | 936.78 | 100.00 | 977.57 | 100.00 |

ทั้งนี้บริษัทมีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการใช้เงินและระยะเวลาการใช้เงินเพื่อให้บริษัทมีสภาพคล่องและมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนที่เหมาะสม อาทิเช่น การเพิ่มทุนและการหาแหล่งเงินกู้ที่มีระยะเวลาสอดคล้องกับอายุลูกหนี้ที่มีการปล่อยสินเชื่อเข้าซื้อ

2.3.2 การให้สินเชื่อ/กู้ยืม

2.3.2.1 ธุรกิจเข้าซื้อของบริษัท

นโยบายการให้เข้าซื้อของบริษัท

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคุณสมบัติ คุณภาพ และความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า ตลอดจนคุณสมบัติของทรัพย์สินที่ให้เข้าซื้อและผู้จัดจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตร เพื่อป้องกันปัญหาจากการเกิดหนี้สูญจากการให้สินเชื่อดังกล่าว

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อกับบุคคลธรรมดาเป็นหลัก โดยลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ คือ เกษตรกรซึ่งมีคุณสมบัติตามเกณฑ์มาตรฐานของบริษัทฯ บริษัทฯ มีนโยบายในการให้บริการทางการเงินในรูปแบบที่หลากหลาย ทั้งนี้การพิจารณาให้วงเงินสินเชื่อเข้าซื้อจะขึ้นอยู่กับประวัติ สถานะทางการเงินของผู้เข้าซื้อ ประเภทของเครื่องจักรกลทางการเกษตรและอายุการใช้งาน ซึ่งโดยปกติแล้วบริษัทฯ จะให้วงเงินสินเชื่อเข้าซื้อเฉลี่ยประมาณร้อยละ 60-70 ของมูลค่าทรัพย์สินที่ให้เข้าซื้อ โดยคิดอัตราดอกเบี้ยเป็นแบบคงที่ อิงกับอัตราดอกเบี้ยของตลาดเป็นหลัก

สรุปขั้นตอนการให้สินเชื่อเช่าซื้อ

ขั้นตอนที่ 1 การยื่นคำขอใช้บริการสินเชื่อ

เมื่อลูกค้ามีความประสงค์ขอใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อกับบริษัทฯ เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายของบริษัทฯ จะติดต่อสัมภาษณ์ข้อมูลลูกค้าเบื้องต้น พร้อมกับแจ้งให้ลูกค้าจัดเตรียมเอกสารที่ต้องใช้ประกอบในการขอสินเชื่อกับบริษัทฯ อาทิ สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน เป็นต้น จากนั้นจึงนัดหมายวัน เวลา ในการเข้าพบลูกค้า และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) ถึงบ้าน

เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายจะเข้าพบกับ ผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) ตามวัน เวลาที่ได้นัดหมาย โดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายจะบันทึกข้อมูลของผู้เช่าซื้อและผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) และเก็บรวบรวมเอกสารที่ใช้ประกอบในการขอสินเชื่อกับบริษัทฯ รวมถึงให้ผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) ลงนามในเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง คำเสนอขอเช่าซื้อ คำเสนอขอค้ำประกัน ตลอดจนถ่ายรูปบันทึกภาพเพื่อเป็นหลักฐานประกอบ เช่น ที่อยู่อาศัย ทรัพย์สิน เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบอาชีพ และหลักฐานอื่นๆ ตลอดจนสอบถามข้อมูลรอบข้าง เพื่อให้มั่นใจว่าข้อมูลมีความน่าเชื่อถือ จากนั้นเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายจะสรุปความเห็นเบื้องต้น และส่งเอกสารของผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) มายังฝ่ายการตลาด

ขั้นตอนที่ 2 การวิเคราะห์สินเชื่อ

เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะทำการตรวจสอบความถูกต้อง และครบถ้วนของข้อมูลและเอกสารของผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) รวมถึงยืนยันความถูกต้อง โดยการสอบถามข้อมูลจากผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) ทั้งนี้หากมีประเด็นสอบถามในด้านอื่น ๆ เพิ่มเติม เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะส่งพนักงานตรวจสอบไปตรวจสอบข้อมูลผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) เพิ่มเติม จากนั้นเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ จะทำการประเมินคุณสมบัติของลูกค้าย่อยจากการให้คะแนน (Credit Scoring) วิเคราะห์กระแสเงินสด (Cash Flow Analysis) และสรุปความเห็นเพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

ขั้นตอนที่ 3 การพิจารณาอนุมัติ

เจ้าหน้าที่ฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อ จะสรุปข้อมูลสินเชื่อของลูกค้า และนำเสนอพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ โดยการอนุมัติสินเชื่อเป็นไปตามระเบียบของบริษัท

ขั้นตอนที่ 4 ภายหลังจากอนุมัติสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่ฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อจะแจ้งผลการพิจารณาสินเชื่อให้ผู้เช่าซื้อ (ลูกค้า) ผู้จำหน่ายสินค้า และเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายให้ทราบผลการพิจารณาสินเชื่อ โดยเจ้าหน้าที่ของผู้จำหน่ายสินค้าจะทำการติดต่อนัดหมายกับผู้เช่าซื้อ (ลูกค้า) เพื่อกำหนดวันชำระเงินดาวน์ และกำหนดวัน เวลา และสถานที่ในการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าต่อไป

ขั้นตอนที่ 5 ขั้นตอนการส่งซื้อ และส่งมอบเครื่องจักรกลทางการเกษตร

เมื่อผู้จำหน่ายสินค้าพร้อมส่งสินค้า เจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ จะนัดหมายกับลูกค้าเพื่อชำระเงินดาวน์ และในขณะเดียวกันบริษัทฯ จะดำเนินการจัดซื้อสินค้าดังกล่าว และจำหน่ายให้กับลูกค้าตามสัญญาเช่าซื้อ ในวันเดียวกัน และผู้จำหน่ายจะนำส่งสินค้าแก่ลูกค้าตามสถานที่ที่นัดหมายต่อไป

ขั้นตอนที่ 6 การบริหารและติดตามหนี้

การจัดเก็บหนี้

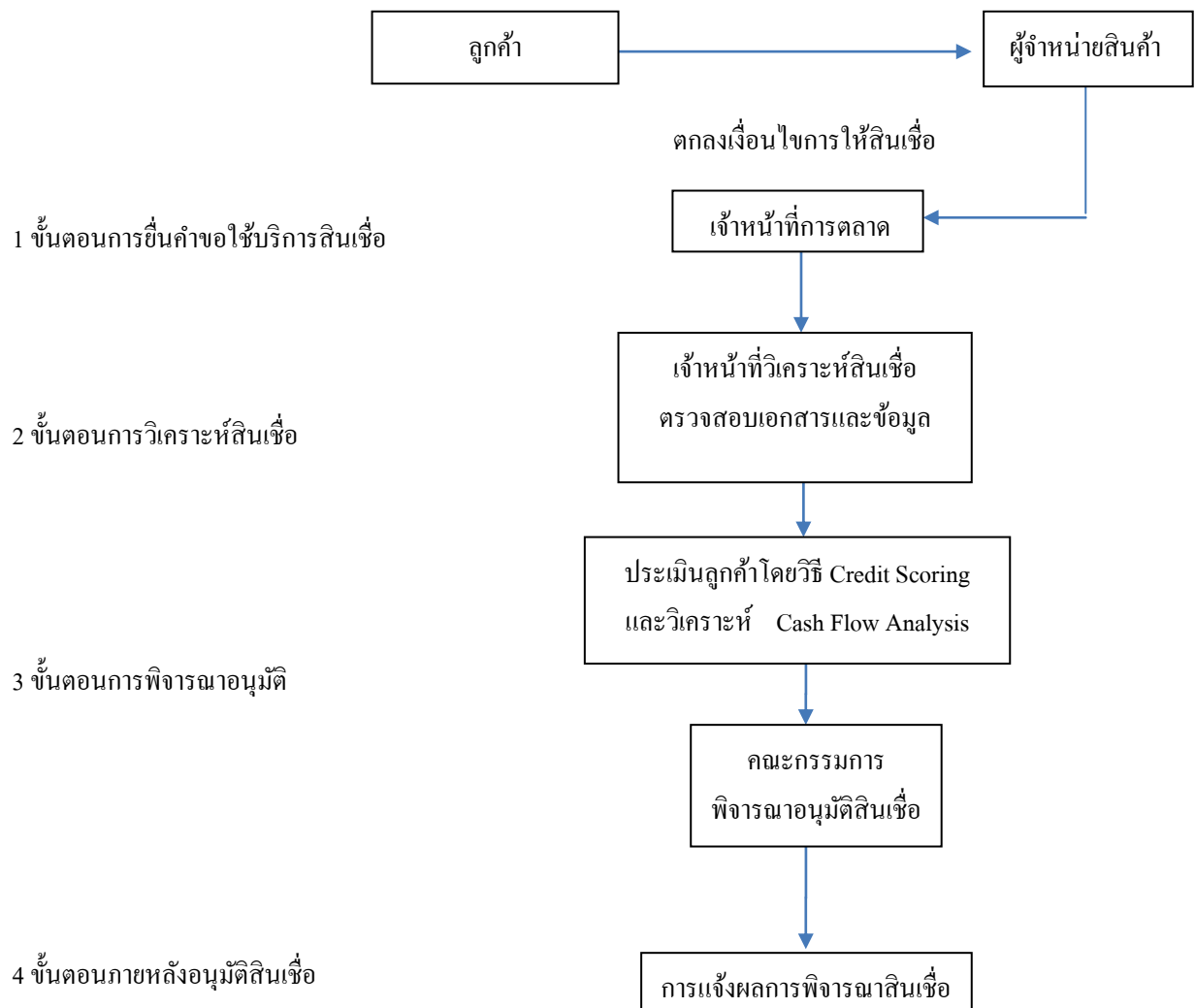
ฝ่ายบริหารและติดตามหนี้มีหน้าที่ติดตาม และรับชำระเงินค้างงวดตามอายุสัญญาเช่าซื้อ โดยการส่งเอกสารใบแจ้งเตือนการชำระเงินให้ลูกค้าก่อนกำหนดชำระค้างงวด จากนั้นเจ้าหน้าที่บริหารและติดตามหนี้จะโทรศัพท์สอบถามเกี่ยวกับการได้รับเอกสารแจ้งเตือนการชำระเงินหลังจากที่ได้จัดส่งเอกสารใบแจ้งการชำระเงินไปแล้วประมาณ 1 สัปดาห์ ทั้งนี้ลูกค้าสามารถชำระค้างงวดเช่าซื้อ โดยการชำระเงินผ่านธนาคาร ออมสินธนาคารไทยพาณิชย์ และธนาคารธนชาตทุกสาขาทั่วประเทศ โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย นอกจากนี้ลูกค้าสามารถชำระค้างงวดเป็นเช็คลงวันที่ล่วงหน้า เมื่อลูกค้าชำระค้างงวดครบถ้วนตามสัญญาแล้ว บริษัทฯ จะดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินให้แก่ลูกค้า

การบริหารหนี้และการติดตามทรัพย์สินที่เช่าซื้อ

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

| ระยะเวลาการผัดนัดชำระหนี้ (นับจากวันที่ครบกำหนดชำระค่างวด) | การบริหารและติดตาม |
|---|---|
| 15 วัน | เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า เพื่อส่งหนังสือแจ้งเตือนเป็นลายลักษณ์อักษรให้ชำระค่างวดเข้าซื้อที่ค้างชำระ |
| 30 วัน | เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า และส่งหนังสือแจ้งเตือนเป็นลายลักษณ์อักษรครั้งที่ 2 ให้ชำระค่าเข้าซื้อ พร้อมทั้งการชำระค่างวด และค่าปรับล่าช้า |
| 45 วัน | เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า และส่งหนังสือแจ้งเตือนครั้งสุดท้ายให้ลูกค้ามาชำระค่างวด(ทางไปรษณีย์ตอบรับ) (กรณีลูกค้าไม่ชำระหนี้ตามหนังสือแจ้งเตือนดังกล่าว ถือเป็นการบอกเลิกสัญญา) |
| มากกว่า 45 วัน | เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า เพื่อประเมินความสามารถในการชำระหนี้ พร้อมกับส่งเรื่องให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารและติดตามหนี้ ติดต่อและเข้าพบลูกค้า เพื่อเจรจาและหาแนวทางในการชำระหนี้ของลูกค้า ทั้งนี้หากพิจารณาและวิเคราะห์ว่า ลูกค้าไม่มีความสามารถในการชำระ เจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารและติดตามหนี้ จะเจรจาให้ลูกค้าส่งมอบค้ำประกันทรัพย์สินต่อไป |

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

เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายจะนัดหมายกับลูกค้าที่ขอสินเชื่อ เพื่อรวบรวมเอกสารประกอบการขอสินเชื่อ ตลอดจนให้ผู้ขอสินเชื่อลงนามในเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และส่งมายังฝ่ายการตลาด

ขั้นตอนที่ 3 การสอบถามข้อมูลลูกค้าและการอนุมัติสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่ฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อ จะทำการสอบถามข้อมูลประวัติของลูกค้า เพื่อให้มั่นใจว่าการอนุมัติเป็นไปตามเกณฑ์การให้สินเชื่อส่วนบุคคลที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้

ขั้นตอนที่ 4 การโอนเงินกู้ยืม

ฝ่ายบัญชีและการเงิน โอนเงินกู้ยืมสินเชื่อส่วนบุคคลให้กับผู้ขอสินเชื่อ และแจ้งยืนยันการโอนเงินให้ผู้ขอสินเชื่อทราบ

ขั้นตอนที่ 5 การบริหารและควบคุมสินเชื่อส่วนบุคคล

การจัดเก็บหนี้

ฝ่ายบริหารและติดตามหนี้มีหน้าที่ติดตาม และรับชำระเงินค่างวดตามอายุสัญญาสินเชื่อส่วนบุคคล โดยการส่งเอกสารใบแจ้งการชำระเงินให้ลูกค้าก่อนกำหนดชำระค่างวด จากนั้นเจ้าหน้าที่บริหารและติดตามหนี้ติดต่อกับลูกค้าโดยโทรศัพท์สอบถามการได้รับเอกสารแจ้งการชำระเงินหลังจากที่ได้จัดส่งเอกสารใบแจ้งการชำระเงินไปแล้ว ทั้งนี้ลูกค้าสามารถชำระค่างวด โดยการชำระเงินผ่านธนาคารออมสิน ธนาคารไทยพาณิชย์ และธนาคารธนชาตทุกสาขาทั่วประเทศ โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้รับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงิน

การบริหารจัดการลูกหนี้

เมื่อลูกค้าเริ่มผิดนัดชำระหนี้ เจ้าหน้าที่บริหารและติดตามหนี้จะเริ่มดำเนินการติดตาม ทั้งนี้วิธีการหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการติดตามทวงถาม คือ การติดต่อทางโทรศัพท์ โดยหลังจากที่ได้ทำการติดต่อกับลูกค้าแล้ว เจ้าหน้าที่จะบันทึกข้อมูลที่ได้รับจากลูกค้าลงในระบบฐานข้อมูลลูกหนี้และเจรจาชำระหนี้กับลูกค้า ทั้งนี้หากไม่สามารถติดต่อได้ จะให้เจ้าหน้าที่บริหารและติดตามหนี้ เข้าไปพบหรือติดต่อลูกค้า ซึ่ง

กรณีเช่นนี้อาจเกิดจากสาเหตุหลายประการ เช่น ลูกค้าเปลี่ยนหมายเลขโทรศัพท์ ลูกค้าหลีกเลี่ยงการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ ลูกค้าย้ายที่อยู่อาศัยโดยมิได้แจ้งให้บริษัทฯ ทราบ ทั้งนี้บริษัทฯ ได้กำหนดขั้นตอนในการบริหารและติดตามหนี้ ดังนี้

| ระยะเวลาการผิดนัดชำระหนี้ (นับจากวันที่ครบกำหนดชำระค่างวด) | การบริหารและติดตามหนี้ |
|--|--|
| 15 วัน | เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า เพื่อส่งหนังสือแจ้งเตือนให้ชำระค่างวด |
| 30 วัน | เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า และส่งหนังสือแจ้งเตือนให้ชำระค่างวด ครั้งที่ 2 |
| 45 วัน | เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า และส่งหนังสือแจ้งเตือนครั้งสุดท้ายให้ลูกค้ามาชำระค่างวด(ทางไปรษณีย์ตอบรับ) (กรณีลูกหนี้ไม่ชำระหนี้ตามหนังสือแจ้งเตือนดังกล่าว ถือเป็นการบอกเลิกสัญญา) |
| มากกว่า 45 วัน | เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า เพื่อประเมินความสามารถในการชำระหนี้ พร้อมกับส่งเรื่องให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารและติดตามหนี้ติดต่อและเข้าพบลูกค้าเพื่อเจรจาและหาแนวทางในการชำระหนี้ของลูกค้า |

สรุปขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อส่วนบุคคล

1. ขั้นตอนการการคัดเลือก

กลุ่มลูกค้าที่ได้รับสินเชื่อ
ตามเกณฑ์ที่ได้รับอนุมัติ

2. ขั้นตอนการการเก็บ

รวบรวมเอกสาร
ประกอบการขอสินเชื่อ

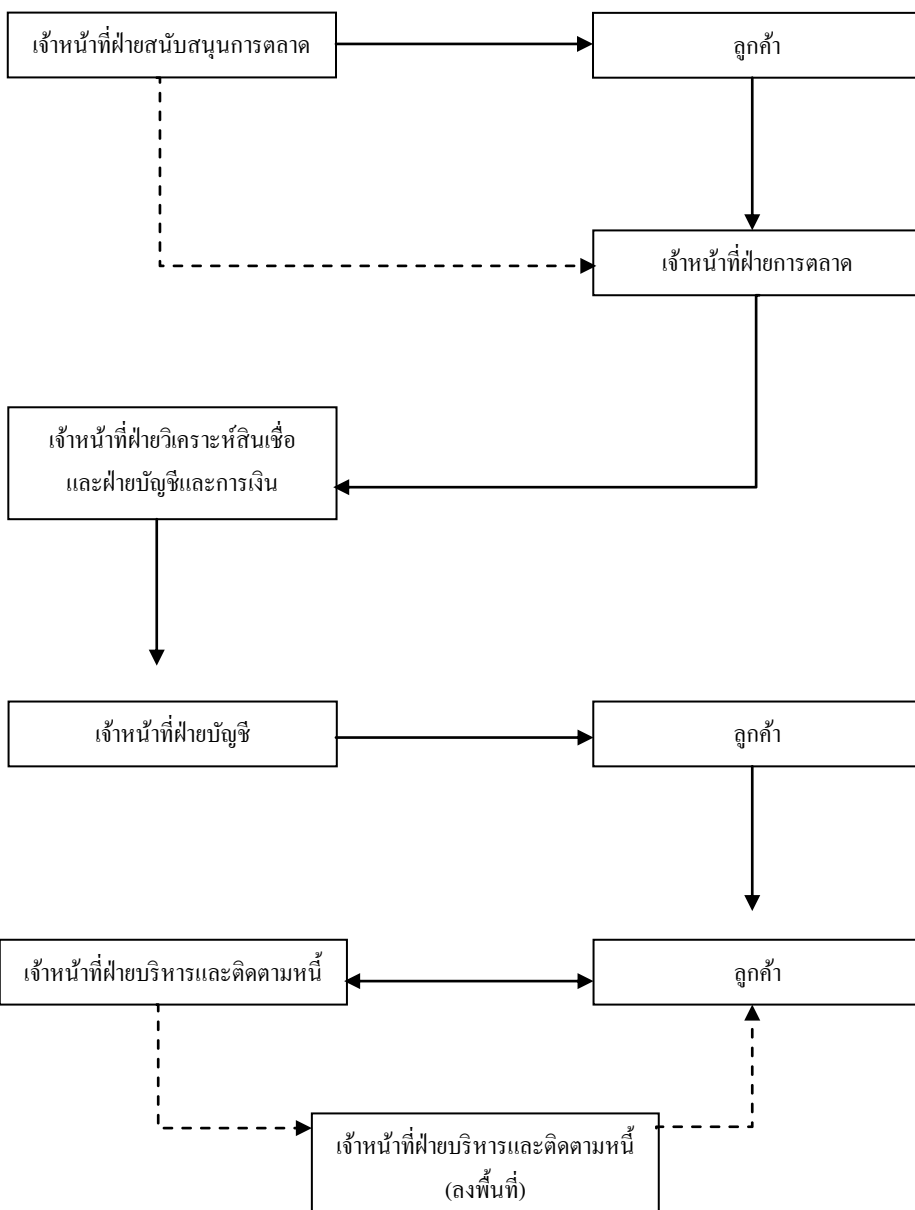
3. ขั้นตอนการสอบทาน

และการอนุมัติสินเชื่อ

4. ขั้นตอนการโอนเงินกู้ยืม

5. ขั้นตอนการบริหารและ

ควบคุมสินเชื่อ



3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญของบริษัทฯ และแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยง สรุปได้ดังนี้

1. ความเสี่ยงด้านการตลาดและกลยุทธ์

1.1 ความเสี่ยงด้านการตลาดและกลยุทธ์ในธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร

เนื่องจากธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรไม่ได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย เช่นเดียวกับธนาคารและบริษัทเงินทุนและไม่จำเป็นต้องใช้เงินทุนจำนวนมากนัก ซึ่งปัจจุบันธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรมีภาวะการแข่งขันไม่รุนแรงเท่ากับธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์ จึงอาจทำให้เกิดความเสี่ยงจากการที่มีคู่แข่งรายใหม่เข้ามาดำเนินธุรกิจแข่งขันได้ในอนาคต อย่างไรก็ตามจากการที่ลูกค้าหลักเป็นกลุ่มเกษตรกร จึงทำให้ธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความชำนาญเฉพาะด้านที่ต้องเข้าถึงและเข้าใจลูกค้าในการที่จะกำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาสินเชื่อ การกำหนดวงระยะเวลาการผ่อนชำระให้สอดคล้องเหมาะสมกับอายุการใช้งานของเครื่องจักรและฤดูกาลเก็บเกี่ยวผลผลิต ซึ่งเป็นแหล่งเงินในการชำระหนี้ของเกษตรกร เป็นต้น ดังนั้นการให้สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรจึงเป็นอุปสรรคต่อสถาบันการเงินขนาดใหญ่ที่จะเข้ามาทำตลาดเนื่องจากถูกจำกัดด้วยนโยบาย โดย ณ ปัจจุบันยังไม่พบว่า มีบริษัทใดทำธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรที่มุ่งเน้นเฉพาะด้านเช่นเดียวกับบริษัทฯ ดังนั้นบริษัทฯ จึงถือเป็นบริษัทที่มีส่วนแบ่งการตลาดสูงที่สุดในธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรโดยเฉพาะรถเกี่ยวนาหวดข้าว ในขณะที่ผู้ประกอบการรายอื่นอีก 2-3 รายที่มีการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถเกี่ยวนาหวดข้าวในอุตสาหกรรม แต่สัดส่วนการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถเกี่ยวนาหวดข้าวยังถือเป็นสัดส่วนที่ต่ำเมื่อเทียบกับรายได้จากการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรวมของบริษัทดังกล่าว เนื่องจากบริษัทเหล่านั้นไม่ได้มุ่งเน้นการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถเกี่ยวนาหวดข้าวเช่นเดียวกับบริษัทฯ จากการที่บริษัทมีประสบการณ์อยู่ในธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร มาเป็นเวลายาวนานกว่า 10 ปีทำให้บริษัทฯ มีระบบฐานข้อมูลลูกค้าซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนมีความรู้และประสบการณ์อันจะช่วยให้บริษัทฯ สามารถพิจารณาสินเชื่อได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ประกอบกับการทำการตลาดผ่านเครือข่ายของคู่ค้าและเครือข่ายของพันธมิตรทางธุรกิจ จากเหตุผลดังกล่าวจึงทำให้บริษัทฯ มีความได้เปรียบผู้ประกอบการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรรายอื่นที่จะเข้ามาในอนาคต

1.2 ความเสี่ยงด้านการตลาดและกลยุทธ์ในธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ

ธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลมีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ผู้ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลได้รับจะสูงกว่าสินเชื่อบัตรเครดิต โดยผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับมีทั้งผู้ประกอบการที่เป็นสถาบันการเงิน และมีไม่ใช่สถาบันการเงิน (Non-Bank) เข้ามาแข่งขันในธุรกิจประเภทนี้เพิ่มมากขึ้น โดยในช่วงปี 2558-2559 ธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องจาก 324,644 ล้านบาท ในปี 2558 เป็นจำนวน 338,117 ล้านบาท ในปี 2559 คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 4.15 และมีจำนวนบัญชีเพิ่มขึ้นจาก 12.86 ล้านบัญชี ในปี 2558 เป็นจำนวน 13.69 ล้านบัญชี ในปี 2559 คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 6.45

บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ จากกระทรวงการคลัง เมื่อวันที่ 14 ตุลาคม 2558 และเริ่มให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับเมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2558 ที่ผ่านมา ทั้งนี้บริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญกับความเสี่ยงในการแข่งขันทางธุรกิจดังกล่าว โดยบริษัทฯ ได้ศึกษาข้อมูลและกำหนดกลยุทธ์และแผนงานในการดำเนินธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับโดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเก่าที่บริษัทฯ มีฐานข้อมูลประวัติทางการเงิน และมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเฉพาะกลุ่มที่บริษัทฯ สามารถควบคุมและบริหารจัดการความเสี่ยงได้ ซึ่งบริษัทฯ จะมุ่งเน้นในการทำกิจกรรมทางการตลาด รวมถึงการเพิ่มพันธมิตรในการให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายข้างต้น โดยมีกระบวนการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อที่รัดกุม การกำหนดวงเงินการให้สินเชื่อที่เหมาะสม และมีกระบวนการควบคุมและติดตามหนี้ที่มีประสิทธิภาพ บริษัทฯ มีความเชื่อมั่นว่า จะสามารถดำเนินธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับได้เป็นอย่างดีและสามารถแข่งขันได้ในตลาดประเภทดังกล่าว

1.3 ความเสี่ยงด้านการตลาดและกลยุทธ์ในธุรกิจสินเชื่อหาโนไฟแนนซ์

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

ณ เดือนพฤศจิกายน 2559 มีผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ (หาโนไฟแนนซ์) จำนวน 29 ราย โดยมีผู้ประกอบการที่เริ่มให้บริการแล้วจำนวน 24 ราย และได้มีการให้สินเชื่อหาโนไฟแนนซ์ไปแล้วกว่า 1,435 ล้านบาท การแข่งขันในธุรกิจสินเชื่อหาโนไฟแนนซ์แม้ว่าจะมีผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตเป็นจำนวนมาก แต่ยังคงมีการแข่งขันในธุรกิจที่ไม่รุนแรง เนื่องจากผู้ประกอบการแต่ละรายใช้กลยุทธ์ในการมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าของตนเองเป็นหลัก ประกอบกับสถาบันการเงินขนาดใหญ่ยังไม่เข้ามาให้บริการสินเชื่อหาโนไฟแนนซ์ดังกล่าว ดังนั้นการให้บริการสินเชื่อหาโนไฟแนนซ์จึงจะเป็นโอกาสของบริษัทฯ ในการขยายและต่อยอดการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ได้อีกทางหนึ่งเช่นกัน

บริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญกับความเสี่ยงในการแข่งขันทางธุรกิจดังกล่าว โดยได้มีการศึกษาข้อมูลและกำหนดกลยุทธ์และแผนงานในการดำเนินธุรกิจสินเชื่อหาโนไฟแนนซ์ โดยการมุ่งเน้นการให้บริการกับกลุ่มลูกค้าเก่าของบริษัทฯ ที่มีประวัติทางการเงิน รวมถึงการเจาะกลุ่มลูกค้าใหม่โดยใช้พันธมิตรและเครือข่ายของกลุ่มฐานลูกค้าของบริษัทฯ อย่างไรก็ตามเนื่องด้วยการให้บริการสินเชื่อหาโนไฟแนนซ์เป็นการให้สินเชื่อโดยไม่มีหลักประกัน และเป็นธุรกิจใหม่ที่ดั่งนั้นบริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการคัดกรองลูกค้า การวิเคราะห์สินเชื่อ และการบริหารจัดการความเสี่ยงเป็นสำคัญ

2. ความเสี่ยงทางการเงิน

2.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

เนื่องจากธุรกิจหลักของบริษัทฯ เป็นธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร ซึ่งรายได้หลักของบริษัทฯ มาจากส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ยรับของสินเชื่อเช่าซื้อที่บริษัทฯ กำหนดเป็นอัตราคงที่ กับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของบริษัทฯ ที่กู้ยืมจากสถาบันการเงิน/ตลาดตราสารหนี้ ที่กำหนดเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว/คงที่ ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย บริษัทฯ ได้มีการปรับโครงสร้างการกู้ยืมเงินโดยการออกตราสารหนี้ระดมทุนจากประชาชนในรูปตราสารหนี้ ซึ่งกำหนดเป็นอัตราดอกเบี้ยคงที่ โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการจัดกระแสเงินสดรับ (เงินกู้ยืมจากตลาดตราสารหนี้) และกระแสเงินสดจ่าย (การให้สินเชื่อเช่าซื้อ) อย่างระมัดระวัง นอกจากนี้ บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากการทำสัญญาเช่าซื้อใหม่ ซึ่งจะมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยรับสินเชื่อเช่าซื้อใหม่เพื่อให้สอดคล้องกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมในขณะนั้นได้จึงช่วยลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยได้ในระดับหนึ่ง ในขณะเดียวกันหากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมมีแนวโน้มที่ลดลงจะส่งผลให้บริษัทฯ มีรายได้ที่เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน

2.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินกู้ยืม

แหล่งเงินกู้ยืมเพื่อนำมาให้สินเชื่อแก่ลูกค้าของบริษัทฯ มาจากเงินกู้ยืมจากตลาดตราสารหนี้โดยการออกหุ้นกู้ระยะยาว ทั้งนี้บริษัทฯ ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้นในอัตราไม่เกินกว่า 5 เท่า หากบริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเกินกว่าอัตราดังกล่าว บริษัทฯ จะต้องทำการเพิ่มทุนหรือลดอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น อย่างไรก็ดี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นที่อัตรา 1.66

2.3 ความเสี่ยงจากความไม่สอดคล้องระหว่างระยะเวลาการให้สินเชื่อกับแหล่งเงินทุน

เนื่องจากการให้สินเชื่อหลักของบริษัทฯ มาจากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร ซึ่งโดยปกติของการให้สินเชื่อเช่าซื้อ จะเป็นการให้สินเชื่อเช่าซื้อที่มีอายุมากกว่า 1 ปี ในขณะที่แหล่งเงินทุนส่วนหนึ่งของบริษัทฯ เป็นเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและการออกตราสารหนี้ จึงอาจมีความเสี่ยงจากความแตกต่างกันของระยะเวลา และอาจทำให้กระแสรายรับและรายจ่ายไม่สอดคล้องกัน และอาจนำไปสู่การขาดสภาพคล่องในการดำเนินงานได้ ทั้งนี้บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว โดยบริษัทฯ ได้มีการปรับโครงสร้างหนี้จากระยะสั้นเป็นระยะยาว เพื่อให้สอดคล้องกับระยะเวลาในการจ่ายเงินกู้ยืมจากแหล่งต่างๆ ที่มีระยะเวลาที่เหมาะสมกับระยะเวลาการให้สินเชื่อ ในเดือนเมษายน 2558 เดือนพฤศจิกายน 2558 และเดือนเมษายน 2559 บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ระยะยาวจำนวน 200 ล้านบาท (อายุ 3 ปี), 100 ล้านบาท (อายุ 5 ปี) และ 200 ล้านบาท (อายุ 3 ปี) ตามลำดับ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 และ 2558 บริษัทฯ มีอายุลูกหนี้เฉลี่ย 3.35 และ 3.32 ปี ตามลำดับ ในขณะที่มีอายุเจ้าหนี้เฉลี่ย 3.40 และ 2.58 ปี ตามลำดับ การดำเนินการดังกล่าวจะช่วยให้บริษัทฯ ลดความแตกต่างของ

ระยะเวลาในการปล่อยสินเชื่อและการกู้ยืมเงินลงได้ ตลอดจนสามารถบริหารจัดการแหล่งเงินทุนได้อย่างเหมาะสมและช่วยลดความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องลงได้

3. ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติงาน

3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องจักรกลการเกษตร

บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อซึ่งพึ่งพิงกลุ่มผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรรายใหญ่ คือ กลุ่มเกษตรพัฒนา จากการปล่อยสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรในแต่ละปี โดยครอบครัวหยกอุบลซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทในเครือกลุ่มเกษตรพัฒนา (กลุ่มเกษตรพัฒนา ประกอบด้วยบริษัท เกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด และบริษัท เครื่องจักรกลเกษตรไทย จำกัด อันเป็นกลุ่มของผู้ผลิตสินค้าประเภทเครื่องเกี่ยวแนวข้าว) ไม่มีความสัมพันธ์ในฐานะที่เป็นกรรมการและ/หรือผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุมรวมทั้งผู้ที่เกี่ยวข้องของบุคคลดังกล่าวของบริษัทฯ มีฐานะเป็นเพียงผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 0.75 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559) ปัจจุบันกลุ่มเกษตรพัฒนามีการจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรผ่านบริษัทฯ เป็นหลัก จึงอาจทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการจัดหาสินค้าเพื่อปล่อยสินเชื่อในอนาคตหากผู้ผลิตดังกล่าวไม่ทำธุรกิจร่วมกับบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ เนื่องจากรายได้หลักมาจากการจำหน่ายสินค้าของผู้ผลิต อย่างไรก็ตาม ในการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้สร้างมูลค่าเพิ่มและความภักดีให้กับสินค้าของผู้ผลิตด้วยการเพิ่มบริการสินเชื่อด้านต่างๆ ให้กับสินค้าและลูกค้า เช่น สินเชื่อเพื่อซื้ออะไหล่ สินเชื่อเพื่อซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตร สินเชื่อเพื่อออกรถคันใหม่ เป็นต้น ซึ่งบริการที่แตกต่างและหลากหลายเหล่านี้เป็นประโยชน์และสามารถขยายฐานลูกค้าให้กับผู้ผลิตได้อย่างกว้างขวาง ซึ่งเป็นการดำเนินธุรกิจที่พึ่งพากันและกัน อีกทั้งบริษัทฯ และผู้ผลิตเป็นพันธมิตรด้านธุรกิจที่ทำการค้าต่อเนื่องมาอย่างยาวนานและมีเป้าหมายการทำธุรกิจอย่างเดียวกัน คือ ความสำเร็จของลูกค้า ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ และพันธมิตรสามารถดำเนินธุรกิจต่อเนื่องกันไปได้

นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ขยายและต่อยอดการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยเป็นการขยายการให้บริการสินเชื่อเครื่องจักรกลชนิดอื่นๆ ประกอบกับบริษัทฯ ได้ขยายและต่อยอดการให้บริการสินเชื่อเงินกู้ยืม และสินเชื่อส่วนบุคคลเพิ่มมากขึ้น ซึ่งจะเป็นการขยายและกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ได้อีกทางหนึ่ง

3.2 ความเสี่ยงจากการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรที่ยืดคืบมา

ในกรณีที่ลูกหนี้ผิดนัดชำระหนี้เกินกว่าเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนดไว้ บริษัทฯ จะส่งหนังสือแจ้งเตือนพร้อมคำปรับให้แก่ลูกหนี้มาชำระหนี้ ขณะเดียวกันบริษัทฯ จะมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ติดต่อเข้าพบลูกหนี้เพื่อหาแนวทางแก้ไขร่วมกัน โดยหากลูกหนี้ไม่สามารถดำเนินการแก้ไขตามแผนงานที่ร่วมกันกำหนดไว้ได้ บริษัทฯ จะเจรจาเพื่อให้ลูกหนี้ส่งมอบเครื่องจักรกลการเกษตรคืนให้กับบริษัทฯ ทั้งนี้บริษัทฯ กำหนดให้ลูกหนี้สามารถติดต่อไถ่ถอนเครื่องจักรกลการเกษตรได้ และเมื่อพ้นกำหนดระยะเวลาการไถ่

ถอนแล้ว บริษัทฯ จะดำเนินการประกาศขายทอดตลาดให้กับผู้ที่สนใจติดต่อขอซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรดังกล่าว หากการขายทอดตลาดไม่เพียงพอต่อการชำระหนี้ บริษัทฯ สามารถเรียกร้องส่วนที่เหลือได้จากลูกหนี้ และ/หรือผู้ค้ำประกันได้ ซึ่งในกรณีที่บริษัทฯ ไม่สามารถเรียกร้องหนี้ส่วนที่เหลือได้ บริษัทฯ จะรับรู้ผลขาดทุนจากการขายเครื่องจักรกลการเกษตรที่ยึดมา โดยราคาการขายทอดตลาดจะขึ้นกับสภาพ อายุการใช้งาน และความนิยมของเครื่องจักรกลการเกษตร รวมถึงขึ้นกับสภาพของตลาดและความต้องการในขณะนั้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีฐานข้อมูลเพื่อติดต่อกับลูกค้าหรือผู้ที่มีความสนใจซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรที่ใช้งานแล้ว (มือสอง) เพื่อใช้เป็นช่องทางในการจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรที่ได้จากการยึดมาอีกช่องทางหนึ่ง

อนึ่งบริษัทฯ พิจารณาการปล่อยสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรที่เป็นความต้องการและเป็นที่ยอมรับของตลาด เพื่อลดผลกระทบจากการขายทอดตลาดของทรัพย์สินที่ยึดคืนมา

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้มีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญไว้อย่างเพียงพอ และสามารถบริหารจัดการความเสี่ยงจากผลขาดทุนที่อาจเกิดขึ้นได้ ประกอบกับกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ เป็นกลุ่มเกษตรกร ซึ่งเป็นกลุ่มที่ค่อนข้างมีความซื่อตรงในการชำระหนี้

3.3 ความเสี่ยงจากการทุจริตของพนักงาน

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจการให้สินเชื่อเช่าซื้อ สินเชื่อเงินกู้ยืมแบบมีหลักประกัน และสินเชื่อส่วนบุคคลแบบไม่มีหลักประกัน ซึ่งบริษัทฯ มีการกำหนดขั้นตอนการดำเนินงานในการสอบทานการปล่อยสินเชื่อให้กับลูกค้าที่ได้รับสินเชื่อจากบริษัทฯ เพื่อยืนยันว่าลูกค้าได้รับเงินครบถ้วนตามสัญญา และในการชำระเงินของลูกค้า บริษัทฯ กำหนดให้ลูกค้าชำระเงินผ่านช่องทางที่บริษัทฯ กำหนดไว้เท่านั้น และเมื่อบริษัทฯ ตรวจสอบการชำระเงินของลูกค้าแล้ว จะทำการแจ้งให้ลูกค้ารับทราบและออกไปเสร็จรับเงินให้กับลูกค้า ประกอบกับบริษัทฯ มีระบบการตรวจสอบและการสอบทานระบบการรับเงิน-จ่ายเงิน โดยที่ผ่านมาบริษัทฯ ไม่เคยตรวจพบการกระทำการทุจริตของพนักงานแต่อย่างใด

นอกจากนี้บริษัทฯ จัดมีระบบการรับเรื่องร้องเรียนและการแจ้งเบาะแสการกระทำผิดจากการที่ลูกค้าไม่ได้รับความสะดวกในการให้บริการ หรือมีปัญหาในการใช้บริการสินเชื่อ หรือต้องการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด โดยลูกค้าสามารถแจ้งข้อมูลผ่านช่องทางตามที่บริษัทฯ กำหนดไว้ โดยบริษัทฯ ได้กำหนดให้มีวิธีการบริหารและผู้รับผิดชอบในการจัดการข้อร้องเรียนและการแจ้งเบาะแสการกระทำผิดดังกล่าว โดยที่ผ่านมาบริษัทฯ ไม่เคยได้รับข้อร้องเรียนและไม่ได้รับแจ้งเบาะแสการกระทำผิดแต่อย่างใด

3.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะ

การปล่อยสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรนั้น จำเป็นที่ต้องอาศัยเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อและเจ้าหน้าที่การตลาดที่มีความชำนาญ มีประสบการณ์ในการทำความเข้าใจสภาพธุรกิจเกษตรกรรม ตลอดจนลูกค้ากลุ่มเป้าหมายซึ่งมีลักษณะเฉพาะที่แตกต่างจากกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้จากเงินเดือนประจำ ดังนั้นหากบริษัทฯ สูญเสียบุคลากรดังกล่าวไปอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ในระยะสั้นได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้จัดทำระบบการทำงานที่มีคู่มือการปฏิบัติงานที่ชัดเจน เพื่อให้เจ้าหน้าที่ปฏิบัติงานได้เป็นมาตรฐานเดียวกัน และเป็นการลดการพึ่งพิงเจ้าหน้าที่คนใดคนหนึ่ง รวมทั้งสามารถทำให้เจ้าหน้าที่ที่เข้าใหม่ทำงานได้อย่างถูกต้องในเวลาอันรวดเร็ว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการจูงใจให้บุคลากร

ให้ทำงานอยู่กับบริษัทฯ ในระยะเวลายาวด้วยรูปแบบผลตอบแทนที่เหมาะสม มีสวัสดิการที่ดี และมีความก้าวหน้าในตำแหน่งหน้าที่การงาน

4. ความเสี่ยงด้านสินเชื่อ

4.1 ความเสี่ยงต่อผลการดำเนินงานอันเกิดจากสินเชื่อที่ค้างชำระเกินกำหนด

เนื่องจากฐานลูกค้าหลักของบริษัทฯ เป็นกลุ่มเกษตรกร ซึ่งมักจะมีรายได้จากการเพาะปลูกพืชผลทางการเกษตร จึงทำให้ในกรณีที่เกิดภัยธรรมชาติ เช่น อุทกภัย ภัยแล้ง การระบาดของศัตรูพืช หรือการเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐเกี่ยวกับโครงสร้างการผลิตในภาคการเกษตร หรือปัญหาราคาพืชผลทางการเกษตรมีความผันผวน อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อความสามารถในการชำระคืนหนี้ได้ ธุรกิจนี้จึงอาจมีความเสี่ยงจากสินเชื่อที่ค้างชำระเกินกำหนดหากขาดความระมัดระวังในการพิจารณาอนุมัติการให้สินเชื่อ และการขาดระบบการควบคุมภายในที่ดี อย่างไรก็ตาม กระบวนการวิเคราะห์สินเชื่อบริษัทฯ มีการใช้ระบบเกณฑ์การให้คะแนนเครดิต (“Credit Scoring”) และการวิเคราะห์กระแสเงินสด (“Cash Flow Analysis”) นอกจากนี้บริษัทฯ มีนโยบายตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 2.50 ของลูกหนี้ตามสัญญาสินเชื่อควบคู่กับการประเมินโดยการวิเคราะห์ประวัติการชำระหนี้ อายุของลูกหนี้ และการคาดการณ์เกี่ยวกับการชำระหนี้ในอนาคตของลูกค้าและมูลค่าของหลักทรัพย์เข้าซื้อเมื่อมีการยึดแล้วนำมาเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่กำหนดและจะหยุดรับรู้รายได้ดอกเบี้ยทางบัญชีเมื่อลูกหนี้มียอดค้างชำระเกินกว่า 3 งวดเงินขึ้นไป โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีลูกหนี้ที่ค้างชำระเกินกว่า 3 งวด และลูกหนี้ที่อยู่ระหว่างการดำเนินการทางกฎหมาย เป็นจำนวน 130.72 ล้านบาท และเมื่อคำนวณค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์บริษัทฯ ต้องตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์จำนวน 99.03 ล้านบาท ในขณะที่บริษัทฯ มีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 เท่ากับ 102.32 ล้านบาท ซึ่งเป็นอัตราที่เพียงพอกับความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้น

ทั้งนี้บริษัทฯ มีการพิจารณาสินเชื่ออย่างเข้มงวดทุกขั้นตอนรวมทั้งให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินเชื่อโดยการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้า กล่าวคือ บริษัทฯ ได้พัฒนาระบบฐานข้อมูลของลูกค้าจากการทำธุรกรรมในอดีต ตลอดจนเก็บรวบรวมข้อมูลบุคคลที่เกี่ยวข้องในการประกอบอาชีพ เช่น ข้อมูลนายหน้ารถเกี่ยวนาข้าว ข้อมูลคนขับรถเกี่ยวนาข้าวผ่านระบบงานสารสนเทศ ทำให้บริษัทฯ สามารถกลั่นกรองคุณภาพลูกหนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วยการตรวจสอบประวัติการชำระหนี้จากฐานข้อมูลของลูกหนี้ที่มีอยู่ นอกจากนี้บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายประกอบธุรกิจเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากลูกหนี้ที่ค้างชำระเกินกำหนด โดยได้ให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินเชื่อและหลักประกัน บริษัทฯ จึงได้กำหนดมาตรการสำคัญในการประกอบธุรกิจ เช่น กำหนดหลักเกณฑ์ในการอนุมัติสินเชื่อที่ชัดเจน และเข้มงวดทุกขั้นตอน รวมถึงการกำหนดเงินดาวน์ที่เหมาะสมกับความเสี่ยงของลูกหนี้และหลักประกันแต่ละราย นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับระบบการควบคุมที่รัดกุมโดยอาศัยระบบการตรวจสอบและถ่วงดุล (Check and Balance) ซึ่งมีระบบให้เจ้าหน้าที่การตลาด เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อตรวจสอบข้อมูลลูกค้าโดยตรงกับลูกค้า และคณะกรรมการบริหารสินเชื่อเป็นผู้พิจารณาอนุมัติสินเชื่ออีกครั้ง เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานการอนุมัติสินเชื่อของบริษัทฯ รวมทั้งมีระบบรายงานที่มีประสิทธิภาพ ทำให้ทราบถึง

สถานะปัจจุบันของลูกหนี้ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถบริหารสินเชื่อเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการค้างชำระค่างวดเป็นจำนวนมาก บริษัทฯจึงสามารถลดและป้องกันความเสี่ยงจากหนี้สินที่ค้างชำระเกินกำหนดได้

5. ความเสี่ยงด้านกฎหมาย

5.1 ความเสี่ยงจากการเข้ามาควบคุมของภาครัฐ

ปัจจุบันธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์ถูกกำกับโดยสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (“สคบ.”) ซึ่งกำกับดูแลสัญญาเพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อผู้บริโภค และมีได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย (“ธปท.”) ทั้งนี้ในอนาคตหากภาครัฐพิจารณาเข้ามากำกับดูแลผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเพื่อควบคุมให้การดำเนินงานเป็นมาตรฐานเดียวกัน อาจส่งผลกระทบต่อทุกบริษัทที่ประกอบธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อ อย่างไรก็ตามปัจจุบันบริษัทฯได้ปฏิบัติตามแนวทางที่ทาง ธปท. ใช้กำกับสถาบันการเงิน เช่น หลักเกณฑ์การจัดชั้นและการกันเงินสำรองของสถาบันการเงิน นโยบายการรับรู้และหยุดรับรู้อย่างได้ และได้มีการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ของ สคบ. ดังนั้นบริษัทฯเชื่อมั่นว่าการเข้ามากำกับดูแลของภาครัฐในอนาคตจะไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

สำหรับธุรกิจการให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ และสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับอยู่ภายใต้การกำกับดูแลโดยธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งได้มีข้อกำหนดเกี่ยวกับหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล สำหรับผู้ประกอบการที่มีใช้สถาบันการเงิน เช่น คุณสมบัติของผู้ใช้บริการ การกำหนดวงเงิน การกำหนดอัตราดอกเบี้ย หรือค่าธรรมเนียมใดๆ การรับชำระหนี้ การติดตามทวงถาม เป็นต้น เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อผู้ใช้บริการ โดยบริษัทฯ ได้ยึดถือแนวทางปฏิบัติตามข้อกำหนดดังกล่าวอย่างเคร่งครัด และหากธนาคารแห่งประเทศไทยมีการแก้ไข และ/หรือออกกฎระเบียบเพิ่มเติมเกี่ยวกับการให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ และสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ บริษัทฯ ก็จะมีการปรับเปลี่ยนแนวทางการปฏิบัติเพื่อให้สอดคล้องและเป็นไปตามที่ธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อแสดงในมูลค่าตามสัญญาหักด้วยดอกเบี้ยที่ยังไม่รับรู้เป็นรายได้ และค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ โดยจำแนกตามอายุหนี้ค้างชำระและการสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

| ประเภทลูกหนี้ | ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ | | | ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์อ้างอิง | | |
|--|-------------------------|-----------------|-----------------|---------------------------------------|-----------------|-----------------|
| | 31 ธันวาคม 2559 | 31 ธันวาคม 2558 | 31 ธันวาคม 2557 | 31 ธันวาคม 2559 | 31 ธันวาคม 2558 | 31 ธันวาคม 2557 |
| ลูกหนี้ปกติ | 384.77 | 499.89 | 706.65 | 3.85 | 5.00 | 7.07 |
| ลูกหนี้ค้างชำระ | | | | | | |
| ไม่เกิน 0.5 งวด | 13.94 | 19.39 | 15.43 | 0.28 | 0.39 | 0.31 |
| มากกว่า 0.5-1 งวด | 67.07 | 71.54 | 49.70 | 1.34 | 1.43 | 0.99 |
| มากกว่า 1-2 งวด | 91.29 | 83.18 | 61.83 | 1.82 | 1.66 | 1.24 |
| มากกว่า 2-3 งวด | 81.29 | 84.23 | 87.33 | 1.63 | 1.69 | 1.75 |
| มากกว่า 3 งวดขึ้นไป | 51.81 | 45.92 | 42.76 | 31.50 | 27.36 | 27.20 |
| รวม | 690.17 | 804.15 | 963.70 | 40.42 | 37.53 | 38.56 |
| ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์ร้อยละ 2.50 | | | | 43.72 | 49.47 | 60.79 |
| สำรองตามเกณฑ์ร้อยละ 2.50 มากกว่าสำรองตามเกณฑ์อ้างอิง | | | | 3.30 | 11.94 | 22.23 |

หมายเหตุ : - บริษัทกำหนดการชำระเงินของลูกหนี้เป็นงวดละ 3 เดือน

4.2 ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคลแสดงในมูลค่าตามสัญญาหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ โดยจำแนกตามอายุหนี้ค้างชำระและการสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

| ประเภทลูกหนี้ | ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคลสุทธิ | | | ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์อ้างอิง | | |
|--|-------------------------------|------------|------------|---------------------------------------|------------|------------|
| | 31 ธันวาคม | 31 ธันวาคม | 31 ธันวาคม | 31 ธันวาคม | 31 ธันวาคม | 31 ธันวาคม |
| | 2559 | 2558 | 2557 | 2559 | 2558 | 2557 |
| ลูกหนี้ปกติ | 93.56 | 26.55 | 15.89 | 0.80 | 0.25 | 0.16 |
| ลูกหนี้ค้างชำระ | | | | | | |
| น้อยกว่าหรือ เท่ากับ 3 งวด | 15.39 | 3.69 | 0.71 | 0.21 | 0.07 | 0.01 |
| มากกว่า 3 งวดขึ้นไป | 6.37 | 1.23 | - | 0.89 | - | - |
| รวม | 115.32 | 31.47 | 16.60 | 1.90 | 0.32 | 0.17 |
| ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์ร้อยละ 2.50 | | | | 2.78 | 1.26 | 0.53 |
| สำรองตามเกณฑ์ร้อยละ 2.50 มากกว่าสำรองตามเกณฑ์อ้างอิง | | | | 0.89 | 0.94 | 0.36 |

หมายเหตุ : - บริษัทกำหนดการชำระเงินของลูกหนี้เป็นงวดละ 3 เดือน

การรับรู้รายได้

- รายได้จากสิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญาเช่าซื้อ

เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 17 เรื่อง สัญญาเช่า บริษัทฯ ต้องบันทึกรายได้จากสิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญาเช่าซื้อที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้โดยรับรู้เป็นรายได้ตามอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

บริษัทฯ หยุดรับรู้รายได้จากสิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญาเช่าซื้อเมื่อลูกหนี้ค้างชำระค้างงวด 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 แสดงในมูลค่าตามสัญญาบวกด้วยภาษีมูลค่าเพิ่มที่บริษัทฯจ่ายแทนหักด้วยดอกเบียที่ยังไม่รับรู้เป็นรายได้ 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 ที่ไม่มียอดค้างชำระ | 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 ทันทีในวันที่ทราบ และตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้รายนั้น ร้อยละ 100 โดยไม่คำนึงว่าค้างชำระกี่งวด

ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน หากพบว่า การตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 2.5 ของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อซึ่งเกิดขึ้นในแต่ละงวดบัญชีไม่เพียงพอเมื่อเปรียบเทียบกับเกณฑ์ข้างต้น บริษัทฯ จะตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเพิ่มตามเกณฑ์ดังกล่าว

ลูกหนี้สินเชื่อบุคคลและค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

ลูกหนี้สินเชื่อบุคคล คือการให้สินเชื่อเพื่อเสริมสภาพคล่อง ให้กับลูกค้าที่ผ่อนชำระหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อมาแล้ว ไม่น้อยกว่า 1 ปี สามารถขอกู้เงินได้ 150,000-350,000 บาท โดยผูกสัญญากับสัญญาเช่าซื้อหลัก ลูกหนี้สินเชื่อบุคคล-สุทธิ แสดงในมูลค่าตามสัญญาบวกด้วยดอกเบียค้างรับและหักค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

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

| ยอดลูกหนี้สุทธิ | อัตราการตั้งค่าเผื่อ | หมายเหตุ |
|----------------------------------|----------------------|------------------------|
| ลูกหนี้ปกติ ที่ไม่มียอดค้างชำระ | ร้อยละ 1 | ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ |
| ค้างวัดค้างชำระ > 0, ≤ 3 งวดเงิน | ร้อยละ 2 | ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ |
| ค้างวัดค้างชำระ > 3 งวดเงิน | ร้อยละ 100 | ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ |

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล / รายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ ภายใต้การกำกับ และค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล / รายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ ภายใต้การกำกับ คือ การให้สินเชื่อ ซึ่งเป็นไปตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทยที่บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาต

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล / รายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ ภายใต้การกำกับ-สุทธิ แสดงในมูลค่าตามสัญญาบวกด้วยดอกเบี้ยค้างรับและ หักค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทฯ มีนโยบายตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเท่ากับเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนด โดยการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ สนส.31/2551 เรื่อง หลักเกณฑ์การจัดชั้น และการกันเงินสำรองของสถาบันการเงิน ประกาศ ณ วันที่ 3 สิงหาคม 2551 โดยให้จัดชั้นลูกหนี้พร้อมตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญดังนี้

สำหรับลูกหนี้ที่ผ่อนชำระรายเดือน

| ยอดลูกหนี้สุทธิ | อัตราการตั้งค่าเผื่อ | หมายเหตุ |
|---------------------------------|----------------------|------------------------|
| ลูกหนี้ปกติ ที่ไม่มียอดค้างชำระ | ร้อยละ 1 | ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ |
| ค้างวัดค้างชำระ > 0, ≤ - เดือน | ร้อยละ 2 | ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ |
| ค้างวัดค้างชำระ > 3 เดือน | ร้อยละ 100 | ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ |

สำหรับลูกหนี้ที่ผ่อนชำระราย 3 เดือน

| ยอดลูกหนี้สุทธิ | อัตราการตั้งค่าเผื่อ | หมายเหตุ |
|----------------------------------|----------------------|------------------------|
| ลูกหนี้ปกติ ที่ไม่มียอดค้างชำระ | ร้อยละ 1 | ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ |
| ค้างวัดค้างชำระ > 0, ≤ 3 งวดเงิน | ร้อยละ 2 | ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ |
| ค้างวัดค้างชำระ > 3 งวดเงิน | ร้อยละ 100 | ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ |

ลูกหนี้สินเชื่อ – มือสังหาริมทรัพย์จดทะเบียนเป็นหลักประกันและค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

ลูกหนี้สินเชื่อ-มือสังหาริมทรัพย์จดทะเบียนเป็นหลักประกัน คือการให้สินเชื่อเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ โดยต้องมีมือสังหาริมทรัพย์จดทะเบียนเป็นหลักประกัน สามารถขอกู้เงินได้ไม่เกินร้อยละ 65 ของราคาประเมิน (ประเมินโดยผู้ประเมินอิสระ ที่มีข้อตกลงกับบริษัทฯ) ลูกหนี้สินเชื่อ-มือสังหาริมทรัพย์เป็นหลักประกัน แสดงในมูลค่าตามสัญญาบวกด้วยดอกเบี้ยค้างรับและ หักค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทฯ มีนโยบายตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 1 ของลูกหนี้สินเชื่อ-มือสังหาริมทรัพย์จดทะเบียนเป็นหลักประกันที่เกิดขึ้นในแต่ละเดือน แล้วนำมาเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนดค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ให้ประยุกต์การตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ สนส.31/2551 เรื่อง หลักเกณฑ์การจัดชั้น และการกันเงินสำรองของสถาบันการเงิน ประกาศ ณ วันที่ 3 สิงหาคม 2551 โดยให้ประยุกต์จัดชั้นลูกหนี้พร้อมตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญดังนี้

| ยอดลูกหนี้สุทธิ | อัตราการตั้งค่าเผื่อ | หมายเหตุ |
|---------------------------------|----------------------|---|
| ลูกหนี้ปกติ ที่ไม่มียอดค้างชำระ | ร้อยละ 1 | ตั้งจากยอดลูกหนี้บวกดอกเบี้ยค้างรับ หักร้อยละ 70 ของราคาประเมินหลักประกัน |
| ค้างวดค้างชำระ > 0, ≤ 3 งวดเงิน | ร้อยละ 2 | ตั้งจากยอดลูกหนี้บวกดอกเบี้ยค้างรับ หักร้อยละ 70 ของราคาประเมินหลักประกัน |
| ค้างวดค้างชำระ > 3 งวดเงิน | ร้อยละ 100 | ตั้งจากยอดลูกหนี้บวกดอกเบี้ยค้างรับ หักร้อยละ 70 ของราคาประเมินหลักประกัน |

ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน หากพบว่า การตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 1 ของสินเชื่อที่เกิดขึ้นในแต่ละเดือนไม่เพียงพอเมื่อเปรียบเทียบกับเกณฑ์ข้างต้น บริษัทฯ จะตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเพิ่มตามเกณฑ์ดังกล่าว

นโยบายการตัดหนี้สูญ

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

ลูกหนี้ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย

ลูกหนี้ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย คือ ลูกหนี้ที่บริษัทฯ ได้ยกเลิกสัญญาเช่าซื้อแล้วและยึดเครื่องจักรกลการเกษตรคืนจากลูกหนี้ สำหรับลูกหนี้ที่อยู่ระหว่างบังคับคดีตามกฎหมาย คือ ลูกหนี้ที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการฟ้องร้องคดีเรียบร้อยแล้วและอยู่ระหว่างเรียกชำระคดี

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559, วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มูลค่าทางบัญชีของลูกหนี้ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย มีหลักประกัน มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

| ประเภท | วันที่ 31 ธันวาคม 2559 | | วันที่ 31 ธันวาคม 2558 | | วันที่ 31 ธันวาคม 2557 | |
|--|------------------------|----------|------------------------|----------|------------------------|----------|
| | มูลค่า | จำนวนราย | มูลค่า | จำนวนราย | มูลค่า | จำนวนราย |
| ลูกหนี้อยู่ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย | 35.66 | 33 | 32.72 | 31 | 13.77 | 15 |
| ลูกหนี้อยู่ระหว่างบังคับคดีตามกฎหมาย | 43.25 | 107 | 29.92 | 72 | 29.77 | 73 |
| รวมลูกหนี้ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย | 78.91 | 140 | 62.64 | 103 | 43.54 | 88 |
| หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ | (58.61) | - | (44.82) | - | (34.64) | - |
| ลูกหนี้ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย - สุทธิ | 20.30 | | 17.82 | - | 8.90 | - |

4.3 อุปกรณ์ และยานพาหนะ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559, วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีสินทรัพย์ถาวรโดยมีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม มีรายละเอียด ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

บาท

| รายการ | มูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม | | | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | ภาระผูกพัน |
|------------------------------|-------------------------------------|-----------------|-----------------|------------------|------------|
| | 31 ธันวาคม 2559 | 31 ธันวาคม 2558 | 31 ธันวาคม 2557 | | |
| คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ | 0.48 | 0.54 | 0.65 | เป็นเจ้าของ | ไม่มี |
| เครื่องตกแต่งสำนักงาน | 1.17 | 1.60 | 2.09 | เป็นเจ้าของ | ไม่มี |
| เครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงาน | 0.54 | 0.67 | 0.64 | เป็นเจ้าของ | ไม่มี |
| ยานพาหนะ | 2.68 | 1.93 | 3.12 | เป็นเจ้าของ | ไม่มี |
| โปรแกรมคอมพิวเตอร์ | 0.10 | 0.00 | 0.01 | เป็นเจ้าของ | ไม่มี |
| รวม | 4.97 | 4.74 | 6.51 | | |

4.4 รายละเอียดของสัญญาที่สำคัญ

4.4.1 สัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานชั้น 8

สรุปสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน ซึ่งบริษัทฯ เช่าเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ โดยสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

คู่สัญญา : บริษัท เอส จี แลนด์ จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ
: บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่า”)

สถานที่เช่า : พื้นที่ในอาคาร เอส จี ทาวเวอร์ ชั้น 8 ห้องหมายเลขที่ 802 ซึ่งตั้งอยู่ที่ 161/1 ซอย
มหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ มีพื้นที่ใช้สอยรวม
ประมาณ 433 ตารางเมตร

ระยะเวลา : 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560

อัตราค่าเช่า : ค่าเช่าสถานที่ และค่าบริการการดูแลและบำรุงรักษาพื้นที่ส่วนกลางในอาคาร (ค่าเช่าปี
2558 จำนวน 238,150 บาทต่อเดือน และค่าเช่าปี 2559-2560 จำนวน 251,140 บาทต่อ
เดือน)

เงื่อนไขการต่อสัญญา : หากบริษัทฯ มีความประสงค์จะเช่าสถานที่เช่าต่อไปหลังจากครบกำหนดเวลา
การเช่า บริษัทฯ จะต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเวลาอย่างน้อย 90
วัน โดยผู้ให้เช่าจะต่ออายุให้อีกเป็นระยะเวลาตามที่ผู้ให้เช่าเห็นสมควร โดยจะต่ออายุให้เฉพาะบางส่วน
หรือทั้งหมดของสถานที่เช่าก็ได้ และคู่สัญญาจะต้องเจรจาตกลงเกี่ยวกับอัตราค่าเช่ากันใหม่ให้แล้วเสร็จ
ก่อนครบกำหนดอายุการเช่าไม่น้อยกว่า 60 วัน

4.4.2 สัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานชั้น 17

สรุปสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน ซึ่งบริษัทฯ เช่าเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ โดยสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

คู่สัญญา : บริษัท เอส จี แลนด์ จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ
: บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่า”)

สถานที่เช่า : พื้นที่ในอาคาร เอส จี ทาวเวอร์ ชั้น 17 ห้องหมายเลขที่ 1701 ซึ่งตั้งอยู่ที่ 161/1 ซอย
มหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ มีพื้นที่ใช้สอยรวม
ประมาณ 400 ตารางเมตร

ระยะเวลา : 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 16 พฤศจิกายน 2556 ถึงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2559

3 ปี ตั้งแต่วันที่ 16 พฤศจิกายน 2559 ถึงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2562

อัตราค่าเช่า : ค่าเช่าสถานที่ และค่าบริการการดูแลและบำรุงรักษาพื้นที่ส่วนกลางในอาคาร
ตั้งแต่วันที่ 16 พฤศจิกายน 2556 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2557 จำนวน 220,000 บาทต่อ
เดือน, ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 ถึงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2559 จำนวน 232,000
บาทต่อเดือน และตั้งแต่วันที่ 16 พฤศจิกายน 2559 ถึงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2562
จำนวน 240,000 บาทต่อเดือน

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

4.4.3 สัญญาเช่าพื้นที่ และเก็บ Server

บริษัทฯ ทำสัญญาเช่าเฉพาะพื้นที่เพื่อใช้สำหรับเก็บ Server ของบริษัทฯ จากบริษัท เจเนอรัล เอาร์ทเซอร์สซิ่ง จำกัด (“เจเนอรัล เอาร์ทเซอร์สซิ่ง”) เนื่องจากเจเนอรัล เอาร์ทเซอร์สซิ่ง มีพื้นที่เอื้ออำนวย สะดวก และเหมาะสมมากกว่าการเก็บ Server ของบริษัทฯ ด้วยตนเอง โดยบริษัทฯ มีระบบรักษาความปลอดภัยด้านข้อมูลเพื่อป้องกันการเข้าถึงจากบุคคลภายนอกซึ่งดูแลโดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

คู่สัญญา : บริษัท เจเนอรัล เอาร์ทเซอร์สซิ่ง 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 2559 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2559

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

ทั้งนี้ในกรณีที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการยึดคืนสินค้าจากผู้เช่าซื้อมาแล้ว บริษัทฯ จะแจ้งให้ผู้ผลิตได้ทราบ โดยบริษัทฯ และผู้ผลิตจะร่วมกันขายสินค้าโดยวิธีการประกาศขายทอดตลาด เมื่อพ้นระยะเวลาที่กำหนดในสัญญานับจากวันที่บริษัทฯ

ยึดคืนสินค้าจากผู้เช่าซื้อแล้ว หากบริษัทฯ ยังไม่สามารถขายสินค้าได้ บริษัทฯ สามารถขายคืนสินค้าคืนให้กับผู้ผลิตและผู้จำหน่ายบางรายตามอัตราการซื้อคืนสินค้าได้

สาระสำคัญเพิ่มเติมของสัญญา : ผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรบางรายจะต้องจัดทำวงเงินค้ำประกันกับธนาคารสำหรับการรับซื้อคืนสินค้าตามสัญญา

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่ถูกกำหนดปริมาณยอดขายขั้นต่ำและมีได้รับสิทธิในการเป็นผู้ให้สินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรของผู้ผลิตเพียงรายเดียว แต่จะให้ความร่วมมือกันของกลุ่มสัญญาอย่างดีที่สุดเพื่อส่งเสริมธุรกิจร่วมกัน

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อทรัพย์สินของบริษัทฯ ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น หรือข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไป และข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท : บริษัท จี แคปปิตอล 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 -