

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ลีซ อิท จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2549 ด้วยทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาท โดยมีทุนชำระแล้วจำนวน 60 ล้านบาท มีบริษัท เอสวีไอเอ จำกัด (มหาชน) (“เอสวีไอเอ”) เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 เริ่มต้นมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจสนับสนุนการค้าของกลุ่มเอสวีไอเอ ในฐานะบริษัทด้านการเงินของเอสวีไอเอ (Financial Arm) โดยการให้บริการสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน (Leasing) และสินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ (Hire Purchase) โดยเน้นกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้จำหน่ายสินค้าให้แก่กลุ่มเอสวีไอเอ กลุ่มผู้บริโภคที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเอสวีไอเอเป็นหลัก รวมถึงการให้บริการรับโอนสิทธิเรียกร้องลูกหนี้การค้า (Factoring) ให้แก่ลูกค้าของกลุ่มเอสวีไอเอที่ต้องการเงินทุนหมุนเวียนในช่วงระยะเวลาที่รอหนี้ครบกำหนดชำระ

เนื่องจากการเติบโตของกลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ (“Information Technology” หรือ “IT”) ทำให้ผลิตภัณฑ์ทางด้าน IT มีความหลากหลายมากขึ้นและมีตลาดในแต่ละผลิตภัณฑ์แตกต่างกันออกไป ในขณะที่ธุรกิจเอสวีไอเอจำกัดอยู่เพียงตลาดบางผลิตภัณฑ์ ทำให้บริษัท หันไปให้การสนับสนุนสินเชื่อของสินค้านอกกลุ่มเอสวีไอเอ รวมทั้งขยายธุรกิจในการสนับสนุนสินเชื่อนอกจากสินค้า IT เพื่อให้บริษัท สามารถบริหารจัดการและสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการในกลุ่มธุรกิจเดียวกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หลังจากที่รูปแบบการดำเนินธุรกิจได้เปลี่ยนแปลงไปตามที่กล่าวข้างต้น บริษัทฯจึงมุ่งเน้นการเติบโตและการแข่งขันทางธุรกิจโดยมีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ทางการเงินเพื่อต่อยอดการทำธุรกิจที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า จึงได้เพิ่มสินเชื่อหลากหลายประเภทมากขึ้น ได้แก่ สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond) สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ (Project Backup Financing) รวมถึงบริการจัดหาสินค้า (Trade Finance)

และเมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม 2556 บริษัทฯ ได้ทำการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด พร้อมทั้งเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท ลีซ อิท จำกัด (มหาชน)

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ ในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ปี 2550
<ul style="list-style-type: none">เพิ่มทุนชำระแล้วจำนวน 40 ล้านบาท จากทุนชำระแล้วเดิม 60 ล้านบาท เป็น 100 ล้านบาทเริ่มประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่กลุ่มลูกค้ารายย่อยที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเอสวีไอเอ เช่น นักศึกษาและบุคลากรของมหาวิทยาลัยคริสเตียน เป็นต้น
ปี 2552
<ul style="list-style-type: none">เปลี่ยนแนวทางการดำเนินธุรกิจจากเดิมที่วางจุดยืนเป็นบริษัทด้านการเงินของเอสวีไอเอ (Financial Arm) มาเป็นการดำเนินธุรกิจที่มุ่งการสร้างกำไรซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ทางการเงินใหม่ๆ ออกสู่ลูกค้าเริ่มประกอบธุรกิจบริการจัดหาสินค้า (Trade Finance) ให้แก่ลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์ทางการเงินอยู่แล้วไม่ว่าจะเป็นสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน สินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ หรือสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง
ปี 2553
<ul style="list-style-type: none">เริ่มประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond) โดยทำหน้าที่เป็นตัวกลางระหว่างธนาคารผู้ออกหนังสือค้ำประกันกับลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการชะลอและลดการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่กลุ่มลูกค้ารายย่อย เนื่องจากต้นทุนการดำเนินการสูงและมีความเสี่ยงไม่เหมาะสมกับขนาดขององค์กร

ปี 2555

- เริ่มดำเนินธุรกิจให้การสนับสนุนสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ (Project Backup Financing) สำหรับลูกค้าของบริษัทฯ ที่มีประวัติดี มีทักษะและขีดความสามารถในการทำงานโครงการนั้นๆ แต่มีข้อจำกัดเรื่องเงินทุนหมุนเวียน โดยเน้นลูกค้าที่เป็นโครงการของภาครัฐเป็นสำคัญ
- ย้ายสำนักงานจากชั้น 32 มาอยู่ที่ชั้น 21 อาคารไอที โพรเฟสชั่นแนล เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ

ม.ค.-พ.ค. ปี 2556

- ลดทุนจดทะเบียนจาก 200,000,000 บาท เหลือ 100,000,000 บาท โดยการลดมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากหุ้นละ 10.00 บาท เป็นหุ้นละ 5.00 บาท ส่งผลทำให้ทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ เท่ากับ 100,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 20,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 5.00 บาท และมีการชำระค่าหุ้นเต็มจำนวนแล้ว
- แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน
- เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 5.00 บาท เป็นหุ้นละ 1.00 บาท
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 16,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 100,000,000 บาท เป็น 116,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 16,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท โดยจัดสรรให้กับ ดร.ประสิทธิ์ กาญจนศักดิ์ชัย* ซึ่งเป็นบุคคลในวงจำกัด ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1.50 บาท
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 84,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 116,000,000 บาท เป็น 200,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 84,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท ซึ่งรายละเอียดการจัดสรรเป็นดังนี้
 - (1) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 33,600,000 หุ้นเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นของเอสวีไอเอ ตามสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นดังกล่าวในเอสวีไอเอ (Pre-emptiveright)
 - (2) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 46,200,000 หุ้นเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป
 - (3) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 4,200,000 หุ้นเสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ
 ในกรณีที่ไม่มีหุ้นเหลือจากการจองซื้อของผู้ถือหุ้นเอสวีไอเอ ตามข้อ (1) ให้เสนอขายหุ้นที่เหลือดังกล่าวให้แก่ประชาชนตามข้อ (2)

หมายเหตุ : *เนื่องจากในขณะนั้นบริษัทฯ มีความต้องการเงินทุนเพื่อขยายธุรกิจ แต่เอสวีไอเอไม่มีนโยบายที่จะขยายการลงทุนไปในธุรกิจที่ไม่ใช่ธุรกิจหลัก (Core Business) ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีความจำเป็นต้องหาผู้ร่วมลงทุนรายใหม่ โดย ดร.ประสิทธิ์ กาญจนศักดิ์ชัย เป็นเจ้าของธุรกิจจำหน่ายวัสดุก่อสร้างจำนวน 3 บริษัท รวมทั้งเป็นนักลงทุนที่มีศักยภาพในด้านเงินทุน และสามารถตัดสินใจลงทุนกับบริษัทฯ ได้ในระยะเวลาที่เหมาะสมกับความต้องการใช้เงินของบริษัทฯ โดยการเข้าลงทุนในครั้งนี้ ดร.ประสิทธิ์จะเข้ามาในฐานะผู้ถือหุ้นโดยมิได้มีส่วนร่วมในการบริหารบริษัทฯ

1.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีข้อจำกัดในการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน โดยแบ่งบริการออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้

1. **สินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงินหรือลีสซิ่ง (Leasing)** : ให้บริการสินเชื่อในรูปแบบสัญญาเช่าทางการเงินหรือสัญญาเช่าทรัพย์สินที่มีอายุสัญญาตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไป แก่กลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการที่มีสัญญาเช่ากับหน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่
2. **สินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ (Hire Purchase)** : ให้บริการสินเชื่อในรูปแบบสัญญาเช่าซื้อ ที่มีอายุไม่เกิน 3 ปี แก่กลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการที่มีสัญญาเช่ากับหน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่
3. **สินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องหรือแฟคตอริง (Factoring)** : ให้บริการสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง แก่กลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการที่มีลูกหนี้การค้าเป็นหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และเอกชนขนาดใหญ่เป็นหลัก โดยบริษัทฯ จะรับซื้อลูกหนี้การค้าประมาณร้อยละ 70 -95 ของมูลค่าในเอกสาร
4. **บริการเสริมอื่น ๆ** ได้แก่

- สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond) : ให้บริการสินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ สำหรับกลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการที่ต้องการเข้าไปประมูลงานในหน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ
 - สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ (Project Backup Financing) : ให้การสนับสนุนเงินทุนเพื่อใช้ในการจัดหาและ/หรือจัดเตรียมสินค้า (Pre-Finance) ล่วงหน้าก่อนการส่งมอบงานให้หน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่
 - บริการจัดหาสินค้า (Trade Finance) : จัดหาสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการที่ขาดเงินทุนในการจัดหาสินค้าเพื่อทำการส่งมอบงานต่อให้หน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่
- โดยบริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อแบบครบวงจรซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินการได้ตั้งแต่เริ่มประมูลงานจัดหาสินค้า หรือให้กู้เงินเพื่อไปจัดหาสินค้า เพื่อให้ลูกค้าสามารถส่งมอบงานให้กับคู่สัญญาได้ โดยหลังจากส่งมอบงานและผ่านการตรวจรับแล้ว ก็จะมีบริการสินเชื่อในรูปแบบของสัญญาเช่าทางการเงิน สัญญาเช่าซื้อ หรือสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง

1.3 โครงสร้างรายได้

ประเภทของรายได้	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้ดอกเบี้ย¹⁾						
- ตามสัญญาเช่าการเงิน	18.26	26.22	23.26	24.85	25.94	24.78
- ตามสัญญาเช่าซื้อ	10.56	15.17	9.94	10.61	8.74	8.35
- การซื้อสิทธิเรียกร้อง	20.25	29.08	21.81	23.30	22.13	21.15
- การให้กู้ยืมเงิน	-	-	10.11	10.80	16.74	16.00
รวมรายได้ดอกเบี้ย	49.07	70.47	65.12	69.56	73.55	70.28
รายได้จากค่าธรรมเนียมและบริการ²⁾						
- ตามสัญญาเช่าการเงิน	0.33	0.48	0.24	0.25	0.03	0.03
- ตามสัญญาเช่าซื้อ	0.18	0.26	0.20	0.22	0.07	0.07
- การซื้อสิทธิเรียกร้อง	6.80	9.76	4.25	4.54	4.63	4.42
- การให้กู้ยืมเงิน	-	-	8.87	9.47	11.28	10.78
- การค้ำประกันของ	0.83	1.19	0.80	0.86	2.42	2.31
รวมรายได้จากค่าธรรมเนียมและบริการ	8.14	11.69	14.36	15.35	18.43	17.61
รายได้อื่น :						
- รายได้จากบริการจัดหาสินค้า	7.96	11.43	8.13	8.69	5.61	5.36
- ดอกเบี้ยรับธนาคาร	0.02	0.03	0.01	0.02	0.01	0.01
- รายได้อื่น ³⁾	4.45	6.38	5.99	6.38	7.05	6.74
รวมรายได้อื่น	12.43	17.84	14.13	15.09	12.67	12.11
รวมรายได้	69.64	100.00	93.61	100.00	104.65	100.00

หมายเหตุ 1) รายได้ดอกเบี้ยในปี 2554 ไม่ตรงกับงบการเงิน เนื่องจากทำการปรับรายได้ดอกเบี้ยรับธนาคารจากการบันทึกเป็นรายได้ดอกเบี้ย เป็นรายได้อื่นๆ เพื่อประโยชน์ในการเปรียบเทียบ

2) รายละเอียดรายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ

- ตามสัญญาเช่าการเงิน และสัญญาเช่าซื้อหมายถึงค่าธรรมเนียมในการเซ็นสัญญาและโอนสิทธิ
- การซื้อสิทธิเรียกร้อง หมายถึงค่าธรรมเนียมในการเปิดวงเงินและค่าธรรมเนียมบริการ
- การให้กู้ยืมเงิน และการค้ำประกันของหมายถึงค่าธรรมเนียมในการให้บริการ

3) รายได้อื่น เช่น รายได้ดอกเบี้ยจ่ายชำระล่าช้า รายได้ค่าขายซากทรัพย์สิน เป็นต้น

1.4 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่ไม่ใช่สถาบันการเงินให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้เช่น มีข้อจำกัดในเรื่องหลักทรัพย์ค้ำประกัน หรือระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่า 3 ปี ซึ่งสถาบันการเงินไม่สามารถพิจารณาให้การสนับสนุนได้ แต่ผู้บริหารและทีมงานมีประสบการณ์ ความชำนาญในธุรกิจนั้นๆ เป็นอย่างดี และเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโต ทำให้ธุรกิจเหล่านี้ต้องใช้บริการสนับสนุนเงินทุนนอกกรอบอันเป็นอุปสรรคต่อการประสบความสำเร็จในระยะยาว ดังนั้นเพื่อตอบสนองแนวทางดังกล่าวบริษัทฯ จึงมุ่งเน้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายสามารถตอบสนองให้ครบวงจรธุรกิจ (Total Financial Solution) สำหรับผู้ประกอบการดังกล่าว โดยมีเป้าหมายดังนี้

(1) เป็นผู้ประกอบการหลัก ที่ไม่ใช่สถาบันการเงินที่ให้การสนับสนุนด้านสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน และสินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ เพื่อจัดหาอุปกรณ์การเรียนการสอนด้านไอทีแก่ภาคการศึกษาของรัฐ

(2) เป็นผู้ประกอบการหลัก ที่ไม่มีผู้ถือหุ้นเป็นสถาบันการเงิน ที่ให้การสนับสนุนด้านสินเชื่อรับโอนสิทธิเรียกร้อง ที่เน้นการรับซื้อลดลูกหนี้การค้าภาครัฐ

(3) พัฒนาสร้างผลิตภัณฑ์เสริมในหลายๆ รูปแบบ (Tailor made) เพื่อให้ลูกค้าหรือคู่ค้าในผลิตภัณฑ์หลักมีทางเลือกในการใช้บริการ เพื่อเพิ่มอำนาจการแข่งขันกับคู่แข่งในการสร้างรายได้และยอดขายที่สูงขึ้นเช่น สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond) สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ (Project Backup Financing) และบริการจัดหาสินค้า (Trade Finance)

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อแก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีข้อจำกัดในการขอสินเชื่อสถาบันการเงิน โดยแบ่งสินเชื่อออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้

2.1.1 ธุรกิจการให้สินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงินหรือลีสซิ่ง (Leasing)

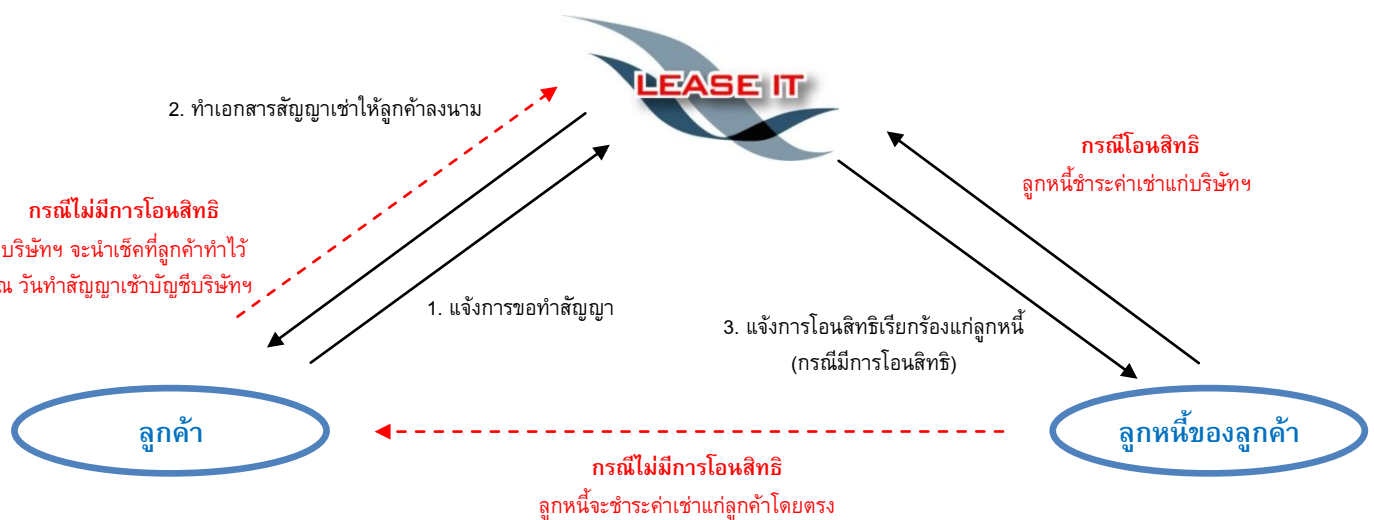
▪ กรณีโอนสิทธิเรียกร้อง - ดำเนินการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระค่าเช่าจากลูกหนี้ของลูกค้ามาที่บริษัทฯ โดยบริษัทฯจะมีหนังสือบอกกล่าวการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระค่าเช่าไปที่ลูกหนี้ของลูกค้าที่เป็นส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือเอกชนขนาดใหญ่โดยดำเนินการโอนสิทธิแบบเบ็ดเสร็จเด็ดขาดซึ่งบริษัทฯ จะมอบหมายให้ฝ่ายขายและการตลาดนำเอกสารโอนสิทธิไปให้ลูกหนี้ลงนามรับทราบถึงแม้ลูกหนี้ของลูกค้าจะเป็นผู้ชำระค่าเช่าให้แก่บริษัทฯ โดยตรง อย่างไรก็ตาม ณ วันทำสัญญา ลูกค้าจะต้องมอบเช็คลงวันที่ล่วงหน้าไว้ให้แก่บริษัทฯ ตามงวดที่ต้องชำระ หากลูกหนี้ของลูกค้าไม่ชำระค่าเช่าตามเวลาที่กำหนด บริษัทฯ จะนำเช็คที่ลูกค้ามอบไว้ให้ชำระค่าเช่าให้แก่บริษัทฯ แทน และภายหลังหากลูกหนี้ของลูกค้าได้มีการจ่ายชำระเงินเข้ามาบริษัทฯ จะคืนเงินจากการรับโอนสิทธิ์ดังกล่าวให้แก่ลูกค้าทันที

▪ กรณีไม่โอนสิทธิเรียกร้อง - รับชำระค่าเช่าจากลูกค้าโดยตรง โดยไม่มีการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระค่าเช่าจากลูกหนี้ของลูกค้าโดยลูกค้าจะทำการมอบเช็คลงวันที่ล่วงหน้าไว้ให้ ณ วันทำสัญญา ซึ่งเช็คจะต้องลงวันที่ล่วงหน้าตามวันครบกำหนดชำระในสัญญา

2.1.2 ธุรกิจการให้สินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ (Hire Purchase)

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อสัญญาเช่าซื้อแก่ผู้ประกอบการที่ต้องการซื้อทรัพย์สินประเภทคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ อุปกรณ์ไอที เครื่องใช้ไฟฟ้า รวมไปถึงอุปกรณ์การเรียนการสอนต่างๆ ที่มีสัญญาเช่ากับหน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ หรือเอกชนขนาดใหญ่ โดยบริษัทฯ จะซื้อทรัพย์สินจากลูกค้า แล้วนำมาให้ลูกค้าเช่าต่อ (ในบางกรณีอาจทำการจัดหาทรัพย์สินจากผู้จำหน่าย (Supplier) ตามความต้องการของลูกค้า แล้วนำมาให้ลูกค้าเช่าต่อ) โดยกรรมสิทธิ์ของทรัพย์สินให้เช่าซื้อจะเป็นของบริษัทฯ และเมื่อชำระเงินค่างวดครบกำหนดสัญญาเช่าซื้อแล้ว ลูกค้าหรือผู้เช่าซื้อจะได้กรรมสิทธิ์ในสินทรัพย์นั้นๆ โดยบริษัทฯ จะให้สินเชื่อแก่ลูกค้าในอัตราร้อยละ 70 – 100 ของมูลค่าสินค้าและคิดดอกเบี้ยในอัตราตามที่ สัญญาเช่าซื้อที่บริษัทฯ ให้บริการกับลูกค้าจะมีอายุไม่เกิน 3 ปี รูปแบบในการทำสัญญาเช่าซื้อจะเป็นในลักษณะเดียวกับการทำสัญญาเช่าทางการเงินดังนี้

- กรณีโอนสิทธิเรียกร้อง – ให้ลูกค้าโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระค่าเช่าจากลูกหนี้ของลูกค้ามาที่บริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะแจ้งการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระค่าเช่าโดยตรงไปที่ลูกหนี้ของลูกค้าที่เป็นส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือเอกชนขนาดใหญ่และ ณ วันที่สัญญา ลูกค้าจะต้องมอบเช็คลงวันที่ล่วงหน้าไว้ให้แก่บริษัทฯ ตามงวดที่ต้องชำระ
- กรณีไม่โอนสิทธิเรียกร้อง - รับชำระค่าเช่าจากลูกค้าโดยตรง โดยไม่มีการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระค่าเช่าจากลูกหนี้ของลูกค้า โดยลูกค้าจะทำการมอบเช็คลงวันที่ล่วงหน้าไว้ให้ ณ วันที่สัญญา



ขั้นตอนการให้สินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงินและสินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ

1. ลูกค้าแจ้งความประสงค์ทำสัญญาเช่าทางการเงิน/เช่าซื้อบริษัทฯ จะทำการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้าจากเอกสารประกอบการพิจารณา เช่น หนังสือรับรองบริษัทจดทะเบียน รายการเคลื่อนไหวทางบัญชีกับสถาบันการเงิน (Bank Statement) งบการเงิน และสัญญาเช่าระหว่างลูกค้ากับลูกหนี้ของลูกค้า เป็นต้น และทำเอกสารนำเสนอให้ผู้บริหารพิจารณา
2. เมื่อผู้บริหารอนุมัติการให้สินเชื่อ บริษัทฯ จะจัดเตรียมสัญญาและชุดเอกสารนำไปให้ลูกค้าลงนามและรับเช็คจากลูกค้า ณ วันที่เซ็นสัญญา
3. กรณีมีการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินบริษัทฯ จะมีหนังสือบอกกล่าวการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินแจ้งไปยังลูกหนี้และให้ลูกหนี้ลงนามรับทราบในหนังสือบอกกล่าวการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินดังกล่าว
4. ณ วันครบกำหนดชำระค่างวด

- **กรณีมีการโอนสิทธิ** – ลูกหนี้จะชำระค่าเช่ามายังบริษัทฯ โดยตรงตามเงื่อนไขของการโอนสิทธิ โดยปกติเงินค่าเช่าที่ลูกหนี้ต้องจ่ายจะมีมูลค่าสูงกว่าเงินค่างวดที่ลูกค้าจะต้องชำระคืนให้แก่บริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะทำการคืนเงินส่วนต่างให้แก่ลูกค้าภายหลังจากที่ได้หักชำระค่างวดที่ต้องจ่ายคืนบริษัทฯ แล้ว (หากลูกหนี้ไม่ชำระค่างวดตามเวลาที่กำหนด บริษัทฯ จะนำเช็คชำระหนี้ที่ได้รับ ณ วันที่สัญญาเช่าเรียกเก็บแทน และหากลูกหนี้ได้ชำระเงินเข้ามาภายหลัง บริษัทฯ จะคืนเงินดังกล่าวให้กับลูกค้าทันที)

• กรณีไม่มีการโอนสิทธิเรียกร้อง – ลูกหนี้จะชำระค่าเช่าแก่ลูกค้าโดยตรง ในขณะที่บริษัท จะนำเช็คชำระหนี้ของลูกค้าเข้าเรียกเก็บตามกำหนดเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา

5. เมื่อครบกำหนดตามที่ระบุในสัญญา ลูกค้าตามสัญญาเช่าทางการเงินจะต้องรับซื้อทรัพย์สินตามมูลค่าซากที่ตกลงไว้ ณ วันทำสัญญา ส่วนลูกค้าตามสัญญาเช่าซื้อจะได้รับกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินนั้น

ในกรณีที่ลูกค้าส่งมอบสินค้าให้แก่หน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนเรียบร้อยแล้ว และลูกค้ารายดังกล่าวต้องการทำสัญญาเช่าทางการเงินหรือสัญญาเช่าซื้อกับบริษัท ลูกค้าจะต้องทำการขายสินค้าเพื่อให้กรรมสิทธิ์ตกเป็นของบริษัท ก่อน แล้วบริษัท จึงจะสามารถดำเนินการทำการให้เช่าหรือเช่าซื้อตามแบบของสัญญาเช่าทางการเงินหรือสัญญาเช่าซื้ออีกครั้ง

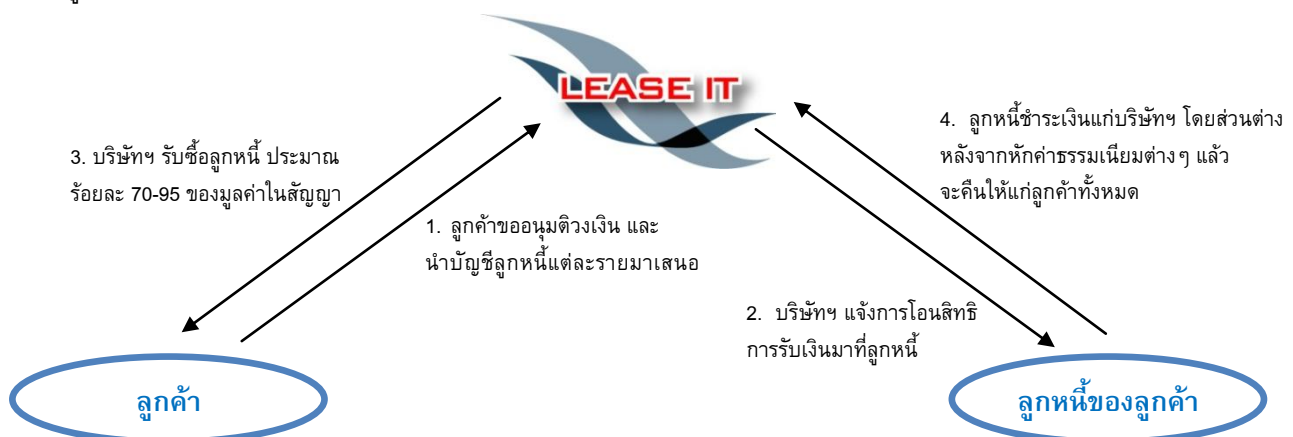
ความแตกต่างระหว่างสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงินและสินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ

ลักษณะ	สัญญาเช่าทางการเงิน	สินเชื่อเช่าซื้อ
วัตถุประสงค์ในการเช่า	ใช้ทรัพย์สินระยะยาวตลอด หรือเกือบหมดอายุการใช้งาน	เพื่อเป็นเจ้าของทรัพย์สิน
กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน	เป็นของผู้ให้เช่าจนสิ้นสุดสัญญา เมื่อสิ้นสุดสัญญาผู้เช่าใช้สิทธิในการซื้อทรัพย์สิน	เป็นของผู้ให้เช่าซื้อจนกระทั่งผู้เช่าซื้อได้ชำระค่างวดและปฏิบัติตามเงื่อนไขครบถ้วน กรรมสิทธิ์จึงตกเป็นของผู้เช่าซื้อ
ระยะเวลาการให้สินเชื่อ	3 ปีขึ้นไป	ไม่เกิน 3 ปี

2.1.3 ธุรกิจการให้สินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องหรือแฟคตอริง (Factoring)

บริษัท ให้บริการสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง โดยเป็นการให้บริการสินเชื่อระยะสั้น เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการ โดยบริษัท จะรับซื้อลูกหนี้การค้า โดยไม่ต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน แต่จะโอนสิทธิเรียกร้องในหนี้การค้าของลูกค้าให้กับบริษัท เป็นหลักประกัน โดยเป็นการรับโอนสิทธิแบบไล่เบี่ย (With Recourse) คือบริษัท มีสิทธิไล่เบี่ยจากลูกค้าได้ กรณีที่เกิดหนี้สูญหรือลูกหนี้ไม่ชำระเงินตามกำหนดเวลา โดยบริษัท จะเน้นให้บริการกับผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมที่ต้องการเงินสดไปใช้หมุนเวียนในกิจการและเป็นธุรกิจที่มีการซื้อขายสินค้าและบริการที่ไม่มีความซับซ้อนในตัวเนื้อหาของหนี้การค้า เช่นเป็นการซื้อมาขายไปในสินค้าต่างๆ ไป หรือเป็นการให้บริการบำรุงรักษาอุปกรณ์ไอที อุปกรณ์สำนักงานต่างๆ ไป โดยบริษัท จะหลีกเลี่ยงการรับซื้อหนี้การค้าที่มีเงื่อนไขการส่งมอบ หรือสินค้าและบริการที่มีความซับซ้อนที่อาจจะเกิดข้อโต้แย้งในความสมบูรณ์ของหนี้การค้า เช่นหนี้การค้าที่เกิดจากการพัฒนาระบบงานไอที หรือหนี้การค้าในภาคการก่อสร้าง เป็นต้น โดยบริษัท จะเน้นการรับซื้อลูกหนี้การค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจเป็นหลัก รวมถึงลูกหนี้การค้าที่เป็นภาคเอกชนขนาดใหญ่ซึ่งส่วนใหญ่บริษัท จะรับซื้อลูกหนี้การค้าที่มีอายุไม่เกิน 90 วัน โดยบริษัท จะรับซื้อลูกหนี้การค้าประมาณร้อยละ 70-95 ของมูลค่าในเอกสาร และเมื่อครบกำหนดชำระเงิน บริษัท จะดำเนินการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้โดยตรง และเมื่อหักดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่างๆ เรียบร้อยแล้ว บริษัท จะคืนเงินส่วนต่างให้กับลูกค้า

ทั้งนี้ อัตราดอกเบี้ย สัดส่วนการรับซื้อหนี้ จะขึ้นอยู่กับขนาดของกิจการ ฐานะการเงินของลูกค้า รวมถึงคุณภาพของลูกหนี้การค้า



ขั้นตอนการให้สินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง (Factoring)

1. ลูกค้าขออนุมัติวงเงินกับบริษัท โดยบริษัท จะดำเนินการตรวจสอบประวัติลูกค้าจากเอกสารสำคัญ เช่น หนังสือรับรองบริษัทจดทะเบียน Bank Statement และงบการเงิน เป็นต้น รวมทั้งตรวจสอบประวัติลูกหนี้ และเสนอให้ผู้บริหารพิจารณาภายหลังเมื่อผู้บริหารอนุมัติ ลงนามในสัญญาเรียบร้อยแล้ว ลูกค้าจะนำบัญชีลูกหนี้มาเสนอขายต่อบริษัท
2. เมื่อผู้บริหารได้พิจารณาอนุมัติให้รับซื้อบัญชีลูกหนี้ดังกล่าวแล้วบริษัท และลูกค้าจะทำการแจ้งบอกกล่าวการโอนสิทธิเรียกร้องในการชำระเงินไปยังลูกหนี้ (บริษัท อาจแจ้งการโอนสิทธิทางไปรษณีย์ หรือให้ฝ่ายขายนำเอกสารไปให้ลูกหนี้ลงนามรับทราบการโอนสิทธิ ขึ้นอยู่กับมูลค่าซื้อขายบัญชีลูกหนี้) ในกรณีที่ไม่สามารถโอนสิทธิการรับเงินได้ เนื่องจากข้อจำกัดของลูกค้าบางราย บริษัท จะให้ลูกค้ามอบอำนาจการเก็บเงินให้แก่บริษัท หรือใช้บัญชีความคุ้มครองการรับเงิน (Escrow Account) เพื่อให้บริษัท สามารถควบคุมการจ่ายชำระเงินของลูกหนี้ได้
3. เมื่อบริษัท รับซื้อลูกหนี้การค้าเรียบร้อยแล้ว บริษัท จะจ่ายเงินตามยอดที่รับซื้อ (หลังหักดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่าง ๆ)
4. เมื่อถึงวันครบกำหนดชำระเงิน บริษัท จะดำเนินการจัดเก็บหนี้กับลูกหนี้ จากนั้นบริษัท จะจ่ายเงินส่วนที่เหลือให้กับลูกค้าหลังจากหักภาระหนี้คงค้างหรือค่าใช้จ่ายต่าง ๆ แล้ว

ธุรกิจการให้บริการเสริมอื่นๆ

บริษัท มีบริการเสริมรูปแบบต่างๆ เพื่อให้บริการของบริษัท ครบวงจรมากยิ่งขึ้น โดยส่วนใหญ่เป็นการสนับสนุนสินเชื่อล่วงหน้า (Pre-Finance) โดยลูกค้าที่บริษัท จะให้บริการเสริมส่วนใหญ่จะต้องเป็นลูกค้าเดิมของบริษัท ที่มีประวัติการชำระหนี้ที่ดี เนื่องจากความเสี่ยงในการให้บริการเสริมค่อนข้างสูง ได้แก่

2.1.4 การให้สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond)

บริษัท เริ่มดำเนินธุรกิจการให้สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond) เมื่อปี 2553 โดยเป็นการให้สินเชื่อเพื่อการสนับสนุนการออกหนังสือค้ำประกันธนาคารหรือหลักประกันของให้แก่ลูกค้าผู้ประกอบการที่มีความประสงค์เข้าร่วมประมูลงานในหน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ จะเป็นการให้สินเชื่อตามมูลค่าหลักประกันของ ลูกค้าจะต้องนำหนังสือค้ำประกันธนาคารหรือหลักประกันของคืนให้แก่บริษัท ตามวันเวลาที่กำหนด โดยบริษัท จะได้รับค่าตอบแทนการให้บริการในรูปแบบของค่าธรรมเนียม โดยบริษัท ใช้วงเงินที่มีกับธนาคารในการปล่อยสินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ

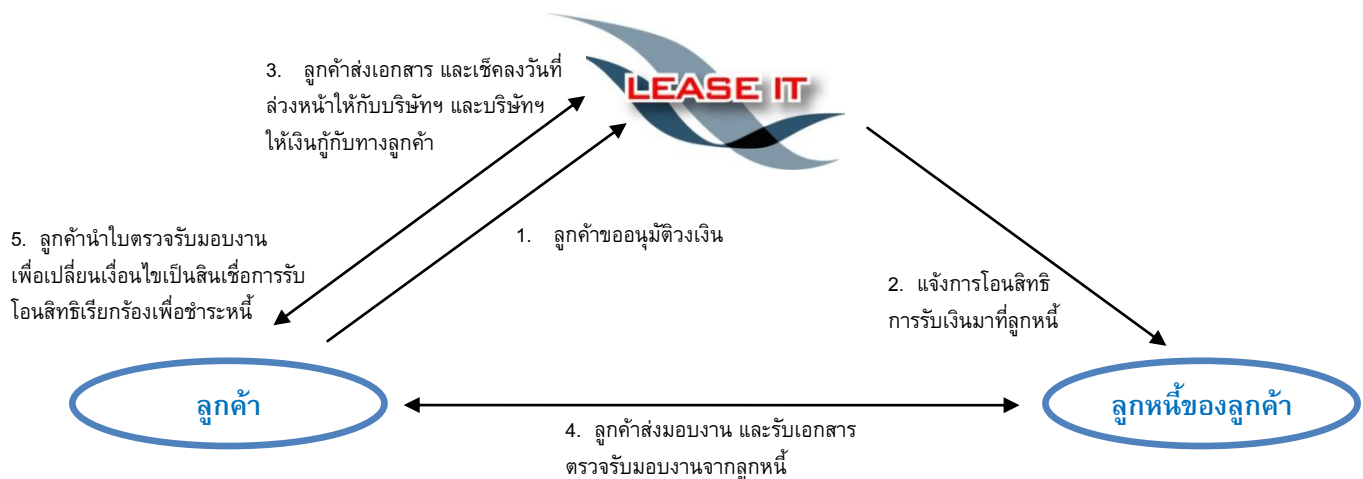


1. ลูกค้าแจ้งความประสงค์ขออนุมัติวงเงินสำหรับการออกหลักประกันของ บริษัท จะทำการตรวจสอบประวัติของลูกค้าจากเอกสารประกอบการพิจารณา เช่น ข้อกำหนดของผู้อ่าจ้าง (Term of Reference) ของหน่วยงานที่ลูกค้าจะเข้าประมูล งบการเงินและ Bank Statement เป็นต้น และเสนอให้ผู้บริหารพิจารณา
2. เมื่อผู้บริหารอนุมัติ บริษัท จะทำเรื่องขอเพิ่ม Approve list ต่อธนาคารที่บริษัท มีวงเงิน
3. เมื่อธนาคารอนุมัติเพิ่ม Approve list บริษัท จะดำเนินการ เพื่อให้ธนาคารออกหนังสือค้ำประกันของให้

4. ลูกค้าชำระค่าธรรมเนียมและบริษัทฯ ส่งมอบหลักประกันของให้แก่ลูกค้าเมื่อได้รับชำระค่าธรรมเนียมครบถ้วน เมื่อครบกำหนด ลูกค้าจะนำหลักประกันของมาคืนแก่บริษัทฯ และบริษัทฯ จะนำหลักประกันของคืนแก่ธนาคาร หากลูกค้าไม่คืนหลักประกันของแก่บริษัทฯ ภายในเวลาที่กำหนดจะต้องชำระค่าปรับให้แก่บริษัทฯ

2.1.5 ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ (Project Backup Financing)

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้าที่ต้องการเงินทุนในการจัดหาสินค้าเพื่อทำการส่งมอบให้กับหน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่ โดยลูกค้าจะต้องมีสัญญาในการส่งมอบสินค้าและบริการระหว่างลูกค้าและลูกหนี้การค้าให้บริษัทฯ เพื่อประกอบการพิจารณาเนื่องจากการให้บริการสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการเพื่อให้ลูกค้าสามารถจัดหาสินค้ามาส่งมอบได้ ถือว่ามีความเสี่ยงสูงจึงทำให้ลูกค้าเกือบทั้งหมดในส่วนของสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการจะเป็นลูกค้าที่มีการติดต่อธุรกิจกับบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ และมีประวัติการชำระเงินที่ดี เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว รวมทั้งจะต้องโอนสิทธิเรียกร้องในการชำระเงินของลูกหนี้ให้กับบริษัทฯ เมื่อลูกค้าได้ทำการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกหนี้และได้ใบตรวจรับมอบงานแล้ว ลูกค้าส่วนใหญ่จะมาขอสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องกับบริษัทฯ เพื่อนำเงินที่ได้จากสินเชื่อดังกล่าวมาชำระคืนเงินกู้ อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่ลูกหนี้ของลูกค้าตรวจรับมอบงานล่าช้าทำให้ลูกค้าไม่สามารถนำใบตรวจรับมอบงานมาเปลี่ยนเป็นสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องเพื่อนำเงินมาชำระคืนบริษัทฯ ได้ภายในเวลาที่กำหนดจะต้องชำระดอกเบี้ยและค่าปรับให้แก่บริษัทฯ

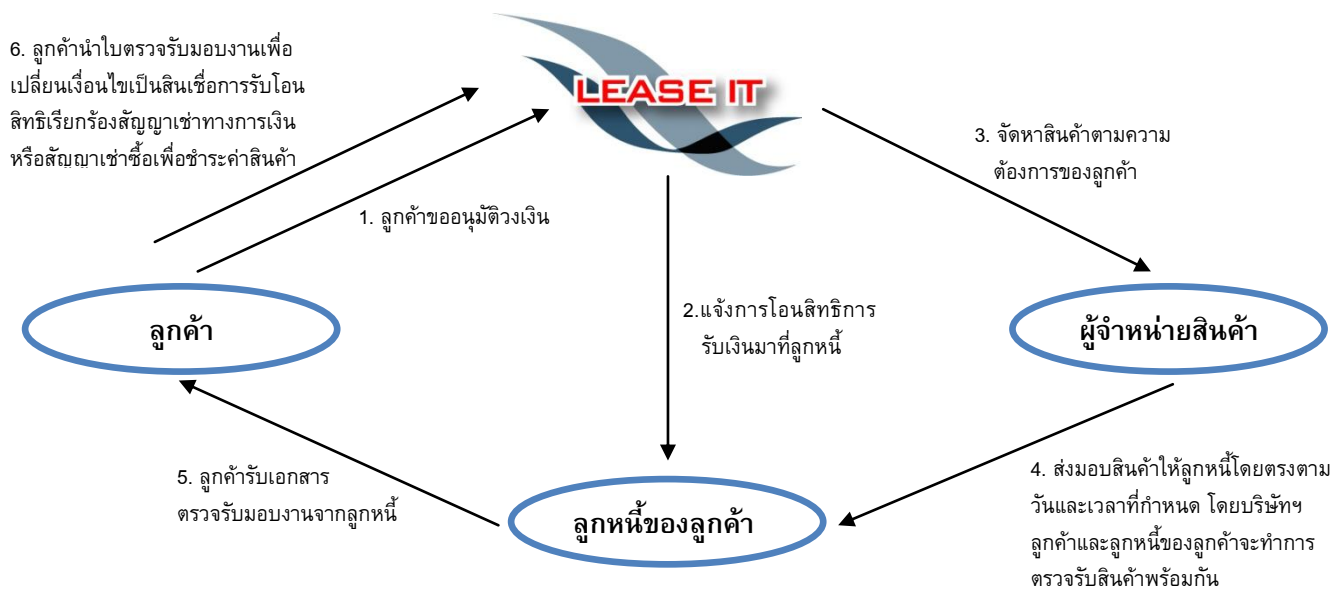


ขั้นตอนการให้บริการสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ

1. ลูกค้าแจ้งขอรับบริการสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการด้วยการขออนุมัติวงเงินกับบริษัทฯ และบริษัทฯ จะทำการพิจารณาการให้สินเชื่อจากศักยภาพและความสามารถในการส่งมอบงานของลูกค้าประกอบกับพิจารณาสัญญาการรับงานและการส่งมอบสินค้าระหว่างลูกค้าและลูกหนี้เพื่อเป็นการยืนยันว่าจะมีการส่งมอบสินค้าดังกล่าวตามวันและเวลาที่กำหนดได้จริง โดยบริษัทฯ จะดำเนินการตรวจสอบประวัติลูกค้าจากเอกสารสำคัญ เช่น หนังสือรับรองบริษัทจดทะเบียน Bank Statement ระบบการเงิน สัญญาระหว่างลูกค้าและลูกหนี้ เป็นต้น และนำเสนอให้ผู้บริหารพิจารณาอนุมัติ โดยลูกค้าที่จะรับบริการสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการจะต้องเป็นลูกค้าเก่าที่มีประวัติการติดต่อและมีศักยภาพในการดำเนินการและส่งมอบงานได้
2. เมื่อผู้บริหารอนุมัติ บริษัทฯ จะดำเนินการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินจากสัญญาดังกล่าว โดยจะมีเอกสารบอกกล่าวการโอนสิทธิไปยังลูกหนี้และให้ลูกหนี้ลงนามรับทราบในจดหมายบอกกล่าวการโอนสิทธิ
3. บริษัทฯ จะทำสัญญาเงินกู้และชุดเอกสารนำไปให้ลูกค้างานและรับเช็คส่งจ่ายลงวันที่ล่วงหน้า
4. ลูกค้าทำการส่งมอบงานให้แก่ลูกหนี้ และเมื่อลูกหนี้ตรวจรับสินค้าเรียบร้อยแล้วจะออกเอกสารใบตรวจรับมอบงานเพื่อเป็นหลักฐานประกอบการรับเงินตามสัญญา
5. ลูกค้านำใบตรวจรับมอบงานมาเพื่อขอสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องกับบริษัทฯ และนำเงินที่ได้รับจากการที่บริษัทฯ รับซื้อหนี้ทางการค้าที่มีใบตรวจรับมอบงานดังกล่าวมาทำการชำระหนี้สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ

2.1.6 ธุรกิจให้บริการจัดหาสินค้า (Trade Finance)

บริษัทฯ ให้บริการจัดหาสินค้าเพื่อขายให้แก่ผู้ประกอบการที่ขาดเงินทุนในการจัดหาสินค้าเพื่อทำการส่งมอบให้กับหน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่ โดยบริษัทฯ จะเข้าไปดำเนินการจัดหาสินค้าตามความต้องการของลูกค้าจากผู้จำหน่ายสินค้า (Supplier) และนำไปขายต่อให้แก่ลูกค้าด้วยการคิดส่วนต่างจากราคาต้นทุนกับราคาขาย เมื่อจัดหาสินค้าตามความต้องการของลูกค้าเรียบร้อยแล้ว บริษัทฯ จะมอบหมายให้ Supplier ส่งมอบสินค้าดังกล่าวไปยังลูกหนี้โดยตรงตามวันและเวลาที่กำหนดไว้ ซึ่งบริษัทฯ จะเป็นผู้ไปตรวจเช็คสินค้าพร้อมกับลูกค้าและลูกหนี้ ณ สถานที่ที่จัดส่งเนื่องจากการให้บริการจัดหาสินค้า เพื่อให้ลูกค้าสามารถจัดหาสินค้ามาส่งมอบได้ ถือว่ามีความเสี่ยงสูง จึงทำให้ลูกค้าเกือบทั้งหมดจะเป็นลูกค้าที่มีการติดต่อกิจการกับบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ และมีประวัติการชำระเงินที่ดี เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว รวมทั้งจะต้องโอนสิทธิเรียกร้องในการชำระเงินของลูกหนี้ให้กับบริษัทฯ หรือทำหนังสือมอบอำนาจให้บริษัทฯ เป็นผู้รับเงินจากลูกหนี้โดยตรง ซึ่งโดยส่วนใหญ่หลังจากบริษัทฯ จัดหาสินค้าให้แก่ลูกค้าแล้ว และลูกค้าได้ทำการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกหนี้และได้ไปตรวจรับมอบงานแล้วลูกค้าจะมาขอสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง สินเชื่อประเภทสัญญาเช่าทางการเงิน หรือสัญญาเช่าซื้อกับบริษัทฯ เพื่อนำเงินที่ได้จากสินเชื่อดังกล่าวมาชำระคืนค่าสินค้า อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่ลูกหนี้ของลูกค้าตรวจรับมอบงานล่าช้าทำให้ลูกค้าไม่สามารถนำไปตรวจรับมอบงานมาเปลี่ยนเป็นสินเชื่ออื่นๆ เพื่อนำเงินมาชำระคืนบริษัทฯ ได้ภายในเวลาที่กำหนดจะต้องชำระดอกเบี้ยและค่าปรับให้แก่บริษัทฯ

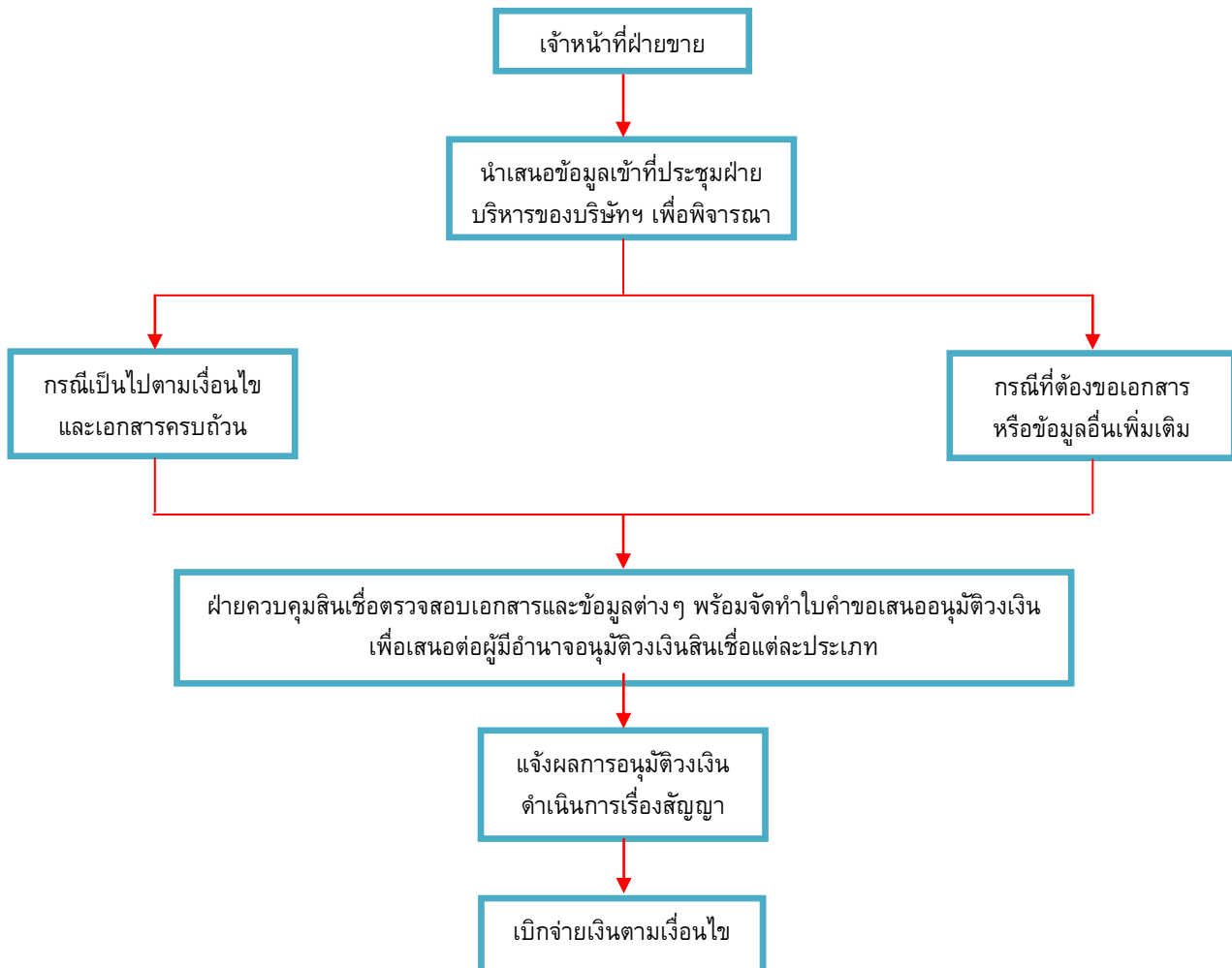


ขั้นตอนการให้บริการการจัดหาสินค้า

1. ลูกค้าแจ้งขอรับบริการการจัดหาสินค้า ด้วยการขออนุมัติวงเงินเครดิตกับบริษัทฯ และบริษัทฯ จะทำการพิจารณาจากศักยภาพและความสามารถในการส่งมอบงานของลูกค้า ประกอบกับพิจารณาสัญญาการรับงานและการส่งมอบสินค้าระหว่างลูกค้าและลูกหนี้เพื่อเป็นการยืนยันว่าจะมีการส่งมอบสินค้าดังกล่าวตามวันและเวลาที่กำหนดได้จริง โดยบริษัทฯ จะดำเนินการตรวจสอบประวัติลูกค้าจากเอกสารสำคัญ เช่น หนังสือรับรองบริษัทจดทะเบียน Bank Statement และงบการเงิน เป็นต้น และนำเสนอให้ผู้บริหารพิจารณาโดยลูกค้าที่จะรับบริการสินเชื่อจัดหาสินค้า ส่วนใหญ่จะต้องเป็นลูกค้าเก่าที่มีประวัติการติดต่อและมีศักยภาพในการดำเนินการและส่งมอบงานได้
2. เมื่อผู้บริหารอนุมัติ บริษัทฯ จะดำเนินการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินจากสัญญาดังกล่าว โดยจะมีเอกสารบอกกล่าวการโอนสิทธิไปยังลูกหนี้และให้ลูกหนี้ลงนามรับทราบในจดหมายบอกกล่าวการโอนสิทธิ
3. บริษัทฯ จัดหาสินค้าจากผู้จำหน่ายสินค้า (Supplier) ตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้ว ประเภทและลักษณะของสินค้าจะถูกระบุอยู่ในสัญญาระหว่างลูกค้าและลูกหนี้เรียบร้อยแล้ว
4. Supplier ทำการส่งมอบสินค้าตามวันและเวลาที่กำหนดไปให้แก่ลูกหนี้การค้ำของลูกหนี้โดยตรง โดยบริษัทฯ ลูกค้าและลูกหนี้ของลูกค้าจะทำการตรวจรับสินค้าพร้อมกัน
5. เมื่อลูกหนี้ตรวจรับสินค้าเรียบร้อยแล้วจะออกเอกสารใบตรวจรับมอบงานให้แก่ลูกค้าเพื่อเป็นหลักฐานประกอบการรับเงินตามสัญญา

6. ลูกค้านำใบตรวจรับมอบงานมาเพื่อขอสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง สินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน หรือสัญญาเช่าซื้อกับบริษัท และนำเงินที่ได้จากการที่บริษัท รับซื้อหนี้ทางการค้าที่มีใบตรวจรับมอบงาน หรือการได้รับสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน หรือสัญญาเช่าซื้อจากบริษัท แล้วแต่กรณีมาทำการชำระหนี้ค่าสินค้า

กระบวนการพิจารณาสินเชื่อ บริษัท มีกระบวนการพิจารณาสินเชื่อดังนี้



โดยแนวทางในการพิจารณาสินเชื่อของบริษัท เป็นดังนี้

1) การพิจารณาเบื้องต้น เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายเป็นผู้ติดต่อรวบรวมข้อมูล รวบรวมเอกสารของลูกค้า นำเข้าที่ประชุมเพื่อร่วมหาแนวทางหรือความเป็นไปได้ในการให้สินเชื่อ ซึ่งในที่ประชุมจะประกอบไปด้วย

- กรรมการผู้จัดการ
- ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ
- ผู้จัดการทั่วไป
- ผู้ช่วยผู้จัดการแผนกเครดิต
- ผู้ช่วยผู้จัดการแผนกการขายและการตลาด

ในการประชุมนี้ยังไม่พิจารณาเพื่ออนุมัติสินเชื่อ แต่เป็นการประชุมเพื่อให้แนวทาง ตลอดจนข้อจำกัดต่างๆ และความเป็นไปได้ที่ลูกค้าจะได้รับการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ ซึ่งในขั้นตอนนี้ฝ่ายขายของบริษัท จะติดต่อแจ้งให้ลูกค้าทราบผลการพิจารณาเบื้องต้น เพื่อทำความเข้าใจกับลูกค้าให้ทราบถึงแนวทาง ตลอดจนข้อจำกัดต่างๆ และความเป็นไปได้ หากมีความจำเป็นต้องมีปรับเปลี่ยนเงื่อนไขต่างๆ ลูกค้าจะได้ทราบก่อนที่จะให้ดำเนินการในขั้นตอนต่อไปโดยจะพิจารณาถึงประเด็นหลักๆ 5 ข้อ คือ

1. ลูกหนี้ของลูกค้านั้นจะต้องเป็นภาคราชการหรือภาคเอกชนขนาดใหญ่
 2. สามารถโอนสิทธิการรับเงินได้ หากไม่ได้ สามารถที่จะมอบอำนาจการรับชำระหนี้หรือใช้บัญชีควบคุมเพื่อที่จะควบคุมการชำระหนี้ได้
 3. ลูกค้าเป็นผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจอยู่ในอุตสาหกรรมนั้นๆ
 4. ผลผลิตหนี้ที่ลูกค้านั้นจะส่งมอบให้แก่ลูกหนี้ไม่มีความซับซ้อน และไม่มีความเสี่ยงในการส่งมอบที่ไม่สามารถควบคุมได้
 5. หากเกิดปัญหาที่ลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ ลูกหนี้มีความสามารถที่จะชำระคืนบริษัท ได้
- เมื่อผ่านการอนุมัติในที่ประชุมแล้ว จึงจะเข้าสู่ขั้นตอนการขออนุมัติสินเชื่อ (Credit Approval) เพื่อทำการอนุมัติในขั้นตอนต่อไป

2) การตรวจสอบข้อมูลและการวิเคราะห์สินเชื่อ เจ้าหน้าที่จะดำเนินการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้าจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ข้อมูลทางการเงินจาก บริษัท บิซิเนสออนไลน์ จำกัด (มหาชน) งบการเงินของลูกค้าการเดินบัญชีกับธนาคาร รวมทั้งตรวจสอบข้อมูลของลูกค้าหนี้การค้า พร้อมทั้งจัดทำใบคำขออนุมัติสินเชื่อ (Credit Approval) โดยใช้ “นโยบายการให้สินเชื่อแต่ละประเภท” มาเป็นแนวทางในการขออนุมัติสินเชื่อแต่ละประเภท เพื่อนำเสนอขออนุมัติสินเชื่อต่อผู้มีอำนาจอนุมัติต่อไป โดยบริษัท จะมีการอนุมัติสินเชื่อแต่ละผลิตภัณฑ์แยกจากกันตามนโยบายของแต่ละผลิตภัณฑ์

การอนุมัติสินเชื่อ

บริษัท ได้กำหนดอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อ โดยใช้กับสินเชื่อทุกประเภทที่ให้บริการ ได้แก่ สินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน สินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ สินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ สินเชื่อบริการจัดหาสินค้า สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค่าประกันของ ดังนี้

	ผู้เสนอ	ผู้อนุมัติ	วงเงิน (บาท)
การอนุมัติสินเชื่อแต่ละประเภท	กรรมการผู้จัดการ	คณะกรรมการบริษัท	>10,000,000
	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ	กรรมการผู้จัดการ	กรณีที่ลูกค้ามีลูกหนี้เป็นภาคเอกชน ไม่เกิน 10,000,000 บาทต่อลูกค้า 1 ราย กรณีที่ลูกค้ามีลูกหนี้เป็นภาคราชการ ไม่เกิน 10,000,000 บาทต่อ 1 สัญญา และรวมกัน ทุกสัญญาไม่เกิน 50,000,000 บาท ต่อลูกค้า 1 ราย
	ผู้จัดการทั่วไป	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ	<= 1,000,000
การเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยรับ รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ และอัตรากำไรจากการจัดหาสินค้า	กรรมการผู้จัดการ	คณะกรรมการบริษัท	

หมายเหตุ : กรณีการขอสินเชื่อไม่เป็นไปตามนโยบายที่บริษัท และต้องได้รับการอนุมัติจากกรรมการผู้จัดการ โดยลูกค้าแต่ละรายของบริษัท จะมีการกำหนดวงเงินรวมในการให้สินเชื่อทุกประเภท รวมทั้งมีการกำหนดหลักเกณฑ์การกำกับลูกหนี้รายใหญ่ (Single Lending Limit) ของลูกค้าแต่ละราย ซึ่งรวมถึงลูกหนี้ในกลุ่มเดียวกันจะสามารถขอสินเชื่อรวมทุกประเภทได้ไม่เกิน 20% จากยอดลูกหนี้คงค้างทั้งหมดของบริษัท

ในขณะเดียวกัน บริษัท ได้มีการกำหนดวงเงินลูกหนี้ โดยวงเงินลูกหนี้ที่เป็นหน่วยงานราชการ และหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ จะไม่มีการจำกัดวงเงิน เนื่องจากความเสี่ยงในการไม่สามารถเรียกเก็บเงินได้ค่อนข้างต่ำ ในขณะที่ลูกหนี้ภาคเอกชนจะถูกกำหนดโดยพิจารณาจากฐานะการเงิน และผลประกอบการของลูกหนี้แต่ละราย

การควบคุมและติดตามลูกหนี้

บริษัทฯ ดำเนินการติดตามหนี้ค้ำชำระตั้งแต่วันแรกที่ลูกค้ายืมชำระ ไม่ว่าลูกค้าจะมีปัญหาจากการดำเนินธุรกิจหรือจากปัจจัยอื่นๆ ที่อาจส่งผลให้เกิดการผิดนัดชำระ ทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถรับชำระหนี้ได้ บริษัทฯ มีหน่วยงานติดตามลูกค้าอย่างใกล้ชิดและสม่ำเสมอ บริษัทฯ ยึดการติดตามหนี้ที่จะต้องเป็นไปอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพสูงสุด ทั้งนี้คุณภาพหนี้ของลูกค้าทุกกลุ่มจะมีการติดตามอย่างใกล้ชิด และรายงานผลการติดตามต่อผู้บริหารเป็นประจำทุกสัปดาห์ ซึ่งมาตรการติดตามจะดำเนินการดังนี้

- | | |
|--|---|
| 1. ค้างชำระไม่เกิน 3 เดือน | ฝ่ายปฏิบัติการและฝ่ายการตลาดติดตามลูกค้าเพื่อหาสาเหตุการล่าช้าของหนี้การค้ำนั้น พร้อมเจรจาแก้ไขหนี้ และรายงานสรุปในที่ประชุมผู้บริหาร |
| 2. ค้างชำระเกิน 3 เดือน | ไม่มีความคืบหน้าออกจดหมายทวงถามโดยฝ่ายปฏิบัติการ |
| 3. ค้างชำระเกิน 4 เดือน | ลูกค้าไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่เคยเจรจากันได้ ให้ฝ่ายปฏิบัติการส่งจดหมายทวงถามในนามฝ่ายกฎหมาย |
| 4. ค้างชำระเกิน 6 เดือน | ลูกค้าไม่ปฏิบัติตามที่ตกลงกันบริษัทฯ จะส่งเรื่องไปที่ฝ่ายกฎหมายของบริษัทฯ (Outsource) ให้ดำเนินการกับลูกค้าต่อไป โดยมีฝ่ายปฏิบัติการดูแลติดตามงานอย่างใกล้ชิด |
| 5. กรณีความเสียหายที่เกิดขึ้นอย่างชัดเจน | บริษัทฯ ดำเนินการในแต่ละมาตรการพร้อมๆ กันโดยไม่รอเวลาหรือขั้นตอนในแต่ละมาตรการซึ่งต้องดำเนินการทุกวิธีการรวดเร็วและมีประสิทธิภาพสูงสุด |

2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

2.2.1 การมีผลิตภัณฑ์หลักและผลิตภัณฑ์เสริมที่หลากหลายครบวงจร

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับ "การแข่งขันอย่างเป็นธรรม" จึงพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินให้ครบวงจรการทำการธุรกิจที่จะทำให้ลูกค้าสามารถแข่งขันได้โดยลดอุปสรรคด้านจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจปัจจุบันบริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์หลักที่ให้บริการแก่ลูกค้า ได้แก่ สินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน สินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ และสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องนอกจากผลิตภัณฑ์หลักเหล่านี้แล้ว บริษัทฯ ยังมีบริการเสริมต่างๆ ที่พร้อมให้บริการแก่ลูกค้า ซึ่งเป็นการสนับสนุนสินเชื่อล่วงหน้า (Pre Finance) เช่น สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของเพื่อให้ลูกค้าสามารถดำเนินการธุรกิจได้ตั้งแต่เริ่มประมูลงาน รวมทั้งสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการและบริหารจัดการสินค้า เพื่อช่วยให้ลูกค้าสามารถจัดหาสินค้าหลังจากประมูลงานได้ก่อนที่จะให้บริการสินเชื่อที่เป็นผลิตภัณฑ์หลักอื่นๆ ต่อไป

2.2.2 การบริการที่ครบวงจร รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ

ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ มีประสบการณ์ตรงในสายธุรกิจที่ให้บริการ ตลอดจนบริษัทฯ มีการจัดโครงสร้างองค์กรและกระบวนการพิจารณาสินเชื่อประเภทต่างๆ ให้สิ้นและกระชับ ทำให้บริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพซึ่งจะช่วยให้ลูกค้าสามารถตอบสนองต่อความต้องการของตลาด และแข่งขันกับคู่แข่งในอุตสาหกรรมของตนเองได้อย่างทันทั่วทั้งนี้ นอกจากนี้ พนักงานฝ่ายการตลาดของบริษัทฯ เป็นผู้มีความสามารถที่หลากหลายคือ มีประสบการณ์ทั้งด้านควบคุมสินเชื่อ รวมทั้งด้านการขาย ส่งผลทำให้สามารถเข้าใจความต้องการของลูกค้า รวมทั้งสามารถให้แนวทางเบื้องต้นถึงความเป็นไปได้ในการพิจารณาสินเชื่อของบริษัทฯ เพื่อที่ลูกค้าจะสามารถประเมินสถานการณ์ที่จะเข้าแข่งขันกับคู่แข่งได้

2.2.3 ความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

พนักงานของบริษัทฯ มีการเข้าพบลูกค้าเป็นประจำ เพื่อรับทราบถึงความต้องการเพิ่มเติม หรือปัญหาการใช้บริการของลูกค้า นอกจากนี้ พนักงานขายของบริษัทฯ สามารถให้คำแนะนำเกี่ยวกับประเภทของบริการที่เหมาะสม ตลอดจนข้อมูลที่เพียงพอเพื่อประกอบการตัดสินใจของลูกค้า การที่บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ย่อมเป็นการสร้างความไว้วางใจให้แก่ลูกค้า เมื่อลูกค้าต้องการแหล่งเงินทุน ลูกค้าก็จะกลับมาใช้บริการที่บริษัทฯ นอกจากนี้ การใกล้ชิดกับลูกค้าทำให้บริษัทฯ เข้าใจในความต้องการของลูกค้า รวมไปถึงรับรู้ถึงความต้องการใหม่ๆที่เกิดขึ้น ทำให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆออกมาเพื่อตอบสนองลูกค้าได้มากขึ้น

2.2.4 อัตราค่าบริการที่ชัดเจน

อัตราค่าบริการของบริษัทฯถูกกำหนดอย่างชัดเจน ไม่มีอัตราค่าบริการแฝง ลูกค้าจึงมั่นใจได้ว่าบริษัทฯ ไม่มีการคิดค่าบริการในลักษณะที่เป็นการเอาเปรียบลูกค้าถึงแม้ว่าอัตราค่าบริการที่บริษัทฯ เรียกเก็บจากลูกค้าจะสูงกว่าเมื่อเทียบกับสถาบันการเงิน แต่ส่วนใหญ่ยังคงต่ำกว่าการใช้บริการการเงินนอกระบบหรือการใช้บริการของผู้ประกอบการที่ไม่ใช่สถาบันการเงินด้วยกันถึงแม้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ และผู้ประกอบการอื่นที่ไม่ใช่สถาบันการเงินจะเป็นกลุ่มเดียวกันคือผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม แต่บริษัทฯ จะคัดเลือกเฉพาะผู้ประกอบการที่มีลูกหนี้ขนาดใหญ่ เช่น หน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือลูกหนี้เอกชนรายใหญ่ ดังนั้นความเสี่ยงจึงถูกจำกัดในระดับหนึ่ง จึงทำให้สามารถลดภาระหนี้สูญที่อาจเกิดขึ้น และสามารถลดค่าบริการลงให้เหมาะสมกับความเสี่ยงที่รับได้ ในขณะที่ผู้ให้บริการนอกระบบจะไม่คัดกรองลูกค้าจึงตั้งอัตราค่าบริการในระดับสูงเพื่อครอบคลุมความเสี่ยงเฉลี่ยโดยรวม รวมทั้งบางรายอาจมีการคิดค่าบริการแฝงต่างๆ เช่น การคิดค่าบริการจัดเก็บหนี้ในอัตราร้อยละของจำนวนเงินที่จัดเก็บ ในขณะที่บริษัทฯ คิดค่าบริการเป็นอัตราคงที่ ตามจำนวนครั้งหรือระยะทางในการจัดเก็บเนื่องจากอัตราค่าบริการของบริษัทฯ ที่ชัดเจน ทำให้ลูกค้าสามารถประเมินต้นทุนการแข่งขันของตนเองได้อย่างถูกต้อง ช่วยให้ลูกค้าสามารถที่จะวางแผนในการดำเนินธุรกิจได้อย่างเหมาะสม ทำให้ลูกค้ามีความพอใจในการบริการของบริษัทฯ

2.2.5 ความยืดหยุ่นในการให้สินเชื่อ

ปรัชญาการให้บริการสินเชื่อในทุกผลิตภัณฑ์การเงินต่างๆ ของบริษัทฯ ไม่ได้ตั้งอยู่บนความจำเป็นที่ต้องมีหลักประกันประกอบการพิจารณาสินเชื่อ เนื่องจากบริษัทฯ เข้าใจถึงภาระการหาหลักประกันในการขอกู้ยืมเงินของผู้ประกอบการซึ่งเป็นข้อจำกัดหลักในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและเป็นเหตุผลสำคัญในการขาดโอกาสในการแข่งขันและเติบโต แต่ทุกผลิตภัณฑ์การเงินต่างๆ ของบริษัทฯ จะให้ความสำคัญกับผู้ที่เป็นผู้ชำระหนี้ขั้นต้นสุดท้าย และผู้ครอบครองสินค้า บริการ หรือสินทรัพย์ ดังนั้น ถึงแม้ลูกค้าของบริษัทฯ จะไม่มีหลักประกัน บริษัทฯ จะพิจารณาการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าที่มีลูกหนี้เป็นหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจหรือองค์กรเอกชนขนาดใหญ่ซึ่งมีความสามารถในการชำระหนี้สูง ด้วยแนวคิดนี้จึงทำให้บริษัทฯ เป็นทางเลือกที่สำคัญสำหรับลูกค้าที่ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในการหาเงินทุนเพื่อประกอบธุรกิจ

2.2.6 ความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมไอที

สินค้าไอทีเป็นสินค้าที่มีความสำคัญในชีวิตประจำวันของผู้บริโภคและได้รับความนิยมมากขึ้นเรื่อยๆ ในช่วงเวลาที่ผ่านมา และจากข้อมูลของศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ อุตสาหกรรมไอทีมีแนวโน้มการเติบโตสูงขึ้นจากการลงทุนทั้งของหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจเนื่องจากสินค้าไอทีนั้นเป็นสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงรวดเร็วและมีวงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์ที่ค่อนข้างสั้นและการที่บริษัทฯ อยู่ในกลุ่มเอสวีไอเอ ซึ่งเป็นผู้นำด้านสินค้าไอทีมานานมากกว่า 25 ปี บริษัทฯ จึงมีความเชี่ยวชาญชำนาญในอุตสาหกรรมไอที มีการติดตามข้อมูลข่าวสาร และสามารถคาดการณ์แนวโน้มของอุตสาหกรรมไอทีได้อย่างแม่นยำ ทำให้เข้าใจสภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมไอทีและเข้าใจในความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี บริษัทฯ จึงสามารถที่จะปรับตัวให้สอดคล้องกับการเคลื่อนไหวของอุตสาหกรรมไอทีได้อย่างรวดเร็วและดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะส่งผลทำให้บริษัทฯ สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ลักษณะลูกค้า

ลูกค้าของบริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีศักยภาพในการเติบโต มีความสามารถและมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจสามารถผ่อนชำระหนี้ได้ตามกำหนดแต่ขาดแหล่งเงินทุนสนับสนุนเนื่องจากมีข้อจำกัดในการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องทุนจดทะเบียน หลักทรัพย์ค้ำประกัน โดยจากตารางยอดการให้สินเชื่อและการให้บริการแยกตามประเภทธุรกิจ ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะประกอบธุรกิจไอที ซึ่งบริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญ โดยในปี 2555-2556 มีสัดส่วนร้อยละ 55.28 และร้อยละ 53.21 ตามลำดับ มีสัดส่วนสินเชื่อจากธุรกิจก่อสร้างเพิ่มมากขึ้นเป็นร้อยละ 22.20 และร้อยละ 23.81 ตามลำดับ เนื่องจากบริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการแก่ลูกค้ารายหนึ่งซึ่งได้รับงานจากหน่วยงานต่างๆ ของภาครัฐสำหรับโครงการที่เกี่ยวกับการป้องกันอุทกภัย เช่น การสร้างเขื่อนป้องกันริมตลิ่ง การขุดลอกและบำรุงรักษาแม่น้ำ การก่อสร้างระบบป้องกันระบบน้ำท่วมชุมชน เป็นต้น ซึ่งมีการแจ้งโอนสิทธิการรับเงินจากหน่วยงานรัฐ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังมีนโยบายเน้นกลุ่มลูกค้าที่ทำธุรกิจด้านไอที ซึ่งบริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญ ในขณะที่สินเชื่อประเภทอื่นๆ บริษัทฯ จะพิจารณาเรื่องความเสี่ยงในการให้สินเชื่อเป็นสำคัญ

ตารางแสดงยอดการให้สินเชื่อและการให้บริการแยกตามธุรกิจ

หน่วย : ล้านบาท

ประเภทธุรกิจ	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
	ยอดสินเชื่อ	ร้อยละ	ยอดสินเชื่อ	ร้อยละ	ยอดสินเชื่อ	ร้อยละ
Computer & IT	879.14	61.43	1,309.44	55.28	1,493.39	53.21
ก่อสร้าง	-	-	525.80	22.20	668.25	23.81
การพิมพ์และบรรจุภัณฑ์	289.48	20.23	313.90	13.25	246.16	8.77
โรงพยาบาล	131.64	9.20	116.56	4.92	188.98	6.73
บริการ	68.48	4.78	59.52	2.51	94.09	3.35
สินค้า premium/ของชำร่วย	13.96	0.98	15.53	0.66	22.35	0.80
ครุภัณฑ์อุปกรณ์ทางการศึกษา/เครื่องดนตรี	12.30	0.86	9.62	0.41	18.72	0.67
/อุปกรณ์ทางวิทยาศาสตร์ทางการแพทย์						
โฆษณา/สื่อประชาสัมพันธ์	0.44	0.03	6.51	0.27	5.91	0.21
อื่น ๆ	35.79	2.50	11.85	0.50	68.99	2.46
รวม	1,431.23	100.00	2,368.73	100.00	2,806.84	100.00

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรม

ธุรกิจการให้สินเชื่อประเภทสัญญาเช่าทางการเงินหรือลีสซิ่ง และ สัญญาเช่าซื้อ

ลีสซิ่งและเช่าซื้อ มีความแตกต่างในเรื่องกรรมสิทธิ์เป็นสำคัญ โดยเมื่อครบกำหนดตามสัญญาลีสซิ่ง กรรมสิทธิ์จะตกเป็นของผู้ให้บริการ (ผู้ให้เช่า) ในขณะที่เช่าซื้อกรรมสิทธิ์จะตกเป็นของผู้เช่า (ผู้กู้) โดยลีสซิ่งมีอัตราดอกเบี้ยโตสูงมากในระยะหลัง ซึ่งเป็นผลมาจากการสนับสนุนทางภาษีจากภาครัฐให้แก่ผู้เช่าที่เป็นนิติบุคคล ผู้ให้บริการสินเชื่อส่วนใหญ่จะเน้นการให้บริการสินทรัพย์ประเภทรถยนต์ หรือเครื่องจักร ในขณะที่จะไม่ค่อยนิยมให้สินเชื่อ IT เนื่องจากข้อจำกัดของเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงค่อนข้างเร็ว อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรม IT และอุตสาหกรรมดังกล่าวมีแนวโน้มเติบโตค่อนข้างสูง โดยเฉพาะในส่วนของภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ รวมทั้งเอกชนขนาดใหญ่ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักที่บริษัทฯ เน้นการให้บริการ จะช่วยส่งผลให้บริษัทฯ สามารถเติบโตตามอุตสาหกรรมดังกล่าว

ธุรกิจการให้สินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องหรือแฟคตอริ่ง

สำหรับธุรกิจแฟคตอริ่งนั้นถึงแม้จะมีข้อได้เปรียบมากกว่าสินเชื่อธุรกิจประเภทอื่นที่ไม่ต้องใช้หลักประกันในการขอสินเชื่อ แต่ในปัจจุบันระบบการให้สินเชื่อรูปแบบใหม่ๆ ของสถาบันการเงินมีการอำนวยความสะดวกแก่ผู้กู้เป็นอย่างมาก ประกอบกับการเพิ่มขึ้นของช่องทางการระดมทุนที่หลากหลายในระยะหลัง ส่งผลให้ธุรกิจแฟคตอริ่งต้องพัฒนาตัวเองจากสถานะการแข่งขันที่สูงขึ้น

โดยสถาบันการเงินยังถือเป็นผู้ประกอบการธุรกิจแฟคตอริ่งรายใหญ่ในประเทศไทย ที่มีความได้เปรียบคู่แข่งรายอื่น โดยเฉพาะด้านต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่า แต่เนื่องจากเป็นองค์กรขนาดใหญ่จึงมีความล่าช้าในการให้บริการ รวมทั้งมีข้อจำกัดค่อนข้างมาก บริษัทฯ ซึ่งเป็นองค์กรขนาดเล็กจึงสามารถให้บริการลูกค้าได้รวดเร็วและมีประสิทธิภาพตรงตามความต้องการของลูกค้ามากกว่า

ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ เป็นคนละกลุ่มกับลูกค้าของผู้ให้บริการที่เป็นสถาบันการเงินเนื่องจากลูกค้าของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีข้อจำกัดในเรื่องทุนจดทะเบียนและหลักทรัพย์ค้ำประกัน ทำให้ผู้ประกอบการดังกล่าวไม่ได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงิน ในขณะที่ความล่าช้าในกระบวนการพิจารณาของสถาบันการเงิน รวมทั้งสถาบันการเงินส่วนใหญ่ไม่เน้นลูกค้าที่เป็นภาคราชการ หรือรัฐวิสาหกิจ เนื่องจากระยะเวลาของงานหรือระยะเวลาการชำระเงินกำหนดได้ไม่ชัดเจนเหมือนบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ ทำให้ผู้ประกอบการกลุ่มดังกล่าวหันมาใช้บริการของผู้ให้สินเชื่อที่ไม่ได้เป็นสถาบันการเงิน อีกทั้งธนาคารพาณิชย์ยังมีข้อจำกัดในการให้สินเชื่อภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย ส่งผลทำให้คู่แข่งส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการผู้ให้สินเชื่อที่ไม่ได้เป็นสถาบันการเงิน ซึ่งแต่ละรายจะมีบริการสินเชื่อที่แตกต่างกัน โดยบริษัทฯ จะเน้นลูกค้าที่มีลูกหนี้การค้าเป็นหน่วยงานรัฐบาล และรัฐวิสาหกิจเป็นส่วนใหญ่ รวมทั้งฐานลูกค้าของบริษัทฯ ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจด้านไอที ในขณะที่ผู้ประกอบการรายอื่นจะเน้นลูกค้าที่มีลูกหนี้การค้าเป็นบริษัทเอกชน และมีฐานลูกค้าที่ประกอบธุรกิจด้านอุตสาหกรรมรถยนต์เป็นส่วนใหญ่ ทำให้การแข่งขันในธุรกิจสินเชื่อของบริษัทฯ ไม่สูงมาก

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงด้านสินเชื่อ

เนื่องจากลักษณะการให้สินเชื่อของบริษัทฯ เป็นการให้สินเชื่อที่ไม่มีหลักประกัน ในกรณีที่เป็นการสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงินและสัญญาเช่าซื้อ ความเสี่ยงด้านสินเชื่อจะเกิดจากทั้งคุณภาพของลูกหนี้การค้า คุณภาพของลูกค้า รวมถึงคุณภาพของสินค้าและบริการที่ลูกค้าส่งมอบให้กับลูกหนี้การค้า สำหรับสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง ความเสี่ยงด้านสินเชื่อจะเกิดจากคุณภาพของลูกหนี้เป็นส่วนสำคัญ ในขณะที่สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ และบริการจัดหาสินค้า ความเสี่ยงด้านสินเชื่อจะเกิดจากคุณภาพของลูกค้าเป็นสำคัญ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการบริหารจัดการด้านสินเชื่อ ด้วยการตั้งเกณฑ์และกำหนดขั้นตอนในการตรวจสอบทั้งลูกค้าและลูกหนี้การค้าอย่างรัดกุมก่อนการอนุมัติสินเชื่อในแต่ละประเภท ในส่วนของคุณภาพสินค้าและบริการ เนื่องจากสินค้าและบริการส่วนใหญ่ที่บริษัทฯ ให้สินเชื่อเป็นธุรกิจด้าน IT ซึ่งบริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในด้าน IT อยู่แล้ว ดังนั้น จึงสามารถตรวจสอบคุณภาพสินค้าและบริการได้ก่อนที่จะอนุมัติสินเชื่อให้กับลูกค้า ด้วยมาตรการดังกล่าว บริษัทฯ จึงเชื่อมั่นในคุณภาพของลูกค้า ลูกหนี้การค้า รวมทั้งคุณภาพของสินค้าและบริการที่จะส่งมอบให้กับลูกหนี้การค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเน้นการทำธุรกรรมกับลูกหนี้การค้าที่เป็นภาครัฐ หรือรัฐวิสาหกิจ โดยจะต้องมีการโอนสิทธิรับเงินเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งเป็นการลดความเสี่ยงในระดับหนึ่งโดยที่ผ่านมาในปี 2555 และ ปี 2556 บริษัทฯ มีค่าเผื่อหนี้สูญจำนวน 6.90 ล้านบาท และ 11.40 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 1.18 และร้อยละ 1.67 ของยอดลูกหนี้คงค้างของบริษัทฯ ณ สิ้นปี 2555 และ ปี 2556

3.2 ความเสี่ยงด้านความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ดอกเบี้ยเงินกู้เป็นต้นทุนหลักของบริษัทฯ ซึ่งแปรผันตามภาวะอัตราดอกเบี้ยในตลาด และมีผลต่อการกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่คิดกับลูกค้า ซึ่งการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

บริษัทฯ จึงมีนโยบายและแนวทางการบริหารความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยเนื่องจากต้นทุนของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เกิดจากการกู้ยืมระยะสั้น ดังนั้นในส่วนที่เป็นสินเชื่อระยะสั้นไม่ว่าจะเป็นสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องสินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ และบริการจัดหาสินค้าบริษัทฯ จะสามารถปรับอัตราดอกเบี้ยหรือค่าธรรมเนียมตามต้นทุนทางการเงินที่มีการเปลี่ยนแปลง สำหรับสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงินและสินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ บริษัทฯ คิดอัตราดอกเบี้ยกับลูกค้าเป็นอัตราดอกเบี้ยคงที่ อย่างไรก็ตาม ส่วนต่างระหว่างต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ กับอัตราดอกเบี้ยที่คิดกับลูกค้า จะมีการบวกเพิ่มเพื่อให้เพียงพอกับความเสี่ยงด้านความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยที่อาจเกิดขึ้น โดยที่ผ่านมาส่วต่าง (Spread) ของอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมรับของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากปี 2555 ร้อยละ 9.26 เป็นร้อยละ 9.86 ในปี 2556

3.3 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องทางการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีสถาบันการเงินที่ให้ความสนับสนุนในด้านการเงินหลายแห่งโดยมีวงเงินรวมทั้งสิ้น 782 ล้านบาท ทั้งนี้วงเงินส่วนใหญ่เป็นวงเงินระยะสั้นเป็นจำนวน 682.00 ล้านบาท ประกอบด้วยวงเงินเบิกเกินบัญชีและตั๋วสัญญาใช้เงิน (P/N) ซึ่งอาจมีความเสี่ยงในการถูกเรียกให้ชำระคืนเงินก่อนกำหนดระยะเวลา หรือ กรณีสถาบันการเงินไม่ต่ออายุสัญญาตั๋วสัญญาใช้เงิน

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้มีการบริหารสภาพคล่องเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวโดยพยายามจัดสรรแหล่งใช้ไป (Used of Fund) ของเงินทุนให้สอดคล้องกับแหล่งได้มาของเงินทุน (Source of Fund) เช่นแหล่งเงินทุนหุ้นสามัญและเงินกู้ระยะยาวจะถูกใช้ไปเพื่อการสนับสนุนสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงินและสินเชื่อสัญญาเช่าซื้อเป็นหลัก ส่วนแหล่งเงินกู้ระยะสั้นถูกใช้ไปเพื่อการสนับสนุนสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ บริการจัดหาสินค้า และสินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของซึ่งมีระยะเวลาชำระหนี้สั้น ส่วนมากไม่เกิน 120 วัน นอกจากนี้แหล่งเงินที่จะได้รับเพิ่มเติมจากการเพิ่มทุนเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนในครั้งนี้จะช่วยให้บริษัทฯ มีสภาพคล่องที่ดีขึ้นรวมทั้งเพิ่มความสามารถในการหาแหล่งเงินทุนในการปล่อยสินเชื่อในอนาคตของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทฯ มีสัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 2.97 เท่า และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีสัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 2.59 เท่า

3.4 ความเสี่ยงด้านการแข่งขัน

บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการแข่งขันกับผู้ให้บริการสินเชื่อที่เป็นสถาบันการเงิน หรือผู้ให้สินเชื่อที่มีผู้ถือหุ้นที่เป็นสถาบันการเงิน อย่างไรก็ตาม ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ เป็นคนละกลุ่มกับลูกค้าของผู้ให้บริการที่เป็นสถาบันการเงินเนื่องจากลูกค้าของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีข้อจำกัดในเรื่องทุนจดทะเบียนและหลักทรัพย์ค้ำประกัน ทำให้ผู้ประกอบการดังกล่าวไม่ได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงิน ในขณะเดียวกัน ความล่าช้าในกระบวนการพิจารณาของสถาบันการเงิน รวมทั้งสถาบันการเงินส่วนใหญ่จะไม่เน้นลูกค้าที่เป็นภาคราชการ หรือรัฐวิสาหกิจ เนื่องจากระยะเวลาของงานหรือระยะเวลาการชำระเงินกำหนดได้ไม่ชัดเจนเหมือนบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ ทำให้ผู้ประกอบการกลุ่มดังกล่าวหันมาใช้บริการของผู้ให้สินเชื่อที่ไม่ได้เป็นสถาบันการเงิน

คู่แข่งของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จึงเป็นผู้ให้บริการสินเชื่อที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน โดยแต่ละผู้ประกอบการต่างเน้นการให้บริการสินเชื่อในแต่ละประเภทที่แตกต่างกัน ในขณะที่บริษัทฯ มีการให้บริการสินเชื่อที่ครบวงจรตั้งแต่การสนับสนุนสินเชื่อล่วงหน้า (Pre Finance) เช่น สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond) เพื่อให้ลูกค้าสามารถดำเนินธุรกิจได้ตั้งแต่เริ่มปฏิบัติงาน รวมทั้งสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ (Project Backup Financing) และบริการจัดหาสินค้า (Trade Finance) เพื่อช่วยให้ลูกค้าสามารถจัดหาสินค้าหลังจากปฏิบัติงานได้ ก่อนที่จะให้บริการสินเชื่อที่เป็นผลิตภัณฑ์หลักอื่นๆ (Post-Finance) ไม่ว่าจะเป็นสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน สินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ หรือสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องต่อไปและด้วยกลยุทธ์การตลาดที่สำคัญของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นการบริการที่ครบวงจร รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ ความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า อัตราค่าบริการที่ชัดเจน ความยืดหยุ่นในการให้สินเชื่อรวมทั้งความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมไอที ซึ่งปัจจุบันหน่วยงานราชการและ

รัฐวิสาหกิจ รวมทั้งเอกชนขนาดใหญ่มีการลงทุนในการพัฒนางานด้านไอทีค่อนข้างมาก ทำให้บริษัท สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3.5 ความเสี่ยงในการพึ่งพิงบุคลากร

ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ พนักงานถือเป็นบุคลากรที่สำคัญ โดยเฉพาะเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายและการตลาดเพราะจะเป็นผู้ที่เข้าถึงและติดต่อกับลูกค้า ซึ่งบุคลากรเหล่านี้ ถือเป็นทรัพยากรที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ดังนั้น หากต้องเสียบุคลากรเหล่านี้ไป อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีมาตรการในการลดความเสี่ยงจากการสูญเสียบุคลากรดังกล่าว โดยบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาและส่งเสริมบุคลากรให้มีส่วนร่วมในการดำเนินงานและเติบโตไปพร้อมกับความสำเร็จของบริษัทฯ มีการจ่ายค่าตอบแทนในอัตราตลาดเพื่อจูงใจให้บุคลากรดังกล่าวทำงานกับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งบริษัทฯ ได้มีการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 4,200,000 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ พร้อมกับการเสนอขายให้แก่ประชาชน (ในราคาเดียวกัน) ซึ่งเป็นการเปิดโอกาสให้พนักงานเป็นเจ้าของบริษัทที่ร่วมสร้างมา รวมทั้งจะช่วยเหลือเสริมสร้างกำลังใจ และแรงจูงใจให้พนักงานทำงานอยู่กับบริษัทฯ ในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการพัฒนาความรู้ความสามารถในการทำงานเป็นทีม ไม่ยึดติดกับตัวบุคคล ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรคนใดคนหนึ่งโดยเฉพาะ อย่างไรก็ตามจากอดีตที่ผ่านมาอัตราหมุนเวียนของบุคลากรในตำแหน่งที่สำคัญอยู่ในระดับที่ต่ำมาก ซึ่งสะท้อนถึงความภักดีของบุคลากรที่มีต่อองค์กร รวมถึงความเชื่อมั่นในศักยภาพขององค์กร

3.6 ความเสี่ยงจากอิทธิพลในการบริหารงานของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ณ วันที่ 14 มิถุนายน 2556 บริษัท เอสวีโอเอ จำกัด (มหาชน) (“เอสวีโอเอ”) ถือหุ้นในบริษัทฯ ร้อยละ 86.21 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ และภายหลังการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนในครั้งนี้ รวมทั้งเอสวีโอเอจะเสนอขายหุ้นที่ตนถืออยู่ต่อประชาชน จำนวน 6,000,000 หุ้น โดยขายหุ้นดังกล่าวพร้อมกับการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนในราคาเดียวกัน สัดส่วนการถือหุ้นของเอสวีโอเอจะลดลงเหลือร้อยละ 47.00 ซึ่งผู้ถือหุ้นรายใหญ่อ้างว่ายังคงสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกำหนดหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง เนื่องจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่สามารถใช้เสียงซึ่งเกินกว่าร้อยละ 25 สำหรับการใช้อิทธิพลในการคัดค้านในมติต่างๆ ได้ ส่งผลให้ผู้ถือหุ้นรายอื่นไม่อาจถ่วงดุลการออกเสียงของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้

อย่างไรก็ตาม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีความต้องการให้อิสระแก่บริษัทฯ ในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากมีลักษณะเป็น Financial อย่างชัดเจน แตกต่างจากธุรกิจของเอสวีโอเอ ถึงแม้ว่าเอสวีโอเอจะยังคงเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ แต่ก็ตระหนักดีว่าธุรกิจลักษณะนี้ต้องการความเชี่ยวชาญในการบริหารงาน โดยจะเห็นได้ว่า ผู้บริหารของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นผู้มีประสบการณ์ในธุรกิจด้านการเงิน ในขณะเดียวกัน บริษัทฯ ได้มีการแต่งตั้งกรรมการอิสระเข้ามาเป็นคณะกรรมการตรวจสอบจำนวน 4 ท่าน จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 7 ท่าน ซึ่งมีประสบการณ์ธุรกิจด้านการเงินหรือมีความรู้เฉพาะด้านที่เอื้อประโยชน์ต่อการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งสิ้น เพื่อทำหน้าที่ให้คำแนะนำในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งตรวจสอบ พิจารณา และกลั่นกรองมิให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต และเพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยภายหลังจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนแล้วโครงสร้างการบริหารทั้งในระดับกรรมการและผู้บริหารจะยังคงเป็นเช่นเดิม

3.7 ความเสี่ยงจากการปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญากู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน

เนื่องจากเอสวีโอเอ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ณ วันที่ 14 มิถุนายน 2556 ถือหุ้นในบริษัทฯ ร้อยละ 86.21 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ และภายหลังการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนในครั้งนี้ รวมทั้งเอสวีโอเอจะเสนอขายหุ้นที่ตนถืออยู่ต่อประชาชน จำนวน 6,000,000 หุ้น โดยขายหุ้นดังกล่าวพร้อมกับการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนและในราคาเดียวกัน สัดส่วนการถือหุ้นของเอสวีโอเอจะลดลงเหลือร้อยละ 47.00 ซึ่งสถาบันการเงินที่บริษัทฯ กู้ยืมเงินจำนวน 3 แห่ง ได้กำหนดเงื่อนไขในสัญญากู้ยืมเงินว่าเอสวีโอเอ จะต้องดำรงสัดส่วนการถือหุ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 47 ถึงแม้ว่าหุ้นที่เอสวีโอเอถือทั้งหมดจะอยู่ในกำหนดระยะเวลาห้ามซื้อขายหุ้นเป็นระยะเวลา 12 เดือนนับแต่วันที่หุ้นของบริษัทฯ เริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยภายหลังจากวันที่หุ้นของบริษัทฯ เริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ครบกำหนดระยะเวลา 6 เดือน เอสวีโอเอจะสามารถทยอยขายหุ้นได้ในจำนวนร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดที่ถูกสั่งห้ามขาย และอีกร้อยละ 75 เมื่อครบ

12 เดือน ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงการผิดเงื่อนไขตามสัญญากู้ยืมเงินของสถาบันการเงิน 3 แห่ง หากเอสวีไอเอจำหน่ายหุ้นที่ตนถืออยู่ภายหลังจากระยะเวลาดังกล่าว และส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นน้อยกว่าร้อยละ 47

ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงินจำนวน 5 แห่ง หากไม่นับรวมวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงิน 3 แห่งดังกล่าว วงเงินคงเหลือยังคงเพียงพอในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ แต่อาจส่งผลให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินที่เหลือ 2 แห่ง อย่างไรก็ตาม จากเงินเพิ่มทุนที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ จะช่วยลดการพึ่งพิงเงินกู้ยืมจาก 2 สถาบันการเงินดังกล่าว ในขณะที่เดียวกัน บริษัทฯ ยังได้มีการติดต่อเจรจา เพื่อขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินอื่นเพิ่มเติม รวมทั้งอยู่ระหว่างเจรจาเปลี่ยนเงื่อนไขในเรื่องการกำหนดสัดส่วนการถือหุ้นของเอสวีไอเอกับสถาบันการเงินทั้ง 3 แห่ง ขณะเดียวกัน เอสวีไอเอก็ไม่มีนโยบายที่จะลดสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ แต่อย่างใด

3.8 ความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้นเมื่อหุ้นของบริษัทฯ เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์

เมื่อวันที่ 14 มิถุนายน 2556 บริษัทฯ ได้มีการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 16,000,000 หุ้น มูลค่าตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท จัดสรรให้กับ ดร. ประสิทธิ์ กาญจนศักดิ์ชัย ซึ่งเป็นบุคคลในวงจำกัด ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1.50 บาท คิดเป็นร้อยละ 8.89 ของทุนเรียกชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนในครั้งนี้ ราคาหุ้นที่เสนอขายให้กับบุคคลในวงจำกัดเป็นราคาที่ต่ำกว่าราคาที่เสนอขายต่อประชาชนทั่วไปในครั้งนี้ ผู้ลงทุนทั่วไปที่จองซื้อหุ้นที่เสนอขายในครั้งนี้จึงมีความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้นเมื่อหุ้นของบริษัทฯ เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์

อย่างไรก็ตาม หุ้นดังกล่าวอยู่ในกำหนดระยะเวลาห้ามซื้อขายหุ้นเป็นระยะเวลา 12 เดือนนับแต่วันที่หุ้นของบริษัทฯ เริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ โดยภายหลังจากวันที่หุ้นของบริษัทฯ เริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ครบกำหนดระยะเวลา 6 เดือน บุคคลดังกล่าวจะสามารถทยอยขายหุ้นได้ในจำนวนร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดที่ถูกสั่งห้ามขาย และอีกร้อยละ 75 เมื่อครบ 12 เดือน ดังนั้นผู้ลงทุนทั่วไปที่จองซื้อหุ้นที่เสนอขายในครั้งนี้จึงมีความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้นหากบุคคลในวงจำกัดขายหุ้นภายหลังจากระยะเวลาห้ามขายหุ้นดังกล่าว

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้จากการให้สินเชื่อ

สินทรัพย์ที่ได้จากการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ คือ ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้จากการให้สินเชื่อประเภทต่างๆ โดยสามารถแยกตามประเภทการให้สินเชื่อและการให้บริการ ดังนี้

	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
	ลูกหนี้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	ลูกหนี้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	ลูกหนี้ (ล้านบาท)	ร้อยละ
สินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน	185.00	39.92	226.55	37.21	270.91	39.65
สินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ	75.13	16.21	76.60	12.58	72.92	10.67
สินเชื่อการรับโอนสิทธิ เรียกร้อง (Factoring)	169.87	36.65	156.19	25.66	152.20	22.28
บริการจัดหาสินค้า (Trade Finance)	33.48	7.22	54.70	8.99	60.41	8.84
สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ (Project Backup Financing)	-	-	94.74	15.56	126.80	18.44
รวม	463.48	100.00	608.78	100.00	683.23	100.0

หมายเหตุ : มูลค่าของลูกหนี้คงค้างรวมดอกเบี้ยค้างรับ

ทั้งนี้ หากแบ่งลูกหนี้การค้าและลูกหนี้จากการให้สินเชื่อแต่ละประเภทตามรายละเอียดอายุของยอดหนี้คงค้าง และการสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจะเป็นดังนี้

4.2 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงิน

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงิน	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้ปกติยังไม่ถึงกำหนดชำระ	178.33	96.39	217.94	96.20	246.01	91.08
ค้างชำระน้อยกว่า 1 เดือน	6.56	3.55	8.29	3.66	11.82	4.38
ค้างชำระตั้งแต่ 1-3 เดือน	-	-	0.19	0.08	9.64	3.57
ค้างชำระตั้งแต่ 3-6 เดือน	0.11	0.06	-	-	2.31	0.86
ค้างชำระตั้งแต่ 6-12 เดือน	-	-	0.13	0.06	1.14	0.42
ค้างชำระตั้งแต่ 12-18 เดือน	-	-	-	-	-	-
ค้างชำระตั้งแต่ 18 เดือนขึ้นไป	-	-	-	-	-	-
ลูกหนี้ที่อยู่ในระหว่างดำเนินการคดีตามกฎหมาย	-	-	-	-	-	-
รวม	185.00	100.00	226.55	100.00	270.91	100.00
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	-	-	-	-	1.34	-
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงิน – สุทธิ	185.00		226.55		269.56	

หมายเหตุ : มูลค่าของลูกหนี้คงค้างรวมดอกเบี้ยค้างรับ

4.3 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้ปกติยังไม่ถึงกำหนดชำระ	72.24	96.15	68.59	89.54	69.30	95.04
- ค้างชำระน้อยกว่า 1 เดือน	2.77	3.69	4.00	5.23	2.30	3.15
- ค้างชำระตั้งแต่ 1-3 เดือน	.05	.07	3.95	5.15	1.31	1.80
- ค้างชำระตั้งแต่ 3-6 เดือน	0.06	0.09	0.06	0.08	-	-
- ค้างชำระตั้งแต่ 6-12 เดือน	-	-	-	-	-	-
- ค้างชำระตั้งแต่ 12-18 เดือน	-	-	-	-	-	-
- ค้างชำระตั้งแต่ 18 เดือนขึ้นไป	-	-	-	-	-	-
- ลูกหนี้ที่อยู่ในระหว่างดำเนินการคดีตามกฎหมาย	-	-	-	-	-	-
รวม	75.13	100.00	76.60	100.00	72.92	100.00
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	-	-	-	-	0.05	-
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ – สุทธิ	75.13		76.60		72.87	

หมายเหตุ : มูลค่าของลูกหนี้คงค้างรวมดอกเบี้ยค้างรับ

4.4 ลูกหนี้จากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง

ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
- ลูกหนี้ปกติยังไม่ถึงกำหนดชำระ	153.14	90.15	129.77	83.09	139.02	91.34
- ค้างชำระน้อยกว่า 1 เดือน	3.25	1.92	20.97	13.43	7.19	4.72
- ค้างชำระตั้งแต่ 1-3 เดือน	7.79	4.59	0.04	0.03	3.54	2.33
- ค้างชำระตั้งแต่ 3-6 เดือน	2.72	1.60	-	-	-	-
- ค้างชำระตั้งแต่ 6-12 เดือน	-	-	-	-	-	-
- ค้างชำระตั้งแต่ 12-18 เดือน	-	-	1.99	1.27	-	-
- ค้างชำระตั้งแต่ 18 เดือนขึ้นไป	-	-	-	-	-	-
- ลูกหนี้ที่อยู่ในระหว่างดำเนินคดีตามกฎหมาย	2.96	1.74	3.41	2.18	2.46	1.62
รวม	169.87	100.00	156.19	100.00	152.20	100.00
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	3.15		5.22		7.51	
ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง – สุทธิ	166.72		150.97		144.69	

หมายเหตุ : มูลค่าของลูกหนี้คงค้างรวมดอกเบี้ยค้างรับ

4.5 ลูกหนี้ตามสัญญากู้ยืมเงิน (Project Backup Financing)

ลูกหนี้ตามสัญญากู้ยืมเงิน	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
- ลูกหนี้ปกติยังไม่ถึงกำหนดชำระ	-	-	86.56	91.36	121.10	95.50
- ค้างชำระน้อยกว่า 1 เดือน	-	-	8.19	8.64	5.70	4.50
- ค้างชำระตั้งแต่ 1-3 เดือน	-	-	-	-	-	-
- ค้างชำระตั้งแต่ 3-6 เดือน	-	-	-	-	-	-
- ค้างชำระตั้งแต่ 6-12 เดือน	-	-	-	-	-	-
- ค้างชำระตั้งแต่ 12-18 เดือน	-	-	-	-	-	-
- ค้างชำระตั้งแต่ 18 เดือนขึ้นไป	-	-	-	-	-	-
- ลูกหนี้ที่อยู่ในระหว่างดำเนินคดีตามกฎหมาย	-	-	-	-	-	-
รวม	-	-	94.74	100.00	126.80	100.00
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	-		-		0.06	
ลูกหนี้ตามสัญญากู้ยืมเงิน – สุทธิ	-		94.74		126.74	

หมายเหตุ : มูลค่าของลูกหนี้คงค้างรวมดอกเบี้ยค้างรับ

4.6 ลูกหนี้การค้า(Trade Finance)

ลูกหนี้การค้า	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้ปกติยังไม่ถึงกำหนดชำระ	16.21	48.43	37.80	69.10	44.85	74.24
- ค้างชำระน้อยกว่า 1 เดือน	4.76	14.23	5.14	9.39	2.99	4.95
- ค้างชำระตั้งแต่ 1-3 เดือน	5.22	15.58	10.08	18.43	8.04	13.31
- ค้างชำระตั้งแต่ 3-6 เดือน	4.72	14.11	-	-	2.85	4.72
- ค้างชำระตั้งแต่ 6-12 เดือน	-	-	-	-	-	-
- ค้างชำระตั้งแต่ 12-18 เดือน	-	-	-	-	-	-
- ค้างชำระตั้งแต่ 18 เดือนขึ้นไป	-	-	-	-	-	-
- ลูกหนี้ที่อยู่ในระหว่างดำเนินคดีตามกฎหมาย	2.56	7.65	1.68	3.08	1.68	2.78
รวม	33.48	100.00	54.70	100.00	60.41	100.00
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	1.68		1.68		2.44	
ลูกหนี้การค้า – สุทธิ	31.79		53.02		57.97	

หมายเหตุ : มูลค่าของลูกหนี้ค้างรวมดอกเบี้ยค้างรับ

นโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทฯ มีนโยบายในการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญจากอายุหนี้เป็นเกณฑ์ดังนี้

ตารางการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	
อายุลูกหนี้	ร้อยละจากยอดหนี้
1. ค้างชำระน้อยกว่าหรือเท่ากับ 1 เดือน	1
2. ค้างชำระมากกว่า 1 เดือน	2
3. ค้างชำระมากกว่า 3 เดือน	20
4. ค้างชำระมากกว่า 6 เดือน	50
5. ค้างชำระมากกว่า 12 เดือน	100

เนื่องด้วยวิธีการพิจารณาตั้งสำรองหนี้สูญดังกล่าวข้างต้นใช้การพิจารณาแต่ละสัญญา ดังนั้นในกรณีที่ลูกค้านำมาทำธุรกรรมกับบริษัทโดยสุจริตกับหลักประกันอื่น (ถ้ามี) เช่น เงินมัดจำรับ, เงินส่วนต่างรอคืนลูกค้า เป็นต้น

นโยบายการตัดหนี้สูญ

บริษัทฯ มีนโยบายการตัดหนี้สูญตามกฎหมายกระทรวงฉบับที่ 186 ออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการจำหน่ายหนี้สูญจากบัญชีลูกหนี้ โดยจะต้องได้รับความเห็นชอบและอนุมัติจากฝ่ายบริหารหรือคณะกรรมการบริษัทแล้วแต่กรณีตามตารางอำนาจอนุมัติ (Authority Table)

4.7 อาคารและอุปกรณ์

รายละเอียดของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

ประเภทของทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 (บาท)	ภาระผูกพัน
ส่วนปรับปรุงสำนักงานเช่า	เป็นของผู้ให้เช่า	856,655.00	ตามสัญญาเช่า
ยานพาหนะ	เป็นของลิซ อิท	3,505,834.00	ไม่มี
อุปกรณ์สำนักงาน	เป็นของลิซ อิท	455,231.00	ไม่มี
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	เป็นของลิซ อิท	162,923.00	ไม่มี
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	เป็นของลิซ อิท	269,955.00	ไม่มี
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	เป็นของลิซ อิท	866,409.00	ไม่มี
รวม		6,117,007.00	

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ ไม่เป็นคู่ความหรือคู่กรณี ในคดีดังต่อไปนี้

- คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556
- คดีที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้
- คดีที่ไม่ได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	บริษัท ลีซ อิท จำกัด (มหาชน)	
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	900/17 ถนนพระราม 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120	
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน (Leasing) สัญญาเช่าซื้อ (Hire Purchase) และสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง (Factoring) รวมทั้งมีบริการทางการเงินเสริมอื่นๆ เช่น สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond) สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ (Project Backup Financing) และบริการจัดหาสินค้า (Trade Finance)	
เลขทะเบียนบริษัท	0107556000353	
โทรศัพท์	0-2686-3200-4	
โทรสาร	0-2686-3228	
เว็บไซต์	www.leaseit.co.th	
วัตถุประสงค์การใช้เงิน	บริษัทฯ มีวัตถุประสงค์ในการนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหลักทรัพย์ครั้งนี้หลังหักค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการเสนอขายประมาณ 3 ล้านบาท เพื่อไปใช้จ่ายการให้บริการสินเชื่อและเป็นเงินทุนหมุนเวียน ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ	
<u>บุคคลอ้างอิง</u>		
นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 7 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 66(0)-2229-2800 โทรสาร 66(0)-2654-5642 หรือ TSD Call Center 66(0)-2229-2888	
ผู้สอบบัญชี	นางสาวศิริวรรณ สุรเทพินทร์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4604
	นางสาวรัตนา จาละ	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3734
	นางสาวรัชดา ยงสวัสดิ์วานิชย์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3951
บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด อาคารเลครัชดา ชั้น 33 เลขที่ 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 66(0)-2264-0777 โทรสาร 66(0)-2264-0789-90		