

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบาย และภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 18 สิงหาคม 2547 โดยบริษัท สองน้ำ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทการลงทุนที่มีผู้บริหารที่มีความรู้ ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญด้านธุรกิจเช่าซื้อ ร่วมกับธนาคารออมสิน ซึ่งเป็นสถาบันการเงินภาครัฐที่มีนโยบายการขยายการให้บริการสินเชื่อรายย่อยแก่ประชาชนในภาคการเกษตร จึงได้จัดตั้งและเริ่มดำเนินธุรกิจการให้สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร และได้จดทะเบียนแปรสภาพจากบริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2555 ต่อมาได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2556 ปัจจุบัน บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจำนวน 150,000,000 บาท จำนวนหุ้นสามัญ 300,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

จากความตั้งใจและวิสัยทัศน์ของผู้บริหารที่ต้องการสนับสนุนด้านการเงินให้แก่เกษตรกรได้เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้นทำให้เกษตรกรได้มีเครื่องจักรกลการเกษตรที่ทันสมัยไปใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพการเพาะปลูก การเก็บเกี่ยว และการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร เป็นผลให้ชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น มีรายได้มั่นคงยั่งยืน ด้วยแนวคิดดังกล่าวทำให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ขยายตัวอย่างรวดเร็วและได้รับการตอบรับจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร ทั้งเครื่องจักรกลใหม่และเครื่องจักรกลที่ใช้แล้ว ได้แก่ รถเกี่ยวนา รถพรวนดิน รถแทรกเตอร์ รถคืบไถ รถคืบอ้อย เป็นต้น โดยให้สินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้าที่เป็นบุคคลธรรมดาเป็นหลัก ต่อมาบริษัทฯ ได้ขยายการให้บริการสินเชื่อแก่เกษตรกร เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน และเป็นบริการเสริมให้แก่ผู้เช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร และได้พัฒนาต่อยอดการให้บริการสินเชื่อเงินกู้ยืมโดยให้บริการกับฐานลูกค้าเดิมที่มีประวัติการผ่อนชำระที่ดี

ภายใต้แนวคิดการดำเนินธุรกิจที่มั่นคงและยั่งยืนของบริษัทฯ โดยมุ่งเน้นการให้บริการสินเชื่อในผลิตภัณฑ์ที่นำไปใช้ในการประกอบอาชีพ นำมาซึ่งรายได้และการพัฒนาและยกระดับคุณภาพชีวิตและความเป็นอยู่ที่ดี ซึ่งบริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญเกี่ยวกับการคัดสรรสินค้าที่ดี มีประสิทธิภาพ ตลอดจนออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์การให้บริการทางการเงินที่เป็นประโยชน์อย่างสร้างสรรค์ เพื่อให้มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอรวมทั้งมุ่งเน้นต่อการพัฒนากระบวนการทำงานและระบบการบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล อีกทั้งบริษัทฯ มีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจภายใต้ความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน สังคม และสิ่งแวดล้อม “ความสำเร็จของลูกค้า คือ ความสำเร็จของบริษัทฯ” กล่าวคือ เมื่อลูกค้าประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพ บริษัทฯ ก็จะประสบความสำเร็จทางธุรกิจมีความเจริญเติบโตที่มั่นคงและยั่งยืนควบคู่กันไป

จึงได้ขอรับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ และสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพเพื่อการกำกับ (นาโนไฟแนนซ์) จากกระทรวงการคลัง อีกทั้งในปี 2558 บริษัทฯ มีนโยบายในการขยายการให้บริการสินเชื่อเพิ่มมากขึ้นในกลุ่มผลิตภัณฑ์สินเชื่อส่วนบุคคล เพื่อเป็นการตอบสนองต่อความต้องการทางการเงินแก่ฐานลูกค้าเดิม และเป็นการเพิ่มฐานกลุ่มลูกค้าใหม่ ตลอดจนเป็นการขยายการให้บริการทางการเงินของบริษัทอีกด้วย

ในปี 2563 นี้ บริษัทฯ มีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์และวิธีการดำเนินธุรกิจเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลง โดยเน้นการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้เพื่อช่วยในการวิเคราะห์ลูกค้าสินเชื่อ ไม่ว่าจะเป็น ความสามารถในการผ่อนชำระ พฤติกรรมในการประกอบอาชีพ รวมถึงแนวโน้มคุณภาพของลูกค้าสินเชื่อ โดยการใช้ข้อมูลในอดีตของ

ฐานลูกค้าที่มีมากกว่า 20,000 รายเข้ามาช่วยในการประเมินคุณภาพและส่งสัญญาณเตือน ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถบริหารจัดการกับกลุ่มลูกค้าสินเชื่อก่อนที่จะก่อให้เกิดปัญหาหนี้เสียในอนาคตได้

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และค่านิยมองค์กร

วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นบริษัทการเงินครบวงจร ที่ให้บริการสินเชื่อด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย โดยให้ความสำคัญต่อผู้มีส่วนได้เสีย และตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

พันธกิจ (Mission)

มุ่งดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อที่แตกต่างเพื่อส่งเสริมธุรกิจของลูกค้าและตอบสนองความต้องการของลูกค้า พัฒนาให้บริการที่เป็นเลิศ สร้างความพึงพอใจสูงสุดให้ผู้ถือหุ้น และรับผิดชอบต่อสังคม ทั้งหมดนี้โดยบุคลากรที่มีความสามารถและเป็นหนึ่งเดียวกัน

ค่านิยมองค์กร (Corporate Value)

G – Good for Great ปฏิบัติงานด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต และโปร่งใส ตามหลักจริยธรรมและกฎหมาย รับผิดชอบต่อลูกค้า คำพูด การกระทำ และพร้อมสนับสนุนช่วยเหลือทีมงานและเพื่อนร่วมงาน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กรอย่างยั่งยืน

C – Customer Focus มีความมุ่งมั่นที่แรงกล้า ความกระตือรือร้น และความยินดีเต็มใจที่จะให้บริการเพื่อช่วยให้ลูกค้าภายในภายนอก ชนะ / บรรลุวัตถุประสงค์ โดยมีความเข้าใจอย่างแท้จริงในข้อกำหนดและความต้องการของลูกค้า

A – Agility ยอมรับและเปิดรับการเปลี่ยนแปลง นำเสนอ ริเริ่ม สิ่งใหม่ๆ ที่สามารถนำไปปฏิบัติได้จริง และการกระตุ้นให้เกิดนวัตกรรมเพื่อขับเคลื่อนความรู้ พร้อมปรับปรุงและพัฒนาวิธีการใหม่ๆ ในการดำเนินธุรกิจอยู่เสมอ

P – Passion มีความรักต่องาน ใส่ใจเพื่อนร่วมงาน มีความมั่นใจ อ่อนน้อมถ่อมตน และมุ่งมั่นที่จะพัฒนาตนเอง พัฒนาทีมงาน และพัฒนาองค์กรให้เติบโต และก้าวหน้าอย่างยั่งยืน

1.2 การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญ

ประวัติการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ มีดังนี้

สิงหาคม 2547	-	จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 1.00 ล้านบาท จากการออกหุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100.00 บาท มีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ อาคาร เอส จี ทาวเวอร์ เลขที่ 161/1 ซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กทม. 10330
มิถุนายน 2548	-	บริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็นจำนวน 25.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 240,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินลงทุนในการขยายกิจการ โดยจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 177,500 หุ้น และธนาคารออมสิน 62,500 หุ้น ตามสัญญาร่วมทุน ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของธนาคารออมสินเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 25.00 ของทุนชำระแล้ว โดยมีบริษัท สองน้ำ จำกัด ถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 75.00 ของทุนชำระแล้ว
ตุลาคม 2548	-	บริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็นจำนวน 50.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 250,000 หุ้นมูลค่าที่ตราไว้ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินลงทุนในการขยายกิจการ โดยจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน
มกราคม 2549	-	บริษัท ลงนามในบันทึกความเข้าใจโครงการสินเชื่อเช่าซื้อรถเกี่ยวนาขนาดข้าวกับบริษัท เครื่องจักรกลเกษตรไทย จำกัด ซึ่งเป็นผู้จำหน่ายรถเกี่ยวนาขนาดข้าวรายใหญ่ในอุตสาหกรรม และบริษัทฯ เริ่มบุกเบิกธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรภายในประเทศไทยโดยไม่ต้องใช้ที่ดินค้ำประกัน
	-	บริษัท สร้างนวัตกรรมให้รถเกี่ยวนาขนาดข้าวสามารถทำประกันภัยอุบัติเหตุประเภท 1 เป็นครั้งแรกของประเทศไทย โดยร่วมมือกับบริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน)
	-	บริษัท ร่วมมือกับบริษัท เครื่องจักรกลเกษตรไทย จำกัด และบริษัท เกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด ในการจัดสร้างเล่มทะเบียนรถเกี่ยวนาขนาดข้าวขึ้นเป็นครั้งแรก เพื่อใช้เป็นเอกสารและหลักฐานแสดงความเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน ตลอดจนใช้เป็นทรัพย์สินในการเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรของบริษัทฯ ได้
กรกฎาคม 2549	-	บริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็น 75.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 250,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินลงทุนในการขยายกิจการ โดยจัดสรรให้กับบริษัท สองน้ำ จำกัด จำนวน 37,500 หุ้น และธนาคารออมสิน 212,500 หุ้น

		ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของธนาคารออมสินเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 45.00 ของทุนชำระแล้ว และบริษัท สองน้ำ จำกัด ถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 55.00 ของทุนชำระแล้ว
มีนาคม 2551	-	บริษัท ริเริ่มโครงการสินเชื่อเนกประสงค์ เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้า ตลอดจนเป็นการให้บริการสินเชื่ออย่างครบวงจร โดยให้ลูกค้าสามารถนำรถจักรยานยนต์ไปจอดชำระมาทำการขอสินเชื่อกับบริษัทได้
กันยายน 2553	-	บริษัท 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
กุมภาพันธ์ 2555	-	บริษัท แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดและเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 100.00 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท พร้อมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 75.00 ล้านบาท เป็น 100.00 ล้านบาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนจำนวน 50.00 ล้านหุ้น
พฤศจิกายน 2555	-	ธนาคารออมสิน ได้ขายหุ้นทั้งหมดที่ถืออยู่ ร้อยละ 10.00 ของทุนชำระแล้ว ให้แก่กองทุนส่วนบุคคลธนาคารออมสินโดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนยูโอบี (ประเทศไทย) จำกัด ร้อยละ 5.00 ของทุนชำระแล้ว และกองทุนส่วนบุคคลธนาคารยูโอบี โดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนยูโอบี (ประเทศไทย) จำกัด ร้อยละ 5.00 ของทุนชำระแล้ว
เมษายน 2556	-	กองทุนรวมออมสิน ได้จำหน่ายหุ้นที่ถือทั้งหมดอยู่ร้อยละ 24.99 ของทุนชำระแล้ว ให้แก่กองทุนส่วนบุคคลธนาคารออมสินโดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนยูโอบี (ประเทศไทย) จำกัด ร้อยละ 12.50 ของทุนชำระแล้ว และกองทุนส่วนบุคคลธนาคารยูโอบี โดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนยูโอบี (ประเทศไทย) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 12.50 ของทุนชำระแล้ว เป็นผลให้กองทุนส่วนบุคคลทั้งสองแห่งถือหุ้นเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 17.50 ของทุนชำระแล้ว
พฤศจิกายน 2556	-	บริษัท ได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนจำนวน 50 ล้านหุ้นมูลค่าที่ตราไว้ (พาร์) หุ้นละ 0.50 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดในวันที่ 26 – 28 พฤศจิกายน 2556 โดยเสนอขายในราคา 2.70 บาทต่อหุ้น

ธันวาคม 2556	-	บริษัท เข้าจดทะเบียนซื้อขายหลักทรัพย์วันแรกในตลาดหลักทรัพย์ mai ในวันที่ 17 ธันวาคม 2556
มีนาคม 2557	-	บริษัท ได้นำแนวคิดด้านความรับผิดชอบต่อสังคมมาใช้กำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ โดยออกสินเชื่อเสริมสภาพคล่องในการประกอบอาชีพให้กับลูกค้าที่มีประวัติการผ่อนชำระที่ดี
ตุลาคม 2558	-	บริษัท ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ และใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ (นาโนไฟแนนซ์) จากกระทรวงการคลัง
ธันวาคม 2558	-	บริษัท เริ่มให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ
มิถุนายน 2560	-	บริษัท ลงนามความร่วมมือโครงการสินเชื่อเช่าซื้อรถแทรกเตอร์ กับ บริษัท ซี เอ็น เอส อินดัสเทรียล ไทยแลนด์ จำกัด
ตุลาคม 2560	-	บริษัท ริเริ่มโครงการสินเชื่อเช่าซื้อเรือท่องเที่ยว กับ บริษัท อียู มารีน จำกัด และ บริษัท เอลิ กูเกิต จำกัด
กันยายน 2561	-	บริษัท ลงนามความร่วมมือโครงการสินเชื่อเช่าซื้อรถแทรกเตอร์ กับ บริษัท ไอเอสที ฟาร์ม แมชชีนเนอรี จำกัด (ISEKI)
พฤศจิกายน 2561	-	บริษัท ได้เพิ่มทุนจดทะเบียน เป็น 150.00 ล้านบาท จากเดิม 100 ล้านบาท
กุมภาพันธ์ 2562	-	บริษัท ได้ชำระทุนจดทะเบียน เป็น 150.00 ล้านบาท จำนวนหุ้นสามัญ 300.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
	-	บริษัท ได้จัดตั้งกิจการร่วมค้า จดทะเบียนในชื่อ บริษัท สบายใจมันนี่ จำกัด ณ วันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2562 โดยมีทุนจดทะเบียน จำนวน 50.00 ล้านบาท แบ่งออกเป็น 10.00 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท
มิถุนายน 2562	-	บริษัท ได้ต่อสัญญาขยายความร่วมมือกับบริษัท ซี เอ็น เอส อินดัสเทรียล ไทยแลนด์ จำกัด จนถึง ปี 2564
มิถุนายน 2563	-	บริษัท สบายใจมันนี่ จำกัด ลงนามความร่วมมือโครงการสินเชื่อ “สบายใจบิวตี้” กับ พันธมิตร คลินิกศัลยกรรมความงามชั้นนำ
	-	บริษัท สบายใจมันนี่ จำกัด เริ่มเปิดให้บริการสินเชื่อ “สบายใจบิวตี้”

ธันวาคม 2563	<p>- บริษัท สบายใจมันนี่ จำกัด ขยายธุรกิจ เพิ่มพื้นที่ให้บริการครอบคลุมคลินิกศัลยกรรมความงามกว่า 44 สาขา ทั่วประเทศ</p> <p>- บริษัท ได้ลงนามบันทึกข้อตกลง (MOU) กับ บริษัท นิ้มซี่เล็งขนสง 1988 จำกัด เพื่อจัดตั้งบริษัทร่วมทุนฯ (JV) ดำเนินธุรกิจปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลในกลุ่มการขนส่ง (Logistic), ก่อสร้าง (Construction) และเกษตรกรรม (Agricultural)</p>
--------------	---

1.3 รางวัลแห่งความภาคภูมิใจ

ปี	หน่วยงาน	รางวัลที่ได้รับ
2563	ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย	บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ให้เป็นบริษัทจดทะเบียนในกลุ่ม “หุ้นยั่งยืน” ประจำปี 2563
2563	ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย	คุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2563 อยู่ในระดับดีเยี่ยม
2563	สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	บริษัทดีเลิศ ในการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทย (CGR) ประจำปี 2563 (ระดับ 5 ดาว)
2563	CAC	บริษัทฯ ได้รับการรับรองให้เป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทย ในการต่อต้านการทุจริต (CAC) ประจำปี 2563
2563	สถาบันไทยพัฒน์	บริษัทฯ ได้รับกิตติกรรมประกาศ “Sustainability Disclosure Acknowledgment” ประจำปี 2563 จัดโดยสถาบันไทยพัฒน์

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ สามารถแบ่งตามประเภทการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทของรายได้ หน่วย : ล้านบาท	สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2563	ร้อยละ	2562	ร้อยละ	2561	ร้อยละ
รายได้ดอกเบี้ยจากสิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญาเช่าซื้อ	241.93	73.29	264.46	73.73	228.71	74.64
– รถเกี่ยวนวดข้าว	88.84	26.91	118.40	33.03	124.69	40.70
– รถแทรกเตอร์	80.74	24.46	67.54	18.84	36.26	11.83
– ปรับโครงสร้างหนี้และช่วยเหลือลูกหนี้	33.44	10.13	-	-	-	-
– รถตัก	10.80	3.27	8.81	2.46	6.36	2.08
– รถเกี่ยวนวดข้าวมือสอง	4.80	1.45	8.42	2.35	8.72	2.84
– เครื่องรีดยางเครป	0.59	0.18	2.09	0.58	3.07	1.00
– เรืออั้นดามัน	6.21	1.88	20.56	5.74	13.76	4.49
– รีไฟแนนซ์และอื่นๆ	16.51	5.00	38.63	10.73	35.98	11.74
รายได้ดอกเบี้ยรับ – สินเชื่อเงินกู้	68.93	20.88	71.03	19.82	64.45	21.03
รายได้ค่าปรับล่าช้ารวม	15.83	4.80	14.58	4.07	9.94	3.24
รายได้อื่น	3.41	1.04	8.55	2.39	3.29	1.07
รวมรายได้	330.11	100.00	358.63	100.00	306.40	100.00

หมายเหตุ: รายได้อื่นๆ ที่สำคัญประกอบด้วย ส่วนลดรับจากการส่งเสริมการขาย รายได้ค่าธรรมเนียมขอใช้สินเชื่อ
กำไรจากการขายทรัพย์สินและดอกเบี้ยรับเงินฝาก เป็นต้น

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์ / หรือบริการ

สินเชื่หลักของบริษัทฯ สามารถแบ่งออกได้เป็น 5 กลุ่ม ได้แก่

1. สินเชื่อสบายใจเกษตรกร
2. สินเชื่อสบายใจอันทามัน
3. สินเชื่อสบายใจธุรกิจ
4. สินเชื่อสบายใจพนักงาน
5. สินเชื่อสบายใจตลาด

1) สินเชื่อสบายใจเกษตรกร

เป็นบริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรหลากหลายประเภท ได้แก่ เครื่องเกี่ยวรวงข้าว เครื่องเกี่ยวข้าวโพด (เกษตรพัฒนา) รถแทรกเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วง (นิวฮอลแลนด์ และ อิเซกิ) รถดักกล้วยและรถโฟล์คลิฟท์ (แซมปี้) เครื่องรีดยางเครป (ยิปต้า) เพื่อนำไปใช้ในการทำเกษตรกรรม รวมถึงการรับจ้างอื่นๆ ในภาคการเกษตร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน ขยายฐานธุรกิจให้เติบโต สร้างผลกำไรที่ยั่งยืนได้มากขึ้น

การให้บริการสินเชื่อครอบคลุมทั้งสินเชื่อสินค้าใหม่และสินเชื่อรีไฟแนนซ์ เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบอาชีพ, เพื่อนำเงินไปใช้ในการซื้ออะไหล่, เพื่อการซ่อมแซมรถ/เครื่องจักรกลการเกษตร หรือเพื่อใช้เป็นเงินดาวน์รถคันใหม่ เป็นการเพิ่มสภาพคล่องทางการเงิน ให้สามารถนำไปลงทุนทางการเกษตรเพิ่มเติมได้

อีกทั้ง บริษัทฯ ยังมีสินเชื่อส่วนบุคคลเป็นสินเชื่อเงินกู้ยืมแบบไม่มีหลักประกัน เฉพาะกลุ่มลูกค้าเก่าที่มีประวัติการชำระหนี้ที่ดีกับบริษัทฯ เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน โดยบริษัทฯ จะประเมินวงเงินการให้สินเชื่อส่วนบุคคลเป็นไปตามนโยบาย และหลักเกณฑ์การพิจารณาวงเงินกู้ยืมของบริษัทฯ ตลอดจนมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมอื่นๆ เป็นไปตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย (บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย จากกระทรวงการคลัง เมื่อวันที่ 14 ตุลาคม 2558)



2) สินเชื่อสบายใจอันดามัน

เป็นการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อกับบุคคลธรรมดา และนิติบุคคล ที่มีความประสงค์จะซื้อเรือเร็ว (Speed boat) เรือท่องเที่ยว คาตามารัน (Catamaran) สำหรับกลุ่มอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ซึ่งทาง GCAP ได้ออกแบบสินเชื่อ ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ซึ่งลูกค้าสามารถเลือกผ่อนชำระ ในช่วงที่ลูกค้ามีรายได้เข้ามา (Seasonal Payment) เนื่องจากสภาวะการท่องเที่ยว ที่มีทั้งช่วง High และ Low ในเขตพื้นที่จังหวัดภูเก็ต กระบี่ สุราษฎร์ธานี และจังหวัดใกล้เคียง

3) สินเชื่อสบายใจธุรกิจ

บริการสินเชื่อเงินกู้ยืมเพื่อธุรกิจแบบมีหลักประกัน เช่น สินเชื่อจดจำนอง สินเชื่อขายฝาก สินเชื่อแพคเตอร์ริง เป็นสินเชื่อเพื่อเสริมสภาพคล่องให้กับธุรกิจที่ต้องการเงินเพื่อการลงทุนเพิ่มเติม ขยายกิจการ หรือจะเป็นการเพิ่มสภาพคล่องให้กับธุรกิจในช่วงที่ยังไม่ได้รับการชำระจากลูกหนี้การค้า โดยผู้กู้สามารถนำหลักประกันมาจดจำนอง / ขายฝาก ไม่ว่าจะเป็นที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง อาคาร ที่พัก คอนโด ห้องชุด โรงงาน ฯลฯ เพื่อเป็นหลักประกันค้ำประกันในการขอสินเชื่อกับทางบริษัทฯ ขณะที่ไปแจ้งหนี้ลูกหนี้การค้าที่ได้รับการพิจารณาอนุมัติ ก็สามารถนำมาขอสินเชื่อแพคเตอร์ริงกับบริษัทฯ ได้ เพื่อนำเงินไปใช้หมุนเวียนในธุรกิจและเป็นการเพิ่มสภาพคล่อง

4) สินเชื่อสบายใจพนักงาน (สวัสดิการ)

เป็นบริการสินเชื่อเงินกู้ยืมแบบไม่มีหลักประกัน ให้กับพนักงานบริษัท / หน่วยงานที่มีการทำบันทึกข้อตกลงสนับสนุนทางการเงิน (MOU) กับ จี แคปปิตอล เพื่อตอบสนองความต้องการทางการเงิน สำหรับการนำไปใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคส่วนบุคคล ทั้งนี้ สินเชื่อส่วนบุคคลเป็นสินเชื่อเงินกู้ยืมแบบไม่มีหลักประกัน บริษัทฯ จึงกำหนดนโยบายการให้สินเชื่อส่วนบุคคล เฉพาะกลุ่มลูกค้าที่มีอาชีพการงานที่มั่นคง มีหลักแหล่งที่แน่นอน และสามารถตรวจสอบข้อมูลได้ โดยบริษัท/หน่วยงานที่ผู้กู้สังกัดอยู่จะเป็นผู้หักชำระค่างวดและนำส่งบริษัท จนกว่าจะชำระหนี้เสร็จสิ้น

5) สินเชื่อสบายใจตลาด

เป็นบริการสินเชื่อเงินกู้ยืมสำหรับ พ่อค้า แม่ค้า และผู้ประกอบการในตลาดชั้นนำของประเทศไทย เพื่อตอบโจทย์ความต้องการเงินกู้เพื่อจ่ายค่าแผงค้า หรือเพื่อนำไปใช้เสริมสภาพคล่องของธุรกิจ โดยเน้นกลุ่มเป้าหมายที่มีอาชีพการงานที่มั่นคง มีหลักแหล่งที่แน่นอน และสามารถตรวจสอบข้อมูลได้ เช่น มีแผงค้าขายและสัญญาเช่าแผงที่ชัดเจน และมีการตรวจสอบข้อมูลจากตลาดนั้นๆ

หมายเหตุ (บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย จากกระทรวงการคลัง เมื่อวันที่ 14 ตุลาคม 2558)

สัดส่วนการปล่อยสินเชื่อของบริษัทฯ แบ่งตามประเภทเครื่องจักรกลการเกษตรปี 2561 - ปี 2563

ประเภท	2563		2562		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รถเกี่ยวนาข้าว	159.53	16.00	154.57	11.98	273.60	23.19
รถแทรกเตอร์	163.72	16.42	325.40	25.22	282.54	23.94
รถเกี่ยวนาข้าวมือสอง	7.83	0.79	10.38	0.80	18.52	1.57
รถตัดและรถขุดตักขนาดใหญ่	32.67	3.28	27.37	2.12	41.34	3.50
รถยัดขายขาด	-		2.11	0.16	5.31	0.45
เรืออ่นดามัน	33.31	3.34	45.43	3.52	113.38	9.61
เครื่องรีดยางเครป	-		4.94	0.38	8.68	0.74
รีไฟแนนซ์และอื่นๆ	29.57	2.97	61.80	4.79	72.39	6.13
ปรับโครงสร้างหนี้และช่วยเหลือลูกหนี้	248.53	24.93	106.00	8.22	-	
สินเชื่อส่วนบุคคลและนิติบุคคล	321.84	32.28	552.00	42.79	364.28	30.87
รวม	997.00	100.00	1,290.00	100.00	1,180.04	100.00

ที่มา : บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)

2.2 กลยุทธ์การแข่งขัน

1) กลยุทธ์การสร้างแตกต่างในการให้บริการ

บริษัทฯ มีนโยบายในการพัฒนากลยุทธ์การสร้างแตกต่าง หลากหลาย และครบวงจร เพื่อรักษาฐานลูกค้าเก่าและเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ ตลอดจนการสร้าง ความจงรักภักดีในบริการของบริษัทฯ เน้นการเข้าถึงลูกค้าแต่ละกลุ่ม โดยศึกษาความต้องการในแต่ละกลุ่มอาชีพ พฤติกรรมและความต้องการในการใช้สินเชื่อ เพื่อออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการ เช่น การออกแบบวงดผ่อนให้ตรงกับฤดูกาลเก็บเกี่ยวของเกษตรกร การออกแบบแคมเปญเพื่อให้สอดคล้องกับความสามารถในการผ่อนชำระของลูกค้า

2) กลยุทธ์การขยายธุรกิจ

บริษัทฯ ได้มีการเพิ่มพันธมิตรทางการค้า รวมถึงขยายการให้บริการสินเชื่อประเภทต่าง ๆ มากขึ้น เช่น ให้บริการสินเชื่อรถโฟล์คลิฟท์ และในปี 2561 ที่ผ่านมานี้ ได้ร่วมลงนามความร่วมมือเป็นผู้ให้บริการสินเชื่อรถแทรกเตอร์ยี่ห้อ อีเซกิ เพิ่มเติมจากยี่ห้อ นิวฮอลแลนด์ ในปี 2560

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายขยายสินเชื่อส่วนบุคคลที่มีหลักประกัน สำหรับกลุ่มลูกค้าธุรกิจมากขึ้น เช่น สินเชื่อจดจำนอง, สินเชื่อ แพลตฟอร์ม สินเชื่อขาย-ฝาก รวมถึงลูกค้าเก่าและลูกค้าปัจจุบันที่ต้องการเงินสดหมุนเวียนในการทำธุรกิจ หรือซ่อมแซมเครื่องจักรให้พร้อมใช้งานอย่างเสมอ

3) กลยุทธ์การส่งเสริมด้านการตลาด

บริษัทฯ ได้ทำการศึกษาพฤติกรรมและความต้องการแต่ละพื้นที่ของลูกค้า เพื่อออกโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า และเน้นการทำกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกับบริษัทคู่ค้า/ ดีลเลอร์ รวมถึงศึกษาข้อมูลและรับฟังข้อคิดเห็นของลูกค้า เพื่อนำมาปรับปรุงและพัฒนาการบริการให้ดียิ่งขึ้น

อีกทั้ง บริษัทฯ ยังจัดตั้งหน่วยงานขายทางโทรศัพท์ เพื่อนำโปรโมชั่น สิทธิพิเศษ สำหรับลูกค้าเก่า ที่มีประวัติการผ่อนชำระที่ดี เพื่อให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการสินเชื่อซ้ำ และเป็นการรักษฐานลูกค้าเก่าอีกด้วย

4) กลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์

สำหรับกลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์ ในปี 2563 ทางบริษัทฯ ได้เน้นไปที่ความรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ ทางบริษัทฯ จึงได้มีเปิดช่องทางดิจิทัลมากยิ่งขึ้น โดยได้ทำการปรับปรุงช่องทางการสื่อสารผ่าน Social Network ใหม่ทั้งหมด จากเดิมที่มีการแยกช่องทางสื่อสารรายผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีทีมงานของแต่ละผลิตภัณฑ์สินเชื่อเป็นผู้ดูแล โดยแบ่งเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ

LINE Official Account “สินเชื่อสบายใจ” (Line ID. @sabaijai)

ช่องทางการประชาสัมพันธ์ ข่าวสารความเคลื่อนไหวของบริษัทฯ รวมถึงผลิตภัณฑ์สินเชื่อของบริษัทฯ และโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย ต่าง ๆ รองรับกลุ่มเป้าหมายลูกค้าของบริษัทฯ และผู้สนใจทั่วไป

LINE Official Account “G Capital IR” (Line ID. @irgcapital)

ช่องทางการประชาสัมพันธ์ ข่าวสารความเคลื่อนไหวของบริษัทฯ งบการเงิน ผลประกอบการของบริษัทฯ เพื่อเป็นการรองรับกลุ่มเป้าหมาย เช่น ผู้ถือหุ้น นักวิเคราะห์ ผู้ที่สนใจลงทุนในหุ้น และหุ้นกู้ของทางบริษัทฯ โดยมีทีมงานแผนกสื่อสารองค์กร คอยดูแลตอบคำถาม ให้ความช่วยเหลือ สำหรับลูกค้าที่สอบถามเข้ามาผ่านช่องทาง Social Network ต่าง ๆ ด้วย นอกจากนี้บริษัทฯ ได้นำระบบหุ่นยนต์ตอบคำถาม (Chat Bot) เข้ามาช่วยในการตอบคำถามลูกค้า แบบทันที ตลอด 24 ชั่วโมง พร้อมปรับปรุงสื่อในการประชาสัมพันธ์ในรูปแบบที่ง่ายแล้วสามารถเข้าถึงลูกค้าได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

5) กลยุทธ์การสร้างภาพลักษณ์องค์กร

ตลอดปี 2563 บริษัทฯ ยังคงเน้นย้ำการสร้างและรักษาภาพลักษณ์องค์กรอย่างต่อเนื่อง โดยยังคงชูแบรนด์ “สินเชื่อสบายใจ” ในฐานะแบรนด์สินเชื่อหลักของบริษัทฯ เพื่อความง่ายต่อการสื่อสารทางการตลาดและการจดจำแบรนด์สำหรับลูกค้า โดยในปีนี้ ทางบริษัทฯ ได้มีการรีแบรนด์สินเชื่อจดทะเบียนเดิม เป็น “สินเชื่อสบายใจธุรกิจ” เพิ่มเติมเข้ามาภายใต้ Port สินเชื่อสบายใจ รวมเป็น 5 แปรณด้อย เพื่อเจาะกลุ่มเป้าหมายที่แตกต่างกัน ได้แก่

“สินเชื่อสบายใจเกษตรกร” :	สินเชื่อเช่าซื้อรถเกี่ยวนวดข้าว, รถแทรกเตอร์ และเครื่องจักรกลการเกษตร จักรกลุ่มเป้าหมาย เกษตรกร และผู้ประกอบการในภาคธุรกิจการเกษตร
“สินเชื่อสบายใจอันทามัน” :	สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องยนต์เรือสปีดโบ๊ท จักรกลุ่มเป้าหมายผู้ประกอบการในธุรกิจเรือท่องเที่ยวภาคใต้ และภาคตะวันออก
“สินเชื่อสบายใจตลาด” :	สินเชื่อเช่าซื้อเพื่อจ่ายค่าเช่าแผงค้า รวมถึงสินเชื่อส่วนบุคคลเพื่อเสริมสภาพคล่องธุรกิจ จักรกลุ่มเป้าหมาย พ่อค้า แม่ค้า และผู้ประกอบการในตลาด
“สินเชื่อสบายใจพนักงาน” :	สินเชื่อส่วนบุคคล เพื่อใช้จ่ายเอนกประสงค์ หรือนำไปปิดหนี้ในระบบ จักรกลุ่มเป้าหมายพนักงานบริษัทที่มีรายได้ประจำ
“สินเชื่อสบายใจธุรกิจ”:	สินเชื่อเพื่อธุรกิจและผู้ประกอบการ เพื่อใช้เป็นเงินลงทุน และเงินทุนหมุนเวียน จักรกลุ่มผู้ประกอบการที่ต้องการขยายการลงทุนหรือเสริมสภาพคล่องธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็น จดจำนอง, ขายฝาก หรือ แฝกเคอริง

ทั้งนี้ ในส่วนของการสื่อสารทางการตลาดที่เผยแพร่ออกไป จะเน้นการสะท้อนให้เห็นถึงคุณลักษณะพิเศษของแบรนด์ ในแง่ของการเป็นผลิตภัณฑ์สินเชื่อ ที่สร้างความสบายใจ ให้กับลูกค้าผู้ใช้บริการ โดยมีการนำ Social Media ช่องทางต่าง ๆ มาประยุกต์ใช้ในการสื่อสารกับลูกค้า ไม่ว่าจะเป็น Line หรือ Facebook เพื่อให้ลูกค้าสามารถติดต่อสอบถาม เข้าถึงข่าวสารประชาสัมพันธ์ รวมถึงแคมเปญการตลาดต่าง ๆ ได้อย่างสะดวก รวดเร็ว ตลอด 24 ชั่วโมง

6) กลยุทธ์การรักษาและสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการรักษาและสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า เพื่อให้สามารถตอบสนองความคาดหวังของลูกค้า (Customer Expectation) โดยการนำเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่ทันสมัยมาใช้เป็นเครื่องมือทำความเข้าใจความต้องการของลูกค้า โดยมีการเพิ่มช่องทางเพื่อรับข้อเสนอแนะและรับเรื่องร้องเรียน รวมถึงช่วยแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าในประเด็นต่างๆ โดยลูกค้าสามารถติดต่อแจ้งปัญหาได้หลายช่องทาง เช่น ผ่านทางเจ้าหน้าที่ของบริษัทในพื้นที่ ผ่านฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ (Call Center) ของบริษัทฯ ผ่านช่องทางเว็บไซต์ และผ่านช่องทางโซเชียลมีเดีย เช่น Line และ Facebook เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการสร้างความแตกต่างด้านบริการ (Service Differentiation) เพื่อเพิ่มขีดความสามารถการบริการให้สูงกว่าคู่แข่ง โดยสร้างการตลาดเชิงรุก (Proactive Marketing) โดยมีทีมการตลาดและการขายของบริษัทฯ ออกไปเยี่ยมลูกค้าถึงบ้าน เพื่อสำรวจความพึงพอใจรวมถึงรับข้อเสนอแนะจากลูกค้า

สำหรับลูกค้าเก่าที่เคยใช้บริการสินเชื่อกับทางบริษัทฯ และมีประวัติการชำระเงินที่ดี บริษัทฯ ได้มีการนำข้อมูลมาวิเคราะห์ เพื่อสร้างกลยุทธ์การตลาดเพื่อใช้ปฏิบัติต่อลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมาย โดยแนวทางการปฏิบัติเป็นลักษณะตัวต่อตัวหรือเฉพาะกลุ่มเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละคนหรือแต่ละกลุ่ม อันก่อให้เกิดความพึงพอใจในตัวผลิตภัณฑ์สินเชื่อและบริการ เพื่อสร้างการจงรักภักดีต่อบริษัทฯ โดยจะเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนและเพื่อผลกำไรในระยะยาวของบริษัทฯ โดยได้รับประโยชน์ทั้งสองฝ่าย ทั้งต่อตัวลูกค้าและบริษัทฯ (Win-Win Strategy) อย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลายาวนาน

7) กลยุทธ์การรักษาและสร้างความสัมพันธ์กับคู่ค้าและพันธมิตร

การร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจที่แข็งแกร่งและมีศักยภาพ นับเป็นอีกกลยุทธ์สำคัญที่จะช่วยรับมือกับความเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในยุคปัจจุบัน เพราะคู่ค้าและพันธมิตร นอกจากจะเป็นคู่ค้าทางธุรกิจที่ช่วยพัฒนาผลิตภัณฑ์สินเชื่อหรือบริการร่วมกันกับเราแล้ว ยังเป็นคู่คิดที่ช่วยพัฒนาและร่วมกันสร้างผลิตภัณฑ์สินเชื่อเพื่อให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าและทันกระแสความเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วในยุคปัจจุบันเพื่อให้สามารถแข่งขันทางธุรกิจได้ เช่น ออกแบบแคมเปญสินเชื่อพิเศษ เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าและให้ตรงต่อกลุ่มลูกค้า โดยจะส่งผลให้บริษัทฯ สามารถบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ทั้งนี้บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการรักษาและสร้างความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้าและพันธมิตรเป็นอย่างมาก เนื่องจากคู่ค้าและพันธมิตรมีส่วนร่วมในการสนับสนุนให้ลูกค้าทราบถึงบริการทางการเงินของบริษัทฯ ทั้งยังมีส่วนช่วยให้คำปรึกษาและแนะนำบริการด้านสินเชื่อในเบื้องต้นให้กับลูกค้าอีกด้วย ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้จัดการประชุมหารือเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลต่างๆ รวมถึงการออกไปพบปะคู่ค้ารายย่อยเพื่อรับฟังปัญหารวมถึงข้อเสนอแนะเพื่อนำมา พิจารณาปรับปรุงและแก้ไขอย่างต่อเนื่อง อีกทั้ง บริษัทฯ ได้ให้ความร่วมมือในกิจกรรมต่างๆ ของบริษัทคู่ค้าและพันธมิตรมาโดยตลอด เพื่อเป็นการกระชับความสัมพันธ์และสร้างโอกาสในการทำธุรกิจของบริษัทฯ ต่อไป

สถานการณ์ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน ต้องยอมรับว่ามีสภาวะการแข่งขันที่สูง คู่แข่งทางธุรกิจมีเป็นจำนวนมาก ทั้งทางตรงและทางอ้อม ด้วยพัฒนาการทางด้านเทคโนโลยีและการสื่อสารทำให้ความสามารถในการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ (Barrier of entry) เพิ่มขึ้นด้วยเช่นเดียวกัน เพื่อให้ความได้เปรียบในการแข่งขันด้านนวัตกรรม รวมไปถึงความแปลกใหม่ของสินค้าและบริการ เพื่อที่คู่แข่งไม่สามารถเลียนแบบได้ นอกจากการรักษาความได้เปรียบในการประกอบธุรกิจแล้ว อีกสิ่งหนึ่งที่จะสร้างความได้เปรียบที่ยั่งยืนให้แก่ธุรกิจได้ดี

คือ “คู่ค้า” หรือ Business Partners ทางบริษัท จึงได้มองหาโอกาส จึงได้มีการเพิ่มและขยายการให้บริการสินเชื่อที่มากขึ้น โดยเพิ่มการให้บริการสินเชื่อกับคู่ค้าอีกหลายรายเพื่อให้การให้ครบคลุมการให้บริการหลากหลายประเภท

ทั้งนี้ เพื่อเป็นการพิสูจน์ สำหรับการที่จะเป็นองค์กรแห่งความไว้วางใจ “ความเชื่อมั่น” ในตัวบุคคลหรือองค์กรไม่ได้เกิดขึ้นและตั้งอยู่อย่างเลื่อนลอย หากแต่ต้องมี “ฐาน” รองรับ นั่นก็คือผลงานการกระทำและพฤติกรรมของบุคคลและองค์กร หากต้องการให้คนเชื่อมั่น ความเชื่อถือและความไว้วางใจ (Trust) เป็นปัจจัยที่แสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างกันและกัน ความไว้วางใจจะช่วยลดความไม่แน่นอน ลดความเสี่ยงในหลายๆด้าน เพื่อมุ่งเน้นในการสร้างความพึงพอใจ ความมั่นใจให้กับลูกค้า และยึดมั่นในการปฏิบัติต่อลูกค้าด้วยความยุติธรรม ซื่อสัตย์และมีคุณธรรม บริษัท ได้มีการจัดทำแบบประเมินความพึงพอใจในหลาย ๆ ด้าน อาทิ ด้านการให้บริการของเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย รวมถึงคู่ค้าและลูกค้า เพื่อที่จะนำผลจากการประเมินมาปรับใช้และแก้ไข เพื่อให้สนองตอบความต้องการและเกิดการพัฒนาและสร้างประสบการณ์ (Customer Experience) ที่ดีที่สุดสำหรับทุกฝ่าย

บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจภายใต้หลักการความยั่งยืนและมีความรับผิดชอบต่อสังคม จึงมีนโยบายช่วยเหลือสังคม และอยู่เคียงข้างทุกครั้งที่เกิดภัยพิบัติที่เกิดขึ้นกับพี่น้องประชาชนในทุกพื้นที่ของประเทศไทย รวมถึงสถานการณ์การระบาดของไวรัสโควิด-19 ที่ส่งผลกระทบต่อลูกค้าของบริษัท โดยบริษัทฯ ได้ออกมาตรการพักชำระหนี้ และ ปรับปรุงโครงสร้างหนี้ เพื่อให้เกษตรกรที่ได้รับความเสียหายด้านการผลิตและส่งผลกระทบต่อรายได้ เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนตามความหนักเบาของผู้ประสบภัย โดยในช่วงของการพักชำระหนี้ และปรับปรุงโครงสร้างหนี้ เกษตรกรสามารถนำเงินที่มีอยู่ ไปใช้เป็นค่าลงทุนในการสร้างหรือซ่อมแซมที่อยู่อาศัยที่ได้รับความเสียหาย หรือลงทุนซ่อมแซมโรงเรือนการเกษตร เครื่องมือ เครื่องจักรกลการเกษตรหรือฟื้นฟูการประกอบอาชีพการเกษตรที่ได้รับความเสียหาย

8) กลยุทธ์การพัฒนาประสิทธิภาพการทำงาน

ในปัจจุบัน ธุรกิจที่จะทำกำไรได้อย่างมั่นคงและต่อเนื่อง จำเป็นที่จะต้องนำเสนอสิ่งใหม่ๆ ออกสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ การนำเอานวัตกรรมเข้ามาประยุกต์ใช้เพื่อให้สินค้าและบริการมีมูลค่าเพิ่มมากขึ้นจึงเป็นสิ่งสำคัญ ที่จะทำให้อุตสาหกรรมเติบโตก้าวหน้า พร้อมสำหรับการแข่งขันในตลาดปัจจุบัน และพร้อมที่จะรองรับการต่อยอดพัฒนาธุรกิจให้เดินหน้าต่อไปในอนาคตได้ เทคโนโลยี ด้านต่าง ๆ ได้ถูกนำมาประยุกต์ให้สามารถทำงานร่วมกันได้ เพื่อนำไปใช้ประมวลผลข้อมูลในงานด้านต่าง ๆ ทั้งนี้ ก็เพื่อต้องการให้การทำงานมีความสะดวกและรวดเร็วมากขึ้น จี แคปปิตอล จึงได้ให้ความสำคัญอย่างมากในการนำนวัตกรรมเทคโนโลยีมาปรับใช้

นวัตกรรมบริการเป็นการปรับปรุงงานบริการ เพื่อสนองตอบให้ลูกค้าเกิดความพอใจในบริการนั้น ๆ ได้มากที่สุด การอำนวยความสะดวกในการเข้าถึงข้อมูลและทำให้ผู้ใช้บริการรู้สึกถึงคุณค่าของบริการนั้น ๆ ทางบริษัทฯ ได้จัดหา นวัตกรรมเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า โดยได้พัฒนา Line Chat Bot (GBOT) โดยในระยะแรกของการพัฒนา GBOT สามารถช่วยให้พนักงานสามารถค้นหาข้อมูลและตอบลูกค้าได้ทันทีทุกเวลา ตลอด 24 ชั่วโมง ช่วยลูกค้าแก้ปัญหาเบื้องต้นได้ทันเวลา

นอกจากนี้ เพื่อเป็นการรองรับนโยบายของภาครัฐ ซึ่งสอดคล้องกับหลักของการพัฒนาที่ยั่งยืนถือเป็นหัวใจหลักของ จีแคปปิตอล ซึ่งมุ่งส่งเสริมให้เกษตรกรนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้ามาช่วยในด้านการผลิตในภาคเกษตรก้าวไปสู่ “ เกษตรอัจฉริยะ ” (Smart Agriculture) ตามยุทธศาสตร์พัฒนาประเทศ “ไทยแลนด์ 4.0” บริษัทฯ ได้มีแนวคิดจัดหาและติดตั้งระบบ GPS เพื่อจัดเก็บ ประมวลผล และสั่งการการทำงานของระบบด้วยการควบคุมระยะไกล ผ่านระบบ IoT (Internet of Things) เพื่อจัดทำ Big Data และ IoT Platform ซึ่งข้อมูลดังกล่าวเป็นข้อมูลแบบเรียลไทม์ บริษัทฯสามารถนำข้อมูลดังกล่าวมาใช้ในการจัดการผลผลิตและกำหนดทิศทางนโยบายของบริษัทฯ ได้ในอนาคต ช่วยแก้ไขปัญหาและประเมินสถานการณ์ในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผลอย่างสูงสุดอีกด้วย

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.1 แหล่งที่มาของเงินทุน (งบการเงินเฉพาะกิจการ)

แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัทฯ ได้แก่

1. เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินในประเทศ
2. การออกและเสนอขายตราสารหนี้ระยะสั้น และ/หรือ ตราสารหนี้ระยะยาว
3. ส่วนของผู้ถือหุ้น ซึ่งประกอบด้วยทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว และกำไรสะสม

ทั้งนี้บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อให้บริษัทฯ มีสภาพคล่องและมีอัตราหนี้สินต่อทุนที่เหมาะสม โดยคำนึงถึงความเพียงพอของเงินทุน ต้นทุนหรืออัตราดอกเบี้ย และความเหมาะสมของกระแสเงินสด เป็นต้น

แหล่งที่มาของเงินทุนที่กู้ยืมจากสถาบันการเงิน และส่วนของผู้ถือหุ้น

แหล่งที่มาของ เงินทุน	31 ธันวาคม 2563		31 ธันวาคม 2562		31 ธันวาคม 2561	
	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ
เงินกู้ยืม	1,635.71	75.5	2,078.92	79	1,608.42	82
เงินเบิกเกินบัญชี และเงินกู้ยืมระยะ สั้นจากสถาบัน การเงิน	218.81	10.1	-	-	218.74	11
เงินกู้ยืมระยะสั้น อื่นจากบุคคลและ บริษัทอื่น	214.00	9.9	226.57	9	40.00	2
เงินกู้ระยะยาว จากบริษัทอื่นที่ ถึงกำหนดชำระ ภายใน 1 ปี	7.14	0.3	-	-	-	-
หุ้นกู้ระยะสั้น ชนิดไม่มีประกัน	-	-	170.00	6	100.00	5
เงินกู้ระยะยาว จากบริษัทอื่น	9.80	0.5	-	-	-	-
หุ้นกู้ระยะยาว ชนิดมีประกัน และไม่มีประกันที่ ถึงกำหนดชำระ ภายใน 1 ปี	1,112.09	51.3	576.07	22	673.76	35
หุ้นกู้ระยะยาว ชนิดมีประกัน และไม่มีประกัน	73.33	3.4	1,106.28	42	575.92	29
ส่วนของผู้ถือหุ้น	531.44	24.5	552.57	21	348.56	18
รวมแหล่งที่มาของ เงินทุน	2,167.15	100.0	2,631.49	100	1,956.98	100

ทั้งนี้บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการใช้เงินและระยะเวลาการใช้เงิน เพื่อให้บริษัทฯ มีสภาพคล่องและมีอัตราหนี้สินต่อทุนที่เหมาะสม อาทิเช่น การเพิ่มทุนและการหาแหล่งเงินกู้ที่มีระยะเวลาคงคล้องกับอายุลูกหนี้ที่มีการปล่อยสินเชื่อ

2.3.2 การให้สินเชื่อ/กู้ยืม

2.3.2.1 ธุรกิจเช่าซื้อของบริษัท

นโยบายการให้เช่าซื้อของบริษัท

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคุณสมบัติ คุณภาพ และความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า ตลอดจนคุณสมบัติของทรัพย์สินที่ให้เช่าซื้อและผู้จัดทำนายเครื่องจักรกลการเกษตร เพื่อป้องกันปัญหาการเกิดหนี้สูญจากการให้สินเชื่อดังกล่าว

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อกับบุคคลธรรมดาเป็นหลัก โดยลูกค้าเป้าหมายของบริษัท คือ เกษตรกรซึ่งมีคุณสมบัติตามเกณฑ์มาตรฐานของบริษัท ทั้งนี้บริษัทฯ มีนโยบายการให้บริการทางการเงินในรูปแบบที่หลากหลาย โดยการพิจารณาให้วงเงินสินเชื่อเช่าซื้อจะขึ้นอยู่กับประวัติ สถานะทางการเงินของผู้เช่าซื้อ ประเภทของเครื่องจักรกลทางการเกษตรและอายุการใช้งาน ซึ่งโดยปกติแล้วบริษัทฯ จะให้วงเงินสินเชื่อเช่าซื้อเฉลี่ยประมาณร้อยละ 80-85 ของมูลค่าทรัพย์สินที่ให้เช่าซื้อ โดยคิดอัตราดอกเบี้ยเป็นแบบคงที่ อิงกับอัตราดอกเบี้ยของตลาดเป็นหลัก

สรุปขั้นตอนการให้สินเชื่อเช่าซื้อ

ขั้นตอนที่ 1 การยื่นคำขอใช้บริการสินเชื่อ

เมื่อลูกค้ามีความประสงค์ขอใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อบริษัทฯ เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายของบริษัทฯ จะติดต่อสัมภาษณ์ข้อมูลลูกค้าเบื้องต้น พร้อมทั้งแจ้งให้ลูกค้าจัดเตรียมเอกสารที่ต้องใช้ประกอบในการขอสินเชื่อกับบริษัทฯ อาทิ สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน เป็นต้น จากนั้นจึงนัดหมายวัน เวลา ในการเข้าพบลูกค้า และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) ถึงบ้าน

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

ขั้นตอนที่ 2 การวิเคราะห์สินเชื่อ

เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะมีขั้นตอนในการวิเคราะห์สินเชื่อ ดังต่อไปนี้

1. ตรวจสอบความถูกต้อง และครบถ้วนของข้อมูล สินค้าที่จะเช่าซื้อ และข้อมูลส่วนตัวของผู้เช่าซื้อ ผู้เช่าซื้อร่วม (ถ้ามี) และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) (ซึ่งต่อไปจะขอเรียกว่า “ลูกค้า”) หากข้อมูลที่ได้รับมาไม่ครบถ้วนจะคืนเคส กลับไปยังส่วนงานที่เกี่ยวข้อง

2. ตรวจสอบ Black list ในระบบของบริษัทฯ ตรวจสอบล้มละลาย และ ตรวจสอบ NCB หากไม่ผ่านตามเกณฑ์ ที่บริษัทฯ กำหนด สามารถปฏิเสธเคสได้เลย

3. โทรศัพท์หาลูกค้า เพื่อยืนยันตัวตน (KYC) ของลูกค้า นอกจากนี้จะสอบถามข้อมูลด้านต่างๆ เพิ่มเติม เพื่อใช้ในการพิจารณาสินเชื่อ

4. หากข้อมูลที่ได้รับมาจากข้างต้นไม่เพียงพอในการพิจารณาสินเชื่อ สามารถส่งเจ้าหน้าที่ ไปตรวจสอบเพิ่มเติม เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ครบถ้วนเพียงพอต่อการพิจารณาสินเชื่อ

5. เมื่อได้ข้อมูลครบถ้วนแล้ว เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ จะทำการประเมินรายได้ของลูกค้า (Cash flow) เพื่อนำไปวิเคราะห์ร่วมกับ

5.1 Credit Scoring เพื่อประเมินว่าผ่านเกณฑ์ของบริษัทฯ กำหนดไว้หรือไม่ หรือ

5.2 A-Score และ NCB Scoring เพื่อประเมินว่าผ่านเกณฑ์ของบริษัทฯ กำหนดไว้หรือไม่

6. เมื่อได้ผลการวิเคราะห์เบื้องต้นตามข้อ 5 แล้ว เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะสรุปเคส แล้วนำเสนอขออนุมัติ หรือ ไม่อนุมัติ ตามอำนาจอนุมัติ ต่อไป

ขั้นตอนที่ 3 การพิจารณาอนุมัติ

เจ้าหน้าที่ฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อ จะสรุปข้อมูลสินเชื่อของลูกค้า และนำเสนอพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ โดยการอนุมัติสินเชื่อเป็นไปตามระเบียบของบริษัท

ขั้นตอนที่ 4 ภายหลังจากอนุมัติสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่ฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อจะแจ้งผลการพิจารณาสินเชื่อให้ผู้จำหน่ายสินค้า และเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายให้รับทราบผลการพิจารณาสินเชื่อ โดยเจ้าหน้าที่ของผู้จำหน่ายสินค้าจะทำการติดต่อนัดหมายกับผู้เช่าซื้อ (ลูกค้า) เพื่อกำหนดวันชำระเงินดาวน์ และกำหนดวัน เวลา และสถานที่ในการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าต่อไป

ขั้นตอนที่ 5 ขั้นตอนการสั่งซื้อ และส่งมอบเครื่องจักรกลทางการเกษตร

เมื่อผู้จำหน่ายสินค้าพร้อมส่งสินค้า เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายของบริษัทฯ จะนัดหมายกับลูกค้าเพื่อชำระเงินดาวน์ให้กับผู้จำหน่ายสินค้า และในวันเดียวกันบริษัทฯ จะดำเนินการจัดซื้อสินค้าดังกล่าวจากผู้จำหน่ายสินค้า โดยทางผู้จำหน่ายสินค้าจะโอนกรรมสิทธิ์ในสินค้านั้นให้กับทางบริษัทฯ พร้อมจัดส่งเล่มทะเบียนที่ระบุชื่อลูกค้าผู้เช่าซื้อเป็นผู้ครอบครองให้กับทางบริษัทฯ โดยผู้จำหน่ายสินค้าจะนำส่งสินค้าแก่ลูกค้าตามสถานที่นัดหมายต่อไป

ขั้นตอนที่ 6 การบริหารและติดตามหนี้

การจัดเก็บหนี้

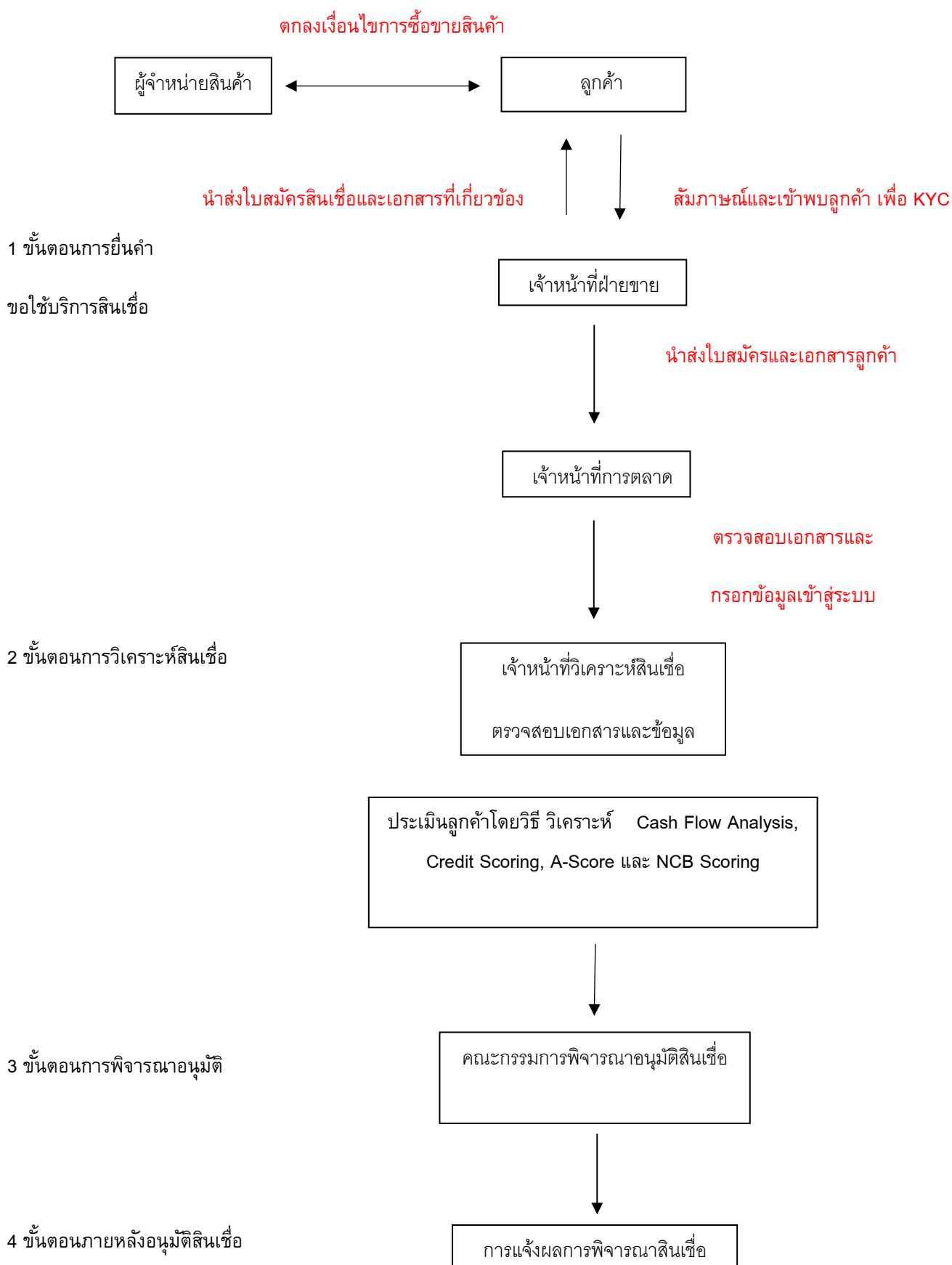
ฝ่ายบริหารและพัฒนาคุณภาพหนี้มีหน้าที่ติดตาม และดูแลการชำระเงินค่างวดตามอายุสัญญาเช่าซื้อ โดยการส่งเอกสารใบแจ้งยอดเตือนการชำระเงินให้ลูกค้าก่อนครบกำหนดชำระค่างวด จากนั้นเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารและพัฒนาคุณภาพหนี้จะมีการส่งข้อความแจ้งเตือนการชำระเงินค่างวดก่อนถึงวันชำระ และได้มีการติดต่อสอบถามเกี่ยวกับการได้รับเอกสารใบแจ้งยอด และเตือนการชำระเงินหลังจากที่ได้จัดส่งเอกสารใบแจ้งการชำระเงินไปแล้ว ทั้งนี้ลูกค้าสามารถชำระค่างวดเช่าซื้อ โดยการชำระเงินผ่านธนาคารออมสิน ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารธนชาต ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกสิกรไทย ทุกสาขาทั่วประเทศ โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย และเคาน์เตอร์ เซอร์วิส (ค่าบริการตามเคาน์เตอร์เซอร์วิสเรียกเก็บ) นอกจากนี้ลูกค้าสามารถชำระค่างวดเป็นเช็คลงวันที่ล่วงหน้า เมื่อลูกค้าชำระค่างวดครบถ้วนตามสัญญาแล้ว บริษัทฯ จะดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินให้แก่ลูกค้า

การบริหารหนี้และการติดตามทรัพย์สินที่เข้าซื้อ

บริษัทฯ ได้กำหนดขั้นตอนการบริหารและติดตามหนี้สำหรับลูกค้าที่จัดชั้นแต่ละประเภท โดยเมื่อลูกค้าผิดนัดชำระหนี้ เจ้าหน้าที่บริหารและติดตามหนี้จะเป็นผู้รับผิดชอบดูแลลูกค้าเบื้องต้น ทั้งนี้วิธีการหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการติดตามทวงถาม คือ การติดต่อทางโทรศัพท์ โดยหลังจากที่ได้ทำการติดต่อกับลูกค้าแล้ว เจ้าหน้าที่จะบันทึกข้อมูลที่ได้รับจากลูกค้าลงในระบบฐานข้อมูลหนี้และการเจรจาชำระหนี้กับลูกค้า ทั้งนี้หากไม่สามารถติดต่อกับลูกค้าได้ บริษัทฯ จะให้เจ้าหน้าที่บริหารและติดตามหนี้ เข้าไปพบหรือติดต่อกับลูกค้า ซึ่งกรณีเช่นนี้อาจเกิดจากสาเหตุหลายประการ เช่น ลูกค้าเปลี่ยนหมายเลขโทรศัพท์ ลูกค้าหลีกเลี่ยงการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ ลูกค้าย้ายที่อยู่อาศัยโดยมิได้แจ้งให้บริษัทฯ ทราบ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดขั้นตอนในการบริหารและติดตาม ดังนี้

ระยะเวลาการผิดนัดชำระหนี้ (นับจากวันที่ครบกำหนดชำระค่างวด)	การบริหารและติดตาม
7 วัน	เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อกับลูกค้า เพื่อส่งหนังสือแจ้งเตือนเป็นลายลักษณ์อักษรให้ชำระค่างวดเข้าซื้อที่ค้างชำระ
45 วัน	เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อกับลูกค้า และส่งหนังสือแจ้งเตือนครั้งสุดท้ายให้ลูกค้ามาชำระค่างวด (ทางไปรษณีย์ตอบรับ) (กรณีลูกหนี้ไม่ชำระหนี้ตามหนังสือแจ้งเตือนดังกล่าว ถือเป็นการบอกเลิกสัญญา)
มากกว่า 60 วัน และเกิน 2 งวด	เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อกับลูกค้า เพื่อประเมินความสามารถในการชำระหนี้ พร้อมกับส่งเรื่องให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารและพัฒนาคุณภาพหนี้ภาคสนาม ติดต่อและเข้าพบลูกค้าเพื่อเจรจาและหาแนวทางในการชำระหนี้ของลูกค้า ทั้งนี้หากพิจารณาและวิเคราะห์ว่า ลูกค้าไม่มีความสามารถในการชำระ เจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารและติดตามหนี้ จะเจรจาให้ลูกค้าส่งมอบค้ำประกันทรัพย์สินต่อไป

สรุปขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อเข้าซื้อ



2.3.2.2 ธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลของบริษัท

นโยบายการให้กู้ยืมของบริษัท

การให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล เป็นการให้สินเชื่อเงินกู้ยืมกับบุคคลธรรมดา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบอาชีพหรือใช้จ่ายตามความประสงค์ของลูกค้า ทั้งนี้ผู้ขอสินเชื่อจะต้องเป็นลูกค้าปัจจุบันของบริษัท ที่มีประวัติการผ่อนชำระค่างวดกับบริษัท มาแล้วระยะเวลาหนึ่งและไม่มียอดค้างชำระ

สรุปขั้นตอนการให้สินเชื่อส่วนบุคคล

ขั้นตอนที่ 1 การคัดเลือกกลุ่มลูกค้าที่ได้รับสินเชื่อ

บริษัท จะคัดเลือกกลุ่มลูกค้าที่มีประวัติการผ่อนชำระค่างวดตามเกณฑ์ที่บริษัท กำหนดไว้ หรือคัดเลือกกลุ่มลูกค้าตามเกณฑ์ที่บริษัท ได้กำหนดคุณสมบัติ เพื่อกำหนดวงเงิน ระยะเวลาการผ่อนชำระ และรูปแบบสินเชื่อ โดยบริษัท จะติดต่อและประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าได้รับทราบข้อมูลและรายละเอียดของสินเชื่อ

ขั้นตอนที่ 2 การเก็บรวบรวมเอกสารประกอบการขอสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายจะนัดหมายกับลูกค้าที่ขอสินเชื่อ เพื่อรวบรวมเอกสารประกอบการขอสินเชื่อ ตลอดจนให้ผู้ขอสินเชื่อลงนามในเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และส่งมายังฝ่ายการตลาด

ขั้นตอนที่ 3 การสอบทานข้อมูลลูกค้าและการอนุมัติสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะทำการตรวจสอบ, ตรวจสอบ Black list ของบริษัท, ตรวจสอบล้มละลาย และ NCB แล้วสอบทานข้อมูลในทุกๆ ด้าน ว่าเป็นไปตามเกณฑ์สินเชื่อที่บริษัท กำหนดไว้หรือไม่ ก่อนจะนำเสนอเพื่อขออนุมัติตามอำนาจอนุมัติ ต่อไป

ขั้นตอนที่ 4 การโอนเงินกู้ยืม

ฝ่ายบัญชีและการเงิน โอนเงินกู้ยืมสินเชื่อส่วนบุคคลให้กับผู้ขอสินเชื่อ และแจ้งยืนยันการโอนเงินให้ผู้ขอสินเชื่อทราบ

ขั้นตอนที่ 5 การบริหารและควบคุมสินเชื่อส่วนบุคคล

การจัดเก็บหนี้

ฝ่ายบริหารและพัฒนาคุณภาพหนี้มีหน้าที่ติดตาม และดูแลการชำระเงินค่างวดตามอายุสัญญาสินเชื่อส่วนบุคคล โดยการส่งเอกสารใบแจ้งการชำระเงินให้ลูกค้าก่อนครบกำหนดชำระค่างวด จากนั้นเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารและพัฒนาคุณภาพหนี้จะมีการส่งข้อความแจ้งเตือนการชำระเงินค่างวดก่อนถึงวันชำระ และได้มีการติดต่อสอบถามเกี่ยวกับการได้รับเอกสารแจ้งยอด และเตือนการชำระเงินหลังจากที่ได้จัดส่งเอกสารใบแจ้งการชำระเงินไปแล้ว ทั้งนี้ลูกค้าสามารถชำระค่างวด โดยการชำระเงินผ่าน ธนาคารออมสิน ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารธนชาต

ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกสิกรไทย ทุกสาขาทั่วประเทศ โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย และเคาน์เตอร์ เซอร์วิส (ค่าบริการตามเคาน์เตอร์เซอร์วิสเรียกเก็บ)

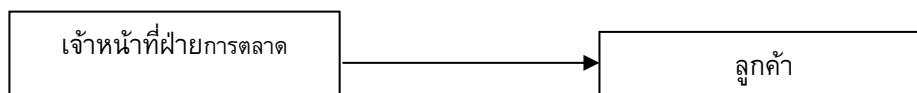
การบริหารจัดการลูกหนี้

เมื่อลูกค้าเริ่มผิดนัดชำระหนี้ เจ้าหน้าที่บริหารและติดตามหนี้จะเริ่มดำเนินการติดตาม ทั้งนี้วิธีการหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการติดตามทวงถาม คือ การติดต่อทางโทรศัพท์ โดยหลังจากที่ได้ทำการติดต่อกับลูกค้าแล้ว เจ้าหน้าที่จะบันทึกข้อมูลที่รับจากลูกค้าลงในระบบฐานข้อมูลลูกหนี้และเจรจาชำระหนี้กับลูกค้า ทั้งนี้หากไม่สามารถติดต่อได้ จะให้เจ้าหน้าที่บริหารและติดตามหนี้ เข้าไปพบหรือติดต่อลูกค้า ซึ่งกรณีเช่นนี้อาจเกิดจากสาเหตุหลายประการ เช่น ลูกค้าเปลี่ยนหมายเลขโทรศัพท์ ลูกค้าหลีกเลี่ยงการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ ลูกค้าย้ายที่อยู่อาศัยโดยมิได้แจ้งให้บริษัทฯ ทราบ ทั้งนี้บริษัทฯ ได้กำหนดขั้นตอนในการบริหารและติดตามหนี้ ดังนี้

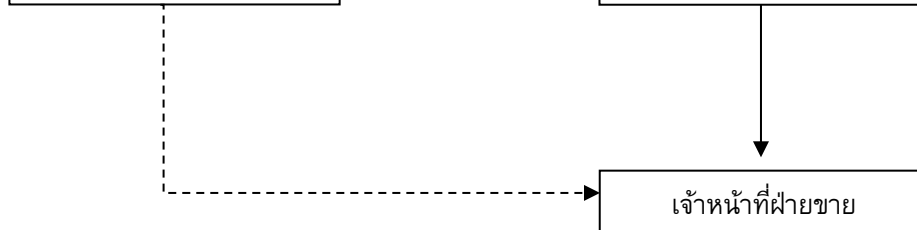
ระยะเวลาการผิดนัดชำระหนี้ (นับจากวันที่ครบกำหนดชำระ ค้างวด)	การบริหารและการติดตาม
หลังจากเป็นสัญญา	เจ้าหน้าที่จะออกจดหมายต้อนรับ แจ้งรายละเอียดการชำระค้างวด (Welcome Letter)
กำหนดชำระงวดแรก	เจ้าหน้าที่ติดต่อทางโทรศัพท์ เพื่อแจ้งให้ลูกค้าทราบถึงวันครบกำหนดชำระ และรายละเอียดในสัญญา พร้อมกับวิธีการชำระเงิน
7 วัน	เจ้าหน้าที่ติดตามทวงถามทางโทรศัพท์ และส่งหนังสือแจ้งเตือนฉบับที่ 1 หลังจากวันครบกำหนดชำระ 7 วัน
45 วัน	เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อกับลูกค้า และส่งหนังสือแจ้งเตือนครั้งสุดท้ายให้ลูกค้ามาชำระค้างวด (ทางไปรษณีย์ตอบรับ) (กรณีลูกหนี้ไม่ชำระหนี้ตามหนังสือแจ้งเตือนดังกล่าว ถือเป็นการบอกเลิกสัญญา)
3 งวด ขึ้นไป	จะมีการส่งงานให้กับสำนักงานที่ได้รับมอบอำนาจจากทางบริษัทฯ เป็นผู้ดูแลและติดตามการชำระค้างวดลูกหนี้กลุ่มนี้

สรุปขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อส่วนบุคคล

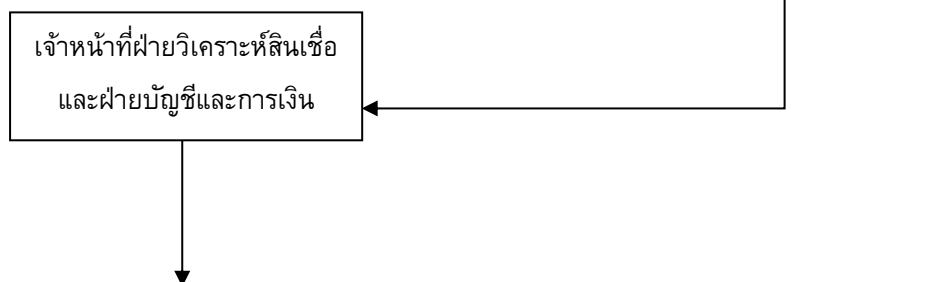
1. ขั้นตอนการการคัดเลือก
กลุ่มลูกค้าที่ได้รับสินเชื่อ
ตามเกณฑ์ที่ได้รับอนุมัติ



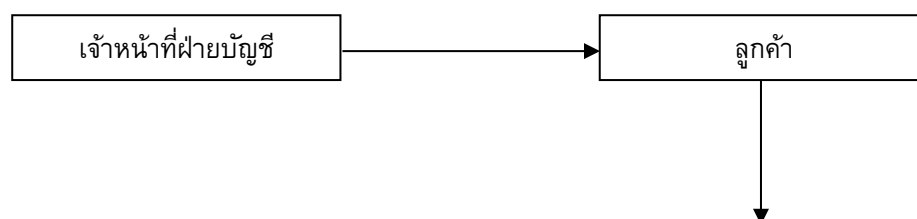
2. ขั้นตอนการการเก็บ
รวบรวมเอกสาร
ประกอบการขอสินเชื่อ



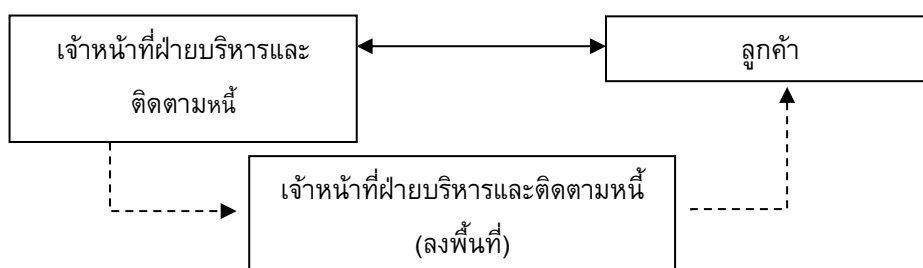
3. ขั้นตอนการสอบทานและ
การอนุมัติสินเชื่อ



4. ขั้นตอนการโอนเงินกู้ยืม



5. ขั้นตอนการบริหารและ
ควบคุมสินเชื่อ



3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญของบริษัท และแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยง สรุปได้ ดังนี้

1. ความเสี่ยงด้านการตลาดและกลยุทธ์

ธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตรไม่ได้อยู่ภายใต้กำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย โดยสถานการณ์ปัจจุบันการแข่งขันยังคงไม่รุนแรงเท่าธุรกิจสินเชื่อรถยนต์และรถจักรยานยนต์ จึงยังอาจมีความเสี่ยงที่จะมีคู่แข่งรายใหม่ๆ เข้ามาในตลาดได้ แต่เนื่องจากบริษัท มีประสบการณ์และความชำนาญด้านสินเชื่อเครื่องจักรกลทางการเกษตรจึงมีจุดแข็งที่จะป้องกันคู่แข่งรายใหม่ๆ ได้ อีกทั้งบริษัท ใช้กลยุทธ์ทำความเข้าใจการทำการเกษตรของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ มีการปรับการกำหนดระยะเวลาการผ่อนชำระให้สอดคล้องกับฤดูกาลเก็บเกี่ยวผลผลิตที่แตกต่างหลากหลาย เพื่อช่วยให้เกษตรกรมีแหล่งเงินเพื่อชำระหนี้ได้ตามรอบชำระ ซึ่งถือเป็นการลดความเสี่ยงที่ลูกค้าจะไม่สามารถชำระค่างวดสินเชื่อได้ อย่างไรก็ดี ความเสี่ยงเรื่องการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องจักรกลทางการเกษตรรายใหญ่ คือ กลุ่มเกษตรกรพัฒนา , บริษัท ซี เอ็น เอช อินดัสเทรียล (ประเทศไทย) จำกัด (CNHi) ในการขยายธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อกลุ่มรถเกี่ยวนาข้าวและรถแทรกเตอร์ ซึ่งบริษัท ก็มีกลยุทธ์การรักษาความสัมพันธ์กับพันธมิตรอย่างเหนียวแน่น ผู้บริหารระดับสูงมีการออกเยี่ยมเพื่อรับทราบปัญหาอย่างสม่ำเสมอ แก้ไขปัญหาให้ลูกค้าโดยทันที เข้าถึงพื้นที่และวิถีชีวิตของผู้คนที่ต้องการสินเชื่อ วิเคราะห์ปัจจัยเสี่ยงต่างๆ จึงสามารถกำหนดสินเชื่อเช่าซื้อแบบที่มีการควบคุมความเสี่ยงได้อย่างดี รวมถึงการมีหลักประกันที่ช่วยลดความเสี่ยงอีกด้วย เพราะบริษัทให้ความสำคัญกับลูกค้าและลูกค้าของลูกค้าอย่างสำคัญสูงสุด และยังบริหารความสัมพันธ์ด้วยการเพิ่มช่องทางการขยายธุรกิจของลูกค้าด้วยการขยายการให้สินเชื่อไปครอบคลุมถึงการซื้ออะไหล่ สินเชื่อเพื่อการซ่อมแซม ฯลฯ อีกด้วย

สินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับมีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ผู้ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลได้รับจะสูงกว่าสินเชื่อบัตรเครดิต โดยผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับมีทั้งผู้ประกอบการที่เป็นสถาบันการเงิน และมีใช้สถาบันการเงิน (Non-Bank) เข้ามาแข่งขันในธุรกิจประเภทนี้เพิ่มมากขึ้น

บริษัท จึงเห็นโอกาสในการสร้างรายได้เพิ่ม โดยบริษัท ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ จากกระทรวงการคลังเมื่อวันที่ 14 ตุลาคม 2558 และเริ่มให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับเมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2558 โดยการปล่อยสินเชื่อส่วนบุคคลให้กับพนักงานของบริษัท ที่ลงนามบันทึกข้อตกลง (MOU) ภายใต้ชื่อ “สินเชื่อสบายใจพนักงาน” รวมถึง “สินเชื่อสบายใจตลาด” ซึ่งบริษัท ให้ความสำคัญต่อการบริหารความเสี่ยงในการแข่งขันในธุรกิจนี้ โดยทีมบริหารความเสี่ยงได้ศึกษาข้อมูล วิเคราะห์ปัจจัยเสี่ยงต่างๆ และกำหนดเงื่อนไขคุณลักษณะของผู้ขอสินเชื่อ เพื่อประเมินความสามารถในการผ่อนชำระ รวมถึงการวางกลยุทธ์ในเรื่องการจัดเก็บให้สอดคล้องกับลักษณะของลูกค้าด้วย

การกำกับดูแลสินเชื่อนาโนไฟแนนซ์ โดยประกาศฉบับที่ 58 เรื่องสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ เรื่องการกำหนดสถาบันการเงินและอัตราดอกเบี้ยที่สถาบันการเงินอาจคิดได้จากผู้กู้ยืม โดยธนาคารแห่งประเทศไทยได้ออกประกาศ เรื่องการกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับสำหรับผู้ประกอบธุรกิจที่มีใช้สถาบันการเงิน เพื่อแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบ และให้บุคคลธรรมดาที่ไม่มีทรัพย์สินเป็นหลักประกันให้สามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลเพื่อนำเงินลงทุนไปใช้ในการประกอบอาชีพ การแข่งขันในธุรกิจสินเชื่อนาโนไฟแนนซ์แม้ว่าจะมีผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตเป็นจำนวนมาก แต่

ยังคงมีการแข่งขันในธุรกิจที่ไม่รุนแรง เนื่องจากผู้ประกอบการแต่ละรายใช้กลยุทธ์ในการมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าของตนเองเป็นหลัก ประกอบกับสถาบันการเงินขนาดใหญ่ยังไม่เข้ามาให้บริการสินเชื่อออนไลน์แบบดังกล่าว ดังนั้นการให้บริการสินเชื่อออนไลน์แบบนี้จะเปิดโอกาสของบริษัท ในการขยายและต่อยอดการประกอบธุรกิจของบริษัท ได้ อีกทางหนึ่งเช่นกันแต่ด้วยบริษัทได้ตระหนักถึงการแข่งขันและความเสี่ยงของการทำธุรกิจนี้ บริษัท จึงเลือกที่จะเริ่มเสนอสินเชื่อออนไลน์ให้กับกลุ่ม พ่อค้า แม่ค้าเจ้าของแผงค้า ที่มีที่อยู่หลักแหล่งที่ตลาดคลองเตยเท่านั้น เพราะเป็นกลุ่มที่บริษัท มีความใกล้ชิดกับลูกค้าและยังมีพันธมิตรในการดำเนินธุรกิจนี้ จึงทำให้มั่นใจในประสิทธิภาพการบริหารความเสี่ยงสำหรับกลุ่มนี้เช่นกัน

2. ความเสี่ยงด้านการเงิน

2.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

เนื่องจากธุรกิจหลักของบริษัท คือธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อและสินเชื่อส่วนบุคคล ซึ่งบริษัท มีรายได้จากดอกเบี้ยรับของสินเชื่อดังกล่าวซึ่งกำหนดเป็นอัตราคงที่ ในขณะที่บริษัท มีค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยจ่ายเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินซึ่งกำหนดเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ซึ่งทำให้บริษัท อาจมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย อย่างไรก็ตาม บริษัท มีได้พึ่งพิงเงินทุนจากแหล่งเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเป็นหลัก แต่เงินทุนส่วนใหญ่นั้นมาจากการออกและเสนอขายหุ้นกู้และเงินกู้ระยะสั้นซึ่งมีภาระดอกเบี้ยจ่ายในอัตราคงที่ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัท มีเงินกู้ระยะสั้นจากบุคคลอื่นทั้งสิ้น 214.00 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 13.08 ของหนี้สินรวม) ในขณะที่มีหุ้นกู้ที่ยังไม่ได้ไถ่ถอนรวมทั้งสิ้น 1,185.42 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 72 ของหนี้สินรวม)

นอกจากนี้ บริษัท ยังมีนโยบายในการจัดกระแสเงินสดรับ (เงินกู้ยืมจากตลาดตราสารหนี้) และกระแสเงินสดจ่าย (การให้สินเชื่อ) อย่างระมัดระวัง อีกทั้ง บริษัท ยังสามารถลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยในระดับหนึ่งด้วยการกำหนดอัตราดอกเบี้ยรับของสินเชื่อใหม่เพื่อให้สอดคล้องกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมในขณะนั้นได้ ในขณะเดียวกันหากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมปรับตัวลดลงจะส่งผลให้บริษัท มีกำไรจากส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน

2.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินกู้ยืม

บริษัท มีแหล่งเงินกู้ยืมเพื่อนำมาให้สินเชื่อแก่ลูกค้าของบริษัท โดยส่วนใหญ่มาจากการออกและเสนอขายหุ้นกู้ในตลาดตราสารหนี้ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัท มีหุ้นกู้ที่ยังไม่ได้ไถ่ถอนรวมทั้งสิ้น 1,185.42 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 72 ของหนี้สินรวม) โดยบริษัท ในฐานะผู้ออกหุ้นกู้มีหน้าที่ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) ณ วันสิ้นงวดบัญชีของผู้ออกหุ้นกู้ ตามงบการเงินรวมของผู้ออกหุ้นกู้ที่ได้ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีแล้ว เป็นอัตราส่วนไม่เกิน 5:1 (ห้าต่อหนึ่ง) เท่า (รายละเอียดเป็นไปตามข้อกำหนดว่าด้วยสิทธิและหน้าที่ของผู้ออกหุ้นกู้และผู้ถือหุ้นกู้แต่ละชุด) ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัท มีอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามนิยามของข้อกำหนดสิทธิและหน้าที่ของผู้ออกหุ้นกู้และผู้ถือหุ้นกู้ที่อัตรา 3.17 เท่า

2.3 ความเสี่ยงจากความไม่สอดคล้องระหว่างระยะเวลาการให้สินเชื่อกับแหล่งเงินทุน

เนื่องจากธุรกิจหลักของบริษัท มาจากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อซึ่งโดยปกติมีอายุมากกว่า 1 ปี ในขณะที่แหล่งเงินทุนส่วนหนึ่งของบริษัท เป็นเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและการออกตราสารหนี้ที่มีระยะสั้น จึงอาจมีความเสี่ยงจากความแตกต่างกันของระยะเวลา และอาจทำให้กระแสเงินสดรับและจ่ายไม่สอดคล้องกัน

2.4 ความเสี่ยงจากการไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนด

บริษัทฯ มีสิทธิที่จะไถ่ถอนหุ้นกู้คืนก่อนวันครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ได้ (Call Option) ทั้งจำนวนหรือบางส่วน ตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้ โดยสิทธิดังกล่าวเป็นสิทธิเฉพาะของบริษัทฯ เท่านั้น ผู้ลงทุนจึงมีความเสี่ยงในการได้รับชำระหนี้คืนก่อนกำหนด ซึ่งบริษัทฯ สามารถใช้สิทธิในการไถ่ถอนหรือชำระคืนเงินต้นหุ้นกู้ทั้งจำนวนหรือบางส่วน (และไม่ว่าในคราวเดียว หรือหลายคราว) ก่อนวันครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ เริ่มจาก (และรวมถึง) วันครบรอบปีที่ 1 ของอายุหุ้นกู้ โดยวันที่จะมีการชำระคืนหนี้เงินต้นหุ้นกู้ก่อนครบกำหนดดังกล่าวจะต้องตรงกับวันครบกำหนดชำระดอกเบี้ย (ไม่ว่างวดใด ๆ) เท่านั้น ทั้งนี้ การที่บริษัทฯ จะใช้สิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้หรือไม่นั้นขึ้นอยู่กับพิจารณาสภาวการณ์โดยรวม และปัจจัยต่างๆ เป็นหลัก อย่างไรก็ตาม การไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนดดังกล่าวอาจทำให้ผู้ลงทุนไม่ได้รับผลตอบแทนตามที่ผู้ลงทุนคาดหวัง และผู้ลงทุนยังต้องเสี่ยงจากการลงทุนต่อ อันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในตลาดเงิน ซึ่งจะส่งผลให้ผู้ลงทุนไม่สามารถนำเงินต้นและดอกเบี้ยที่ได้รับจากการไถ่ถอนหุ้นกู้ดังกล่าวไปลงทุนต่อภายในอัตราผลตอบแทนที่คาดหวังในระดับเดิมที่เคยได้รับและยังส่งผลต่อผลตอบแทนที่เปลี่ยนแปลงไปตามอัตราดอกเบี้ยนั้นๆ ด้วยแม้ว่าบริษัทฯ จะชำระค่าธรรมเนียมให้แก่ผู้ถือหุ้นกู้ในอัตราร้อยละ 0.20 ถึง 0.25 ของจำนวนเงินต้นของหุ้นกู้ที่มีการไถ่ถอนก็ตาม

2.5 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงมาตรฐานบัญชี

มาตรฐานบัญชีใหม่ (TFRS 9) ที่จะบังคับใช้ในวันที่ 1 มกราคม 2563 ได้ปรับเปลี่ยนหลักการเกี่ยวกับการจัดประเภทและการวัดมูลค่าของเครื่องมือทางการเงิน และการวัดมูลค่าของเครื่องมือทางการเงิน โดยมีส่วนที่สำคัญ คือ การตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเพื่อรองรับผลเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากสินทรัพย์และภาระผูกพัน เช่น เงินให้สินเชื่อจากแนวคิดเดิมที่ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจากความเสียหายที่เกิดขึ้นแล้ว (Incurred Loss) เป็นการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเพื่อรองรับความเสียหายที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต (Expected Loss: EL) เพื่อให้ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสะท้อนความเสี่ยงด้านเครดิตตลอดอายุของลูกหนี้ โดยกำหนดให้พิจารณาจากข้อมูลทั้งในอดีต ปัจจุบัน และเหตุการณ์ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต (Forward-looking Information) โดยพิจารณาตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญต่างกันตามสถานะหรือชั้น (Stage) ของลูกหนี้ สำหรับลูกหนี้ Stage 1 (กลุ่มที่มีความเสี่ยงด้านเครดิตไม่เปลี่ยนแปลงจากวันแรกของการให้สินเชื่อ) ให้ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเพื่อรองรับความเสียหายที่คาดว่าจะเกิดขึ้นภายใน 1 ปีข้างหน้า (1-year EL) และลูกหนี้ Stage 2 (กลุ่มที่มีความเสี่ยงเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ) และ Stage 3 (กลุ่มหนี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หรือ Non-performing loan: NPL) ให้ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเพื่อรองรับความเสียหายที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุของลูกหนี้ (Lifetime EL) ทำให้บริษัทฯ ต้องตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ เพิ่มขึ้นตามสถานะของลูกหนี้ที่เปลี่ยนแปลงไป

อย่างไรก็ตามอัตราการจัดตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญขึ้นอยู่กับตัวแปรหลายปัจจัย เช่น ข้อมูลทั่วไปของผู้กู้ ข้อมูลสัญญาเงินกู้ในแต่ละประเภท และ ข้อมูลประวัติการชำระหนี้ จากที่ผ่านมาในอดีตต่อเนื่องถึงปัจจุบันและคาดการณ์ความน่าจะเป็นในอนาคต บริษัทฯ อาจต้องเผชิญกับการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเพิ่มขึ้น และอาจกระทบต่องบการเงินในแต่ละงวดได้ โดยจะทำให้ค่าใช้จ่ายทางบัญชีเพิ่มขึ้น แต่ไม่กระทบต่อกระแสเงินสดของบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีลูกหนี้สุทธิที่ค้างชำระเกิน 3 งวด ของสัญญาเช่าซื้อ จำนวน 15.25 ล้านบาท ขณะที่ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 3.33 ล้านบาท และมีลูกหนี้สุทธิที่ค้างชำระเกิน 3 งวด ของสินเชื่อเงินกู้ 5.07 ล้านบาท และมีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 3.65 ล้านบาท จะเห็นได้ว่าปริมาณการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญคำนวณจากจำนวนลูกหนี้สุทธิหลังหักมูลค่าหลักประกัน ซึ่งบริษัทได้ทดสอบความพอเพียงของค่าเผื่อหนี้

สงสัยจะสูญดังกล่าวด้วยความระมัดระวังใกล้ชิดภายใต้แนวตามปฏิบัติทางการบัญชีเรื่องมาตรการผ่อนปรนชั่วคราวสำหรับกิจการที่ให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทย

3 ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติการ

3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องจักรกลการเกษตร

บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อซึ่งพึ่งพิงกลุ่มผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรรายใหญ่ คือ กลุ่มเกษตรพัฒนา จากการปล่อยสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรในแต่ละปี โดยครอบคลุมหอยกอบซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทในกลุ่มเกษตรพัฒนา (กลุ่มเกษตรพัฒนาประกอบด้วยบริษัท เกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด และบริษัท เครื่องจักรกลเกษตรไทย จำกัด อันเป็นกลุ่มของผู้ผลิตสินค้าประเภทเครื่องเกี่ยวนวดข้าว) ไม่มีความสัมพันธ์ในฐานะที่เป็นกรรมการ และ/หรือผู้บริหาร ปัจจุบันกลุ่มเกษตรพัฒนามีการจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรผ่านบริษัทเป็นหลัก ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 40 จากยอดขายรวมของกลุ่มเครื่องจักรกลการเกษตร จึงอาจทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการจัดหาสินค้าเพื่อปล่อยสินเชื่อในอนาคตหากผู้ผลิตดังกล่าวลดการทำธุรกิจร่วมกับบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ เนื่องจากรายได้หลักมาจากการจำหน่ายสินค้าของผู้ผลิต อย่างไรก็ตาม ในการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้สร้างมูลค่าเพิ่มและความภักดีให้กับสินค้าของผู้ผลิตด้วยการเพิ่มบริการสินเชื่อด้านต่างๆ ให้กับสินค้าและลูกค้า เช่น สินเชื่อเพื่อซื้ออะไหล่ สินเชื่อเพื่อซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตร สินเชื่อเพื่อออกรถคันใหม่ เป็นต้น ซึ่งบริการที่แตกต่างและหลากหลายเหล่านี้ เป็นประโยชน์และสามารถขยายฐานลูกค้าให้กับผู้ผลิตได้อย่างกว้างขวาง ซึ่งเป็นการดำเนินธุรกิจที่พึ่งพากันและกัน อีกทั้งบริษัทฯ และผู้ผลิตเป็นพันธมิตรด้านธุรกิจที่ทำการค้าต่อเนื่องมาอย่างยาวนานและมีเป้าหมายการทำธุรกิจอย่างเดียวกัน คือ ความสำเร็จของลูกค้า ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ และพันธมิตรสามารถดำเนินธุรกิจต่อเนื่องกันไปได้

3.2 ความเสี่ยงจากการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรที่ยืดคืบมา

ในกรณีที่ลูกหนี้ผิดนัดชำระหนี้เกินกว่าเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนดไว้ บริษัทฯ จะส่งหนังสือแจ้งเตือนพร้อมคำปรับให้แก่ลูกหนี้มาชำระหนี้ ขณะเดียวกันบริษัทฯ จะมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ติดต่อเข้าพบลูกหนี้เพื่อหาแนวทางแก้ไขร่วมกัน โดยหากลูกหนี้ไม่สามารถดำเนินการแก้ไขตามแผนงานที่ร่วมกันกำหนดไว้ได้ บริษัทฯ จะเจรจาเพื่อให้ลูกหนี้ส่งมอบเครื่องจักรกลการเกษตรคืนให้กับบริษัทฯ ทั้งนี้บริษัทฯ กำหนดให้ลูกหนี้สามารถติดต่อไถ่ถอนเครื่องจักรกลการเกษตรได้ และเมื่อพ้นกำหนดระยะเวลาไถ่ถอนแล้ว บริษัทฯ จะดำเนินการประกาศขายทอดตลาดให้กับผู้ที่สนใจติดต่อขอซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรดังกล่าว หากการขายทอดตลาดไม่เพียงพอต่อการชำระหนี้ บริษัทฯ สามารถเรียกร้องส่วนที่เหลือจากลูกหนี้ และ/หรือผู้ค้ำประกันได้ ซึ่งในกรณีที่บริษัทฯ ไม่สามารถเรียกร้องหนี้ส่วนที่เหลือได้ บริษัทฯ จะรับรู้ผลขาดทุนจากการขายเครื่องจักรกลการเกษตรที่ยืดคืบมา โดยราคาการขายทอดตลาดจะขึ้นกับสภาพอายุการใช้งาน และความนิยมของเครื่องจักรกลการเกษตร รวมถึงขึ้นกับสภาพของตลาดและความต้องการในขณะนั้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีฐานข้อมูลเพื่อติดต่อกับลูกค้าหรือผู้ที่มีความสนใจซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรที่ใช้งานแล้ว (มือสอง) เพื่อใช้เป็นช่องทางในการจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรที่ได้จากการยึดมาอีกช่องทางหนึ่ง

อนึ่งบริษัทฯ พิจารณาการปล่อยสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรที่เป็นความต้องการและเป็นที่ยอมรับของตลาด เพื่อลดผลกระทบจากการขายทอดตลาดทรัพย์สินที่ยืดคืบมา รวมทั้งการเพิ่มช่องทาง สำหรับการเป็นตัวกลางในตลาด

รถมือสองเพื่อรองรับความต้องการที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง และเพื่อเป็นการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรที่ยืดคืบมา

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้มีการตั้งค่าเผื่อหนี้สูญไว้เพียงพอ และสามารถบริหารจัดการความเสี่ยงจากผลขาดทุนที่อาจจะเกิดขึ้นได้ ประกอบกับกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ เป็นกลุ่มเกษตรกร ซึ่งเป็นกลุ่มที่ค่อนข้างมีความซื่อตรงในการชำระหนี้

3.3 ความเสี่ยงจากการทุจริตของพนักงาน

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจการให้สินเชื่อเช่าซื้อ สินเชื่อเงินกู้ยืมแบบมีหลักประกัน และสินเชื่อส่วนบุคคลแบบไม่มีหลักประกัน ซึ่งบริษัทฯ มีการกำหนดขั้นตอนการดำเนินงานในการสอบทานการปล่อยสินเชื่อกับลูกค้าที่ได้รับสินเชื่อจากบริษัทฯ เพื่อยืนยันว่าลูกค้าได้รับเงินครบถ้วนตามสัญญา และในการชำระเงินของลูกค้า บริษัทฯ กำหนดให้ลูกค้าชำระเงินผ่านช่องทางที่บริษัทฯ กำหนดไว้เท่านั้น และเมื่อบริษัทฯ ตรวจสอบการชำระเงินของลูกค้าแล้ว จะทำการแจ้งให้ลูกค้ารับทราบและออกใบเสร็จรับเงินให้กับลูกค้า ประกอบกับบริษัทฯ มีระบบการตรวจสอบและการสอบทานระบบการรับเงิน-จ่ายเงิน โดยที่ผ่านมามีบริษัทฯ ไม่เคยตรวจพบการกระทำการทุจริตของพนักงานแต่อย่างใด

ในปี 2563 ฝ่ายตรวจสอบภายใน ได้มีการวางแผนงานการตรวจสอบระบบ กระบวนการทำงาน และรับเรื่องร้องเรียนและการแจ้งเบาะแสการกระทำผิดจากการที่ลูกค้าไม่ได้รับความสะดวกในการให้บริการ หรือมีปัญหาในการใช้บริการสินเชื่อ หรือต้องการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด โดยลูกค้าสามารถแจ้งข้อมูลผ่านช่องทางตามที่บริษัทฯ กำหนดไว้ โดยบริษัทฯ ได้กำหนดให้มีวิธีการบริหารและผู้รับผิดชอบในการจัดการข้อร้องเรียนและการแจ้งเบาะแสการกระทำผิดดังกล่าว โดยที่ผ่านมามีบริษัทฯ ไม่เคยได้รับร้องเรียนและไม่ได้รับแจ้งเบาะแสการกระทำผิดแต่อย่างใด

3.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะ

ไม่ว่าจะเป็นการปล่อยสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตร หรือสินเชื่อส่วนบุคคลนั้น จำเป็นต้องอาศัยเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อและเจ้าหน้าที่การตลาดที่มีความชำนาญ มีประสบการณ์ในการทำความเข้าใจสภาพธุรกิจเกษตรกรรม ตลอดจนลูกค้ากลุ่มเป้าหมายซึ่งมีลักษณะเฉพาะที่แตกต่างจากกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้จากเงินเดือนประจำ หรือ พ่อค้าแม่ค้าในตลาด รวมถึงลูกค้าจากธุรกิจการท่องเที่ยว ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีการบริหารความเสี่ยงเรื่องความรู้ความสามารถ และทักษะเฉพาะด้านของบุคลากร ที่อาจจะส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทฯ ในระยะสั้นได้ ด้วยการจัดวางระบบการทำงานและคู่มือการปฏิบัติงานที่ชัดเจน เพื่อให้เจ้าหน้าที่ปฏิบัติตามได้เป็นมาตรฐานเดียวกัน และการสนับสนุนให้มีการแบ่งปันความรู้ระหว่างกัน เพื่อเป็นการลดการพึ่งพิงเจ้าหน้าที่คนใดคนหนึ่ง รวมทั้งสามารถทำให้เจ้าหน้าที่ที่เข้าใหม่ทำงานได้อย่างถูกต้องในเวลาอันรวดเร็ว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการมุ่งใจให้บุคลากรทำงานอยู่กับบริษัทฯ ในระยะยาวด้วยรูปแบบผลตอบแทนที่เหมาะสม มีสวัสดิการที่ดี และมีความก้าวหน้าในตำแหน่งหน้าที่การงาน

4. ความเสี่ยงด้านสินเชื่อ

ความเสี่ยงต่อผลการดำเนินงานอันเกิดจากสินเชื่อที่ค้างชำระเกินกำหนด

เนื่องจากฐานลูกค้าหลักของบริษัทฯ เป็นกลุ่มเกษตรกร ซึ่งมักจะมีรายได้จากการเพาะปลูกพืชผลทางการเกษตร จึงทำให้ในกรณีที่เกิดภัยธรรมชาติ เช่น อุทกภัย ภัยแล้ง การระบาดของศัตรูพืช โรคระบาด หรือการเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐเกี่ยวกับโครงสร้างการผลิตในภาคการเกษตร หรือปัญหาการค้าพืชผลทางการเกษตรมีความผันผวน อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อความสามารถในการชำระคืนหนี้ได้ ธุรกิจนี้จึงอาจมีความเสี่ยงจากสินเชื่อที่ค้างชำระเกินกำหนด หากขาดความระมัดระวังในการพิจารณาอนุมัติการให้สินเชื่อและขาดระบบการควบคุมภายในที่ดี

ในส่วนของการกระบวนการวิเคราะห์สินเชื่อนั้น แต่เดิมบริษัทฯ มีการใช้ระบบเกณฑ์การให้คะแนนเครดิต (“Credit Scoring”) และการวิเคราะห์กระแสเงินสด (“Cash Flow Analysis”) ในการพิจารณาสินเชื่อ แต่ปัจจุบันได้เพิ่มกระบวนการ การนำข้อมูลลูกค้าในอดีตมาทำการวิเคราะห์โดยทีม Data Analytics เพื่อสร้าง Model AI ออก Grade เรียกว่า A Score และการตรวจสอบข้อมูล NCB ซึ่งจะมีข้อมูลในส่วนของการให้คะแนนเครดิต (“Scoring”) ที่จะนำมาพิจารณา ร่วมกับ A Score เพื่อลดความเสี่ยง

นอกจากนี้บริษัทฯ มีการติดตามดูความเพียงพอของค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของลูกค้าหนี้ตามสัญญาสินเชื่ออย่างใกล้ชิดควบคู่กับการประเมินโดยการวิเคราะห์ประวัติการชำระหนี้ อายุของลูกค้าหนี้ และการคาดการณ์เกี่ยวกับการชำระหนี้ในอนาคตของลูกค้าและมูลค่าของหลักทรัพย์เข้าซื้อเมื่อมีการยึดแล้วนำมาเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่กำหนดและจะหยุดรับรู้รายได้ดอกเบี้ยทางบัญชีเมื่อลูกค้าหนี้นี้มียอดค้างชำระเกินกว่า 3 งวดเงินขึ้นไป

ทั้งนี้บริษัทฯ มีการพิจารณาสินเชื่ออย่างเข้มงวดทุกขั้นตอนรวมทั้งให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินเชื่อโดยการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้า กล่าวคือ บริษัทฯ ได้พัฒนาระบบฐานข้อมูลของลูกค้าจากการทำธุรกรรมในอดีตตลอดจนเก็บรวบรวมข้อมูลบุคคลที่เกี่ยวข้องในการประกอบอาชีพ เช่น ข้อมูลนายหน้ารถเกี่ยวกับนัดข้าว ข้อมูลคนขับรถเกี่ยวนาข้าวผ่านระบบงานสารสนเทศ ทำให้บริษัทฯ สามารถกลั่นกรองคุณภาพลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วยการตรวจสอบประวัติการชำระหนี้จากฐานข้อมูลของลูกค้าที่มีอยู่ นอกจากนี้บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายประกอบธุรกิจเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากลูกค้าหนี้ที่ค้างชำระเกินกำหนด โดยได้ให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินเชื่อและหลักประกัน บริษัทฯ จึงได้กำหนดมาตรการสำคัญในการประกอบธุรกิจ เช่น กำหนดหลักเกณฑ์ในการอนุมัติสินเชื่อที่ชัดเจน และเข้มงวดทุกขั้นตอน รวมถึงการกำหนดเงินดาวน์ที่เหมาะสมกับความเสี่ยงของลูกค้าหนี้และหลักประกันแต่ละราย นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับระบบการควบคุมภายในที่รัดกุมโดยอาศัยระบบการตรวจสอบและถ่วงดุล (Check and Balance) ซึ่งมีระบบให้เจ้าหน้าที่การตลาด เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อตรวจสอบข้อมูลลูกค้าโดยตรงกับลูกค้า และคณะกรรมการบริหารสินเชื่อเป็นผู้พิจารณาอนุมัติสินเชื่ออีกครั้ง เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานการอนุมัติสินเชื่อของบริษัทฯ รวมทั้งมีระบบรายงานที่มีประสิทธิภาพ ทำให้ทราบถึงสถานะปัจจุบันของลูกค้าหนี้ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถบริหารสินเชื่อเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการค้างชำระค้างงวดเป็นจำนวนมาก บริษัทฯ จึงสามารถลดและป้องกันความเสี่ยงจากลูกค้าหนี้ที่ค้างชำระเกินกำหนดได้

สำหรับกลุ่มลูกค้าสินเชื่อส่วนบุคคล บริษัทฯ ได้มีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างทีมบริหารจัดการเก็บหนี้โดยแบ่งทีมบริหารเฉพาะกลุ่ม กำหนดให้มีการแจ้งเตือนข้อมูลการชำระให้กับลูกค้าอย่างใกล้ชิด อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ก็ยังคงต้องพัฒนากระบวนการต่างๆ ในการบริหารสินเชื่อค้างชำระให้มีประสิทธิภาพที่ดีขึ้นอย่างสม่ำเสมอ

5. ความเสี่ยงด้านกฎหมาย

5.1 ความเสี่ยงจากการถูกลูกค้าฟ้องร้องดำเนินคดี

เนื่องจากธุรกิจเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรซึ่งเป็นธุรกิจหลักประเภทหนึ่งของบริษัทฯ ถึงแม้ว่าการเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรจะตกอยู่ภายใต้ข้อบังคับเพียงกฎหมายแพ่งพาณิชย์ โดยที่ไม่อยู่ภายใต้กฎหมายเฉพาะของหน่วยงานอื่นใด โดยเฉพาะอย่างยิ่งกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค เรื่องประกาศให้ธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์เป็นธุรกิจที่ควบคุมสัญญาก็ตาม แต่บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเป็นธรรมทางสัญญาที่ลูกค้าควรจะได้รับจากสัญญาเช่าซื้อของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้เทียบเคียงข้อบังคับของกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค ในส่วนที่เป็นประโยชน์กับลูกค้า มาใส่ไว้ในสัญญาเช่าซื้อของบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ มีภาระเพิ่มมากขึ้นจากการปฏิบัติตามสัญญาเช่าซื้อของลูกค้า ซึ่งในส่วนนี้หากเกิดความผิดพลาดในการปฏิบัติตามสัญญาเช่าซื้อ บริษัทฯ อาจถูกลูกค้าดำเนินคดีในส่วนที่ปฏิบัติผิดสัญญาได้ ซึ่งที่ผ่านมายังไม่มีลูกค้ารายใดฟ้องร้องดำเนินคดีกับบริษัทฯ อันเนื่องจากบริษัทฯ ผิดสัญญาเช่าซื้อ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ใช้ความระมัดระวัง และความพยายามอย่างดีที่สุดในการปฏิบัติตามสัญญาเช่าซื้อเพื่อดำรงไว้ซึ่งความเป็นธรรมทางข้อสัญญา และความเสี่ยงในการถูกลูกค้าดำเนินคดี

สำหรับการประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ และสินเชื่อเพื่อการประกอบอาชีพ ซึ่งเป็นอีกธุรกิจหนึ่ง บริษัทฯ ได้ดำเนินกิจการทางธุรกิจ โดยยึดถือปฏิบัติตาม กฎหมายและระเบียบข้อบังคับของหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องเสมอมา โดยเฉพาะอย่างยิ่งประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ไม่ว่าจะเป็นการเรียกเก็บดอกเบี้ยตามอัตราที่กฎหมายกำหนดของสินเชื่อแต่ละประเภท ซึ่งในส่วนนี้ถือเป็นประเด็นที่เกี่ยวข้องกับความสงบเรียบร้อยและความเป็นธรรมของลูกค้า หากบริษัทฯ ละเลย ก็อาจมีผลทำให้ถูกฟ้องร้องโดยลูกค้า และผิดข้อกำหนดของธนาคารแห่งประเทศไทย โดยอดีตที่ผ่านมาบริษัทฯ ไม่เคยปฏิบัติผิดเงื่อนไขข้อกำหนดแต่อย่างใด และไม่เคยมีลูกค้าฟ้องร้องดำเนินคดีบริษัทฯ ในเรื่องดังกล่าว รวมถึงข้อร้องเรียนจากธนาคารแห่งประเทศไทย

5.2 ความเสี่ยงจาก พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562

ตามที่ภาครัฐได้ประกาศ พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 ซึ่งเป็นกฎหมายที่มีผลกระทบต่อการปฏิบัติงานของบริษัทฯ ทำให้ต้องมีการปรับปรุง พัฒนาระบบการจัดเก็บ รักษาข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้าให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของกฎหมาย ซึ่งเลื่อนวันบังคับใช้ออกไปเป็นวันที่ 27 พฤษภาคม 2564 อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้เตรียมความพร้อมในการปฏิบัติงานดังกล่าวมาเป็นเวลาพอสมควร ทั้งความพร้อมด้านระบบปฏิบัติงานเอกสาร รวมถึงการว่าจ้างผู้ทรงคุณวุฒิมาเป็นที่ปรึกษาในการจัดทำกระบวนการทำงานให้สอดคล้องกับข้อกำหนดทางกฎหมาย เพื่อลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นจากกฎหมาย

6. ความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ

6.1 ความเสี่ยงด้านโครงสร้างพื้นฐานและสนับสนุนองค์กร

การรักษาความปลอดภัยข้อมูลและระบบคอมพิวเตอร์มีวัตถุประสงค์เพื่อควบคุมบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องมิให้เข้าถึง ล่วงรู้ หรือแก้ไขเปลี่ยนแปลง ข้อมูลหรือการทำงานของระบบคอมพิวเตอร์ในส่วนที่มีได้อำนาจหน้าที่เกี่ยวข้อง ส่วนการป้องกันการบุกรุกผ่านระบบเครือข่ายมีวัตถุประสงค์เพื่อป้องกันบุคคล ไวรัส หรือภัยคุกคาม ต่างๆ มิให้เข้าถึง หรือ

สร้างความเสียหาย แก่ข้อมูลหรือการทำงานของระบบคอมพิวเตอร์ โดยครอบคลุมรายละเอียด ในการรักษาความปลอดภัยข้อมูล ระบบคอมพิวเตอร์ เครื่องแม่ข่าย และระบบเครือข่าย โดยในส่วนของเทคโนโลยีสารสนเทศ มีการป้องกันเกี่ยวกับระบบ ดังนี้

- การดูแลบริหารจัดการข้อมูล
- การควบคุมการกำหนดสิทธิให้แก่ผู้ใช้งาน
- การควบคุมการใช้งานบัญชีรายชื่อผู้ใช้งาน และรหัสผ่าน
- การรักษาความปลอดภัยระบบคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server)
- การบริหารจัดการและการตรวจสอบระบบเครือข่าย (Network)
- การป้องกันไวรัส และ ผู้บุกรุกจากภายนอก
- การควบคุมการทำงานและการตรวจสอบเข้าถึงข้อมูล (audit logs)

นอกจากความเสี่ยงดังกล่าวแล้ว ในกรณีเกิดเหตุฉุกเฉิน ในส่วนงานเทคโนโลยีสารสนเทศของทางบริษัทฯ มีการเตรียมความพร้อมของสถานการณ์ฉุกเฉินด้วยแผนสำรองฉุกเฉิน (BCP) โดยมีกระบวนการเตรียมความพร้อมตลอดเวลา เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าบริษัทฯ จะยังคงดำเนินธุรกิจต่อไปได้ และในกรณีที่เหตุการณ์ที่ไม่สามารถเข้าสำนักงานได้ ยังมีการเตรียมพร้อมในเรื่องของอุปกรณ์ โทรศัพท์ สถานที่ เพื่อให้ธุรกิจดำเนินต่อไปได้เช่นกัน

6.2 ความเสี่ยงด้านข้อมูลและระบบสารสนเทศ

ปัจจุบัน การดำเนินธุรกิจของสถาบันการเงินได้ก้าวเข้าสู่ยุคดิจิทัลอย่างเต็มรูปแบบ โดยอาศัยเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นตัวขับเคลื่อนและเป็นโครงสร้างพื้นฐานที่ช่วยเสริมสร้างประสิทธิภาพในกระบวนการทางธุรกิจให้รองรับกลยุทธ์ทางธุรกิจ นอกจากนี้ การพัฒนานวัตกรรมยังช่วยลดต้นทุนและเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน เพื่อให้สามารถให้บริการลูกค้าและคู่ค้าทางธุรกิจได้อย่างสะดวก รวดเร็วและตอบสนองความต้องการของลูกค้าและคู่ค้าได้หลากหลายมากยิ่งขึ้น

ข้อมูล คือส่วนสำคัญของระบบสารสนเทศ และถือเป็นทรัพยากรอันมีค่ามากที่สุดอย่างหนึ่งขององค์กร ดังนั้น การปกป้องดูแลจึงเป็นสิ่งสำคัญ บริษัทฯ จึงจำเป็นต้องมีมาตรการในการป้องกันและควบคุมการใช้งานระบบสารสนเทศให้ปลอดภัยและเชื่อถือได้ สิ่งที่เป็นที่ยอมรับว่ามีความสำคัญอย่างยิ่งก็คือ การคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (Data Privacy) และ ความปลอดภัยของฐานข้อมูล (Data Security) ไปพร้อม ๆ กัน เพราะทั้งสองอย่างนี้คือสิ่งที่เข้ามามีส่วนช่วยคุ้มครองและให้ความปลอดภัยเกี่ยวกับข้อมูลต่าง ๆ ดังนั้น บริษัทฯ จึงจำเป็นต้องมีการบริหารจัดการความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างเป็นระบบและต่อเนื่องตามมาตรฐานและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เพื่อป้องกันและพร้อมรับมือต่อความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น

เนื่องจากเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นโครงสร้างพื้นฐานสำคัญที่รองรับกระบวนการทางธุรกิจ ดังนั้นการบริหารความเสี่ยงด้านข้อมูลและเทคโนโลยีสารสนเทศ ไม่ได้เป็นความรับผิดชอบอยู่เพียงหน่วยงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเท่านั้น แต่เป็นเรื่องที่บุคลากรทุกคนทุกระดับต้องให้ความตระหนักและมีแนวทางในการบริหารความเสี่ยงที่ครอบคลุมทั้งเชิงกลยุทธ์และเชิงปฏิบัติการ บริษัทฯ จึงมีนโยบายด้านการกำกับดูแลและบริหารจัดการทรัพยากรด้านข้อมูลและเทคโนโลยีสารสนเทศ ทั้งบุคลากร กระบวนการและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศภายใต้การบริหารความเสี่ยงอย่าง

เหมาะสมและเพียงพอรองรับตามระดับความเสี่ยงที่ได้กำหนดไว้ตามนโยบายและแผนงานบริหารความเสี่ยง โดยเริ่มตั้งแต่การตั้งคณะกรรมการและผู้บริหารระดับสูงที่ให้ความสำคัญในการผลักดันและยกระดับการบริหารความเสี่ยงด้านข้อมูลและเทคโนโลยีสารสนเทศ สร้างวัฒนธรรมและพฤติกรรมร่วมของบุคลากรในองค์กรให้ตระหนักถึงความเสี่ยงอย่างรอบด้าน การสร้างธรรมาภิบาลที่ดีในองค์กรโดยมีโครงสร้าง บทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบอย่างเหมาะสมตามหลักการถ่วงดุล (check and balance) การแบ่งแยกหน้าที่ ความรับผิดชอบอย่างชัดเจน (segregation of duties) ในการปฏิบัติงาน การบริหารความเสี่ยง การกำกับดูแลการปฏิบัติตามกฎหมายและหลักเกณฑ์ และการตรวจสอบด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมถึงการดูแลให้บุคลากรมีความรู้ความเชี่ยวชาญอย่างเพียงพอ ตลอดจนเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจในการใช้ข้อมูลและระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้กับบุคลากรอย่างต่อเนื่อง

ความเสี่ยงด้านสารสนเทศหากไม่ได้รับการบริหารจัดการและควบคุมอย่างเพียงพอ อาจทำให้เกิดช่องโหว่ด้านการรักษาความปลอดภัย ความถูกต้องเชื่อถือได้ และความพร้อมใช้ของระบบในการให้บริการ ซึ่งอาจนำไปสู่ความเสี่ยงด้านความน่าเชื่อถือ ชื่อเสียง ภาพลักษณ์ การปฏิบัติตามกฎหมายและหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อแสดงในมูลค่าตามสัญญาหักด้วยดอกเบี้ยที่ยังไม่รับรู้เป็นรายได้ และค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ โดยจำแนกตามอายุหนี้ค้างชำระและการสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ได้ดังนี้

ประเภทลูกหนี้	สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2563		2562		2561	
	มูลค่า	สัดส่วน	มูลค่า	สัดส่วน	มูลค่า	สัดส่วน
	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)
ลูกหนี้ปกติ(Performing)	1,416.70	87	1,154.88	67	1,106.32	72
เกินวันครบกำหนดชำระ						
เกินกว่า 1 - 3 งวด(Under - Performing)	184.84	11	491.08	29	360.80	23
เกินกว่า 3 งวดขึ้นไป(Non - Performing)	15.25	2	75.62	4	75.18	5
รวม	1,616.79	100	1,721.58	100	1,542.30	100
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(27.00)	(2)	(59.69)	(3)	(68.81)	(4)
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ-สุทธิ	1,589.79	98	1,661.89	97	1,473.49	96

หมายเหตุ : บริษัทฯ กำหนดการชำระหนี้ของลูกหนี้เป็นงวดละ 3 เดือน

4.2 ลูกหนี้สินเชื่อเงินกู้รวม (ส่วนบุคคลและนิติบุคคล)

ลูกหนี้สินเชื่อเงินกู้รวม แสดงในมูลค่าตามสัญญาหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ โดยจำแนกตามอายุหนี้ค้างชำระและการสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ได้ดังนี้

ประเภทลูกหนี้	สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2563		2562		2561	
	มูลค่า	สัดส่วน	มูลค่า	สัดส่วน	มูลค่า	สัดส่วน
	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)
ลูกหนี้ปกติ (Performing)	461.59	88	502.03	78	365.26	76
เกินวันครบกำหนดชำระ						
เกินกว่า 1 - 3 งวด (Under - Performing)	56.99	11	76.34	12	64.90	14
เกินกว่า 3 งวดขึ้นไป (Non - Performing)	5.07	1	68.94	11	50.04	10
รวม	523.65	100	647.31	100	480.20	100
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(13.85)	(3)	(33.64)	(5)	(19.60)	(4)
ลูกหนี้ตามสินเชื่อบุคคล-สุทธิ	509.80	97	613.67	95	460.60	96

การรับรู้รายได้

- รายได้จากสิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญาเช่าซื้อ

เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 17 เรื่อง สัญญาเช่า บริษัทฯ ต้องบันทึกรายได้จากสิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญาเช่าซื้อที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้โดยรับรู้เป็นรายได้ตามอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

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

- รายได้จากสินเชื่อเงินกู้

บริษัทฯ รับรู้รายได้ดอกเบี้ยรับจากสินเชื่อเงินกู้ ตามเกณฑ์คงค้าง

บริษัทฯ จะหยุดรับรู้รายได้ดอกเบี้ยรับจากสินเชื่อเงินกู้ เมื่อลูกหนี้ค้างชำระเกินกว่า 3 งวดขึ้นไป

- รายได้ค่าปรับจากการชำระล่าช้าตามสัญญาเช่าซื้อ

เพื่อให้บริษัทฯ สามารถเจรจาประนีประนอมกับลูกค้าได้ เห็นควรให้รับรู้รายได้จากค่าปรับล่าช้า ตามจริงเมื่อมีการชำระเงินโดยคำนึงถึงความสมเหตุสมผล ความแน่นอนทางเศรษฐกิจของจำนวนเงินที่คาดว่าจะได้รับในอนาคตเป็นเกณฑ์

- รายได้อื่น เช่น ดอกเบี้ยรับ ส่วนลดรับ จากการขายทรัพย์สินตามสัญญาเช่าซื้อ ส่วนลดรับจากการเป็นนายหน้าประกันภัย

ให้รับรู้ตามเกณฑ์คงค้าง โดยตั้งค้างรับเมื่อเกิดรายการ หรือเมื่อรับเงิน แล้วแต่อย่างใดจะเกิดก่อน

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ได้แก่ เงินสดในมือ และเงินฝากธนาคารทุกประเภทที่มีวันครบกำหนดไม่เกิน 3 เดือน นับจากวันที่ได้มา และไม่มีข้อจำกัดในการเบิกใช้

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ(ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น)

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ-สุทธิ แสดงในมูลค่าตามสัญญาบวกด้วยภาษีมูลค่าเพิ่มที่บริษัทจ่ายแทน หักด้วย ดอกเบี้ยที่ยังไม่รับรู้เป็นรายได้ และค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2563

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ – สุทธิแสดงในมูลค่าตามสัญญาบวกด้วยภาษีมูลค่าเพิ่มที่บริษัทจ่ายแทนหักด้วย ดอกเบี้ยที่ยังไม่รับรู้เป็นรายได้ และประมาณการค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

ลูกหนี้สินเชื่อเงินกู้-สุทธิ แสดงในมูลค่าตามสัญญาบวกด้วยดอกเบี้ยค้างรับและหักประมาณการค่าเผื่อ ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

บริษัทรับรู้ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นสำหรับลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและลูกหนี้สินเชื่อเงินกู้ตาม วิธีการทั่วไป (General Approach) โดยบริษัทพิจารณาการเปลี่ยนแปลงในความเสี่ยงด้านเครดิตของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและลูกหนี้สินเชื่อเงินกู้ดังกล่าวเป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

กลุ่มที่ 1 : ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและลูกหนี้สินเชื่อเงินกู้ที่ไม่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต (Performing) บริษัทรับรู้ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นด้วยจำนวนเงินเท่ากับผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นใน 12 เดือนข้างหน้า สำหรับลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและลูกหนี้สินเชื่อเงินกู้ที่มีระยะเวลาคงเหลือน้อยกว่า 12 เดือน บริษัทจะใช้ความน่าจะเป็นของการปฏิบัติผิดสัญญาที่สอดคล้องกับระยะเวลาคงเหลือ

กลุ่มที่ 2 : ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและลูกหนี้สินเชื่อเงินกู้ที่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต (Under - Performing) บริษัทรับรู้ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นด้วยจำนวนเงินเท่ากับผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุที่คาดไว้ของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและลูกหนี้สินเชื่อเงินกู้

กลุ่มที่ 3 : ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและลูกหนี้สินเชื่อเงินกู้ที่มีการด้อยค่าด้านด้านเครดิต (Non - Performing) บริษัทรับรู้ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นด้วยจำนวนเงินเท่ากับผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุที่คาดไว้ของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและลูกหนี้สินเชื่อเงินกู้

ก่อนวันที่ 1 มกราคม 2563

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ - สุทธิแสดงในมูลค่าตามสัญญาบวกด้วยภาษีมูลค่าเพิ่มที่บริษัทจ่ายแทนหักด้วย ดอกเบี้ยที่ยังไม่รับรู้เป็นรายได้ และประมาณการค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทมีนโยบายตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์การจัดชั้นอายุของลูกหนี้และเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดในการ ตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ มีดังนี้

ค่างวดค้างชำระ (คำนวณจากจำนวนเงินค้าง ชำระ) (1 งวดเท่ากับ 3 เดือน)	อัตราการตั้งค่าเผื่อฯ
ลูกหนี้ปกติ	ร้อยละ 1 ของยอดลูกหนี้สุทธิ
เกินวันครบกำหนดชำระ:	
ไม่เกิน 0.5 งวด - 3 งวด	ร้อยละ 2 ของยอดลูกหนี้สุทธิ
เกินกว่า 3 งวดขึ้นไป	ร้อยละ 100 ของยอดลูกหนี้สุทธิ
	หลังหักร้อยละ 62 ของราคาประเมิน หลักประกัน

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคลและค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล-สุทธิ แสดงในมูลค่าตามสัญญาบวกด้วยดอกเบี้ยค้างรับและหักประมาณการค่าเผื่อนี้ สงสัยจะสูญ

บริษัทมีนโยบายตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์การจัดชั้นอายุของลูกหนี้และเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดในการตั้ง ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ มีดังนี้

ค่างวดค้างชำระ	อัตราการตั้งค่าเผื่อฯ
ลูกหนี้ปกติ	ร้อยละ 1 ของยอดลูกหนี้สุทธิ
เกินวันครบกำหนดชำระ:	
เกินกว่า 0 งวด - 3 งวด	ร้อยละ 2 ของยอดลูกหนี้สุทธิ
เกินกว่า 3 งวดขึ้นไป	ร้อยละ 100 ของยอดลูกหนี้สุทธิ

ลูกหนี้สินเชื่อเงินกู้ - มีอสังหาริมทรัพย์จดทะเบียนเป็นหลักประกันและค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

ลูกหนี้สินเชื่อ - มีอสังหาริมทรัพย์จดทะเบียนเป็นหลักประกัน-สุทธิ แสดงในมูลค่าตามสัญญาบวกด้วยดอกเบี้ย ค้างรับและ หักประมาณการค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทมีนโยบายตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์การจัดชั้นอายุของลูกหนี้และเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดในการตั้ง ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ มีดังนี้

ค่าวงค้ำชำระ	อัตราการจัดตั้งค่าเผื่อ
ลูกหนี้ปกติ	ร้อยละ 1 ของลูกหนี้หักร้อยละ 70 ของราคาประเมินหลักประกัน
เกินวันครบกำหนดชำระ:	
เกินกว่า 0 งวด - 3 งวด	ร้อยละ 2 ของลูกหนี้หักร้อยละ 70 ของราคาประเมินหลักประกัน
เกินกว่า 3 งวดขึ้นไป	ร้อยละ 100 ของลูกหนี้หักร้อยละ 70 ของราคาประเมินหลักประกัน

ลูกหนี้สินเชื่อนิติบุคคลและค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

ลูกหนี้สินเชื่อนิติบุคคล-สุทธิ แสดงในมูลค่าตามสัญญาบวกด้วยดอกเบี้ยค้างรับ และหักประมาณการค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทมีนโยบายตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์การจัดชั้นอายุของลูกหนี้และเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดในการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ มีดังนี้

ค่าวงค้ำชำระ	อัตราการจัดตั้งค่าเผื่อ
ลูกหนี้ปกติ	ร้อยละ 1 ของลูกหนี้บวกดอกเบี้ยค้างรับ หักหลักประกัน
เกินวันครบกำหนดชำระ:	
เกินกว่า 0 งวด - 3 งวด	ร้อยละ 2 ของลูกหนี้บวกดอกเบี้ยค้างรับ หักหลักประกัน
เกินกว่า 3 งวดขึ้นไป	ร้อยละ 100 ของลูกหนี้บวกดอกเบี้ยค้างรับ หักหลักประกัน

นโยบายการตัดหนี้สูญ

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

ลูกหนี้ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย

ลูกหนี้ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย คือ ลูกหนี้ที่บริษัทฯ ได้ยกเลิกสัญญาเช่าซื้อแล้วและยึดเครื่องจักรกลการเกษตรคืนจากลูกหนี้ สำหรับลูกหนี้ที่อยู่ระหว่างบังคับคดีตามกฎหมาย คือ ลูกหนี้ที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการฟ้องร้องคดีเรียบร้อยแล้วและอยู่ระหว่างเรียกชำระคดี

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทลูกหนี้	ณ 31 ธันวาคม 2563		ณ 31 ธันวาคม 2562		ณ 31 ธันวาคม 2561	
	มูลค่า	จำนวน	มูลค่า	จำนวน	มูลค่า	จำนวน
	(ล้านบาท)	(ราย)	(ล้านบาท)	(ราย)	(ล้านบาท)	(ราย)
ลูกหนี้อยู่ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย (ทรัพย์สินรอการขาย)	111.12	69	72.2	69	33.84	25
ลูกหนี้อยู่ระหว่างบังคับคดีตามกฎหมาย	86.76	142	69.34	117	68.4	169
รวมลูกหนี้ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย	197.88		141.54	185	102.24	194
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(79.45)		(73.57)		(83.69)	
ลูกหนี้ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย - สุทธิ	118.43		67.97		18.55	

4.4 อุปกรณ์ และยานพาหนะ

บริษัทฯ มีสินทรัพย์ถาวรโดยมีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม มีรายละเอียด ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	มูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม			ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	31-ธ.ค.	31-ธ.ค.	31-ธ.ค.		
	2563	2562	2561		
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	2.24	2.65	1.64	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	0.32	6.2	8.09	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงาน	2.03	2.03	2.13	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	0.56	7.17	9.46	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	11.17	8.94	0.87	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	16.32	26.99	22.19		

ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2563 บริษัทได้นำมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 16 เรื่อง สัญญาเช่ามาใช้ทำให้ยานพาหนะตามสัญญาเช่าถูกจัดประเภทใหม่เป็นสินทรัพย์สิทธิการใช้

4.5 รายละเอียดของสัญญาที่สำคัญ

4.5.1 สัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานชั้น 2-3

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 2-3 ซึ่งตั้งอยู่ที่ 161/1 ซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ มีพื้นที่ใช้ สอยรวมประมาณ 875 ตารางเมตร
ระยะเวลา	: 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2561 ถึง 30 เมษายน 2564

อัตราค่าเช่า : ค่าเช่าสถานที่ และค่าบริการการดูแลและบำรุงรักษาพื้นที่ส่วนกลางในอาคาร
(ค่าเช่าและค่าบริการส่วนกลาง) ปี 2561-2564 จำนวน 525,000 บาทต่อเดือน

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

4.5.2 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 ซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ มีพื้นที่ใช้ สอยรวมประมาณ 433 ตารางเมตร
ระยะเวลา	: 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2561 ถึงวันที่ 30 เมษายน 2564 (หมายเหตุ: ทางบริษัทฯ ได้ทำการยกเลิกสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานชั้น 8 เมื่อวันที่ 11 ก.ย. 63)

อัตราค่าเช่า : ค่าเช่าสถานที่ และค่าบริการการดูแลและบำรุงรักษาพื้นที่ส่วนกลางในอาคาร (ค่าเช่าและ
ค่าบริการส่วนกลาง) ปี 2559-2560 จำนวน 251,140 บาทต่อเดือน และ (ค่าเช่าและ
ค่าบริการส่วนกลาง) 2561-2563 จำนวน 259,800 บาทต่อเดือน

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

4.5.3 สัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานชั้น 17

สรุปสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน ซึ่งบริษัทเช่าเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ โดยสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

คู่สัญญา	: บริษัท เอส จี แลนด์ จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัท 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 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 16 พฤศจิกายน 2562 ถึงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2565
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 บาท ต่อเดือน, ตั้งแต่วันที่ 16 พฤศจิกายน 2559 ถึงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2562 จำนวน 240,000 บาทต่อเดือนและตั้งแต่วันที่ 16 พฤศจิกายน 2562 ถึงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2565 จำนวน 240,000 บาทต่อเดือน

เงื่อนไขการต่อสัญญา : หากบริษัทฯ มีความประสงค์จะเช่าสถานที่เช่าต่อไปหลังจากครบกำหนดเวลาเช่า
บริษัทฯ จะต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเวลาอย่างน้อย 90 วัน โดยผู้ให้เช่าจะต่อ
อายุให้อีกเป็นระยะเวลาตามที่ผู้ให้เช่าเห็นสมควร โดยจะต่ออายุให้เฉพาะบางส่วนหรือทั้งหมดของสถานที่เช่าก็ได้ และ
คู่สัญญาจะต้องเจรจา ตกลงเกี่ยวกับอัตราค่าเช่ากันใหม่ให้แล้วเสร็จก่อนครบกำหนดอายุการเช่าไม่น้อยกว่า 60 วัน

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อทรัพย์สินของบริษัทฯ ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5
ของส่วนของผู้ถือหุ้น หรือข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไป และข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท: บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อ: GCAP
เลขทะเบียนบริษัท: 0-1075-55000-03-1
ประเภทธุรกิจ: สินเชื่อเช่าซื้อ สินเชื่อเงินกู้ยืม สินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ
และสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ
ทุนจดทะเบียน: 150,000,000 บาท (หนึ่งร้อยห้าสิบล้านบาทถ้วน) (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
ทุนเรียกชำระแล้ว: 150,000,000 บาท (หนึ่งร้อยห้าสิบล้านบาทถ้วน) (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
ชนิดและจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้ว: หุ้นสามัญ จำนวน 300,000,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้: 0.50 บาทต่อหุ้น
เว็บไซต์: www.gcapital.co.th

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่: 161/1 อาคาร เอส จี ทาวเวอร์ ชั้น 2 ซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ
แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทรศัพท์: 02-651-9995 โทรสาร: 02-651-9553

เลขานุการบริษัท : นายสุทธิ ศรีประทุม
161/1 อาคาร เอส จี ทาวเวอร์ ชั้น 2 ซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ
แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทรศัพท์: 02-651-9995 ต่อ 4200 โทรสาร: 02-651-9553
E-mail: sutthis@gcapital.co.th

นักลงทุนสัมพันธ์ : นางสาวนุชนาฏ จิรเกียรติมงคล
โทรศัพท์: 02-651-9995 ต่อ 1600 โทรสาร: 02-651-9553
E-mail: ir.gcap@gcapital.co.th

นายทะเบียนหลักทรัพย์: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
93 ชั้น 14 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์: 02-009-9999

นายทะเบียนหุ้นกู้ : ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
1222 ถนนพระราม 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์: 02-296-2000 , 02-683-1000 โทรสาร: 02-683-1304

ผู้สอบบัญชี : นางสาวนันท์นภัส วรรณสมบูรณ์
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 7793
บริษัท สอบบัญชีธรรมชาติ จำกัด
178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 6-7 ซอยเพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น20) ถนนประชาชื่น
แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800
โทรศัพท์ : 02-596-0500 ต่อ 327

ผู้ตรวจสอบภายใน: นายณรงค์พจน์ ล่องชูผล
ฝ่ายตรวจสอบภายใน / กำกับดูแลระเบียบข้อบังคับ
บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)
161/1 อาคาร เอส จี ทาวเวอร์ ชั้น 2 ซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ
แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทรศัพท์ : 02-651-9995 ต่อ 1700 โทรสาร: 02-651-9553

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

ผู้ลงทุนสามารถศึกษาข้อมูลบริษัท เพิ่มเติมได้จากแบบแสดงรายงานข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) ของบริษัท ที่
แสดงไว้ใน www.sec.or.th หรือ www.set.or.th และเว็บไซต์ของบริษัท www.gcapital.co.th