

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ลีซ อิท จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2549 ด้วยทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาทโดยมีทุนชำระแล้วจำนวน 60 ล้านบาท มีบริษัท เอสวีโอเอ จำกัด (มหาชน) (“เอสวีโอเอ”) เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 เริ่มต้นมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจสนับสนุนการค้าของกลุ่มเอสวีโอเอ ในฐานะบริษัทด้านการเงินของเอสวีโอเอ (Financial Arm) โดยการให้บริการสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน (Leasing) และสินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ (Hire Purchase) โดยเน้นกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าให้แก่กลุ่มเอสวีโอเอ กลุ่มผู้บริโภคที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเอสวีโอเอเป็นหลัก รวมถึงการให้บริการรับโอนสิทธิเรียกร้องลูกหนี้การค้า (Factoring) ให้แก่ลูกค้าของกลุ่มเอสวีโอเอที่ต้องการเงินทุนหมุนเวียนในช่วงระยะเวลาที่รอหนี้ครบกำหนดชำระ

เนื่องจากการเติบโตของกลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ (“Information Technology” หรือ “IT”) ทำให้ผลิตภัณฑ์ทางด้าน IT มีความหลากหลายมากขึ้นและมีตลาดในแต่ละผลิตภัณฑ์แตกต่างกันออกไป ในขณะที่ธุรกิจเอสวีโอเอจำกัดอยู่เพียงตลาดบางผลิตภัณฑ์ ทำให้บริษัทฯ หันไปให้การสนับสนุนสินเชื่อของสินค้านอกกลุ่มเอสวีโอเอ รวมทั้งขยายธุรกิจในการสนับสนุนสินเชื่อนอกเหนือจากสินค้า IT เพื่อให้บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการและสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการในกลุ่มธุรกิจเดียวกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หลังจากที่รูปแบบการดำเนินธุรกิจได้เปลี่ยนแปลงไปตามที่กล่าวข้างต้น บริษัทฯจึงมุ่งเน้นการเติบโตและการแข่งขันทางธุรกิจโดยมีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ทางการเงินเพื่อต่อยอดการทำธุรกิจที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น จึงได้เพิ่มสินเชื่อหลากหลายประเภทมากขึ้น ได้แก่ สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond) สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ (Project Backup Financing) รวมถึงบริการจัดหาสินค้า (Trade Finance) และได้ขยายการให้บริการสินเชื่อไปสู่อุตสาหกรรมอื่นๆ นอกเหนือจาก IT

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

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ ในช่วงปี 2550 – ปี 2557

- เพิ่มทุนชำระแล้วจำนวน 40 ล้านบาท จากทุนชำระแล้วเดิม 60 ล้านบาท เป็น 100 ล้านบาท
- เริ่มประกอบธุรกิจบริการจัดหาสินค้า (Trade Finance) ให้แก่ลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์ทางการเงินอยู่แล้วไม่ว่าจะเป็นสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน สินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ หรือสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง
- เริ่มประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond) โดยทำหน้าที่เป็นตัวกลางระหว่างธนาคารผู้ออกหนังสือค้ำประกันกับลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการ
- เริ่มดำเนินธุรกิจให้การสนับสนุนสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ (Project Backup Financing) สำหรับลูกค้าของบริษัทฯ ที่มีประวัติดี มีทักษะและขีดความสามารถในการทำงานโครงการนั้นๆ แต่มีข้อจำกัดเรื่องเงินทุนหมุนเวียน โดยเน้นลูกค้าที่เป็นโครงการของภาครัฐเป็นสำคัญ
- 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 บาทจากทุนจดทะเบียนเดิม 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 หุ้นเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นของเอสวีโอเอ ตามสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นดังกล่าวในเอสวีโอเอ (Pre-emptive right)
 - (2) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 46,200,000 หุ้นเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป
 - (3) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 4,200,000 หุ้นเสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ
 ในกรณีที่มีหุ้นเหลือจากการจองซื้อของผู้ถือหุ้นเอสวีโอเอ ตามข้อ (1) ให้เสนอขายหุ้นที่เหลือดังกล่าวให้แก่ประชาชนตามข้อ (2)
- ในระหว่างวันที่ 12-14 มีนาคม 2557 บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นสามัญให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญและผู้ถือหุ้นบุริมสิทธิของบริษัท เอสวีโอเอ จำกัด (มหาชน) ตามสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นดังกล่าวในบริษัท เอสวีโอเอ จำกัด (มหาชน) จำนวน 33.6 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1.80 บาท
- ในระหว่างวันที่ 17 - 19 มีนาคม 2557 บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นสามัญให้แก่ประชาชน กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ เป็นครั้งแรกจำนวน 50.4 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1.80 บาท โดยบริษัทฯ ได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนที่ออกจำหน่ายและชำระแล้วจากจำนวน 116 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 116 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท) เป็นจำนวน 200 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 200 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท) กับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2557 และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (mai) ได้รับหุ้นสามัญจำนวน 200 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนและเริ่มทำการซื้อขายได้ตั้งแต่วันที่ 25 มีนาคม 2557 ในการออกจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าว บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการเสนอขายหุ้นดังกล่าวเป็นจำนวน 4.5 ล้านบาท (สุทธิจากภาษีเงินได้ 1.1 ล้านบาท) ซึ่งบริษัทฯ แสดงเป็นรายการหักจากส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ ในปี 2558

- วันที่ 15 มกราคม 2558 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติให้ออกและเสนอขายตั๋วแลกเงินระยะสั้น (Bill of exchange) อายุไม่เกิน 270 วัน วงเงิน ณ ขณะใดขณะหนึ่งไม่เกิน 600 ล้านบาท ในรูปแบบเสนอขายกรณีทั่วไป หรือกรณีวงจำกัด ประเภทผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่ หรือกรณีวงจำกัด ณ ขณะใดขณะหนึ่งไม่เกิน 10 ฉบับ ซึ่งได้รับการอนุมัติแบบแสดงข้อมูลและหนังสือชี้ชวนเพื่อการเสนอขายตั๋วแลกเงินระยะสั้นจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ แล้วเมื่อวันที่ 23 มกราคม 2558 ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถลดต้นทุนทางการเงินได้เป็นจำนวนมาก
- วันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2558 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติเห็นชอบให้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ของบริษัทฯ ภายในวงเงินไม่เกิน 500 ล้านบาท ซึ่งได้นำเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 10 เมษายน 2558 และที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติเป็นเอกฉันท์ให้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ของบริษัทฯ ภายในวงเงินไม่เกิน 500 ล้านบาท
- วันที่ 9 กรกฎาคม 2558 ออกขายหุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิชนิดระบุชื่อผู้ถือ ไม่มีหลักประกัน ไม่มีสิทธิแปลงสภาพ และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ จำนวน 200,000 หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หน่วยละ 1,000 บาท คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 200,000,000 บาท ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2560 อัตราดอกเบี้ย 5.30% โดยใช้ชื่อหุ้นกู้ว่า “หุ้นกู้ของบริษัท ลีซ อิท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2558 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2560” ซึ่งได้ครบกำหนดและจ่ายชำระคืนแล้วเมื่อวันที่ 11 กรกฎาคม 2560
- วันที่ 16 ตุลาคม 2558 บริษัทฯ ได้เปิดตัวบริการสินเชื่อเพื่อเปิด L/C (Letter of Credit) โดยความร่วมมือกับธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ ในปี 2559

- วันที่ 1 มิถุนายน 2559 ออกขายหุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิชนิดระบุชื่อผู้ถือ ไม่มีหลักประกัน ไม่มีสิทธิแปลงสภาพ และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ จำนวน 150,000 หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หน่วยละ 1,000 บาท คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 150,000,000 บาท ครอบคลุมกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2562 อัตราดอกเบี้ย 5.25% โดยใช้ชื่อหุ้นกู้ว่า “หุ้นกู้ของบริษัท ลีช อิท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2559 ครอบคลุมกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2562”
- วันที่ 15 พฤศจิกายน 2559 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติให้ออกและเสนอขายตั๋วแลกเงินระยะสั้น (Bill of exchange) อายุไม่เกิน 270 วัน วงเงิน ณ ขณะใดขณะหนึ่งไม่เกิน 900 ล้านบาท ในรูปแบบเสนอขายกรณีทั่วไป หรือกรณีวงจำกัดประเภทผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่ หรือกรณีวงจำกัด ณ ขณะใดขณะหนึ่งไม่เกิน 10 ฉบับ ซึ่งได้รับการอนุมัติแบบแสดงข้อมูล และหนังสือชี้ชวนเพื่อการเสนอขายตั๋วแลกเงินระยะสั้นจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ แล้วเมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2559 เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ ในปี 2560

- วันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2560 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติเห็นชอบให้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ของบริษัทฯ ภายในวงเงินไม่เกิน 1,000 ล้านบาท ซึ่งได้นำเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 4/2560 เมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2560 และที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติเป็นเอกฉันท์ให้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ของบริษัทฯ ภายในวงเงินไม่เกิน 1,000 ล้านบาท
- วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2560 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติเห็นชอบการออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (LIT-W1) จำนวนไม่เกิน 160,000,000 หน่วย เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน การถือหุ้นในอัตราส่วน 5 หุ้น ต่อ 4 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิในราคาเสนอขายหน่วยละ 2.50 บาท ซึ่งได้นำเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 4/2560 เมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2560 และที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติเป็นเอกฉันท์ให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (LIT-W1) จำนวนไม่เกิน 160,000,000 หน่วย
- วันที่ 3 เมษายน 2560 ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 100,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 200,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 300,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 100,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หน่วยละ 1.00 บาท ซึ่งรายละเอียดการจัดสรรเป็นดังนี้
 - (1) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 20,000,000 หุ้น เพื่อรองรับสำหรับการจ่ายหุ้นปันผล
 - (2) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 80,000,000 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นที่ออกใหม่ (LIT-W1) ซึ่งออกและเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้นในกรณีที่มิหุ้นเหลือเนื่องจากไม่มีการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นที่ออกใหม่ บริษัทจะนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาต่อไป
- ในระหว่างวันที่ 17-21 เมษายน 2560 บริษัทฯ ได้เสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท จำนวน 160,000,000 ล้านหน่วย ในราคาเสนอขายหน่วยละ 2.50 บาท ซึ่งบริษัทฯ สามารถขายใบสำคัญแสดงสิทธิได้ครบทั้งหมด 160,000,000 ล้านหน่วย และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เอ็ม เอ ไอ ได้รับใบสำคัญแสดงสิทธิ (LIT-W1) จำนวน 160,000,000 ล้านหน่วย เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนและเริ่มทำการซื้อขายได้ตั้งแต่วันที่ 3 กรกฎาคม 2560
- วันที่ 19 เมษายน 2560 บริษัทฯ ได้จ่ายเงินสดปันผล และหุ้นปันผลตามมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนี้
 - (1) จ่ายหุ้นปันผลในอัตรา 10 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นปันผล รวมเป็นจำนวนหุ้นปันผลที่จ่ายไปจำนวนทั้งสิ้น 19,999,532 หุ้น และได้ทำการจดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วรวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 219,999,532 บาท
 - (2) จ่ายเงินสดปันผลในอัตราหุ้นละ 0.0112 บาท
- วันที่ 2 พฤษภาคม 2560 ออกขายหุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิชนิดระบุชื่อผู้ถือ ไม่มีหลักประกัน ไม่มีสิทธิแปลงสภาพ และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ จำนวน 85,000 หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หน่วยละ 1,000 บาท คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 85,000,000 บาท ครอบคลุมกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563 อัตราดอกเบี้ย 5.75% โดยใช้ชื่อหุ้นกู้ว่า “หุ้นกู้ของบริษัท ลีช อิท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2560 ครอบคลุมกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563”

- การเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ (LIT-W1) เป็นดังนี้

(ครั้งที่)วดป	จำนวนใบสำคัญ แสดงสิทธิ(หน่วย)	จำนวนหุ้นสามัญ (หุ้น)	ทุนจดทะเบียนชำระแล้วรวม (หุ้น)
(1) 25/7/2560	150,248	75,124	220,074,656
(2) 25/10/2560	2,800	1,400	220,076,056

- วันที่ 22 สิงหาคม 2560 ออกขายหุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิชนิดระบุชื่อผู้ถือ ไม่มีหลักประกัน ไม่มีสิทธิแปลงสภาพ และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ จำนวน 300,000 หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หน่วยละ 1,000 บาท คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 300,000,000 บาท ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563 อัตราดอกเบี้ย 6.00% โดยใช้ชื่อหุ้นกู้ว่า “หุ้นกู้ของบริษัท ลีช อิท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2560 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563”

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ ในปี 2561

- วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2561 ออกขายหุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิชนิดระบุชื่อผู้ถือ ไม่มีหลักประกัน ไม่มีสิทธิแปลงสภาพ และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ จำนวน 315,000 หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หน่วยละ 1,000 บาท คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 315,000,000 บาท ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563 อัตราดอกเบี้ย 6.00% โดยใช้ชื่อหุ้นกู้ว่า “หุ้นกู้ของบริษัท ลีช อิท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2561 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563”
- วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2561 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติเห็นชอบให้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ของบริษัทฯ ภายในวงเงินไม่เกิน 2,000 ล้านบาท ซึ่งได้นำเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 5/2561 เมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2561 และที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติเป็นเอกฉันท์ให้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ของบริษัทฯ ภายในวงเงินไม่เกิน 2,000 ล้านบาท
- วันที่ 8 มีนาคม 2561 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติเห็นชอบอนุมัติโครงการสะสมหุ้นสำหรับพนักงานบริษัทจดทะเบียน EMPLOYEE JOINT INVESTMENT PROGRAM (EJIP) ครั้งที่ 2 โดยทำสัญญากับบริษัทหลักทรัพย์ ฟิลลิป (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ในการเป็นตัวแทนจัดการโครงการ โดยโครงการมีอายุ 3 ปี ตั้งแต่ เดือนเมษายน 2561 – เมษายน 2564 ในระหว่างที่โครงการยังไม่หมดอายุ หากมีพนักงานที่ยังไม่มีคุณสมบัติที่สามารถเข้าร่วม ณ ขณะนี้ แต่จะมีคุณสมบัติ ครบก่อนสิ้นอายุโครงการ ก็สามารถแสดงเจตจำนงเข้าร่วมได้ในทุกวันที่ 1 เมษายนของแต่ละปี ในส่วนของเงินนำส่งโครงการนี้ ดังนี้คือ พนักงานหรือผู้บริหาร (ส่วนงาน Back Office) ที่เข้าร่วมโครงการในอัตราร้อยละ 10 จากฐานเงินเดือน (Base Salary) และพนักงานหรือผู้บริหาร (ส่วนงาน Front Office) ที่เข้าร่วมโครงการในอัตราร้อยละ 10 จากฐานเงินเดือน (Base Salary) และเงินจูงใจ (Incentive) รวมกันสูงสุดไม่เกิน 100,000 บาท (หมายเหตุ : ฐานเงินเดือน (Base Salary) โดยไม่รวมค่าครองชีพ ค่าตำแหน่ง ค่าน้ำมัน และยานพาหนะ ตลอดจนรายได้อื่นๆที่มีลักษณะเดียวกัน) โดยบริษัทจะสมทบการจ่ายในอัตราเท่ากับเงินนำส่งของพนักงานตลอดโครงการ
- วันที่ 10 พฤษภาคม 2561 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2561 ได้มีมติให้บริษัทฯ จัดตั้งบริษัทย่อยภายใต้ชื่อ “บริษัท ลิท เซอร์วิส แมเนจเม้นท์ จำกัด” โดยมีทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท บริหารงานโดย นางชลธิชา ศุภลักษณ์เมธา ธุรกิจหลักของบริษัทย่อยคือ การให้บริการข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลสินเชื่อ ตลอดจนบริหารโครงการสินเชื่อ โดยบริษัทฯ เข้าถือหุ้นในอัตราร้อยละ 100 บริษัทย่อยได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 23 พฤษภาคม 2561 และบริษัทฯ ได้จ่ายชำระค่าหุ้นดังกล่าวแล้วเมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2561
- วันที่ 27 มิถุนายน 2561 นายเชียรชัย ศรีวิจิตร ได้ลาออกจากการเป็นกรรมการบริษัทฯ และลาออกจากตำแหน่งรองประธานกรรมการบริษัทฯ ทั้งนี้ ด้วยเหตุผลส่วนตัว และคณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติแต่งตั้ง นางสาวปาริฉัตร เหล่า วีระศิริวงศ์ เป็นกรรมการบริษัทฯ แทนนายเชียรชัย ศรีวิจิตรที่ลาออก โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 28 มิถุนายน 2561

- การเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ (LIT-W1) เป็นดังนี้

(ครั้งที่)วดป	จำนวนใบสำคัญ แสดงสิทธิ(หน่วย)	จำนวนหุ้นสามัญ (หุ้น)	ทุนจดทะเบียนชำระแล้วรวม (หุ้น)
(1) 25/1/2561	4,000	2,000	220,078,056
(2) 25/4/2561	1,145,000	572,500	220,650,556
(3) 25/7/2561	130,000	65,000	220,715,556
(4) 25/10/2561	6,700	3,350	220,718,906

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ ในปี 2562

- วันที่ 20 มีนาคม 2562 ออกขายหุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิชนิดระบุชื่อผู้ถือ ไม่มีหลักประกัน ไม่มีสิทธิแปลงสภาพ และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ จำนวน 200,000 หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หน่วยละ 1,000 บาท คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 200,000,000 บาท ครอบคลุมดอกเบี้ยปี พ.ศ. 2564 อัตราดอกเบี้ย 6.25% โดยใช้ชื่อหุ้นกู้ว่า “หุ้นกู้ของบริษัท ลีช อิท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2562 ครอบคลุมดอกเบี้ยปี พ.ศ. 2564”
- การเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ (LIT-W1) เป็นดังนี้

(ครั้งที่)วดป	จำนวนใบสำคัญ แสดงสิทธิ(หน่วย)	จำนวนหุ้นสามัญ (หุ้น)	ทุนจดทะเบียนชำระแล้วรวม (หุ้น)
(1) 25/4/2562	1,458,700	729,350	221,448,256
(2) 25/10/2562	2,400	1,200	221,449,456
- วันที่ 9 เมษายน 2562 ย้ายที่ตั้งสำนักงานแห่งใหม่อยู่ที่ อาคาร เอ็มเอส สยาม ทาวเวอร์ ชั้น 29 ถนนพระราม 3 แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร
- ประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมโครงการเฉลิมพระเกียรติเสริมสร้างตลาดทุนธรรมาภิบาล เนื่องในโอกาสมหามงคลพระราชพิธีบรมราชาภิเษก ร่วมแสดงออกถึงความจงรักภักดี ด้วยการประกาศเจตนารมณ์ในการสืบสานพระราชปณิธานในเรื่องปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง โดยการดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อ คำนึงถึงประโยชน์ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม อันจะนำมาซึ่งประโยชน์ที่ยั่งยืนของธุรกิจ ประโยชน์ของผู้เกี่ยวข้อง และประโยชน์สุขของสังคมและประชาชนโดยรวม สอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาอย่างยั่งยืน (SDGs) ของประชาคมโลก
- ได้รับการจัดอันดับเครดิตองค์กรในระดับนำลงทุน (Investment Grade) ที่ “BBB-” แนวโน้ม “Stable” จากทริส เรทติ้ง
- วันที่ 29 ตุลาคม 2562 ออกขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ มีหลักประกัน ไม่ด้อยสิทธิและมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 1 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.00 ต่อปี โดยมีกำหนดชำระดอกเบี้ยทุก 3 เดือน จำนวน 150,000 หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หน่วยละ 1,000 บาท คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 150,000,000 บาท ครอบคลุมดอกเบี้ยปี 2563 โดยใช้ชื่อหุ้นกู้ว่า “หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิระยะยาวของ บริษัท ลีช อิท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2562 ครอบคลุมดอกเบี้ยวันที่ 29 ตุลาคม 2563”
- วันที่ 19 ธันวาคม 2562 ออกขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ มีหลักประกัน ไม่ด้อยสิทธิและมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 2 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.25 ต่อปี โดยกำหนดชำระดอกเบี้ยทุก 3 เดือน จำนวน 520,600 หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หน่วยละ 1,000 บาท คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 520,600,000 บาท ครอบคลุมดอกเบี้ยปี 2564 โดยใช้ชื่อหุ้นกู้ว่า “หุ้นกู้มีประกันของบริษัท ลีช อิท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2562 ชุดที่ 1 ครอบคลุมดอกเบี้ยปี พ.ศ. 2564”
- วันที่ 19 ธันวาคม 2562 ออกขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ มีหลักประกัน ไม่ด้อยสิทธิและมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.50 ต่อปี โดยมีกำหนดชำระดอกเบี้ยทุก 3 เดือน จำนวน 393,000 หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หน่วยละ 1,000 บาท คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 393,000,000 บาท ครอบคลุมดอกเบี้ยปี 2565 โดยใช้ชื่อหุ้นกู้ว่า “หุ้นกู้มีประกันของบริษัท ลีช อิท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2562 ชุดที่ 2 ครอบคลุมดอกเบี้ยปี พ.ศ. 2565”

1.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อแก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่มีข้อจำกัดในการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน โดยแบ่งบริการออกเป็น 8 ประเภท ดังนี้

1.2.1 **สินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงินหรือลีสซิ่ง (Leasing)** : ให้บริการสินเชื่อในรูปแบบสัญญาเช่าทางการเงินหรือสัญญาเช่าทรัพย์สินที่มีอายุสัญญาตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไป แก่กลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการที่มีสัญญาเช่ากับหน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่

1.2.2 **สินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ (Hire Purchase)** : ให้บริการสินเชื่อในรูปแบบสัญญาเช่าซื้อ ที่มีอายุไม่เกิน 3 ปี แก่กลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการที่มีสัญญาเช่ากับหน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่

1.2.3 **สินเชื่อการให้บริการรับซื้อหนี้ทางการค้าหรือแฟคตอริง (Factoring)** : ให้บริการสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง แก่กลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการที่มีลูกหนี้การค้าเป็นหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่เป็นหลัก โดยบริษัทฯ จะรับซื้อลูกหนี้การค้าประมาณร้อยละ 30 - 100 ของมูลค่าในเอกสาร

1.2.4 **สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond)** : ให้บริการสินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ สำหรับกลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการที่ต้องการเข้าไปประมูลงานในหน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และในปัจจุบันบริษัทฯ ได้ให้บริการจัดหาหนังสือค้ำประกันของแบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Bidding) เพื่อขานรับนโยบายภาครัฐ ในการนำระบบอิเล็กทรอนิกส์มาใช้ในการประมูลงานเพื่อการจัดซื้อจัดจ้าง Electronics Government Procurement

1.2.5 **สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ (Project Backup Financing)** : ให้การสนับสนุนเงินทุนเพื่อใช้ในการจัดหาและ/หรือจัดเตรียมสินค้า (Pre-Finance) ล่วงหน้าก่อนการส่งมอบงานให้หน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่

1.2.6 **บริการจัดหาสินค้า (Trade Finance)** : จัดหาสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการที่ขาดเงินทุนในการจัดหาสินค้าเพื่อทำการส่งมอบงานต่อให้หน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่

1.2.7 **บริการสินเชื่อเพื่อเปิด L/C (Letter of Credit)** : ให้บริการสินเชื่อเพื่อออกเอกสารเพื่อยืนยันการชำระเงินในการซื้อขายที่ผู้ซื้อขอให้ธนาคารเป็นผู้ชำระให้แทน เพื่อแสดงเป็นหลักประกันการชำระเงิน ผู้ขายสินค้าได้รับเงินเมื่อส่งมอบสินค้า และผู้ซื้อสินค้าจะได้รับสินค้าเมื่อจ่ายเงินค่าสินค้า

1.2.8 **สินเชื่อเงินทุนหมุนเวียนคู่ค้า (Supplier Finance)** : ให้บริการสินเชื่อเงินทุนหมุนเวียนแก่ Supplier ของบริษัทที่เข้าร่วมโครงการให้สามารถนำใบมาเบิกเงินสดกับทางบริษัทฯ ได้ทันที โดยไม่ต้องรอให้ครบเครดิตเทอม ทำให้ Supplier มีทุนหมุนเวียน เพิ่มกำลังการผลิต หรือส่งงานได้ตรงเวลามากขึ้น

โดยบริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อแบบครบวงจรซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินการได้ตั้งแต่เริ่มประมูลงานจัดหาสินค้า หรือให้กู้เงินเพื่อไปจัดหาสินค้า เพื่อให้ลูกค้าสามารถส่งมอบงานให้กับคู่สัญญาได้ โดยหลังจากส่งมอบงานและผ่านการตรวจรับแล้ว ก็จะมีบริการสินเชื่อในรูปแบบของสัญญาเช่าทางการเงิน สัญญาเช่าซื้อ หรือสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง

1.3 โครงสร้างรายได้

ประเภทของรายได้	งบการเงินรวม				งบการเงินเฉพาะกิจการ					
	2562		2561		2562		2561		2560	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%		
รายได้ดอกเบี้ย										
- ตามสัญญาเช่าการเงิน	13.61	2.98	17.31	3.89	13.61	3.53	17.31	4.18	25.17	6.01
- ตามสัญญาเช่าซื้อ	16.72	3.66	10.25	2.30	16.72	4.34	10.25	2.48	13.56	3.24
- การซื้อสิทธิเรียกร้อง	117.30	25.69	95.58	21.47	117.30	30.44	95.58	23.10	109.27	26.08
- การให้กู้ยืมเงิน	143.30	31.38	134.09	30.13	143.30	37.18	134.09	32.41	117.58	28.06
รวมรายได้ดอกเบี้ย	290.93	63.72	257.23	57.79	290.93	75.49	257.23	62.17	265.57	63.39
รายได้จากค่าธรรมเนียมและบริการ⁽¹⁾										
- ตามสัญญาเช่าการเงิน	0.23	0.05	2.48	0.56	0.23	0.06	2.48	0.60	0.19	0.05
- ตามสัญญาเช่าซื้อ	0.05	0.01	0.08	0.02	0.05	0.01	0.08	0.02	0.12	0.03
- การซื้อสิทธิเรียกร้อง	41.26	9.04	40.39	9.07	32.48	8.43	33.61	8.12	44.53	10.63
- การให้กู้ยืมเงิน	84.95	18.60	91.44	20.54	7.73	2.01	66.91	16.17	78.06	18.63
- การออกหนังสือค้ำประกัน	13.52	2.96	20.70	4.65	13.52	3.51	20.70	5.01	15.29	3.65
- การออกหนังสือเลตเตอร์ออฟเครดิต	1.25	0.27	1.36	0.31	1.25	0.32	1.36	0.33	1.40	0.33
- อื่น ๆ	0.02	-	0.02	-	0.02	0.01	0.02	-	0.20	0.05
รวมรายได้จากค่าธรรมเนียมและบริการ	141.28	30.94	156.47	35.15	55.28	14.34	125.16	30.25	139.79	33.37
รายได้อื่น :										
- รายได้จากบริการจัดหาสินค้า (Trade Finance)	0.78	3.19	-	-	0.78	0.20	-	-	0.83	0.20
- รายได้เงินปันผล	-	-	-	-	15.00	3.89	-	-	-	-
- ดอกเบี้ยรับธนาคาร	-	-	0.71	0.16	-	-	0.68	0.16	0.55	0.13
- รายได้อื่น ⁽²⁾	23.61	96.81	30.69	6.90	23.39	6.07	30.69	7.42	12.22	2.92
รวมรายได้อื่น	24.39	5.34	31.40	7.06	39.17	10.17	31.37	7.58	13.60	3.25
รวมรายได้	456.60	100.00	445.10	100.00	385.38	100.00	413.76	100.00	418.96	100.00

หมายเหตุ: 1) รายละเอียดรายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ

- ตามสัญญาเช่าการเงิน และสัญญาเช่าซื้อ หมายถึง ค่าธรรมเนียมในการเซ็นสัญญาและโอนสิทธิ
- การซื้อสิทธิเรียกร้อง หมายถึง ค่าธรรมเนียมในการเปิดวงเงินและค่าธรรมเนียมบริการ
- การให้กู้ยืมเงิน และการค้ำประกันของ หมายถึง ค่าธรรมเนียมในการให้บริการ

2) รายได้อื่น เช่น รายได้ดอกเบี้ยจ่ายชำระล่าช้า รายได้ค่าขายซากทรัพย์สิน เป็นต้น

3) เริ่มมีการจัดทำงบการเงินรวมในปี 2561 เนื่องจากการจัดตั้งบริษัทย่อย (บริษัท ลิท เซอร์วิส แมเนจเม้นท์ จำกัด)

1.4 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่ไม่ใช่สถาบันการเงินให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้เช่น มีข้อจำกัดในเรื่องหลักทรัพย์ค้ำประกัน หรือระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่า 3 ปี ซึ่งสถาบันการเงินไม่สามารถพิจารณาให้การสนับสนุนได้ แต่ผู้บริหารและทีมงานมีประสบการณ์ ความชำนาญในธุรกิจนั้นๆ เป็นอย่างดี และเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโต ทำให้ธุรกิจเหล่านี้ต้องใช้บริการสนับสนุนเงินทุนนอกกรอบอันเป็นอุปสรรคต่อการขยายตัว ดังนั้น เพื่อตอบสนองแนวทางดังกล่าวบริษัทฯ จึงมุ่งเน้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายสามารถตอบสนองให้ครบวงจรธุรกิจ (Total Financial Solution) สำหรับผู้ประกอบการดังกล่าวโดยมีเป้าหมายดังนี้

1.4.1 เป็นผู้ประกอบการหลัก ที่ไม่ใช่สถาบันการเงินที่ให้การสนับสนุนด้านสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน และสินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ เพื่อจัดหาอุปกรณ์การเรียนการสอนด้านไอทีแก่ภาคการศึกษาของรัฐ

1.4.2 เป็นผู้ประกอบการหลัก ที่ไม่มีผู้ถือหุ้นเป็นสถาบันการเงิน ที่ให้การสนับสนุนด้านสินเชื่อรับโอนสิทธิเรียกร้องที่เน้นการรับซื้อลูกหนี้การค้าภาครัฐ

1.4.3 พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์เสริมในหลายๆ รูปแบบ (Tailor made) เพื่อให้ลูกค้าหรือคู่ค้าในผลิตภัณฑ์หลักมีทางเลือกในการใช้บริการเพื่อเพิ่มอำนาจการแข่งขันกับคู่แข่งในการสร้างรายได้และยอดขายที่สูงขึ้น ได้แก่ สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond) ซึ่งบริษัทฯ ได้ทำการพัฒนาการให้บริการไปสู่การจัดหาหนังสือค้ำประกันของแบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Bidding) เพื่อสามารถรองรับระบบการประมูลงานเพื่อการจัดซื้อจัดจ้างอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐ (Electronics Government Procurement) สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ (Project Backup Financing) บริการจัดหาสินค้า (Trade Finance) สินเชื่อเติมทุนหมุนเวียนคู่ค้าเพื่อยกระดับ Supply Chain ของลูกค้าให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และบริการออกหนังสือ Letter of Credit

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อแก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่มีข้อจำกัดในการขอสินเชื่อสถาบันการเงิน โดยแบ่งสินเชื่อออกเป็น 8 ประเภทสินเชื่อ ดังนี้

2.1.1 ธุรกิจการให้สินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงินหรือลีสซิ่ง (Leasing)

☐ กรณีโอนสิทธิเรียกร้อง - ดำเนินการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระค่าเช่าจากลูกหนี้ของลูกค้ามาที่บริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะมีหนังสือบอกกล่าวการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระค่าเช่าไปที่ลูกหนี้ของลูกค้าที่เป็นส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือเอกชนขนาดใหญ่โดยดำเนินการโอนสิทธิแบบเบ็ดเสร็จเด็ดขาดซึ่งบริษัทฯ จะมอบหมายให้ฝ่ายขายและการตลาดนำเอกสารโอนสิทธิไปให้ลูกหนี้ลงนามรับทราบ ถึงแม้ลูกหนี้ของลูกค้าจะเป็นผู้ชำระค่าเช่าให้แก่บริษัทฯ โดยตรง อย่างไรก็ตาม ณ วันทำสัญญา ลูกค้าจะต้องมอบเช็คลงวันที่ล่วงหน้าไว้ให้แก่บริษัทฯ ตามงวดที่ต้องชำระ หากลูกหนี้ของลูกค้าไม่ชำระค่าเช่าตามเวลาที่กำหนด บริษัทฯ จะนำเช็คที่ลูกค้ามอบไว้ให้ชำระค่าเช่าให้แก่บริษัทฯ แทน และภายหลังหากลูกหนี้ของลูกค้าได้มีการจ่ายชำระเงินเข้ามาบริษัทฯ จะคืนเงินจากการรับโอนสิทธิดังกล่าวให้แก่ลูกค้าทันที

☐ กรณีไม่โอนสิทธิเรียกร้อง - รับชำระค่าเช่าจากลูกค้าโดยตรง โดยไม่มีการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระค่าเช่าจากลูกหนี้ของลูกค้าโดยลูกค้าจะทำการมอบเช็คลงวันที่ล่วงหน้าไว้ให้ ณ วันทำสัญญา ซึ่งเช็คจะต้องลงวันที่ล่วงหน้าตามวันครบกำหนดชำระในสัญญา

2.1.2 ธุรกิจการให้สินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ (Hire Purchase)

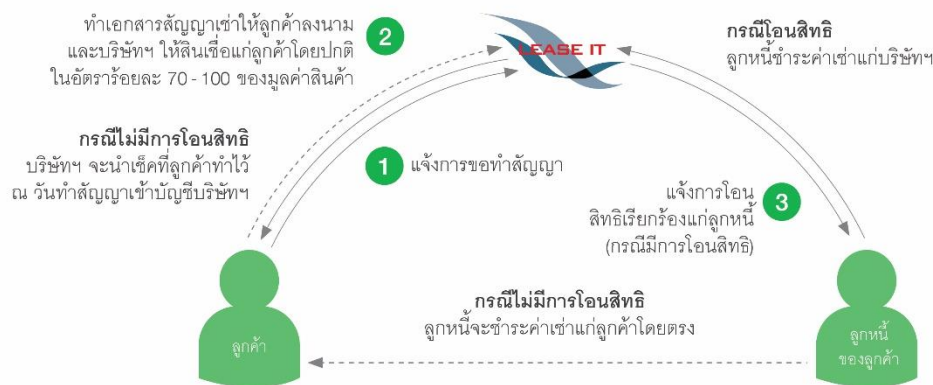
บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อสัญญาเช่าซื้อแก่ผู้ประกอบการที่ต้องการซื้อทรัพย์สินประเภทคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ อุปกรณ์ไอที เครื่องใช้ไฟฟ้า รวมไปถึงอุปกรณ์การเรียนการสอนต่างๆ ที่มีสัญญาเช่ากับหน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ

หรือหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่ โดยบริษัทฯ จะซื้อทรัพย์สินจากลูกค้า แล้วนำมาให้ลูกค้าเช่าต่อ (ในบางกรณีอาจทำการจัดหาทรัพย์สินจากผู้จำหน่าย (Supplier) ตามความต้องการของลูกค้า แล้วนำมาให้ลูกค้าเช่าต่อ) โดยกรรมสิทธิ์ของทรัพย์สินให้เช่าซื้อจะเป็นของบริษัทฯ และเมื่อชำระเงินค่างวดครบกำหนดสัญญาเช่าซื้อแล้ว ลูกค้าหรือผู้เช่าซื้อจะได้กรรมสิทธิ์ในสินทรัพย์นั้นๆ โดยบริษัทฯ จะให้สินเชื่อแก่ลูกค้าในอัตราร้อยละ 70 - 100 ของมูลค่าสินค้าและคิดดอกเบี้ยในอัตราตามที่ สัญญาเช่าซื้อที่บริษัทฯ ให้บริการกับลูกค้าจะมีอายุไม่เกิน 3 ปีรูปแบบในการทำสัญญาเช่าซื้อจะเป็นในลักษณะเดียวกับการทำสัญญาเช่าทางการเงินดังนี้

☐ กรณีโอนสิทธิเรียกร้อง - ให้ลูกค้าโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระค่าเช่าจากลูกหนี้ของลูกค้านั้นที่บริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะแจ้งการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระค่าเช่าโดยตรงไปที่ลูกหนี้ของลูกค้านั้นเป็นส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่และ ณ วันทำสัญญา ลูกค้าจะต้องมอบเช็คลงวันที่ล่วงหน้าไว้ให้แก่บริษัทฯ ตามงวดที่ต้องชำระ

☐ กรณีไม่โอนสิทธิเรียกร้อง - รับชำระค่าเช่าจากลูกค้านั้นโดยตรง โดยไม่มีการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระค่าเช่าจากลูกหนี้ของลูกค้านั้น โดยลูกค้าจะทำการมอบเช็คลงวันที่ล่วงหน้าไว้ให้ ณ วันทำสัญญา

ขั้นตอนการให้สินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงินและสินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ



1) ลูกค้าแจ้งความประสงค์ทำสัญญาเช่าทางการเงิน/เช่าซื้อ บริษัทฯ จะทำการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้าจากเอกสารประกอบการพิจารณา เช่น หนังสือรับรองบริษัทจดทะเบียน รายการเคลื่อนไหวทางบัญชีกับสถาบันการเงิน (Bank Statement) งบการเงิน และสัญญาเช่าระหว่างลูกค้ากับลูกหนี้ของลูกค้า เป็นต้น และทำเอกสารนำเสนอให้ผู้บริหารพิจารณา

2) เมื่อผู้บริหารอนุมัติการให้สินเชื่อ บริษัทฯ จะจัดเตรียมสัญญาและชุดเอกสารนำไปให้ลูกค้าลงนามและรับเช็คจากลูกค้า ณ วันที่เซ็นสัญญา

3) กรณีมีการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินบริษัทฯ จะมีหนังสือบอกกล่าวการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินแจ้งไปยังลูกหนี้และให้ลูกหนี้ลงนามรับทราบในหนังสือบอกกล่าวการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินดังกล่าว

4) ณ วันครบกำหนดชำระค่างวด

☐ กรณีมีการโอนสิทธิ - ลูกหนี้จะชำระค่าเช่ามายังบริษัทฯ โดยตรงตามเงื่อนไขของการโอนสิทธิโดยปกติ เงินค่าเช่าที่ลูกหนี้ต้องจ่ายจะมีมูลค่าสูงกว่าเงินค่างวดที่ลูกค้าจะต้องชำระคืนให้แก่บริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะทำการคืนเงินส่วนต่างให้แก่ลูกค้าภายหลังจากที่ได้หักชำระค่างวดที่ต้องจ่ายคืนบริษัทฯ แล้ว (หากลูกหนี้ไม่ชำระค่างวดตามเวลาที่กำหนด บริษัทฯ จะนำเช็คชำระหนี้ที่ได้รับ ณ วันทำสัญญาเช่าเรียกเก็บแทน และหากลูกหนี้ได้ชำระเงินเข้ามาภายหลัง บริษัทฯ จะคืนเงินดังกล่าวให้กับลูกค้าทันที)

☐ กรณีไม่มีการโอนสิทธิเรียกร้อง - ลูกหนี้จะชำระค่าเช่าแก่ลูกค้าโดยตรง ในขณะที่บริษัทฯ จะนำเช็คชำระหนี้ของลูกค้าเข้าเรียกเก็บตามกำหนดเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา

5) เมื่อครบกำหนดตามที่ระบุในสัญญา ลูกค้าตามสัญญาเช่าทางการเงินจะต้องรับซื้อทรัพย์สินตามมูลค่าซากที่ตกลงไว้ ณ วันทำสัญญา ส่วนลูกค้าตามสัญญาเช่าซื้อจะได้รับกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินนั้น

ในกรณีที่ลูกค้าส่งมอบสินค้าให้แก่หน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนเรียบร้อยแล้ว และลูกค้ารายดังกล่าวต้องการทำสัญญาเช่าทางการเงินหรือสัญญาเช่าซื้อกับบริษัทฯ ลูกค้าจะต้องทำการขายสินค้าเพื่อให้กรรมสิทธิ์

ตกเป็นของบริษัทฯ ก่อน แล้วบริษัทฯ จึงจะสามารถดำเนินการทำการให้เช่าหรือเช่าซื้อตามแบบของสัญญาเช่าทางการเงินหรือสัญญาเช่าซื้อกลับอีกครั้ง

ความแตกต่างระหว่างสินเชื่อบริษัทเช่าทางการเงินและสินเชื่อบริษัทเช่าซื้อ

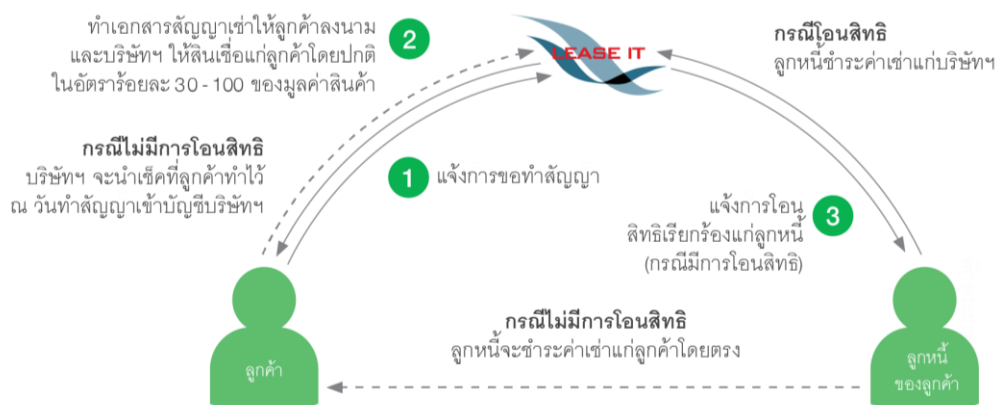
ลักษณะ	สัญญาเช่าทางการเงิน	สินเชื่อเช่าซื้อ
วัตถุประสงค์ในการเช่า	ใช้ทรัพย์สินระยะยาวตลอด หรือ เกือบหมดอายุการใช้งาน	เพื่อเป็นเจ้าของทรัพย์สิน
กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน	เป็นของผู้ให้เช่าจนสิ้นสุดสัญญา เมื่อสิ้นสุดสัญญาผู้เช่าใช้สิทธิในการซื้อทรัพย์สิน	เป็นของผู้ให้เช่าซื้อจนกระทั่งผู้เช่าซื้อ ได้ชำระค่างวดและปฏิบัติตามเงื่อนไขครบถ้วน กรรมสิทธิ์จึงตกเป็นของผู้เช่าซื้อ
ระยะเวลาการให้สินเชื่อ	3 ปีขึ้นไป	ไม่เกิน 3 ปี

2.1.3 ธุรกิจการให้บริการรับซื้อหนี้ทางการค้าหรือแฟคตอริง (Factoring)

บริษัทฯ ให้บริการรับซื้อหนี้ทางการค้า โดยเป็นการให้บริการสินเชื่อระยะสั้น เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการ โดยบริษัทฯ จะรับซื้อลูกหนี้การค้า โดยไม่ต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน แต่จะโอนสิทธิเรียกร้องในหนี้การค้าของลูกค้านี้ให้กับบริษัทฯ เพื่อเป็นหลักประกัน โดยเป็นการรับโอนสิทธิแบบไล่เบี่ย (With Recourse) คือบริษัทฯ มีสิทธิไล่เบี่ยจากลูกค้าได้ กรณีที่เกิดหนี้สูญหรือลูกหนี้ไม่ชำระเงินตามกำหนดเวลา โดยบริษัทฯ จะเน้นให้บริการกับผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมที่ต้องการเงินสดไปใช้หมุนเวียนในกิจการและเป็นธุรกิจที่มีการซื้อขายสินค้าและบริการที่ไม่มีความซับซ้อนในตัวเนื้อหาของหนี้การค้า เช่น เป็นการซื้อมาขายไปในสินค้าทั่วไป หรือเป็นการให้บริการบำรุงรักษาอุปกรณ์ไอที อุปกรณ์สำนักงานทั่วไป โดยบริษัทฯ จะหลีกเลี่ยงการรับซื้อหนี้การค้าที่มีเงื่อนไขการส่งมอบ หรือสินค้าและบริการที่มีความซับซ้อนที่อาจจะเกิดข้อโต้แย้งในความสมบูรณ์ของหนี้การค้า เช่น หนี้การค้าที่เกิดจากการพัฒนาระบบงานไอที หรือหนี้การค้าในภาคการก่อสร้าง เป็นต้น โดยบริษัทฯ จะเน้นการรับซื้อลูกหนี้การค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจเป็นหลัก รวมถึงลูกหนี้การค้าที่เป็นภาคเอกชนขนาดใหญ่ซึ่งส่วนใหญ่บริษัทฯ จะรับซื้อลูกหนี้การค้าที่มีอายุไม่เกิน 90 วัน โดยบริษัทฯ จะรับซื้อลูกหนี้การค้าประมาณร้อยละ 30 - 100 ของมูลค่าในเอกสาร และเมื่อครบกำหนดชำระเงิน บริษัทฯ จะดำเนินการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้โดยตรง และเมื่อหักดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่างๆ เรียบร้อยแล้ว บริษัทฯ จะคืนเงินส่วนต่างให้กับลูกค้า

ทั้งนี้ อัตราดอกเบี้ย สัดส่วนการรับซื้อหนี้ จะขึ้นอยู่กับขนาดของกิจการ ฐานะการเงินของลูกค้า รวมถึงคุณภาพของลูกหนี้การค้า

ขั้นตอนการให้สินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง (Factoring)



1) ลูกค้าขออนุมัติวงเงินกับบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะดำเนินการตรวจสอบประวัติลูกค้าจากเอกสารสำคัญ เช่น หนังสือรับรองบริษัทจดทะเบียน Bank Statement และงบการเงิน เป็นต้น รวมทั้งตรวจสอบประวัติลูกหนี้ และเสนอให้ผู้บริหารพิจารณาภายหลังเมื่อผู้บริหารอนุมัติ ลงนามในสัญญาเรียบร้อยแล้ว ลูกค้าจะนำบัญชีลูกหนี้มาเสนอขายต่อบริษัทฯ

2) เมื่อผู้บริหารได้พิจารณาอนุมัติให้รับซื้อบัญชีลูกหนี้ดังกล่าวแล้วบริษัท และลูกค้าจะทำการแจ้งบอกกล่าวการโอนสิทธิเรียกร้องในการชำระเงินไปยังลูกหนี้ (บริษัท อาจแจ้งการโอนสิทธิทางไปรษณีย์ หรือให้ฝ่ายขายนำเอกสารไปให้ลูกหนี้ลงนามรับทราบการโอนสิทธิ ขึ้นอยู่กับมูลค่าซื้อขายบัญชีลูกหนี้) ในกรณีที่ไม่สามารถโอนสิทธิการรับเงินได้ เนื่องจากข้อจำกัดของลูกหนี้บางราย บริษัท จะให้ลูกค้ามอบอำนาจการเก็บเงินให้แก่บริษัท หรือใช้บัญชีควบคุมการรับเงิน (Escrow Account) เพื่อให้บริษัท สามารถควบคุมการจ่ายชำระหนี้ของลูกหนี้ได้

3) เมื่อบริษัท รับซื้อลูกหนี้การชำระหนี้เรียบร้อยแล้ว บริษัท จะจ่ายเงินตามยอดที่รับซื้อ (หลังหักดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่าง ๆ)

4) เมื่อถึงวันครบกำหนดชำระหนี้ บริษัท จะดำเนินการจัดเก็บหนี้กับลูกหนี้ จากนั้นบริษัท จะจ่ายเงินส่วนที่เหลือให้กับลูกค้าหลังจากหักภาระหนี้คงค้างหรือค่าใช้จ่ายต่าง ๆ แล้ว

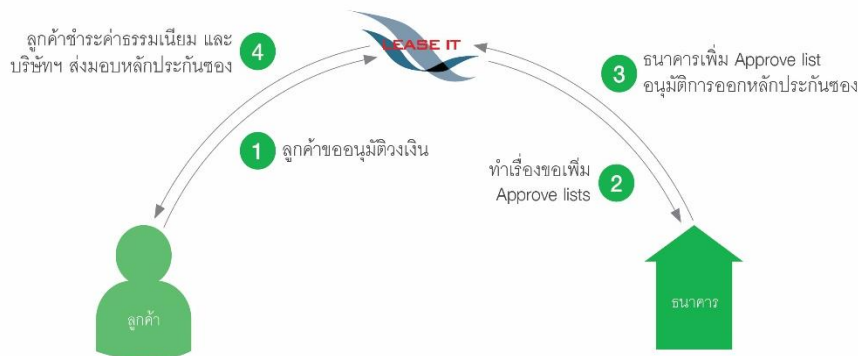
ธุรกิจการให้บริการเสริมอื่นๆ

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

2.1.4 การให้สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond)

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

ขั้นตอนการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond)



1) ลูกค้าแจ้งความประสงค์ขออนุมัติวงเงินสำหรับการออกหลักประกันของ บริษัท จะทำการตรวจสอบประวัติของลูกค้ายกเอกสารประกอบการพิจารณา เช่น ข้อกำหนดของผู้อ้าง (Term of Reference) ของหน่วยงานที่ลูกค้าจะเข้าประมูลงานการเงินและ Bank Statement เป็นต้น และเสนอให้ผู้บริหารพิจารณา

2) เมื่อผู้บริหารอนุมัติ บริษัท จะทำเรื่องขอเพิ่ม Approve list ต่อธนาคารที่บริษัท มีวงเงิน

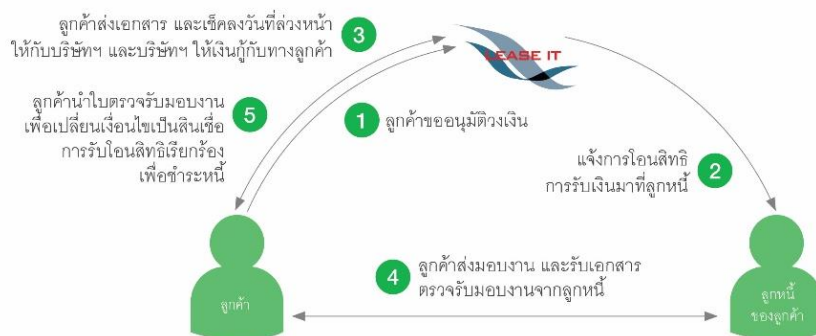
3) เมื่อธนาคารอนุมัติเพิ่ม Approve list บริษัท จะดำเนินการ เพื่อให้ธนาคารออกหนังสือค้ำประกันของให้

4) ลูกค้าชำระค่าธรรมเนียมและบริษัท ส่งมอบหลักประกันของให้แก่ลูกค้าเมื่อได้รับชำระค่าธรรมเนียมครบถ้วน เมื่อครบกำหนด ลูกค้าจะนำหลักประกันของมาคืนแก่บริษัท และบริษัท จะนำหลักประกันของคืนแก่ธนาคาร หากลูกค้าไม่คืนหลักประกันของแก่บริษัท ภายในเวลาที่กำหนดจะต้องชำระค่าปรับให้แก่บริษัท

2.1.5 ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ (Project Backup Financing)

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้าที่ต้องการเงินทุนในการจัดหาสินค้าเพื่อทำการส่งมอบให้กับหน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่ โดยลูกค้าจะต้องมีสัญญาในการส่งมอบสินค้าและบริการระหว่างลูกค้า และลูกหนี้การค้าให้กับบริษัทฯ เพื่อประกอบการพิจารณาเนื่องจากการให้บริการสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการเพื่อให้ลูกค้าสามารถจัดหาสินค้ามาส่งมอบได้ ถือว่ามีความเสี่ยงสูงจึงทำให้ลูกค้าเกือบทั้งหมดในส่วนของสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการจะเป็นลูกค้าที่มีการติดต่อธุรกิจกับบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ และมีประวัติการชำระเงินที่ดี เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว รวมทั้งจะต้องโอนสิทธิเรียกร้องในการชำระหนี้ของลูกหนี้ให้กับบริษัทฯ เมื่อลูกค้าได้ทำการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกหนี้และได้ใบตรวจรับมอบงานแล้ว ลูกค้าส่วนใหญ่จะขอสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องกับบริษัทฯ เพื่อนำเงินที่ได้จากสินเชื่อดังกล่าวมาชำระคืนเงินกู้ อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่ลูกหนี้ของลูกค้านำใบตรวจรับมอบงานล่าช้าทำให้ลูกค้าไม่สามารถนำใบตรวจรับมอบงานมาเปลี่ยนเป็นสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องเพื่อนำเงินมาชำระคืนบริษัทฯ ได้ภายในเวลาที่กำหนดจะต้องชำระดอกเบี้ยและค่าปรับให้แก่บริษัทฯ

ขั้นตอนการให้บริการสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ



1) ลูกค้าแจ้งขอรับบริการสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการด้วยการขออนุมัติวงเงินกับบริษัทฯ และบริษัทฯ จะทำการพิจารณาการให้สินเชื่อจากศักยภาพและความสามารถในการส่งมอบงานของลูกค้าประกอบกับพิจารณาสัญญาการรับงานและการส่งมอบสินค้าระหว่างลูกค้าและลูกหนี้เพื่อเป็นการยืนยันว่าจะมีการส่งมอบสินค้าดังกล่าวตามวันและเวลาที่กำหนดได้จริง โดยบริษัทฯ จะดำเนินการตรวจสอบประวัติลูกค้าจากเอกสารสำคัญ เช่น หนังสือรับรองบริษัทจดทะเบียน Bank Statement งบการเงิน สัญญาระหว่างลูกค้าและลูกหนี้ เป็นต้น และนำเสนอให้ผู้บริหารพิจารณาอนุมัติ โดยลูกค้าที่จะรับบริการสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการจะต้องเป็นลูกค้าเก่าที่มีประวัติการติดต่อดีและมีศักยภาพในการดำเนินการและส่งมอบงานได้

2) เมื่อผู้บริหารอนุมัติ บริษัทฯ จะดำเนินการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินจากสัญญาดังกล่าว โดยจะมีเอกสารบอกกล่าวการโอนสิทธิไปยังลูกหนี้และให้ลูกหนี้ลงนามรับทราบในจดหมายบอกกล่าวการโอนสิทธิ

3) บริษัทฯ จะทำสัญญาเงินกู้และชุดเอกสารนำไปให้ลูกค้าลงนามและรับเช็คส่งจ่ายลงวันที่ล่วงหน้า

4) ลูกค้าทำการส่งมอบงานให้แก่ลูกหนี้ และเมื่อลูกหนี้ตรวจรับสินค้าเรียบร้อยแล้วจะออกเอกสารใบตรวจรับมอบงานเพื่อเป็นหลักฐานประกอบการรับเงินตามสัญญา

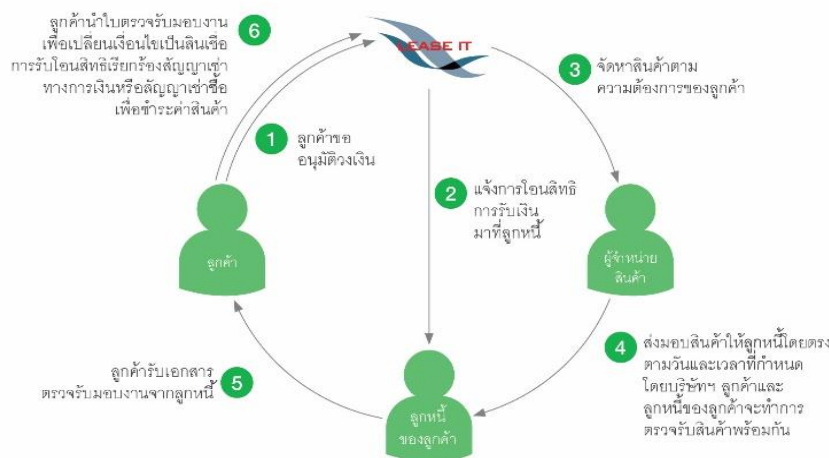
5) ลูกค้านำใบตรวจรับมอบงานมาเพื่อขอสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องกับบริษัทฯ และนำเงินที่ได้รับจากการที่บริษัทฯ รับซื้อหนี้ทางการค้าที่มีใบตรวจรับมอบงานดังกล่าวมาทำการชำระหนี้สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ

2.1.6 ธุรกิจให้บริการจัดหาสินค้า (Trade Finance)

บริษัทฯ ให้บริการจัดหาสินค้าเพื่อขายให้แก่ผู้ประกอบการที่ขาดเงินทุนในการจัดหาสินค้าเพื่อทำการส่งมอบให้กับหน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่โดยบริษัทฯ จะเข้าไปดำเนินการจัดหาสินค้าตามความต้องการของลูกค้าจากผู้จำหน่ายสินค้า (Supplier) และนำไปขายต่อให้แก่ลูกค้าด้วยการคิดส่วนต่างจากราคาต้นทุนกับ

ราคาขาย เมื่อจัดหาสินค้าตามความต้องการของลูกค้าเรียบร้อยแล้ว บริษัทฯ จะมอบหมายให้ Supplier ส่งมอบสินค้าดังกล่าวไปยังลูกค้าโดยตรงตามวันและเวลาที่กำหนดไว้ ซึ่งบริษัทฯ จะเป็นผู้ไปตรวจเช็คสินค้าพร้อมกับลูกค้าและลูกหนี้ ณ สถานที่ที่จัดส่ง เนื่องจากการให้บริการจัดหาสินค้าเพื่อให้ลูกค้าสามารถจัดหาสินค้ามาส่งมอบได้ถือว่ามีความเสี่ยงสูง จึงทำให้ลูกค้าเกือบทั้งหมดจะเป็นลูกค้าที่มีการติดต่อกับบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ และมีประวัติการชำระเงินที่ดี เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว รวมทั้งจะต้องโอนสิทธิเรียกร้องในการชำระเงินของลูกค้าให้แก่บริษัทฯ หรือทำหนังสือมอบอำนาจให้บริษัทฯ เป็นผู้รับเงินจากลูกหนี้โดยตรง ซึ่งโดยส่วนใหญ่หลังจากบริษัทฯ จัดหาสินค้าให้แก่ลูกค้าแล้ว และลูกค้าได้ทำการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกหนี้และได้ไปตรวจรับมอบงานแล้วลูกค้าจะมาขอสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง สินเชื่อประเภทสัญญาเช่าทางการเงิน หรือสัญญาเช่าซื้อกับบริษัทฯ เพื่อนำเงินที่ได้จากสินเชื่อดังกล่าวมาชำระคืนค่าสินค้า อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่ลูกหนี้ของลูกค้าตรวจรับมอบงานล่าช้า ทำให้ลูกค้าไม่สามารถนำไปตรวจรับมอบงานมาเปลี่ยนเป็นสินเชื่ออื่นๆ เพื่อนำเงินมาชำระคืนบริษัทฯ ได้ภายในเวลาที่กำหนดจะต้องชำระดอกเบี้ยและค่าปรับให้แก่บริษัทฯ

ขั้นตอนการให้บริการการจัดหาสินค้า



1) ลูกค้าแจ้งขอรับบริการการจัดหาสินค้า ด้วยการขออนุมัติวงเงินเครดิตกับบริษัทฯ และบริษัทฯ จะทำการพิจารณาจากศักยภาพและความสามารถในการส่งมอบงานของลูกค้า ประกอบกับพิจารณาสัญญาการรับงานและการส่งมอบสินค้านี้ระหว่างลูกค้าและลูกหนี้เพื่อเป็นการยืนยันว่าจะมีการส่งมอบสินค้าดังกล่าวตามวันและเวลาที่กำหนดได้จริง โดยบริษัทฯ จะดำเนินการตรวจสอบประวัติลูกค้าจากเอกสารสำคัญ เช่น หนังสือรับรองบริษัทจดทะเบียน Bank Statement และงบการเงิน เป็นต้น และนำเสนอให้ผู้บริหารพิจารณาโดยลูกค้าที่จะรับบริการสินเชื่อจัดหาสินค้า ส่วนใหญ่จะต้องเป็นลูกค้าเก่าที่มีประวัติการติดต่อที่ดีและมีศักยภาพในการดำเนินการและส่งมอบงานได้

2) เมื่อผู้บริหารอนุมัติ บริษัทฯ จะดำเนินการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินจากสัญญาดังกล่าว โดยจะมีเอกสารบอกกล่าวการโอนสิทธิไปยังลูกหนี้และให้ลูกหนี้ลงนามรับทราบในจดหมายบอกกล่าวการโอนสิทธิ

3) บริษัทฯ จัดหาสินค้าจากผู้ขายสินค้า (Supplier) ตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้ว ประเภทและลักษณะของสินค้าจะถูกระบุอยู่ในสัญญาระหว่างลูกค้าและลูกหนี้เรียบร้อยแล้ว

4) Supplier ทำการส่งมอบสินค้าตามวันและเวลาที่กำหนดไปให้แก่ลูกหนี้การค้าของลูกค้าโดยตรง โดยบริษัทฯ ลูกค้าและลูกหนี้ของลูกค้าจะทำการตรวจรับสินค้าพร้อมกัน

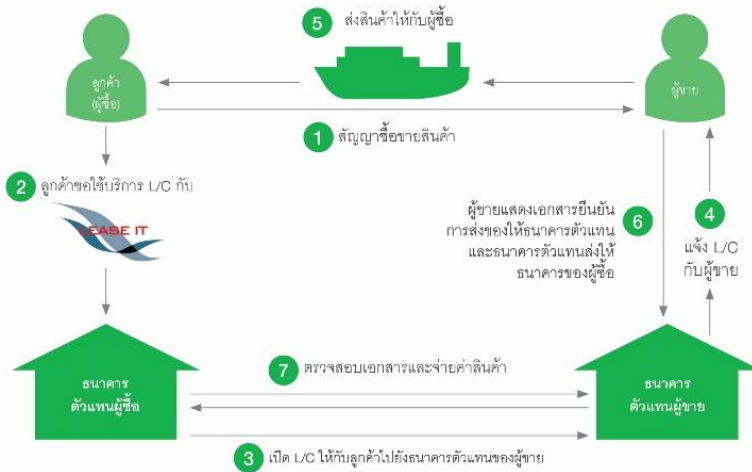
5) เมื่อลูกหนี้ตรวจรับสินค้าเรียบร้อยแล้วจะออกเอกสารใบตรวจรับมอบงานให้แก่ลูกค้าเพื่อเป็นหลักฐานประกอบการรับเงินตามสัญญา

6) ลูกค้านำไปตรวจรับมอบงานมาเพื่อขอสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง สินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน หรือสัญญาเช่าซื้อกับบริษัทฯ และนำเงินที่ได้จากการที่บริษัทฯ รับซื้อหนี้ทางการค้าที่มีใบตรวจรับมอบงาน หรือการได้รับสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน หรือสัญญาเช่าซื้อจากบริษัทฯ แล้วแต่กรณีมาทำการชำระหนี้ค่าสินค้า

2.1.7 ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเพื่อเปิด Letter of Credit (L/C)

ให้บริการสินเชื่อเพื่อออกเอกสารเพื่อยืนยันการชำระเงินในการซื้อขายที่ผู้ซื้อขอให้ธนาคารเป็นผู้ชำระให้แทน เพื่อแสดงเป็นหลักประกันการชำระเงิน ผู้ขายสินค้าได้รับเงินเมื่อส่งมอบสินค้า และผู้ซื้อสินค้าจะได้รับสินค้าเมื่อจ่ายเงินค่าสินค้า

ขั้นตอนการให้บริการสินเชื่อเพื่อเปิด L/C (Letter of Credit)



2.1.8 ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเติมทุนหมุนเวียนคู่ค้า (Supplier Finance)

ให้บริการสินเชื่อเพื่อยกระดับ Supply Chain ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยให้สินเชื่อเติมทุนหมุนเวียนแก่ Supplier ของบริษัทที่เข้าร่วมโครงการ ให้สามารถนำเงินมาเบิกเงินสดกับทางบริษัท ได้ทันที โดยไม่ต้องรอให้ครบเครดิตเทอม ทำให้ Supplier มีทุนหมุนเวียน เพิ่มกำลังการผลิต หรือส่งงานได้ตรงเวลามากขึ้น และยังทำให้บริษัทสามารถขยายระยะเวลาการชำระเงิน (Credit Term) แก่ Supplier อย่างไร้กังวล

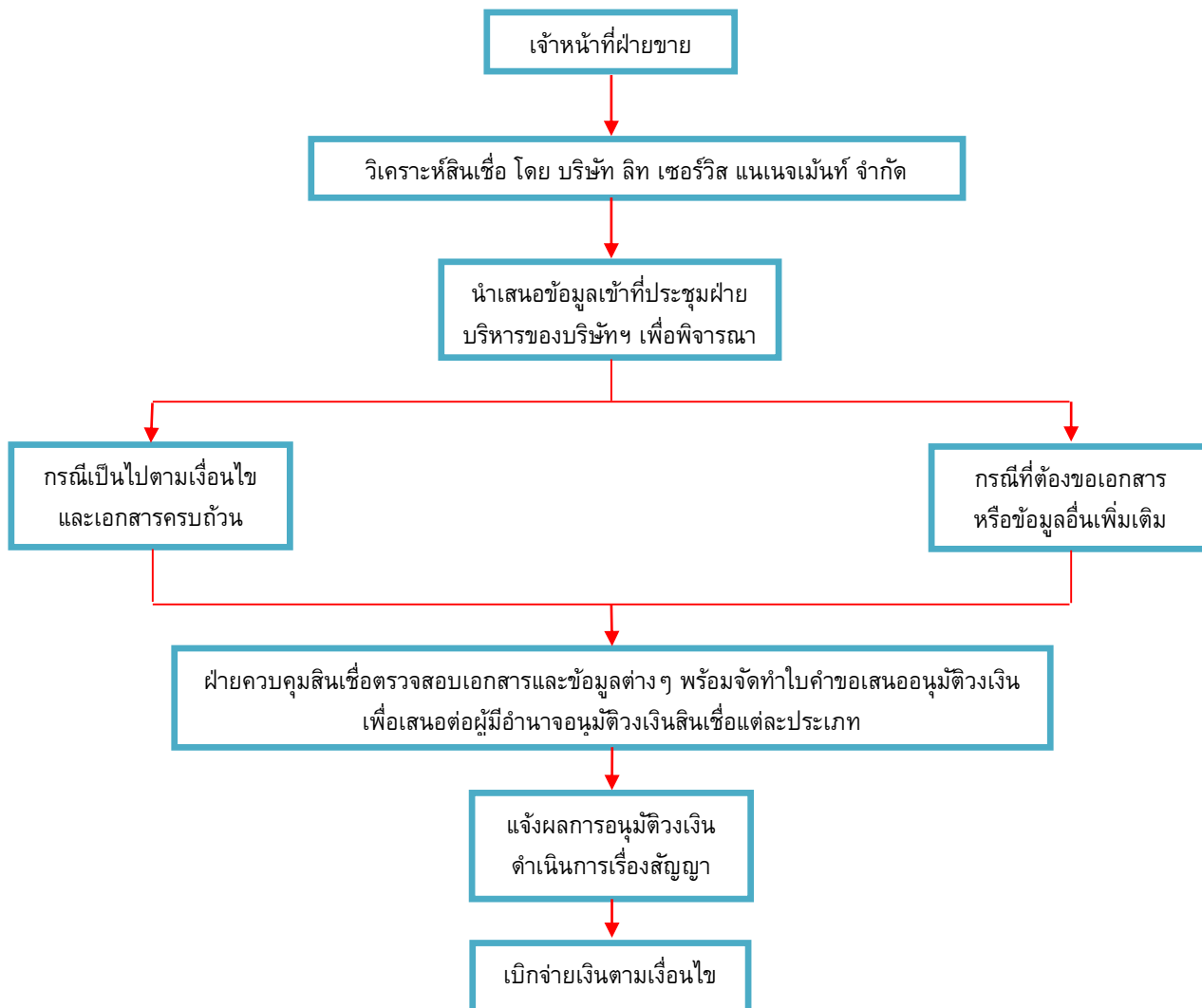


ขั้นตอนการให้บริการสินเชื่อเติมทุนหมุนเวียนคู่ค้า

- 1) บริษัทที่เข้าร่วมโครงการส่ง PO สั่งซื้อสินค้า
- 2) Supplier ส่งสินค้าให้กับบริษัท
- 3) Supplier ส่งเอกสารวางบิล (Invoice) ให้กับบริษัท

- 4) Supplier นำบิลมาเบิกเงินกับ LIT
- 5) LIT ให้ชำระเงินค่าสินค้าล่วงหน้าให้ Supplier เต็มจำนวนโดยหักค่าธรรมเนียม
- 6) เมื่อครบกำหนด บริษัทที่ร่วมโครงการจะจ่ายเงินค่าสินค้าให้ LIT

กระบวนการพิจารณาสินเชื่อ บริษัทฯ มีกระบวนการพิจารณาสินเชื่อดังนี้



โดยแนวทางในการพิจารณาสินเชื่อของบริษัทฯ เป็นดังนี้

- 1) การพิจารณาเบื้องต้น เจ้าหนี้ที่ฝ่ายขายเป็นผู้ติดต่อรวบรวมข้อมูล รวบรวมเอกสารของลูกค้าเสนอต่อบริษัท ลิท เซอร์วิส แมเนจเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อย)
- 2) บริษัท ลิท เซอร์วิส แมเนจเม้นท์ จำกัด ทำการวิเคราะห์สินเชื่อ โดยทำการวิเคราะห์ความสามารถในการก่อหนี้ของลูกค้าและลูกหนี้ ลักษณะโครงการ ความสามารถในการส่งมอบสินค้าหรือบริการของลูกค้า ตลอดจนประเมินกระบวนการในการรับชำระหนี้ของลูกค้า ทั้งนี้เพื่อพิสูจน์สถานะแห่งหนึ่งว่ามีความน่าเชื่อถือเพียงใด และโอกาสในการได้รับเงินโดยตรงจากลูกหนี้เป็นสำคัญ
- 3) การตรวจสอบข้อมูลและการวิเคราะห์สินเชื่อ เจ้าหนี้ที่วิเคราะห์สินเชื่อ บริษัท ลิท เซอร์วิส แมเนจเม้นท์ จำกัด จะดำเนินการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้า เช่น ทะเบียนการค้าธุรกิจ ข้อมูลทางการเงิน งบการเงิน การเดินบัญชีธนาคาร เป็นต้น จากแหล่งข้อมูลทั้งภายในและภายนอก อาทิเช่น กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กรมสรรพากร บมจ.บิสซิเนสออนไลน์ ธนาคารพาณิชย์ต่างๆ เป็นต้น รวมทั้งตรวจสอบข้อมูลของลูกค้าการการค้า พร้อมทั้งจัดทำใบคำขออนุมัติสินเชื่อ (Credit Approval) โดยใช้

“นโยบายการให้สินเชื่อแต่ละประเภท” มาเป็นแนวทางในการขออนุมัติสินเชื่อแต่ละประเภท เพื่อนำเสนอขออนุมัติสินเชื่อต่อผู้มีอำนาจอนุมัติต่อไป โดยบริษัทฯ จะมีการอนุมัติสินเชื่อแต่ละผลิตภัณฑ์แยกจากกันตามนโยบายของแต่ละผลิตภัณฑ์

4) บริษัท ลีช เซอร์วิส แมเนจเม้นท์ จำกัด และเจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย นำเสนอข้อมูลต่อที่ประชุมคณะกรรมการสินเชื่อ เพื่อร่วมหาแนวทางหรือความเป็นไปได้ในการให้สินเชื่อ ซึ่งในที่ประชุมจะประกอบไปด้วย

- กรรมการผู้จัดการ บริษัท ลีช อิท จำกัด (มหาชน)
- ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ บริษัท ลีช อิท จำกัด (มหาชน)
- ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการ บริษัท ลีช อิท จำกัด (มหาชน)
- กรรมการผู้จัดการ บริษัท ลีช เซอร์วิส แมเนจเม้นท์ จำกัด
- เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ บริษัท ลีช เซอร์วิส แมเนจเม้นท์ จำกัด

ในการประชุมนี้จะไม่พิจารณาเพื่ออนุมัติสินเชื่อ แต่เป็นการประชุมเพื่อให้แนวทาง ตลอดจนข้อจำกัดต่างๆ และความเป็นไปได้ที่ลูกค้าจะได้รับการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ ซึ่งในขั้นตอนนี้ฝ่ายขายของบริษัทจะติดต่อแจ้งให้ลูกค้าทราบผลการพิจารณาเบื้องต้น เพื่อทำความเข้าใจกับลูกค้าให้ทราบถึงแนวทาง ตลอดจนข้อจำกัดต่างๆ และความเป็นไปได้ หากมีความจำเป็นต้องมีปรับเปลี่ยนเงื่อนไขต่างๆ ลูกค้าจะได้ทราบก่อนที่จะให้ดำเนินการในขั้นตอนต่อไปโดยจะพิจารณาถึงประเด็นหลักๆ 5 ข้อ คือ

- (1) ลูกหนี้ของลูกค้าจะต้องเป็นภาคราชการหรือภาคเอกชนขนาดใหญ่
 - (2) สามารถโอนสิทธิการรับเงินได้ หากไม่ได้ สามารถที่จะมอบอำนาจการรับชำระหนี้หรือใช้บัญชีควบคุมเพื่อที่จะควบคุมการชำระเงินได้
 - (3) ลูกค้าเป็นผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจอยู่ในอุตสาหกรรมนั้นๆ
 - (4) ผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าจะส่งมอบให้แก่ลูกหนี้ไม่มีความซับซ้อน และไม่มีเงื่อนไขในการส่งมอบที่ไม่สามารถควบคุมได้
 - (5) หากเกิดปัญหาที่ลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ ลูกค้ามีความสามารถที่จะชำระคืนบริษัทฯ ได้
- เมื่อผ่านการอนุมัติในที่ประชุมแล้ว จึงจะเข้าสู่ขั้นตอนการขออนุมัติสินเชื่อ (Credit Approval) เพื่อทำการอนุมัติในขั้นตอนต่อไป

การอนุมัติสินเชื่อ

บริษัทฯ ได้กำหนดอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อ โดยใช้กับสินเชื่อทุกประเภท ดังนี้

ลำดับ	วงเงิน	ผู้มีอำนาจอนุมัติ			
		คณะกรรมการบริษัท (BOD)	คณะกรรมการบริหาร (Exec.Com)	กรรมการผู้จัดการ (MD)	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ (AMD)
1.	ลูกค้า	ไม่จำกัด	nil	100	3
2.	ลูกหนี้				
	2.1 ราชการ [ต่อลูกค้า 1 ราย]/(ต่อสัญญา)	ไม่จำกัด	[50]/(40)	[50]/(20)	[3]/(3)
	2.2 เอกชน [ต่อราย]/(ต่อสัญญา)	ไม่จำกัด	[40]/(20)	[20]/(20)	[3]/(3)
3.	วงเงินไม่เกิน 5% จากวงเงินอนุมัติของคณะกรรมการแต่ไม่เกิน 10 ลบ.	ไม่จำกัด	nil	5% แต่ไม่เกิน 10 ลบ.	nil
4.	การเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยรับ รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ และอัตรากำไรจากการจัดหาสินค้า	/	-	-	-

โดยลูกค้าแต่ละรายของบริษัทฯ จะมีการกำหนดวงเงินรวมในการให้สินเชื่อทุกประเภท รวมทั้งมีการกำหนดหลักเกณฑ์การกำกับลูกหนี้รายใหญ่ (Single Lending Limit) ของลูกค้าแต่ละราย ซึ่งรวมถึงลูกค้าในกลุ่มเดียวกันจะสามารถขอสินเชื่อรวมทุกประเภทได้ไม่เกิน 20% จากยอดลูกหนี้คงค้างทั้งหมดของบริษัทฯ

ในขณะเดียวกัน บริษัทฯ ได้มีการกำหนดวงเงินลูกหนี้ โดยวงเงินลูกหนี้ที่เป็นหน่วยงานราชการ และหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ จะไม่มีการจำกัดวงเงิน เนื่องจากความเสี่ยงในการไม่สามารถเรียกเก็บเงินได้ค่อนข้างต่ำ ในขณะที่ลูกหนี้ภาคเอกชนจะถูกกำหนดโดยพิจารณาจากฐานะการเงิน และผลประกอบการของลูกหนี้แต่ละราย

การควบคุมและติดตามลูกหนี้

บริษัทฯ ดำเนินการติดตามหนี้ค้ำชำระตั้งแต่วันแรกที่ลูกหนี้ค้ำชำระ ไม่ว่าลูกหนี้จะมีปัญหาจากการดำเนินธุรกิจหรือจากปัจจัยอื่นๆ ที่อาจส่งผลให้เกิดการผิดนัดชำระ ทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถรับชำระหนี้ได้ บริษัทฯ มีหน่วยงานติดตามลูกหนี้รายละเอียดย่อยและสม่ำเสมอ บริษัทฯ ยึดการติดตามหนี้ที่จะต้องเป็นไปอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพสูงสุด ทั้งนี้คุณภาพหนี้ของลูกหนี้ทุกกลุ่มจะมีการติดตามอย่างใกล้ชิด และรายงานผลการติดตามต่อผู้บริหารเป็นประจำทุกสัปดาห์ ซึ่งมาตรการติดตามจะดำเนินการดังนี้

- | | |
|--|---|
| 1) ค้างชำระไม่เกิน 3 เดือน | ฝ่ายปฏิบัติการและฝ่ายการตลาดติดตามลูกหนี้เพื่อหาสาเหตุการล่าช้าของหนี้การค้ำนั้น พร้อมเจรจาแก้ไขหนี้ และรายงานสรุปในที่ประชุมผู้บริหาร |
| 2) ค้างชำระเกิน 3 เดือน | ไม่มีความคืบหน้าออกจดหมายทวงถามโดยฝ่ายกฎหมาย |
| 3) ค้างชำระเกิน 4 เดือน | ลูกหนี้ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่เคยเจรจากันได้ ให้ฝ่ายกฎหมายทำการส่งจดหมายทวงถาม |
| 4) ค้างชำระเกิน 6 เดือน | ลูกหนี้ไม่ปฏิบัติตามที่ตกลงกันบริษัทฯ จะส่งเรื่องไปที่ฝ่ายกฎหมายของบริษัทฯ (Outsource) ให้ดำเนินการกับลูกหนี้ต่อไป โดยมีฝ่ายปฏิบัติการดูแลติดตามงานอย่างใกล้ชิด |
| 5) กรณีความเสียหายที่เกิดขึ้นอย่างชัดเจน | บริษัทฯ ดำเนินการดำเนินคดีในแต่ละมาตรการพร้อมๆ กัน โดยไม่รอเวลาหรือขั้นตอนในแต่ละมาตรการซึ่งต้องดำเนินการทุกวิธีการรวดเร็วและมีประสิทธิภาพสูงสุด |

2.2 บริษัท ลิซ เซอร์วิส แมเนจเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อย)

2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การให้บริการข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลสินเชื่อให้กับลูกค้าที่มาขอสินเชื่อกับบริษัท ลิซ อิท จำกัด (มหาชน) และบุคคลภายนอก โดยได้นำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology) มาประยุกต์ใช้ในการประมวลผลการวิเคราะห์สินเชื่อ (Credit Scoring) ตลอดจนการบริหารโครงการสินเชื่อ ได้แก่การจัดเตรียมสัญญา การติดตามหนี้ และให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการทางสินเชื่อ

2.3 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

2.3.1 การมีผลิตภัณฑ์หลักและผลิตภัณฑ์เสริมที่หลากหลายครบวงจร

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับ “การแข่งขันอย่างเป็นธรรม” จึงพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินให้ครบวงจรการทำการธุรกิจที่จะทำให้ลูกค้าสามารถแข่งขันได้โดยลดอุปสรรคด้านจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ ปัจจุบันบริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์หลักที่ให้บริการแก่ลูกค้า ได้แก่ สินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน สินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ และสินเชื่อการรับโอนสิทธิ

เรียกร้อง นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์หลักเหล่านี้แล้ว บริษัทฯ ยังมีบริการเสริมต่างๆ ที่พร้อมให้บริการแก่ลูกค้า ซึ่งเป็นการสนับสนุนสินเชื่อล่วงหน้า (Pre Finance) เช่น สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค่าประกันของเพื่อให้ลูกค้าสามารถดำเนินธุรกิจได้ตั้งแต่เริ่มประมูลงาน รวมทั้งสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการและบริการจัดหาสินค้า เพื่อช่วยให้ลูกค้าสามารถจัดหาสินค้าหลังจากประมูลงานได้ก่อนที่จะให้บริการสินเชื่อที่เป็นผลิตภัณฑ์หลักอื่นๆ ต่อไป

2.3.2 การบริการที่ครบวงจร รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ

ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ มีประสบการณ์ตรงในสายธุรกิจที่ให้บริการ ตลอดจนบริษัทฯ มีการจัดโครงสร้างองค์กรและกระบวนการพิจารณาสินเชื่อประเภทต่างๆ ให้สั้นและกระชับ ทำให้บริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพซึ่งจะช่วยให้ลูกค้าสามารถตอบสนองต่อความต้องการของตลาด และแข่งขันกับคู่แข่งในอุตสาหกรรมของตนเองได้อย่างทันทั่วทั้งที่นอกจากนี้ พนักงานฝ่ายการตลาดของบริษัทฯ เป็นผู้มีความสามารถที่หลากหลายคือมีประสบการณ์ทั้งด้านควบคุมสินเชื่อ รวมทั้งด้านการขาย ส่งผลทำให้สามารถเข้าใจความต้องการของลูกค้า รวมทั้งสามารถให้แนวทางเบื้องต้นถึงความเป็นไปได้ในการพิจารณาสินเชื่อของบริษัทฯ เพื่อที่ลูกค้าจะสามารถประเมินสถานการณ์ที่จะแข่งขันกับคู่แข่งได้

2.3.3 ความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

พนักงานของบริษัทฯ มีการเข้าพบลูกค้าเป็นประจำ เพื่อรับทราบถึงความต้องการเพิ่มเติม หรือปัญหาการใช้บริการของลูกค้า นอกจากนี้ พนักงานขายของบริษัทฯ สามารถให้คำแนะนำเกี่ยวกับประเภทของบริการที่เหมาะสม ตลอดจนข้อมูลที่เพียงพอเพื่อประกอบการตัดสินใจของลูกค้า การที่บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ย่อมเป็นการสร้างความไว้วางใจให้แก่ลูกค้า เมื่อลูกค้าต้องการแหล่งเงินทุน ลูกค้าก็จะกลับมาใช้บริการที่บริษัทฯ นอกจากนี้ การใกล้ชิดกับลูกค้าทำให้บริษัทฯ เข้าใจในความต้องการของลูกค้า รวมไปถึงรับรู้ถึงความต้องการใหม่ๆ ที่เกิดขึ้น ทำให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกมาเพื่อตอบสนองลูกค้าได้มากขึ้น

2.3.4 อัตราค่าบริการที่ชัดเจน

อัตราค่าบริการของบริษัทฯ ถูกกำหนดอย่างชัดเจน ไม่มีอัตราค่าบริการแฝง ลูกค้าจึงมั่นใจได้ว่าบริษัทฯ ไม่มีการคิดค่าบริการในลักษณะที่เป็นการเอาเปรียบลูกค้า ถึงแม้ว่าอัตราค่าบริการที่บริษัทฯ เรียกเก็บจากลูกค้าจะสูงกว่าเมื่อเทียบกับสถาบันการเงิน แต่ส่วนใหญ่ยังคงต่ำกว่าการใช้บริการการเงินนอกระบบหรือการใช้บริการของผู้ประกอบการที่ไม่ใช่สถาบันการเงินด้วยกัน ถึงแม้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ และผู้ประกอบการอื่นที่ไม่ใช่สถาบันการเงินจะเป็นกลุ่มเดียวกันคือผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม แต่บริษัทฯ จะคัดเลือกเฉพาะผู้ประกอบการที่มีลูกหนี้ขนาดใหญ่เช่น หน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือลูกหนี้เอกชนรายใหญ่ ดังนั้น ความเสี่ยงจึงถูกจำกัดในระดับหนึ่ง จึงทำให้สามารถลดภาระหนี้สูญที่อาจเกิดขึ้น และสามารถลดค่าบริการลงให้เหมาะสมกับความเสี่ยงที่รับได้ ในขณะที่ผู้ให้บริการนอกระบบจะไม่คัดกรองลูกค้าจึงตั้งอัตราค่าบริการในระดับสูงเพื่อครอบคลุมความเสี่ยงเฉลี่ยโดยรวม รวมทั้งบางรายอาจมีการคิดค่าบริการแฝงต่างๆ เช่น การคิดค่าบริการจัดเก็บหนี้ในอัตราร้อยละของจำนวนเงินที่จัดเก็บ ในขณะที่บริษัทฯ คิดค่าบริการเป็นอัตราคงที่ ตามจำนวนครั้งหรือระยะทางในการจัดเก็บเนื่องจากอัตราค่าบริการของบริษัทฯ ที่ชัดเจน ทำให้ลูกค้าสามารถประเมินต้นทุนการแข่งขันของตนเองได้อย่างถูกต้อง ช่วยให้ลูกค้าสามารถที่จะวางแผนในการดำเนินธุรกิจได้อย่างเหมาะสม ทำให้ลูกค้ามีความพอใจในการบริการของบริษัทฯ

2.3.5 ความยืดหยุ่นในการให้สินเชื่อ

ปรัชญาการให้บริการสินเชื่อในทุกผลิตภัณฑ์การเงินต่างๆ ของบริษัทฯ ไม่ได้ตั้งอยู่บนความจำเป็นที่ต้องมีหลักประกันประกอบการพิจารณาสินเชื่อ เนื่องจากบริษัทฯ เข้าใจถึงภาระการหาหลักประกันในการขอกู้ยืมเงินของผู้ประกอบการซึ่งเป็นข้อจำกัดหลักในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและเป็นเหตุผลสำคัญในการขาดโอกาสในการแข่งขันและเติบโต แต่ทุกผลิตภัณฑ์การเงินต่างๆ ของบริษัทฯ จะให้ความสำคัญกับผู้ที่เป็นผู้ชำระหนี้ขั้นตอนสุดท้าย และผู้ครอบครองสินค้า บริการ หรือสินทรัพย์ ดังนั้น ถึงแม้ลูกค้าของบริษัทฯ จะไม่มีหลักประกัน บริษัทฯ จะพิจารณาการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าที่มีลูกหนี้เป็นหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจหรือองค์กรเอกชนขนาดใหญ่ซึ่งมีความสามารถในการชำระหนี้สูงด้วยแนวคิดนี้จึงทำให้บริษัทฯ เป็นทางเลือกที่สำคัญสำหรับลูกค้าที่ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในการหาเงินทุนเพื่อประกอบธุรกิจ

2.3.6 ความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมไอที

สินค้าไอทีเป็นสินค้าที่มีความสำคัญในชีวิตประจำวันของผู้บริโภคและได้รับความนิยมมากขึ้นเรื่อยๆ ในช่วงเวลาที่ผ่านมามี และจากข้อมูลของศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ อุตสาหกรรมไอทีมีแนวโน้มการเติบโตสูงขึ้นจากการลงทุนทั้งของหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจเนื่องจากสินค้าไอทีนั้นเป็นสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงรวดเร็วและมีวงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์ที่ค่อนข้างสั้นและการที่บริษัท อยู่ในกลุ่มเอสวีโอเอ ซึ่งเป็นผู้นำด้านสินค้าไอทีมานานมากกว่า 25 ปี บริษัท จึงมีความเชี่ยวชาญชำนาญในอุตสาหกรรมไอที มีการติดตามข้อมูลข่าวสาร และสามารถคาดการณ์แนวโน้มของอุตสาหกรรมไอทีได้อย่างแม่นยำทำให้เข้าใจสภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมไอทีและเข้าใจในความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี บริษัท จึงสามารถที่จะปรับตัวให้สอดคล้องกับการเคลื่อนไหวของอุตสาหกรรมไอทีได้อย่างรวดเร็วและดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะส่งผลทำให้บริษัท สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2.3.7 ความรู้และประสบการณ์ของผู้บริหารและพนักงาน

ความรู้และประสบการณ์ของพนักงานที่เรารับจากคนหลากหลายอุตสาหกรรม ตลอดจนบริษัทเองไม่ปิดกั้นที่จะเรียนรู้และทำความเข้าใจลักษณะการดำเนินธุรกิจในแต่ละประเภท ทำให้บริษัท สามารถขยายการให้บริการสินเชื่อไปสู่อุตสาหกรรมอื่นๆ ได้ ซึ่งเป็นการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัท ยังคงให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงไปในทุกๆ กลุ่มอุตสาหกรรม หากมีอุตสาหกรรมไหนที่บริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่าไม่เหมาะสม บริษัทก็จะไม่พิจารณาเดินหน้าต่อ เช่น อุตสาหกรรมการให้สินเชื่อรถยนต์ รถจักรยานยนต์ เป็นต้น

ลักษณะลูกค้า

ลูกค้าของบริษัท เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีศักยภาพในการเติบโต มีความสามารถและมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจสามารถผ่อนชำระหนี้ได้ตามกำหนดแต่ขาดแหล่งเงินทุนสนับสนุนเนื่องจากมีข้อจำกัดในการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องทุนจดทะเบียน หลักทรัพย์ค้ำประกัน ปัจจุบันลูกค้าของบริษัท ไม่ได้จำกัดอยู่เฉพาะเพียงอุตสาหกรรมไอทีเป็นหลัก จากความรู้และประสบการณ์ของผู้บริหารและพนักงานทำให้บริษัท มีลูกค้าในหลากหลายธุรกิจ เช่น ธุรกิจก่อสร้างและปรับปรุงอาคาร ระบบสาธารณูปโภค ธุรกิจการให้บริการจ้างแรงงาน ธุรกิจขนส่งโลจิสติกส์ ติดตั้งเครื่องกำเนิดไฟฟ้า โรงพยาบาล ระบบสื่อสารและโทรคมนาคม ยุทธภัณฑ์ทหาร โฆษณาสื่อประชาสัมพันธ์ เป็นต้น

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรม

ธุรกิจการให้สินเชื่อประเภทสัญญาเช่าทางการเงินหรือลีสซิ่ง และ สัญญาเช่าซื้อ

ลีสซิ่งและเช่าซื้อ มีความแตกต่างในเรื่องกรรมสิทธิ์เป็นสำคัญ โดยเมื่อครบกำหนดตามสัญญาลีสซิ่ง กรรมสิทธิ์จะตกเป็นของผู้ให้บริการ (ผู้ให้เช่า) ในขณะที่เช่าซื้อกรรมสิทธิ์จะตกเป็นของผู้เช่า (ผู้กู้) โดยลีสซิ่งมีอัตราดอกเบี้ยที่สูงมากในระยะหลัง ซึ่งเป็นผลมาจากการสนับสนุนทางภาษีจากภาครัฐให้แก่ผู้เช่าที่เป็นนิติบุคคล ผู้ให้บริการสินเชื่อส่วนใหญ่จะเน้นการให้บริการสินทรัพย์ประเภทรถยนต์ หรือเครื่องจักร ในขณะที่จะไม่ค่อยนิยมให้สินเชื่อ IT เนื่องจากข้อจำกัดของเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงค่อนข้างเร็ว อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัท มีความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรม IT และอุตสาหกรรมดังกล่าวยังคงมีความต้องการในภาคการศึกษาของหน่วยงานภาครัฐ และรัฐวิสาหกิจซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักที่บริษัท เน้นการให้บริการ ซึ่งจะส่งผลให้บริษัท สามารถเติบโตตามอุตสาหกรรมดังกล่าว และในปัจจุบันบริษัทไม่ได้จำกัดการให้บริการสินเชื่อเฉพาะแค่ภาคไอที แต่บริษัท ได้ขยายการให้บริการแก่ภาคอุตสาหกรรมอื่นๆ ด้วย

ธุรกิจการให้สินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องหรือแฟคตอริ่ง

สำหรับธุรกิจแฟคตอริ่งนั้นถึงแม้จะมีข้อได้เปรียบมากกว่าสินเชื่อธุรกิจประเภทอื่นที่ไม่ต้องใช้หลักประกันในการขอสินเชื่อ แต่ในปัจจุบันระบบการให้สินเชื่อรูปแบบใหม่ๆ ของสถาบันการเงินมีการอำนวยความสะดวกแก่ผู้กู้เป็นอย่างมาก ประกอบกับการเพิ่มขึ้นของช่องทางการระดมทุนที่หลากหลายในระยะหลัง ส่งผลให้ธุรกิจแฟคตอริ่งต้องพัฒนาตัวเองจากสภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้น

โดยสถาบันการเงินยังถือเป็นผู้ประกอบการธุรกิจแฟคตอริ่งรายใหญ่ในประเทศไทยที่มีความได้เปรียบคู่แข่งรายอื่น โดยเฉพาะด้านต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่า แต่เนื่องจากเป็นองค์กรขนาดใหญ่จึงมีความล่าช้าในการให้บริการ รวมทั้งมีข้อจำกัดค่อนข้างมาก บริษัท ซึ่งเป็นองค์กรขนาดเล็กจึงสามารถให้บริการลูกค้าได้รวดเร็วและมีประสิทธิภาพตรงตามความ

ต้องการของลูกค้ายากกว่า อีกทั้งบริษัทฯ มีการให้บริการสินเชื่อเสริมอื่นๆ ได้แก่ Bid Bond ซึ่งมีแนวโน้มเติบโตตามการลงทุนของภาครัฐ และจุดเด่นของบริษัทฯ ที่สำคัญคือ สามารถพิจารณาอนุมัติให้สินเชื่อรวดเร็วกว่า

ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ เป็นคนละกลุ่มกับลูกค้าของผู้ให้บริการที่เป็นสถาบันการเงินเนื่องจากลูกค้าของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีข้อจำกัดในเรื่องทุนจดทะเบียน และหลักทรัพย์ค้ำประกัน ทำให้ผู้ประกอบการดังกล่าวไม่ได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงิน ในขณะเดียวกัน ความล่าช้าในกระบวนการพิจารณาของสถาบันการเงิน รวมทั้งสถาบันการเงินส่วนใหญ่ไม่เน้นลูกค้าที่เป็นภาคราชการ หรือรัฐวิสาหกิจ เนื่องจากระยะเวลาของงาน หรือระยะเวลาการชำระเงินกำหนดได้ไม่ชัดเจน เหมือนบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ ทำให้ผู้ประกอบการกลุ่มดังกล่าวหันมาใช้บริการของผู้ให้สินเชื่อที่ไม่ได้เป็นสถาบันการเงิน อีกทั้งธนาคารพาณิชย์ยังมีข้อจำกัดในการให้สินเชื่อภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย ส่งผลทำให้คู่แข่งส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการผู้ให้สินเชื่อที่ไม่ได้เป็นสถาบันการเงิน ซึ่งแต่ละรายจะมีบริการสินเชื่อที่แตกต่างกัน โดยบริษัทฯ จะเน้นลูกค้าที่มีลูกหนี้การค้าเป็นหน่วยงานรัฐบาล และรัฐวิสาหกิจเป็นส่วนใหญ่ และให้บริการสินเชื่อในทุกกลุ่มอุตสาหกรรม ในขณะที่ผู้ประกอบการรายอื่นจะเน้นลูกค้าที่มีลูกหนี้การค้าเป็นบริษัทเอกชน และมีฐานลูกค้าที่ประกอบธุรกิจด้านอุตสาหกรรมรถยนต์เป็นส่วนใหญ่ ทำให้การแข่งขันในธุรกิจสินเชื่อของบริษัทฯ ไม่สูงมาก

ธุรกิจการให้บริการสินเชื่อกู้ยืมเงิน

การให้บริการสินเชื่อกู้ยืมเงิน เป็นการให้สินเชื่อประเภท Pre Finance เพื่อสนับสนุน SMEs ให้มีเงินทุนสำหรับดำเนินโครงการ โดยมีคู่สัญญาเป็นหน่วยงานราชการ หรือเอกชนขนาดใหญ่ ซึ่งบริษัทฯ จะทำการคัดเลือกลูกค้าที่มีประวัติดีจากการให้สินเชื่อประเภทแฟคเตอร์িং และพิจารณาให้สินเชื่อกู้ยืมเงินเพื่อนำไปดำเนินโครงการ ซึ่งเป็นสินเชื่อต้นน้ำ โดยบริษัทฯ จะได้ผลประโยชน์จากการที่จะได้ให้บริการสินเชื่อแฟคเตอร์িংต่อไป เนื่องจากลูกค้าได้ทำการโอนสิทธิเรียกร้องมาให้บริษัทฯ แล้ว ลูกค้าจะไม่สามารถนำสัญญาดังกล่าวไปขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินอื่นได้

3. ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงด้านสินเชื่อ

เนื่องจากลักษณะการให้สินเชื่อของบริษัทฯ เป็นการให้สินเชื่อที่ไม่มีหลักประกัน ในกรณีที่เป็นสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงินและสัญญาเช่าซื้อ ความเสี่ยงด้านสินเชื่อจะเกิดจากทั้งคุณภาพของลูกหนี้การค้า และคุณภาพของลูกค้า รวมถึงคุณภาพของสินค้าและบริการที่ลูกค้าส่งมอบให้กับลูกหนี้การค้า สำหรับสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง ความเสี่ยงด้านสินเชื่อจะเกิดจากคุณภาพของลูกหนี้เป็นสำคัญ ในขณะที่สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ และบริการจัดหาสินค้า ความเสี่ยงด้านสินเชื่อจะเกิดจากคุณภาพของลูกค้าเป็นสำคัญ โดยลักษณะการให้สินเชื่อของบริษัทฯ จะไม่เน้นความสำคัญของหลักประกัน เนื่องจากทางบริษัทฯ จะมีการทำธุรกรรมกับทางลูกหนี้การค้าในส่วนที่เป็นภาคราชการ ภาครัฐวิสาหกิจ ซึ่งมีการจัดทำโอนสิทธิรับเงินเป็นส่วนใหญ่ จึงถือเป็นการช่วยลดความเสี่ยงลงในระดับเบื้องต้นแล้ว

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการบริหารจัดการด้านสินเชื่อ ด้วยการตั้งเกณฑ์และกำหนดขั้นตอนในการตรวจสอบทั้งลูกค้าและลูกหนี้การค้าอย่างรัดกุมก่อนการอนุมัติสินเชื่อในแต่ละประเภท ด้วยมาตรการดังกล่าว บริษัทฯ จึงเชื่อมั่นในคุณภาพของลูกค้า ลูกหนี้การค้า รวมทั้งคุณภาพของสินค้าและบริการที่จะส่งมอบให้กับลูกหนี้การค้า โดยที่ผ่านมาในปี 2560 ปี 2561 และปี 2562 บริษัทฯ มีค่าเผื่อหนี้สูญจำนวน 110.29 ล้านบาท 158.91 ล้านบาท และ 251.64 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 4.92 ร้อยละ 6.24 และร้อยละ 9.33 ตามลำดับ ของยอดลูกหนี้คงค้างของบริษัทฯ ณ สิ้นปี 2560 ปี 2561 และปี 2562 ตามลำดับ

2. ความเสี่ยงด้านความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ดอกเบี้ยเงินกู้เป็นต้นทุนหลักของบริษัทฯ ซึ่งแปรผันตามภาวะอัตราดอกเบี้ยในตลาด และมีผลต่อการกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่คิดกับลูกค้า ซึ่งการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

บริษัทฯ จึงมีนโยบายและแนวทางการบริหารความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยเนื่องจากต้นทุนของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เกิดจากการกู้ยืมระยะสั้น ดังนั้นในส่วนที่เป็นสินเชื่อระยะสั้นไม่ว่าจะเป็นสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ และบริการจัดหาสินค้า บริษัทฯ จะสามารถปรับอัตราดอกเบี้ย

หรือค่าธรรมเนียมตามต้นทุนทางการเงินที่มีการเปลี่ยนแปลง สำหรับสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงินและสินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ บริษัทฯ คิดอัตราดอกเบี้ยกับลูกค้าเป็นอัตราดอกเบี้ยคงที่ อย่างไรก็ตาม ส่วนต่างระหว่างต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ กับอัตราดอกเบี้ยที่คิดกับลูกค้า จะมีการบวกเพิ่มเพื่อให้เพียงพอต่อความเสี่ยงด้านความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยที่อาจเกิดขึ้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้บริหารจัดการในการหาแหล่งเงินทุนที่มีระยะเวลาสอดคล้องกับสินเชื่อแต่ละประเภท (Matching Source) เพื่อลดความเสี่ยงในด้านความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยอีกแนวทางหนึ่งด้วย

3. ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องทางการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีสถาบันการเงินที่ให้การสนับสนุนในด้านการเงินหลายแห่ง โดยมีวงเงินรวมทั้งสิ้น 1,155 ล้านบาท ทั้งนี้วงเงินส่วนใหญ่เป็นวงเงินระยะสั้นเป็นจำนวน 1,055 ล้านบาท ประกอบด้วยวงเงินเบิกเกินบัญชี และตั๋วสัญญาใช้เงิน (P/N) ซึ่งอาจมีความเสี่ยงในการถูกเรียกให้ชำระคืนเงินก่อนกำหนดระยะเวลา หรือ กรณีสถาบันการเงินไม่ต่ออายุสัญญาตั๋วสัญญาใช้เงิน

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการบริหารสภาพคล่องเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวโดยพยายามจัดสรรแหล่งใช้ไป (Use of Fund) ของเงินทุนให้สอดคล้องกับแหล่งได้มาของเงินทุน (Source of Fund) รวมถึงการจัดหาแหล่งเงินทุนจากการใช้เครื่องมือทางการเงินใหม่ๆ ซึ่งเป็นผลมาจากการที่บริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เช่นการขายลดตัวแลกเงิน (Bill of Exchange) ให้แก่ผู้ลงทุน และการออกหุ้นกู้เสนอขายแก่นักลงทุน ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ สามารถบริหารสภาพคล่องได้ดีขึ้น รวมทั้งเพิ่มความสามารถในการหาแหล่งเงินทุนในการปล่อยสินเชื่อในอนาคต ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2561 บริษัทฯ มีสัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 1.30 เท่า และ 1.42 เท่าตามลำดับ สำหรับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีสัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 2.13 เท่า

4. ความเสี่ยงด้านการตลาดและการแข่งขัน

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

คู่แข่งหลักของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จึงเป็นผู้ให้บริการสินเชื่อที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน โดยแต่ละผู้ประกอบการต่างเน้นการให้บริการสินเชื่อในแต่ละประเภทที่แตกต่างกัน ในขณะที่บริษัทฯ มีการให้บริการสินเชื่อที่ครบวงจรตั้งแต่การสนับสนุนสินเชื่อล่วงหน้า (Pre Finance) เช่น สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond) เพื่อให้ลูกค้าสามารถดำเนินธุรกิจได้ตั้งแต่เริ่มประมูลงาน รวมทั้งสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ (Project Backup Financing) และบริการจัดหาสินค้า (Trade Finance) เพื่อช่วยให้ลูกค้าสามารถจัดหาสินค้าหลังจากประมูลงานได้ ก่อนที่จะให้บริการสินเชื่อที่เป็นผลิตภัณฑ์หลักอื่นๆ (Post-Finance) ไม่ว่าจะเป็นสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน สินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ หรือสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องต่อไป และด้วยกลยุทธ์การตลาดที่สำคัญของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นการบริการที่ครบวงจร รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ ความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า อัตราค่าบริการที่ชัดเจน ความยืดหยุ่นในการให้สินเชื่อ รวมทั้งความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมไอที ซึ่งปัจจุบันหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ รวมทั้งเอกชนขนาดใหญ่มีการลงทุนในการพัฒนางานด้านไอทีค่อนข้างมาก ทำให้บริษัทฯ สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ

5. ความเสี่ยงในการพึ่งพิงบุคลากร

ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ พนักงานถือเป็นบุคลากรที่สำคัญ โดยเฉพาะเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายและการตลาดเพราะจะเป็นผู้ที่เข้าถึงและติดต่อกับลูกค้า ซึ่งบุคลากรเหล่านี้ ถือเป็นทรัพยากรที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ดังนั้น หากต้องเสียบุคลากรเหล่านี้ไป อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีมาตรการในการลดความเสี่ยงจากการสูญเสียบุคลากรดังกล่าว โดยบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาและส่งเสริมบุคลากรให้มีส่วนร่วมในการดำเนินงานและ

เติบโตไปพร้อมๆ ความสำเร็จของบริษัทฯ มีการจ่ายค่าตอบแทนในอัตราตลาดเพื่อจูงใจให้บุคลากรดังกล่าวทำงานกับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งบริษัทฯ ได้มีการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 4,200,000 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ พร้อมกับการเสนอขายให้แก่ประชาชน (ในราคาเดียวกัน) ซึ่งเป็นการเปิดโอกาสให้พนักงานเป็นเจ้าของบริษัทฯ ที่ร่วมสร้างมารวมทั้งจะช่วยเสริมสร้างกำลังใจ และแรงจูงใจให้พนักงานทำงานอยู่กับบริษัทฯ ในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการพัฒนาความรู้ความสามารถในการทำงานเป็นทีม ไม่ยึดติดกับตัวบุคคล ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรคนใดคนหนึ่งโดยเฉพาะ อย่างไรก็ตาม จากอดีตที่ผ่านมาอัตราหมุนเวียนของบุคลากรในตำแหน่งที่สำคัญอยู่ในระดับที่ต่ำมาก ซึ่งสะท้อนถึงความภักดีของบุคลากรที่มีต่อองค์กร รวมถึงความเชื่อมั่นในศักยภาพขององค์กร และในปี 2558 บริษัทฯ ได้จัดทำโครงการสะสมหุ้นสำหรับพนักงานบริษัทจดทะเบียน EMPLOYEE JOINT INVESTMENT PROGRAM (EJIP) โดยทำสัญญา บริษัทหลักทรัพย์ ฟิลลิป (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ในการเป็นตัวแทนจัดการโครงการ โครงการมีอายุ 3 ปี ตั้งแต่เดือนเมษายน 2558 – มีนาคม 2561 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อธำรงรักษาผู้บริหารและพนักงานให้ทำงานอยู่กับบริษัทในระยะยาว ส่งเสริมความคิดและความรู้สึกของพนักงานในการเป็นเจ้าของกิจการร่วมกัน เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจผ่านการสร้างแรงจูงใจ และเสริมสร้างวินัยในการออมให้กับพนักงาน ในระหว่างที่โครงการยังไม่หมดอายุ หากมีพนักงานที่ยังไม่มีคุณสมบัติที่สามารถเข้าร่วม ณ ขณะนี้แต่จะมีคุณสมบัติครบก่อนสิ้นอายุโครงการ ก็สามารถแสดงเจตจำนงเข้าร่วมได้ในทุกวันที่ 1 เมษายนของแต่ละปี ในส่วนของเงินนำส่งโครงการนี้ มีรายละเอียดดังนี้คือ พนักงานหรือผู้บริหาร (ส่วนงาน Back Office) ที่เข้าร่วมโครงการในอัตราร้อยละ 5 จากฐานเงินเดือน (Base Salary) และพนักงานหรือผู้บริหาร (ส่วนงาน Front Office) ที่เข้าร่วมโครงการในอัตราร้อยละ 5 จากฐานเงินเดือน (Base Salary) และเงินจูงใจ (Incentive) รวมกันสูงสุดไม่เกิน 100,000 บาท (หมายเหตุ : ฐานเงินเดือน (Base Salary) โดยไม่รวมค่าครองชีพ ค่าตำแหน่ง ค่าน้ำมันและยานพาหนะ ตลอดจนรายได้อื่นๆ ที่มีลักษณะเดียวกัน) โดยบริษัทจะสมทบการจ่ายในอัตราเท่ากับเงินนำส่งของพนักงานตลอดโครงการ

และในปี 2561 คณะกรรมการบริษัทฯ มีมติอนุมัติให้บริษัทจัดทำโครงการสะสมหุ้นสำหรับพนักงานบริษัท EJIP โครงการ 2 โครงการมีอายุ 3 ปี ตั้งแต่ เมษายน 2561 – มีนาคม 2564 และได้เพิ่มอัตรากำหนดเงินเข้าร่วมโครงการของพนักงาน ซึ่งบริษัทฯ จะหักเงินผู้ที่มีสิทธิและสมัครใจเข้าร่วมโครงการในอัตราร้อยละ 10 จากฐานเงินเดือน (Base Salary) สูงสุดไม่เกิน 100,000 บาทต่อเดือน (หมายเหตุ : ฐานเงินเดือน (Base Salary) โดยไม่รวมค่าครองชีพ ค่าตำแหน่ง ค่าน้ำมันและยานพาหนะ ตลอดจนรายได้อื่นๆ ที่มีลักษณะเดียวกัน) โดยบริษัทจะสมทบการจ่ายในอัตราเท่ากับเงินนำส่งของพนักงานตลอดโครงการ

6. ความเสี่ยงจากอิทธิพลในการบริหารงานของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ณ วันที่ 14 มิถุนายน 2556 บริษัท เอสวีโอเอ จำกัด (มหาชน) (“เอสวีโอเอ”) ถือหุ้นในบริษัทฯ ร้อยละ 86.21 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ และภายหลังการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนในครั้งนี้ รวมทั้งเอสวีโอเอจะเสนอขายหุ้นที่ตนถืออยู่ต่อประชาชน จำนวน 6,000,000 หุ้น โดยขายหุ้นดังกล่าวพร้อมกับการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนและในราคาเดียวกันสัดส่วนการถือหุ้นของเอสวีโอเอจะลดลงเหลือร้อยละ 47 ต่อมาในปี 2559 ได้มีการลดสัดส่วนการถือหุ้นของเอสวีโอเอลงเหลือร้อยละ 39.9 และในปี 2560 บริษัท เอสวีโอเอ จำกัด (มหาชน) ได้มีนโยบายในการลดสัดส่วนการถือหุ้นลงเหลือร้อยละ 35.0 และ 30.0 ตามลำดับ ซึ่งผู้ถือหุ้นรายใหญ่อ้างว่ายังคงสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกฎหมายกำหนดหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง เนื่องจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่สามารถใช้เสียงซึ่งเกินกว่าร้อยละ 25 สำหรับการใช้อิทธิพลในการคัดค้านในมติต่างๆ ได้ ส่งผลให้ผู้ถือหุ้นรายอื่นไม่อาจถ่วงดุลการออกเสียงของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้

อย่างไรก็ตาม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีความต้องการให้อิสระแก่บริษัทฯ ในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากธุรกิจของบริษัทฯ เป็นธุรกิจการเงิน อย่างชัดเจน ซึ่งแตกต่างจากธุรกิจของเอสวีโอเอ ถึงแม้ว่าเอสวีโอเอจะยังคงเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ แต่ก็ตระหนักดีว่าธุรกิจลักษณะนี้ต้องการความเชี่ยวชาญในการบริหารงาน โดยจะเห็นได้ว่า ผู้บริหารของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นผู้มีประสบการณ์ในธุรกิจด้านการเงิน ในขณะเดียวกัน บริษัทฯ ได้มีการแต่งตั้งกรรมการอิสระเข้ามาเป็นคณะกรรมการตรวจสอบจำนวน 5 ท่าน จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 8 ท่าน ซึ่งมีประสบการณ์ธุรกิจด้านการเงินหรือมีความรู้เฉพาะด้านที่เอื้อประโยชน์ต่อการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งสิ้น เพื่อทำหน้าที่ให้คำแนะนำในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งตรวจสอบ พิจารณา และกลั่นกรองมิให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต และเพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยภายหลังจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนแล้วโครงสร้างการบริหารทั้งในระดับกรรมการและผู้บริหารจะยังคงเป็นเช่นเดิม

7. ความเสี่ยงด้านระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล

บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการบริหารจัดการข้อมูลระบบสารสนเทศของบริษัทฯ ซึ่งได้จัดจ้างบุคคลภายนอกดำเนินการพัฒนาซอฟต์แวร์สำหรับระบบการจัดการสารสนเทศขึ้น และให้บริการดูแลระบบฐานข้อมูลด้วย อย่างไรก็ตามระบบสารสนเทศที่มีอยู่ในปัจจุบันของบริษัทฯ มีคุณภาพและเพียงพอต่อการตัดสินใจ ทั้งข้อมูลทางการเงินและข้อมูลอื่นๆ และระบบการสื่อสารข้อมูลไปยังผู้ที่เกี่ยวข้องอย่างเหมาะสม ตลอดจนมีการใช้นโยบายการบัญชีที่รับรองทั่วไปเหมาะสมกับธุรกิจ รวมถึงบริษัทฯ มีระบบการควบคุมการเข้าถึงระบบสารสนเทศ และข้อมูล การป้องกันการสูญหาย การเรียกคืนข้อมูล และมีการควบคุมการส่งละเมิดลิขสิทธิ์ การทำซ้ำ ดัดแปลง แก้ไขข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ หรือเทคโนโลยีสารสนเทศ การรักษาข้อมูลที่เป็นความลับทั้งหมดของบริษัทฯ และลูกค้า เพื่อให้บริษัทสามารถจัดการระบบสารสนเทศ และข้อมูลภายในองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาระบบสารสนเทศให้มีความทันสมัยต่อการเติบโตในยุคเทคโนโลยีสารสนเทศในปัจจุบัน และเพื่อให้เป็นการเน้นย้ำในด้านประสิทธิภาพ และความเชี่ยวชาญในด้านเทคโนโลยีของกลุ่มบริษัท เอสวีโอเอ โดยในปี 2562 – 2563 บริษัทฯ ยังคงดำเนินการพัฒนาซอฟต์แวร์สำหรับระบบการจัดการสารสนเทศให้สามารถบริการลูกค้าได้มีประสิทธิภาพมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง และเพื่อการพัฒนาสารสนเทศเพื่อการตัดสินใจของฝ่ายบริหาร และสามารถรองรับการเติบโตของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ได้จัดหาเจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญด้านสารสนเทศเข้ามารับผิดชอบดูแลด้านโครงสร้างพื้นฐานของระบบสารสนเทศ และโครงสร้างฐานข้อมูล เพื่อดูแลรับผิดชอบสารสนเทศของบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น อีกทั้งเพื่อทำหน้าที่จัดทำข้อมูลที่เกี่ยวข้องได้สำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการตัดสินใจของฝ่ายบริหาร

8. ความเสี่ยงด้านการเปิดเผยข้อมูล

เมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม พ.ศ. 2556 บริษัทฯ ได้ทำการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด บริษัทฯ จึงต้องปฏิบัติตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 และพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ในการเปิดเผยข้อมูลตามที่กฎหมายกำหนด รวมถึงการเปิดเผยข้อมูลที่มีนัยสำคัญต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุน ซึ่งบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงในด้านการเปิดเผยข้อมูลอันเป็นความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ฯ หรือกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ยึดหลักปฏิบัติตามแนวปฏิบัติในการเปิดเผยและรักษาข้อมูลที่มีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์อย่างเคร่งครัด และบริษัทฯ มีนโยบายในการเปิดเผยข้อมูลให้ถูกต้อง ครบถ้วน และโปร่งใสให้กับผู้มีส่วนได้เสีย โดยบริษัทฯ ได้กำหนดทิศทางในการให้ข้อมูลที่สำคัญของบริษัทอย่างถูกต้องตามความจริง โดยจะต้องสื่อสารข้อมูลให้ผู้ลงทุนอย่างเท่าเทียมกันและทันต่อเหตุการณ์ สอดคล้องกับกฎหมาย รวมถึงมีข้อห้ามสำหรับพนักงาน ผู้บริหาร หรือผู้ที่เกี่ยวข้อง เพื่อป้องกันการนำข้อมูลไปใช้เพื่อเป็นประโยชน์ในทางมิชอบ ซึ่งเป็นการเอาเปรียบผู้ลงทุน และไม่ถูกต้องตามกฎหมาย

9. ความเสี่ยงจากการทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจการให้สินเชื่อในผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย และมีตลาดในแต่ละผลิตภัณฑ์แตกต่างกันออกไป ซึ่งลูกค้าของบริษัทฯ อาจมีข้อจำกัดในเรื่องต่างๆ เช่น ข้อจำกัดในเรื่องของหลักทรัพย์ค้ำประกันสำหรับการขอสินเชื่อกับทางบริษัทฯ ข้อจำกัดเรื่องของเงินทุนหมุนเวียน เป็นต้น จากลักษณะดังกล่าว บริษัทฯ อาจเผชิญความเสี่ยงจากการทุจริตของพนักงานทั้งจากที่เป็นบุคคลภายในของบริษัทฯ หรืออาจเกิดจากบุคคลภายนอกของบริษัทฯ

บริษัทฯ ตระหนักถึงโอกาสในการเกิดเหตุการณ์ทุจริตจึงได้วางระบบการควบคุมภายใน และนาระบบสารสนเทศเข้ามาช่วยสนับสนุน รวมถึงบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการปลูกจิตสำนึกในเรื่องของความซื่อสัตย์ (Integrity) โดยมีโครงการ Employee Joint Investment Program (EJIP) เพื่อให้พนักงานได้ออมและสร้างผลตอบแทนการลงทุนในระยะยาวและมีส่วนร่วมเป็นเจ้าของบริษัท (Sense of Ownership) มีช่องทางให้แจ้งเบาะแส ข้อร้องเรียน และข้อเสนอแนะ (Whistle Blower) ผ่านเว็บไซต์บริษัทฯ มีการกำหนดอำนาจอนุมัติตามสายงาน การควบคุมก่อนปล่อยสินเชื่อด้วยการพิสูจน์การมีตัวตนของหนี้ การจัดทำเอกสารการโอนสิทธิการรับชำระหนี้ โดยให้ลูกค้าโอนสิทธิการรับชำระหนี้มาที่บริษัทฯ เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทฯ ได้มีแนวทางจัดการ

ความเสี่ยงจากการทุจริตฉ้อฉล โดยจัดทำนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน (Anti-Corruption Policy) เพื่อกำหนดบทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบ ขั้นตอนและแนวทางการปฏิบัติในเรื่องต่างๆ ไว้อย่างเป็นรูปธรรม

10. ความเสี่ยงด้านภาพลักษณ์และชื่อเสียงองค์กร

ชื่อเสียงและภาพลักษณ์องค์กร เป็นสิ่งที่ทุกบริษัทต่างให้ความสำคัญ เพราะเป็นผลลัพธ์ที่สะท้อนให้เห็นถึงมุมมองของผู้มีส่วนได้เสียต่อบริษัท ประกอบกับในปัจจุบันสื่อสังคมออนไลน์ (Social Network) เป็นช่องทางการสื่อสารและแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารที่รวดเร็วและมีผู้ใช้งานเป็นจำนวนมาก ดังนั้น หากมีข่าวหรือเหตุการณ์ด้านลบปรากฏในสื่อ ซึ่งอาจเกิดจากข่าวลือที่ไม่เป็นความจริง การเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทที่คลาดเคลื่อน ไม่ว่าจะเป็นกระแสนิยมผ่านช่องทางเว็บไซต์บริษัท หรือสื่อสังคมออนไลน์ (Social Network) ตลอดจนการโฆษณาในเอกสารต่างๆ หรือเกิดจากการดำเนินธุรกิจที่ผิดพลาด หรือรู้เท่าไม่ถึงการณ์ย่อมส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์และชื่อเสียงของบริษัท ซึ่งผลสะท้อนดังกล่าวอาจเกิดได้ทั้งด้านบวกและด้านลบ

บริษัทฯ จึงได้จัดทำมีฝ่ายพัฒนาธุรกิจเพื่อดูแลรับมือกับข้อบกพร่องในส่วนของการนำข้อมูลไปประยุกต์ใช้ในการประชาสัมพันธ์ให้มีความถูกต้องและเหมาะสม และคอยติดตามข่าวสารที่มีนัยสำคัญกับบริษัททั้งทางตรงและทางอ้อม ตลอดจนมีการดูแลและติดตามข้อมูลข่าวสารที่ปรากฏในเว็บไซต์บริษัท และสื่อสังคมออนไลน์ (Social Network) อย่างสม่ำเสมอ เพื่อป้องกันการเข้าใจผิดที่ส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์และชื่อเสียงของบริษัทให้เกิดขึ้นน้อยที่สุดหรือเป็นศูนย์

11. ความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นใหม่ (Emerging Risk)

ความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นใหม่เป็นความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากความเสี่ยงที่ยังไม่เคยปรากฏขึ้นหรือไม่เคยมีประสบการณ์ ณ เวลาปัจจุบัน แต่เนื่องจากในอนาคตจะมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นได้หลายกรณี อันอาจเป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง กฎหมาย สังคม เทคโนโลยี สภาพแวดล้อมทางกายภาพ หรือการเปลี่ยนแปลงตามธรรมชาติ ซึ่งในบางเหตุการณ์อาจจะไม่สามารถประเมินผลกระทบ หรืออาจจะไม่สามารถระบุความเสี่ยงได้แน่นอน เช่น ความเสี่ยงจากนาโนเทคโนโลยี ความเสี่ยงจากการปรับแต่งทางพันธุกรรม หรือความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของสภาวะภูมิอากาศ เป็นต้น

ความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นใหม่ (Emerging Risk) ที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัท ได้แก่การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี/ Fintech การเปลี่ยนผ่านจากยุคปัจจุบันไปสู่ยุคดิจิทัล (Digital Transformation) การโจมตีทางอินเทอร์เน็ต (Cyber Attack) และการโจรกรรมทางอินเทอร์เน็ต

แนวทางการบริหารความเสี่ยง

- จัดให้มีการรวบรวมข้อมูล รายงานและเหตุการณ์ที่อาจกลายเป็นความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นใหม่จากแหล่งต่างๆ เช่น World Economic Forum, หน่วยงานรัฐ เป็นต้น เพื่อทำความเข้าใจและหาวิธีการในการจำกัดผลกระทบที่จะมีต่อองค์กรได้อย่างเหมาะสม
- บริษัทอยู่ระหว่างพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในยุคปัจจุบันที่ต้องการความรวดเร็ว ถูกต้อง และแม่นยำ

แผนการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง (Business Continuity Management) หรือ BCM

การวางแผนความต่อเนื่องทางธุรกิจ เป็นการจัดทำ roadmap ในการบริหารธุรกิจให้ดำเนินไปอย่างต่อเนื่องโดยไม่หยุดชะงัก ในภาวะธุรกิจต้องประสบกับสถานการณ์ไม่ปกติไม่ว่าจะเป็นภัยคุกคามจากภายนอกหรือภายในอันจะเป็นปัญหาและอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ

1. ปัจจัยด้านการสูญเสียบุคคลสำคัญของบริษัท บริษัทได้ตระหนักถึงการเตรียมให้มีผู้บริหารรุ่นใหม่ขึ้นมาเมื่อผู้บริหารรุ่นเก่าหมดวาระลง โดยมีการจัดทำแผนการสืบทอดตำแหน่งสำหรับผู้บริหารระดับกรรมการผู้จัดการ หรือ ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน และนอกจากนั้นยังได้มีการฝึกให้ผู้บริหารระดับรองลงมา รวมถึงระดับหัวหน้างานได้เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในการเรียนรู้แนวทางในการพิจารณาอนุมัติหรือไม่อนุมัติในการให้สินเชื่อกับลูกค้า โดยจะต้องวิเคราะห์ความเสี่ยงให้รอบด้าน

2. ปัจจัยด้านการสูญเสียข้อมูลที่สำคัญ ทางบริษัทมีระบบสำรองข้อมูลทั้งภายในและภายนอกองค์กร รวมทั้งการกู้คืนระบบ (Disaster & Recovery: DR Site) เพื่อรองรับแผนการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง (Business Continuity Management: BCM) รองรับการจัดเก็บและสำรองระบบปฏิบัติการ (Operation System) ซอฟต์แวร์และโปรแกรมการทำงาน (Software & Application) และข้อมูล (Data) ให้สามารถใช้งานได้ดีและมีความพร้อมในการกู้ข้อมูลคืนกลับมาใช้งานได้ดังเดิมตลอดเวลา พร้อมทั้งรองรับการส่งถ่ายข้อมูลไปจัดเก็บสำรองใน Disaster Recovery Site อีกทางหนึ่ง

การดำเนินการ เมื่อเกิดภาวะวิกฤติขึ้น กรรมการผู้จัดการ เป็นผู้มีอำนาจตัดสินใจสั่งการ แก้ไขเหตุการณ์ฉุกเฉิน ต่าง ๆ ร่วมกับผู้บริหารระดับสูง และจะสื่อสารให้พนักงานทุกระดับ และ ลูกค้าได้ทราบผ่านช่องทาง LINE, Email ตลอดจนเว็บไซต์ของบริษัท หรือช่องทางอื่น ๆ ที่เหมาะสม

การสร้างวัฒนธรรมองค์กรในการบริหารความเสี่ยง (Risk Culture)

บริษัทตระหนักดีว่าวัฒนธรรมองค์กรเป็นองค์ประกอบสำคัญต่อความสำเร็จของการบริหารความเสี่ยง ดังนั้น บริษัทได้กำหนดให้ผู้บริหารเป็นผู้สื่อสารถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยง และเป็นต้นแบบในการบริหารความเสี่ยง รวมถึงสร้างวิธีการในการบริหารความเสี่ยงไปใช้ให้เห็นผลในทางปฏิบัติ โดยได้ให้มีการถ่ายทอดแนวคิดการบริหารความเสี่ยงจากระดับบนสู่ระดับพนักงาน และ กำหนดให้การบริหารความเสี่ยงเป็นหลักสูตรสำหรับผู้บริหารระดับผู้จัดการขึ้นไป จัดให้มีการแลกเปลี่ยนแบ่งปันประสบการณ์การบริหารความเสี่ยงผ่านที่ประชุมกลยุทธ์ และพนักงานทุกคนเป็น Risk Agent ที่มีหน้าที่จะต้องรายงานความเสี่ยงให้หัวหน้างานได้ทราบ โดยหากพนักงานพบว่ามีความเสี่ยงเกิดขึ้นจากกระบวนการขั้นตอนการปฏิบัติ ให้รายงานให้หัวหน้างาน, ผู้บังคับบัญชาทราบถึงความเสี่ยงที่พบในการทำงานประจำวันเพื่อที่จะได้หาแนวทางในการป้องกัน แก้ไขความเสี่ยงที่พบนั่น

การระบุประเด็นที่เป็นสาระสำคัญของบริษัท (Materiality)

ในการระบุประเด็นสำคัญบริษัทจะมีการพิจารณาทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก โดยปัจจัยภายในประกอบไปด้วยกลยุทธ์การดำเนินงาน ความเสี่ยงและโอกาส กรอบการดำเนินงาน และการประเมินการดำเนินการทางด้านความยั่งยืนของบริษัท ส่วนปัจจัยภายนอกพิจารณาจากการสำรวจความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียตลอดห่วงโซ่อุปทาน และแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของโลก โดยข้อมูลที่ได้จากการพิจารณาทั้งปัจจัยภายในและภายนอกจะนำมาประเมินประเด็นสำคัญของบริษัท เพื่อวางแผนการดำเนินงานต่อไป

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้จากการให้สินเชื่อ

สินทรัพย์ที่ได้จากการประกอบธุรกิจของบริษัท คือ ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้จากการให้สินเชื่อประเภทต่างๆ โดยสามารถแยกตามประเภทการให้สินเชื่อและการให้บริการ ดังนี้

	งบการเงินรวม			
	ปี 2562		ปี 2561	
	ลูกหนี้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	ลูกหนี้ (ล้านบาท)	ร้อยละ
สินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน	113.80	4.66	122.61	5.13
สินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ	115.46	4.72	168.07	7.03
สินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง (Factoring)	981.14	40.13	1,032.65	43.18
บริการจัดหาสินค้า (Trade Finance)	35.04	1.43	8.06	0.34
สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ (Project Backup Financing)	1,199.27	49.06	1,059.94	44.32
รวม	2,444.71	100.00	2,391.33	100.00

ทั้งนี้ หากแบ่งลูกหนี้การค้าและลูกหนี้จากการให้สินเชื่อแต่ละประเภทตามรายละเอียดอายุของยอดหนี้คงค้าง และการสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจะเป็นดังนี้

4.2 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงิน

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงิน	งบการเงินรวม			
	ปี 2562		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้ปกติยังไม่ถึงกำหนดชำระ	112.77	97.92	119.22	97.01
ค้างชำระน้อยกว่า 1 เดือน	1.07	0.93	0.89	0.72
ค้างชำระตั้งแต่ 1-3 เดือน	-	-	1.58	1.29
ค้างชำระตั้งแต่ 3-6 เดือน	-	-	1.20	0.98
ค้างชำระตั้งแต่ 6-12 เดือน	-	-	-	-
ค้างชำระตั้งแต่ 12 เดือนขึ้นไป	1.33	1.15	-	-
รวม	115.17	100.00	122.89	100.00
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	1.37		0.28	
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงิน – สุทธิ	113.80		122.61	

4.3 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	งบการเงินรวม			
	ปี 2562		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้ปกติยังไม่ถึงกำหนดชำระ	112.33	86.63	159.84	87.29
- ค้างชำระน้อยกว่า 1 เดือน	1.99	1.54	6.83	3.73
- ค้างชำระตั้งแต่ 1-3 เดือน	0.01	0.008	1.44	0.78
- ค้างชำระตั้งแต่ 3-6 เดือน	0.32	0.25	-	-
- ค้างชำระตั้งแต่ 6-12 เดือน	1.79	1.38	0.11	0.06
- ค้างชำระตั้งแต่ 12 เดือนขึ้นไป	13.23	10.20	14.90	8.14
รวม	129.67	100.00	183.12	100.00
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	14.21		15.05	
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ – สุทธิ	115.46		168.07	

4.4 ลูกหนี้จากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง

ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง	งบการเงินรวม			
	ปี 2562		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
- ลูกหนี้ปกติยังไม่ถึงกำหนดชำระ	861.67	79.81	891.91	81.92
- ค้างชำระน้อยกว่า 1 เดือน	45.98	4.26	58.49	5.37
- ค้างชำระตั้งแต่ 1-3 เดือน	21.27	1.97	35.25	3.24
- ค้างชำระตั้งแต่ 3-6 เดือน	44.64	4.13	35.85	3.29
- ค้างชำระตั้งแต่ 6-12 เดือน	53.13	4.92	40.82	3.75
- ค้างชำระตั้งแต่ 12 เดือนขึ้นไป	52.97	4.91	26.45	2.43
รวม	1,079.66	100.00	1,088.77	100.00
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	98.51		56.12	
ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง – สุทธิ	981.15		1,032.65	

4.5 ลูกหนี้ตามสัญญากู้ยืมเงิน (Project Backup Financing)

ลูกหนี้ตามสัญญากู้ยืมเงิน	งบการเงินรวม			
	ปี 2562		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
- ลูกหนี้ปกติยังไม่ถึงกำหนดชำระ	1,003.12	75.10	891.24	77.70
- ค้างชำระน้อยกว่า 1 เดือน	6.49	0.49	71.48	6.23
- ค้างชำระตั้งแต่ 1-3 เดือน	86.29	6.46	39.31	3.43
- ค้างชำระตั้งแต่ 3-6 เดือน	78.98	5.91	22.10	1.92
- ค้างชำระตั้งแต่ 6-12 เดือน	110.70	8.29	97.24	8.48
- ค้างชำระตั้งแต่ 12 เดือนขึ้นไป	50.08	3.75	25.70	2.24
รวม	1,335.66	100.00	1,147.07	100.00
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	136.39		87.13	
ลูกหนี้ตามสัญญากู้ยืมเงิน – สุทธิ	1,199.27		1,059.94	

4.6 ลูกหนี้การค้า(Trade Finance)

ลูกหนี้การค้า	งบการเงินรวม			
	ปี 2562		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้ปกติยังไม่ถึงกำหนดชำระ	2.00	42.92	4.62	78.44
- ค้างชำระน้อยกว่า 1 เดือน	-	-	-	-
- ค้างชำระตั้งแต่ 1-3 เดือน	0.79	17.11	0.95	16.13
- ค้างชำระตั้งแต่ 3-6 เดือน	1.86	39.97	-	-
- ค้างชำระตั้งแต่ 6-12 เดือน	-	-	-	-
- ค้างชำระตั้งแต่ 12 เดือนขึ้นไป	-	-	0.32	5.43
รวม	4.65	100.00	5.89	100.00
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	0.39		0.34	
ลูกหนี้การค้า – สุทธิ	4.26		5.55	

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 ดังนั้นในกรณีที่ลูกคามีปัญหาเนื่องจากไม่สามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนด และมีแนวโน้มที่จะไม่สามารถส่งมอบงานตามสัญญาอื่นด้วย บริษัทฯ จะต้องตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญทุกๆ สัญญาที่ลูกค้านำมาทำธุรกรรมกับบริษัทโดยสุทธิตกกับหลักประกันอื่น (ถ้ามี) เช่น เงินมัดจำรับ เงินส่วนต่างรอคืนลูกค้า เป็นต้น

นโยบายการตัดหนี้สูญ

บริษัทฯ มีนโยบายการตัดหนี้สูญตามกฎหมายกระทรวงฉบับที่ 186 ออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการจำหน่ายหนี้สูญจากบัญชีลูกหนี้ โดยจะต้องได้รับความเห็นชอบและอนุมัติจากฝ่ายบริหารหรือคณะกรรมการบริษัทแล้วแต่กรณีตามตารางอำนาจอนุมัติ (Authority Table)

4.7 อาคารและอุปกรณ์

รายละเอียดของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

ประเภทของทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 (พันบาท)	ภาระผูกพัน
ส่วนปรับปรุงสำนักงานเช่า	เป็นของผู้ให้เช่า	11,109	ตามสัญญาเช่า
ยานพาหนะ	เป็นของลีช อิท	8,433	ไม่มี
อุปกรณ์สำนักงาน	เป็นของลีช อิท	1,860	ไม่มี
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	เป็นของลีช อิท	61	ไม่มี
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	เป็นของลีช อิท	4,302	ไม่มี
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	เป็นของลีช อิท	2,836	ไม่มี
สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	เป็นของลีช อิท	4,227	ไม่มี
ส่วนปรับปรุงสำนักงานเช่า-ระหว่างทำ	เป็นของผู้ให้เช่า	-	ตามสัญญาเช่า
รวม		32,828	

5) ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ ไม่เป็นคู่ความหรือคู่กรณี ในคดีดังต่อไปนี้

1. คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562
2. คดีที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้
3. คดีที่ไม่ได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ

6) ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	บริษัท ลีซ อิท จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	1023 อาคาร เอ็มเอส สยาม ทาวเวอร์ ชั้น 29 ถนนพระราม 3 แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน (Leasing) สัญญาเช่าซื้อ (Hire Purchase) และสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง (Factoring) รวมทั้งมีบริการทางการเงินเสริมอื่นๆ เช่น สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond) สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ (Project Backup Financing) บริการจัดหาสินค้า (Trade Finance) และบริการสินเชื่อเพื่อเปิด L/C (Letter of Credit)
เลขทะเบียนบริษัท	0107556000353
โทรศัพท์	0-2163-4260
โทรสาร	0-2163-4291-4
เว็บไซต์	www.leaseit.co.th
ชื่อบริษัท	บริษัท ลิท เซอร์วิส แมเนจเม้นท์ จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	1023 อาคาร เอ็มเอส สยาม ทาวเวอร์ ชั้น 29 ถนนพระราม 3 แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ประกอบธุรกิจให้บริการวิเคราะห์สินเชื่อให้กับลูกค้าของ บริษัท ลีซ อิท จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียนบริษัท	0105561087567
โทรศัพท์	0-2163-4260
โทรสาร	0-2163-4291-4
บุคคลอ้างอิง	
นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 66(0)-2009-9726 โทรสาร 66(0)-2009-9807-8 หรือ TSD Call Center 66(0)-2009-9999
ผู้สอบบัญชี	นางสาวสมใจ คุณปลื้ม ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4499 นางสาวศิริวรรณ สุรเทพินทร์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4604 นางสาวรัชดา ยงสวัสดิ์วานิชย์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4951 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