

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยสามารถแบ่งตามประเภทการดำเนินธุรกิจตั้งแต่ปี 2559–2561 และสำหรับเก้าเดือนแรกปี 2562 มีรายละเอียดดังนี้

ประเภทธุรกิจ	ดำเนินการโดย	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561		งวด 9 เดือนแรกปี 2562	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินเชื่อเช่าซื้อ	บริษัทและบริษัทย่อย	2,305.92	81.89	2,415.40	82.34	2,508.12	81.35	1,985.05	80.84
สินเชื่อแฟคตอริง	บริษัทย่อย	88.74	3.15	50.62	1.73	26.38	0.86	9.10	0.37
สินเชื่อลีสซิ่ง	บริษัทย่อย	65.00	2.31	46.37	1.58	33.42	1.08	25.94	1.06
สินเชื่อเงินกู้ยืม	บริษัทและบริษัทย่อย	30.58	1.09	51.69	1.76	90.19	2.93	103.19	4.20
นายหน้าประกันภัย	บริษัทและบริษัทย่อย	168.46	5.98	190.23	6.49	208.65	6.77	185.08	7.54
รายได้อื่น ^{1/}	บริษัทและบริษัทย่อย	157.23	5.58	179.05	6.10	216.22	7.01	147.12	5.99
รวม		2,815.93	100.00	2,933.36	100.00	3,082.98	100.00	2,455.48	100.00

ที่มา: งบการเงินรวมของบริษัท เอเซียเสริมกิจลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ประจำปี 2559 – 2561 และสอบ

ทานโดยผู้สอบบัญชีสำหรับเก้าเดือนแรกปี 2562

หมายเหตุ: ^{1/} รายได้อื่น เช่น รายได้จากค่าปรับล่าช้า ดอกเบี้ยรับ เงินปันผลรับ และรายได้อื่น เป็นต้น

2.1. ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท เอเซียเสริมกิจลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน)

การดำเนินธุรกิจของบริษัท แบ่งเป็น 5 ประเภท ได้แก่

1) สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ (Automobile Hire Purchase)

บริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้าที่ต้องการซื้อรถยนต์ในหลายประเภทและหลายยี่ห้อ ทั้งที่เป็นรถยนต์ใหม่และรถยนต์ใช้แล้ว แต่มุ่งเน้นในส่วนตลาดรถยนต์ที่บริษัทมีความชำนาญการเป็นพิเศษ ได้แก่ รถบรรทุก รถตู้และรถแท็กซี่ โดยยังคงใช้นโยบายการให้สินเชื่อด้วยความรอบคอบ ซึ่งบริษัทจะพิจารณาให้สินเชื่อแก่ลูกค้าที่มีประวัติด้านการเงินดี มีฐานะการเงิน รายได้ อาชีพ และที่อยู่อาศัยที่น่าเชื่อถือที่สามารถในการผ่อนชำระค่าเช่าซื้อได้

ในปี 2561 บริษัทให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ยี่ห้อฮิซุซุ (ISUZU) ฮีโน่ (Hino) โตโยต้า (TOYOTA) เมอร์เซเดส เบนซ์ (Mercedes-Benz) และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 28.53 ร้อยละ 25.80 ร้อยละ 19.86 ร้อยละ 5.00 และร้อยละ 20.81 ของยอดการให้สินเชื่อทั้งหมดตามลำดับโดยบริษัทเน้นให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่กลุ่มลูกค้าบุคคลธรรมดาเป็นหลัก โดยมีสัดส่วนร้อยละ 58.33 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อในปี 2561 และร้อยละ 59.91 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อในปี 2560 และกลุ่มลูกค้านิติบุคคล สัดส่วนร้อยละ 41.67 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อในปี 2561 และร้อยละ 40.09 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อในปี 2560

สำหรับเก้าเดือนแรกปี 2562 บริษัทให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ยี่ห้อฮิซุซุ (ISUZU) ฮีโน่ (Hino) โตโยต้า (TOYOTA) เมอร์เซเดส เบนซ์ (Mercedes-Benz) และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 30.52 ร้อยละ 25.61 ร้อยละ 20.75 ร้อยละ 4.76 และร้อยละ 18.36

ของยอดการให้สินเชื่อทั้งหมดตามลำดับโดยบริษัทเน้นให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่กลุ่มลูกค้าบุคคลธรรมดาเป็นหลัก โดยมีสัดส่วนร้อยละ 56.77 และกลุ่มลูกค้านิติบุคคล สัดส่วนร้อยละ 43.23 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อในเก้าเดือนแรกของปี 2562

ในฐานะที่บริษัทเป็นสมาชิกของสมาคมธุรกิจเช่าซื้อไทย บริษัทได้ส่งผู้บริหารระดับสูงเข้าร่วมเป็นกรรมการและอนุกรรมการชุดต่างๆ ของสมาคมฯ ซึ่งจะช่วยให้บริษัทได้ประโยชน์จากการแลกเปลี่ยนข้อมูล ข่าวสาร ประสบการณ์ระหว่างบริษัทสมาชิกของสมาคมฯ การกำหนดมาตรการต่างๆ และการประสานงานกับหน่วยงานราชการหรือองค์กรต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในการร่วมกันหาแนวทางปฏิบัติที่ถูกต้องในการดำเนินธุรกิจเช่าซื้อ

นอกจากนี้ การเป็นสมาชิกของบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด (National Credit Bureau Co., Ltd.) ซึ่งมีฐานข้อมูลของผู้ใช้บริการทางการเงินจากสถาบันการเงินทั่วประเทศ ทำให้บริษัทจะได้รับประโยชน์จากข้อมูลหรือสินเชื่อที่รวบรวมจากสถาบันการเงินที่เป็นสมาชิก นำมาประกอบการวิเคราะห์การให้สินเชื่อและคัดเลือกลูกค้าเพื่อให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น

สัดส่วนการให้สินเชื่อเช่าซื้อของบริษัทแบ่งตามประเภทรถยนต์

(หน่วย : ล้านบาท)

	2559		2560		2561		งวด 9 เดือนแรก ปี 2562	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
รถยนต์ใหม่	9,458.57	79.94	10,450.66	79.81	10,596.41	76.58	8,863.18	73.32
- รถยนต์เพื่อการพาณิชย์	8,286.86	70.04	8,897.93	67.95	8,995.10	65.00	7,627.89	63.10
- รถนั่งส่วนบุคคล	1,171.71	9.90	1,552.73	11.86	1,601.31	11.57	1,235.29	10.22
รถยนต์ใช้แล้ว	2,372.80	20.06	2,644.01	20.19	3,242.40	23.42	3,225.19	26.68
- รถยนต์เพื่อการพาณิชย์	985.69	8.33	1,385.72	10.58	1,893.56	13.68	2,193.98	18.15
- รถนั่งส่วนบุคคล	1,387.11	11.72	1,258.29	9.61	1,347.84	9.74	1,031.21	8.53
รวม	11,831.37	100.00	13,093.52	100.00	13,837.81	100.00	12,088.37	100.00

หมายเหตุ : รถยนต์เพื่อการพาณิชย์ ได้แก่ รถกระบะ 1 คัน รถบรรทุกน้ำหนักมากกว่า 1 ตันขึ้นไป รถพ่วง รถตู้ รถแท็กซี่ และรถตู้โดยสาร

บริษัทมีนโยบายในการรักษาสัดส่วนของรถยนต์ใหม่และรถยนต์ใช้แล้วให้มีสัดส่วนที่เหมาะสม โดยยังคงเน้นการให้สินเชื่อเช่าซื้อแก่รถยนต์หลายประเภทตามความต้องการของลูกค้าในท้องตลาด ณ ช่วงเวลานั้นๆ เป็นหลัก

2) สินเชื่อส่วนบุคคล (Personal Loan)

สินเชื่อส่วนบุคคล เป็นการให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้าประเภทบุคคลธรรมดา เพื่อนำไปใช้จ่ายตามความประสงค์ของลูกค้า โดยผู้ขอใช้สินเชื่อส่วนบุคคลจะต้องมีผลการชำระค่างวดเช่าซื้อรถยนต์กับบริษัทมาแล้วไม่ต่ำกว่า 12 งวด เมื่อลูกค้ายื่นความประสงค์ในการขอใช้สินเชื่อส่วนบุคคลพร้อมเอกสารแก่บริษัท บริษัทจะทำการตรวจสอบข้อมูลเครดิตของลูกค้ารายนั้นอีกครั้ง เพื่อใช้ประกอบการขออนุมัติสินเชื่อส่วนบุคคล หลังจากที่ผู้ขอสินเชื่อส่วนบุคคลได้รับอนุมัติสินเชื่อแล้ว ผู้ขอสินเชื่อจะได้รับเงินสดจากบริษัททันทีหรืออย่างช้าภายในวันทำการถัดไป

ปัจจุบัน บริษัทมีนโยบายในการให้สินเชื่อส่วนบุคคลระยะเวลาไม่เกิน 60 เดือน มีการกำหนดวงเงินในการให้สินเชื่อขึ้นอยู่กับคุณสมบัติของลูกค้าแต่ละราย และกำหนดวงเงินสินเชื่อส่วนบุคคลสูงสุดไม่เกิน 1.5 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 5 เท่าของรายได้ต่อเดือนบริษัทให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลเพื่อเป็นบริการพิเศษแก่กลุ่มลูกค้าชั้นดีของบริษัทที่มีความต้องการใช้เงินเท่านั้น โดยยังไม่มียกข้อยกเว้นการให้บริการไปสู่ประชาชนทั่วไป

3) สินเชื่อทะเบียนรถยนต์

สินเชื่อทะเบียนรถยนต์ เป็นการให้สินเชื่อแก่บุคคลที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์รถยนต์ที่ต้องการสินเชื่อเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน บริษัทเริ่มให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถยนต์ตั้งแต่ปี 2556 เป็นต้นมา โดยการให้สินเชื่อดังกล่าว บริษัทคัดเลือกลูกค้าที่มีคุณสมบัติเหมาะสมตามหลักเกณฑ์การพิจารณาสินเชื่อของบริษัท ประกอบกับการกำหนดกรอบของประเภทรถยนต์ ยี่ห้อ และอายุการใช้งาน ด้วยความระมัดระวัง

4) สินเชื่อแก่ผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ (Floor Plan Financing)

สินเชื่อแก่ผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ เป็นบริการสินเชื่อสำหรับใช้เป็นแหล่งเงินทุนในการจัดซื้อรถยนต์เพื่อนำมาจำหน่าย เพื่อช่วยเสริมสภาพคล่องให้กับผู้จัดจำหน่ายรถยนต์

บริษัทเริ่มให้บริการสินเชื่อแก่ผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ตั้งแต่ปลายปี 2546 โดยบริษัทเลือกให้การสนับสนุนด้านการเงินเฉพาะผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ที่ช่วยบริษัทในการจัดหาลูกค้าสินเชื่อเช่าซื้อให้บริษัทเท่านั้น โดยผู้จัดจำหน่ายรถยนต์รายดังกล่าวจะต้องติดต่อกับบริษัทมาเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 1 ปี มีฐานะการเงินและธุรกิจที่น่าเชื่อถือ ทั้งนี้ อัตราการขยายการให้บริการสินเชื่อแก่ผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ของบริษัทจะขึ้นอยู่กับสภาพและแนวโน้มของยอดขายในตลาดรถยนต์เป็นหลัก

5) บริการอื่นๆ

บริษัทมีบริการอื่นๆ ให้แก่ผู้ใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ ได้แก่ การต่อภาษีรถยนต์ และการโอนกรรมสิทธิ์รถยนต์ การขอแก้ไขประเภทและลักษณะรถยนต์ เป็นต้น เพื่อเป็นการให้บริการอย่างครบวงจรโดยบริษัทมีนโยบายในการพัฒนาการให้บริการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพให้สูงมากขึ้นเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ใช้บริการและเป็นการเพิ่มรายได้ในส่วนค่าธรรมเนียมให้กับบริษัท

บริษัท กรุงเทพแกรนด์แปซิฟิคลีส จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย)

บริษัท กรุงเทพแกรนด์แปซิฟิคลีส จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทย่อยของบริษัท เอเซียเสริมกิจลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) มีการดำเนินธุรกิจ 3 ประเภท ได้แก่

1) สินเชื่อลีสซิ่ง (Leasing)

สินเชื่อลีสซิ่งเป็นการให้บริการเช่าทรัพย์สินประเภทหนึ่ง ผู้เช่าตกลงทำสัญญาเช่าทรัพย์สิน โดยตกลงชำระค่าเช่าทรัพย์สินเป็นรายงวดให้แก่ผู้ให้เช่า ซึ่งกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินยังคงเป็นของผู้ให้เช่า เมื่อครบกำหนดตามสัญญาเช่า ผู้เช่าสามารถซื้อทรัพย์สินนั้นในราคาตามที่ตกลงกันไว้ในสัญญาเช่า

สินเชื่อลีสซิ่ง มีการแบ่งรูปแบบสัญญาออกเป็น 2 ลักษณะได้แก่ สัญญาเช่าการเงิน (Financial Lease) และสัญญาเช่าดำเนินงาน (Operating Lease) การจัดประเภทรูปแบบของสัญญาเช่าจะมีลักษณะใดนั้น จะพิจารณาจากเงื่อนไขของสัญญาเช่าเป็นหลัก หากสัญญาเช่าเช่าเงินใดเงื่อนไขหนึ่งตามข้อกำหนดดังต่อไปนี้ จะถือว่าเป็นสัญญาเช่าการเงิน

- 1) สัญญาเช่าโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินให้แก่ผู้เช่าเมื่อสิ้นสุดอายุสัญญาเช่า
- 2) สัญญาเช่าระบุให้สิทธิที่จะซื้อทรัพย์สินที่เช่าตามสัญญาเช่าในราคาถูก ซึ่งเป็นราคาที่ต่ำกว่าราคาจำหน่ายแก่บุคคลภายนอก อันทำให้ทราบแน่นอน ณ วันทำสัญญาว่าจะใช้สิทธิซื้อทรัพย์สินนั้น
- 3) อายุของสัญญาเช่าเท่ากับหรือมากกว่าร้อยละ 80 ของอายุการใช้งานโดยประมาณของทรัพย์สินที่เช่า

- 4) มูลค่าปัจจุบันของจำนวนค่าเช่าอย่างต่ำตามสัญญา คำนวณ ณ วันเริ่มทำสัญญา โดยไม่รวมค่าใช้จ่ายในการจัดการทรัพย์สินต้องไม่น้อยกว่าร้อยละ 90 ของราคายุติธรรมของทรัพย์สินที่เช่า

บริษัทยอยเริ่มให้บริการสินเชื่อดีลซึ่งตั้งแต่ปี 2532 โดยให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นนิติบุคคล ทรัพย์สินที่ให้เช่าตามสัญญาดีลซึ่ง คือ ทรัพย์สินถาวรที่มีค่าเสื่อมราคา ได้แก่ เครื่องจักรอุตสาหกรรม เครื่องมือทางวิศวกรรม อุปกรณ์ประกอบการขนส่ง และยานพาหนะ เป็นต้น ทั้งที่เป็นการจัดซื้อจากภายในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ เครื่องจักรที่บริษัทยอยให้สินเชื่อดีลซึ่งมีทั้งที่เป็นเครื่องจักรใหม่และเครื่องจักรใช้แล้ว ทั้งนี้ บริษัทยอยเน้นการให้บริการสินเชื่อดีลซึ่งเฉพาะกับเครื่องจักรที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว มีความคงทน มีอายุการใช้งานนาน และมีสภาพคล่องสูง โดยบริษัทยอยเน้นการให้สินเชื่อดีลซึ่งประเภทเครื่องจักรเป็นหลัก

สินเชื่อดีลซึ่งที่บริษัทยอยให้บริการนั้นมีทั้งสัญญาเช่าการเงินและสัญญาเช่าดำเนินงาน บริษัทยอยเน้นการให้สินเชื่อดีลซึ่งประเภทสัญญาเช่าการเงินเกือบทั้งหมด เนื่องจากเมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่าดำเนินงานผู้ให้เช่าจะให้สิทธิผู้เช่าสามารถซื้อทรัพย์สินนั้นหรือไม่ก็ได้ ดังนั้น การให้สินเชื่อดีลซึ่งประเภทนี้จะจำกัดเฉพาะทรัพย์สินที่เป็นที่ต้องการโดยทั่วไป เช่น รถยนต์ เป็นต้น ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงในแง่ที่ว่าบริษัทยอยสามารถนำทรัพย์สินเหล่านั้นมาขายหรือให้สินเชื่อดีลซึ่งต่อได้นอกจากนี้ บริษัทยอยจะให้บริการสินเชื่อดีลซึ่งเฉพาะกับลูกค้าที่บริษัทยอยทราบประวัติการชำระเงินและมีฐานะทางการเงินดีเท่านั้น โดยปกติบริษัทยอยมีนโยบายการให้วงเงินสินเชื่อดีลซึ่งเฉลี่ยประมาณร้อยละ 70 - 80 ของมูลค่าทรัพย์สินอายุเฉลี่ยของสัญญาดีลซึ่งประมาณ 36 - 48 เดือน และส่วนใหญ่คิดอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่อ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ยของตลาด

ในปี 2561 ผู้ประกอบการที่บริษัทยอยให้บริการสินเชื่อดีลซึ่งส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในแถบจังหวัดกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 83.04 ของยอดสินเชื่อดีลซึ่งทั้งหมด และอยู่ในจังหวัดอื่นๆ ทั่วประเทศคิดเป็นร้อยละ 16.96 ของยอดสินเชื่อดีลซึ่งทั้งหมด ในปี 2561 สัดส่วนการให้เช่าทรัพย์สินประเภทเครื่องจักรต่อยานพาหนะ เท่ากับร้อยละ 52.22 ต่อร้อยละ 47.78 และสำหรับเก้าเดือนแรกของปี 2562 ผู้ประกอบการที่บริษัทยอยให้บริการสินเชื่อดีลซึ่งส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในแถบจังหวัดกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 62.12 ของยอดสินเชื่อดีลซึ่งทั้งหมด และอยู่ในจังหวัดอื่นๆ ทั่วประเทศคิดเป็นร้อยละ 37.88 ของยอดสินเชื่อดีลซึ่งทั้งหมด และสัดส่วนการให้เช่าทรัพย์สินประเภทเครื่องจักรต่อยานพาหนะ เท่ากับร้อยละ 43.96 ต่อร้อยละ 56.04

ปัจจุบัน บริษัทยอยเป็นสมาชิกของสมาคมลีสซิ่งแห่งประเทศไทย ซึ่งจะช่วยให้บริษัทยอยได้ประโยชน์จากการแลกเปลี่ยนข้อมูลและข่าวสารระหว่างสมาชิกของสมาคม

2) สินเชื่อดีลเช่าซื้อ (Hire Purchase)

บริษัทยอยให้บริการสินเชื่อดีลเช่าซื้อ โดยทรัพย์สินที่ให้เช่าซื้อ ได้แก่ เครื่องจักรที่ใช้ในอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า และอุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์ เป็นต้น และยานพาหนะประเภทต่างๆ ได้แก่ รถยนต์นั่งส่วนบุคคล รถกระบะ รถตู้ และรถบรรทุก เป็นต้น

บริษัทยอยเน้นให้บริการสินเชื่อดีลเช่าซื้อกับลูกค้าประเภทนิติบุคคลเป็นหลัก ในปี 2561 บริษัทยอยมีสัดส่วนการให้บริการสินเชื่อดีลเช่าซื้อแก่ลูกค้าประเภทนิติบุคคลคิดเป็นร้อยละ 92.71 ของยอดการให้สินเชื่อดีลเช่าซื้อ และลูกค้าบุคคลธรรมดา คิดเป็นร้อยละ 7.29 ของยอดการให้สินเชื่อดีลเช่าซื้อ และให้เช่าซื้อทรัพย์สินประเภทเครื่องจักร คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 55.58 และรถยนต์คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 44.42 และในเก้าเดือนแรกของปี 2562 บริษัทยอยมีสัดส่วนการให้บริการสินเชื่อดีลเช่าซื้อแก่ลูกค้าประเภทนิติบุคคลคิดเป็นร้อยละ 95.85 ของยอดการให้สินเชื่อดีลเช่าซื้อ และลูกค้าบุคคลธรรมดา คิดเป็นร้อยละ 4.15 ของยอดการให้สินเชื่อดีลเช่าซื้อ และการให้เช่าซื้อทรัพย์สินประเภทเครื่องจักร คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 56.02 และรถยนต์คิดเป็นสัดส่วน

ร้อยละ 43.98 โดยปกติบริษัทย่อมมีนโยบายการให้วงเงินสินเชื่อเช่าซื้อเฉลี่ยประมาณร้อยละ 70 - 80 ของมูลค่าทรัพย์สิน อายุเฉลี่ยของสัญญาเช่าซื้อประมาณ 18 - 24 เดือน และคิดอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่อ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ยของตลาด

3) สินเชื่อแฟคตอริง (Factoring)

สินเชื่อแฟคตอริงเป็นการให้บริการสินเชื่อแก่ผู้ขายสินค้าและบริการ โดยที่ผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงจะรับโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินจากลูกหนี้การค้าของผู้ขายสินค้าและบริการ ผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงจะชำระเงินค่าสินค้าและบริการทั้งจำนวนหรือบางส่วนตามที่ตกลงกันให้แก่ผู้ขายสินค้าล่วงหน้าก่อนที่จะครบกำหนดการชำระค่าสินค้าและบริการ ผู้รับโอนสิทธิจะคิดดอกเบี้ยจากการจ่ายเงินล่วงหน้า ค่าธรรมเนียมในการดำเนินการและการบริหารบัญชีลูกหนี้ ซึ่งรวมถึงการเรียกเก็บหนี้ตามบัญชีเมื่อครบกำหนดชำระ และการจัดทำรายงานแสดงรายละเอียดลูกหนี้การค้า

ทั้งนี้ ลูกหนี้การค้าจะได้รับแจ้งการโอนสิทธิเรียกร้องที่เกิดขึ้นและจะชำระหนี้โดยตรงให้แก่ผู้รับโอนสิทธิเมื่อถึงกำหนดชำระจากการที่ผู้ขายสินค้าและบริการ (ผู้ขอสินเชื่อ) ได้รับชำระเงินค่าสินค้าและบริการล่วงหน้า (สินเชื่อเบิกเงินสดล่วงหน้า) ก่อนที่จะครบกำหนดชำระค่าสินค้าและบริการจากบริษัทย่อย (ผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริง) บริการสินเชื่อแฟคตอริงจึงเป็นประโยชน์แก่ผู้ขายสินค้าและบริการ ไม่ว่าจะเป็นการช่วยเพิ่มสภาพคล่องทางการเงินให้แก่ธุรกิจ การช่วยบริหารลูกหนี้การค้าและควบคุมระบบการติดตามหนี้แทนผู้ขายสินค้าและบริการ ซึ่งจะช่วยแบ่งเบาภาระในการบริหารลูกหนี้การค้า ทำให้ผู้ขายสินค้าและบริการมีเวลาในการวางแผนธุรกิจมากขึ้นได้

โดยทั่วไป บริษัทย่อยจะกำหนดวงเงินสินเชื่อรวมเพื่อให้ผู้ขายสินค้าและบริการหมุนเวียนการใช้สินเชื่อภายในวงเงินที่กำหนด หากผู้ขายสินค้าและบริการต้องการจะใช้สินเชื่อเบิกเงินสดล่วงหน้า ผู้ขายสินค้าและบริการจะนำไปเรียกเก็บเงินมาให้บริษัทย่อยพิจารณาการให้สินเชื่อแฟคตอริงทุกครั้ง ซึ่งสินเชื่อแฟคตอริงดังกล่าวสามารถหมุนเวียนได้ แต่สินเชื่อรวมจะจำกัดอยู่ภายในวงเงินที่กำหนด

บริษัทย่อยเริ่มให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงตั้งแต่ปี 2542 ลูกค้าสินเชื่อแฟคตอริงของบริษัทย่อยส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมและมีความต้องการเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น โดยทั่วไปลูกหนี้การค้าที่ใช้ในการทำแฟคตอริง มักจะเป็นหนี้ที่เกิดจากการขายสินค้าและบริการซึ่งมีระยะเวลาการชำระเงินส่วนใหญ่ไม่เกิน 120 วัน บริษัทย่อยมีนโยบายให้ลูกค้าเบิกเงินสดล่วงหน้าได้ไม่เกินร้อยละ 80 ของมูลค่ารวมของใบเรียกเก็บเงิน และคิดอัตราดอกเบี้ยแบบ Effective Rate โดยอิงกับอัตราดอกเบี้ยตลาด ทั้งนี้ การให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงของบริษัทย่อยเป็นสินเชื่อแฟคตอริงประเภทมีสิทธิในการไล่เบี้ย (with recourse) เกือบทั้งหมด ซึ่งลักษณะของการให้บริการแบ่งได้เป็น 2 รูปแบบใหญ่ๆ ได้แก่

- สินเชื่อแฟคตอริงภายในประเทศ (Domestic Factoring)

สินเชื่อแฟคตอริงภายในประเทศเป็นการรับซื้อสิทธิเรียกร้องในการรับเงินจากลูกหนี้การค้าจากผู้ขายสินค้าและบริการที่มีคู่ค้า (ผู้ซื้อ) อยู่ภายในประเทศ กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีการจำหน่ายสินค้าอยู่ในประเทศ โดยมูลหนี้เกิดจากการขายสินค้าและบริการตามการประกอบธุรกิจปกติ โดยมีเอกสาร เช่น ใบส่งของ ใบแจ้งหนี้ และใบกำกับสินค้า เป็นต้น นำมาประกอบการขอโอนสิทธิการรับเงินจากลูกหนี้การค้าดังกล่าว เพื่อขอรับเงินสดไปใช้หมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจก่อน โดยที่บริษัทย่อยจะนำเอกสารดังกล่าวไปจัดเก็บเมื่อหนี้ถึงกำหนดชำระต่อไป ที่ผ่านมามีบริษัทย่อยเน้นการให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงแก่ลูกหนี้ที่เป็นผู้ประกอบการในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์ และพลาสติก เป็นต้น

- สินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศ (International Factoring)

สินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศเป็นการรับซื้อสิทธิเรียกร้องในลูกหนี้การค้าจากผู้ขายสินค้าและบริการที่มีลูกค้า (ผู้ซื้อ) อยู่ในต่างประเทศทั่วโลก ซึ่งสินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศช่วยส่งเสริมธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกสินค้า ให้ความคล่องตัวในการดำเนินงานมากขึ้น และยังเป็นบริการที่ช่วยสร้างความเชื่อมั่นระหว่างผู้ส่งออกและผู้นำเข้าในต่างประเทศได้อีกด้วย โดยบริษัทย่อยเป็นตัวกลางในการติดต่อประสานงาน กับผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงเพื่อการนำเข้าของผู้นำเข้าที่ อยู่ต่างประเทศซึ่งเป็นบริษัทคู่ค้าของผู้ส่งออก พร้อมบริการตรวจสอบฐานะของผู้นำเข้าผ่านผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงเพื่อ การนำเข้า และรับประกันหนี้ไม่สูญต่อผู้ส่งออก หากผู้นำเข้าในต่างประเทศไม่สามารถชำระเงินค่าสินค้าและบริการภายหลัง จากครบกำหนดชำระ 90 วัน ผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงเพื่อการนำเข้าของผู้นำเข้าที่อยู่ต่างประเทศจะชำระเงินค่าสินค้าและ บริการให้บริษัทย่อยแทน เพื่อนำไปชำระค่าสินค้าและบริการให้กับผู้ส่งออกต่อไป โดยสินเชื่อแฟคตอริงเพื่อการส่งออกเริ่มเปิด ให้บริการตั้งแต่กลางปี 2547

บริษัทย่อยมีการแจ้งโอนสิทธิการรับเงินแก่ผู้ซื้อสินค้าและบริการ ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น

- บริษัทย่อยแจ้งโอนสิทธิรับเงินโดยตรง คือ ผู้ซื้อสินค้าและบริการลงนามรับทราบการโอนสิทธิรับเงินและชำระ เงินค่าสินค้าและบริการให้บริษัทย่อยโดยตรง

- บริษัทย่อยแจ้งโอนสิทธิรับเงินโดยอ้อม คือ บริษัทย่อยแจ้งโอนสิทธิรับเงินค่าสินค้าและบริการให้แก่ผู้ซื้อสินค้า และบริการทราบโดยการจัดส่งหนังสือแจ้งโอนสิทธิเรียกร้องเป็นจดหมายลงทะเบียน พร้อมแนบใบตอบรับทางไปรษณีย์ โดย บริษัทย่อยจะถือว่าผู้ซื้อสินค้าและบริการรับทราบการโอนสิทธิเมื่อบริษัทย่อยได้รับคืนใบตอบรับทางไปรษณีย์ที่มีผู้ลงนามแล้ว

บริษัทย่อยเป็นสมาชิกของสมาคมไทยผู้ประกอบการธุรกิจแฟคตอริง (ThaiFactors Association หรือ TFA) ซึ่งจะช่วยให้บริษัทย่อยได้ประโยชน์จากการแลกเปลี่ยนข้อมูล ข่าวสารระหว่างสมาชิกของสมาคม นอกจากนี้ บริษัทย่อยได้รับการ สนับสนุนจากกลุ่มไคลส์ ซึ่งมีประสบการณ์ด้านการให้บริการแฟคตอริงระหว่างประเทศในสาธารณรัฐไต้หวันมานาน ช่วย แนะนำลูกค้าให้มาใช้บริการ

ตารางแสดงยอดลูกหนี้คงเหลือทั้งหมดของบริษัทและบริษัทย่อย

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทลูกหนี้	ดำเนินการ โดย	31 ธันวาคม 2559	31 ธันวาคม 2560	31 ธันวาคม 2561	30 กันยายน 2562
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ		29,734.64	32,044.34	34,231.79	37,378.64
- ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อของบริษัท	บริษัท	26,861.83	28,715.68	30,354.08	32,677.86
- ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อของบริษัทย่อย	บริษัทย่อย	2,872.81	3,328.66	3,877.71	4,700.78
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน	บริษัทย่อย	709.37	511.26	434.94	575.15
ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง	บริษัทย่อย	790.90	487.93	277.56	216.95
ลูกหนี้เงินให้กู้ยืม ^{1/}	บริษัท	436.38	680.89	947.82	1,604.22
รวม		31,671.29	33,724.42	35,892.11	39,774.96

หมายเหตุ : ยอดลูกหนี้คงเหลือตามสัญญาหลังหักดอกเบี้ยที่ยังถือเป็นรายได้ ก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

^{1/} ลูกหนี้เงินให้กู้ยืม ได้แก่ ลูกหนี้ตามสัญญาสินเชื่อส่วนบุคคลและลูกหนี้ตามสัญญาสินเชื่อแก่ผู้จัดจำหน่ายรถยนต์

ที่มา : งบการเงินรวมของบริษัท เอเซียเสริมกิจลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชี สำหรับปี 2559- 2561 และสอบทานโดย ผู้สอบบัญชีสำหรับเก้าเดือนแรกปี 2562

บริษัท เอสเค อินชัวร์นส์ โบรคเกอร์ จำกัด(บริษัทย่อย)

บริษัท เอสเค อินชัวร์นส์ โบรคเกอร์ จำกัดเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เอเซียเสริมกิจลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทในเดือนเมษายน 2561 และเริ่มเปิดดำเนินการในเดือนกันยายน 2561 บริษัทย่อยดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันภัยภายใต้การควบคุมของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.)

โดยบริการด้านประกันภัย ประกอบด้วย

1) การประกันภัยรถยนต์ (Vehicle Insurance) ประกอบด้วย

- การประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ (พ.ร.บ.)

การประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ (พ.ร.บ.) เป็นประกันภัยที่รถยนต์ทุกคันที่จดทะเบียนกับการขนส่งทางบกต้องมีตามกฎหมาย เพื่อให้ผู้คุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ ที่ได้รับการบาดเจ็บ หรือ เสียชีวิตจากการรถหรือการใช้รถ

- การประกันภัยภาคสมัครใจ

การประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ ให้ความคุ้มครองต่อความเสียหายต่อรถยนต์ที่เอาประกันภัย และรถยนต์คู่กรณี ทรัพย์สินบุคคลภายนอก ความรับผิดตามกฎหมายต่อบุคคลภายนอกรวมถึงผู้โดยสาร ในส่วนที่เกินการประกันภัยภาคบังคับ (พ.ร.บ.)

ในด้านความคุ้มครอง จะระบุวงเงินความคุ้มครองตามตารางกรมธรรม์ในการสูญเสียชีวิต บาดเจ็บ และทรัพย์สินของบุคคลภายนอกความเสียหายต่อตัวรถยนต์ที่เอาประกันภัยเอง ในกรณีเสียหายจากการชน สูญหาย ไฟไหม้ (ขึ้นอยู่กับประเภทกรมธรรม์) รวมถึงการเสียชีวิต บาดเจ็บของผู้โดยสาร และวงเงินประกันตัวผู้ขับขี่

2) การประกันภัยเครื่องจักร (Machine Insurance)

การประกันภัยเครื่องจักร จะทำกรมธรรม์ประกันภัยความเสี่ยงภัยทุกชนิดนั้น เป็นกรมธรรม์มาตรฐานอีกแบบหนึ่งในจำพวก “All Risk” ที่ให้ความคุ้มครองทุกภัยความเสี่ยง โดยระบุเพียงชื่อยกเว้นในกรมธรรม์ที่มีในส่วนของความเสียหายต่อทรัพย์สิน และสาเหตุของความเสียหาย ความคุ้มครองหลัก ๆ ในกรมธรรม์ ได้แก่ อุบัติเหตุจากภายนอกต่าง ๆ ภัยธรรมชาติ เช่น ไฟไหม้ ฟ้าผ่า แผ่นดินไหว ระเบิด น้ำท่วม ความเสียหายเนื่องจากน้ำ การจลาจล นัดหยุดงาน ภัยจากการชนของยานพาหนะ การโจรกรรมที่ปรากฏร่องรอยชัดเจนในการเข้า หรือออกจากสถานที่เอาประกัน เป็นต้น

การประกันภัยเครื่องจักรให้บริการครอบคลุมเครื่องจักรทุกชนิดที่กลุ่มบริษัทมีการปล่อยสินเชื่อ

3) การประกันภัยอัคคีภัย (Fire Insurance)

ให้ความคุ้มครองอาคารและสิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมฐานราก) ที่ใช้เป็นที่พักประกอบกิจการต่าง ๆ เช่น โกดังหรือโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น ตลอดจนทรัพย์สินใด ๆ ที่เอาประกันภัยไว้ในกรมธรรม์ประกันภัย เช่น เฟอร์นิเจอร์เครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์สำนักงาน เครื่องใช้ไฟฟ้า สต็อกสินค้าเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตสินค้าคุ้มครองความเสียหายเนื่องจาก ไฟไหม้ ฟ้าผ่า และการระเบิดของแก๊สหุงต้ม นอกจากนี้ ผู้เอาประกันภัยยังสามารถขอซื้อความคุ้มครองเพิ่มเติมสำหรับความเสียหายจากภัยอื่น ๆ ได้ เช่น ภัยแผ่นดินไหว ภัยน้ำท่วมภัยจากลูกเห็บ ภัยนัดหยุดงาน การจลาจลและการกระทำอันมีเจตนาร้าย ภัยต่อเครื่องไฟฟ้า เป็นต้น

4) การประกันภัยทางทะเลและขนส่ง (Marine Cargo Insurance)

บริษัทย่อยให้บริการประกันการขนส่ง เป็นการขนส่งสินค้าภายในประเทศ โดยจะให้ความคุ้มครองความสูญเสียหรือความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นกับสินค้าจากภัยต่างๆ ในระหว่างการขนส่ง

5) การประกันภัยเบ็ดเตล็ด (Miscellaneous)

บริษัทขอยให้บริการประกันภัยเบ็ดเตล็ดอื่นๆ เช่น การประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล, การประกันรถและอุปกรณ์ก่อสร้าง และการประกันภัยความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอกเป็นต้น

2.2. การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 การตลาด

2.2.1.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทและบริษัทขอยมีการกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันทางธุรกิจ เพื่อตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า และนำไปสู่การเพิ่มรายได้ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1) การให้บริการลูกค้าที่รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

บริษัทและบริษัทขอยเน้นให้ความสำคัญในเรื่องการให้บริการที่สะดวก รวดเร็ว มีประสิทธิภาพ และสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า โดยบริษัทจัดให้มีเจ้าหน้าที่ที่มีความชำนาญและมีประสบการณ์ประจำตามสถานที่จำหน่ายรถยนต์ที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของบริษัททั้งกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และต่างจังหวัด เพื่อให้ข้อมูลและคำแนะนำเกี่ยวกับการให้บริการของบริษัท และให้เงื่อนไขสินเชื่อที่เหมาะสมแก่ลูกค้าทุกราย เจ้าหน้าที่จะเร่งดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อใช้ประกอบคำขออนุมัติสินเชื่อ และดำเนินการแจ้งผลการอนุมัติให้ลูกค้าทราบโดยเร็วที่สุด

การให้บริการโดยเจ้าหน้าที่ที่มีความชำนาญในพื้นที่ที่ครอบคลุมจะช่วยให้การบริการลูกค้า การตรวจสอบข้อมูล การอนุมัติสินเชื่อ และการเร่งรัดหนี้สินเป็นไปอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพรวมทั้งบริษัทและบริษัทขอยมีนโยบายในการติดต่อลูกค้าทุกรายเป็นระยะๆ ทั้งการโทรศัพท์สอบถามและการออกไปพบลูกค้าเพื่อสอบถามถึงสภาพความเป็นไปในปัจจุบัน พร้อมให้คำปรึกษาและแนะนำเพื่อให้ลูกค้าสามารถดำรงสถานะผู้ใช้นโยบายที่มีคุณภาพ นอกจากนี้บริษัทและบริษัทขอยยังให้ความสำคัญในการชำระค่าสินค้าแก่ผู้จำหน่าย ไม่ว่าจะเป็นรถยนต์ หรือเครื่องจักร ด้วยความรวดเร็วและตรงต่อเวลาในขณะเดียวกัน บริษัทเน้นการให้บริการหลังการขายโดยได้เพิ่มช่องทางการชำระเงินให้แก่ลูกค้าโดยการให้ลูกค้าสามารถชำระค่างวดเข้าซื้อผ่านธนาคารพาณิชย์ ผ่าน Counter Service และผ่านที่ทำการไปรษณีย์ ด้วยวิธี Pay at Post ซึ่งกระจายอย่างทั่วถึงทุกภูมิภาคนอกเหนือจากการชำระค่างวดที่สำนักงานใหญ่และสำนักงานสาขาของบริษัท

2) การเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทและบริษัทขอยมีนโยบายในการเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และบริการ ทั้งที่เป็นการเพิ่มประเภทของรถยนต์และเครื่องจักรในการให้บริการสินเชื่อให้มีความหลากหลายขึ้นและการขยายบริการประเภทอื่นๆ เพื่อให้บริการด้านการเงินแก่ลูกค้าอย่างครบวงจร เช่น การให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล สินเชื่อทะเบียนรถยนต์ สินเชื่อแก่ผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ การให้บริการด้านทะเบียนรถยนต์ บริการต่อภาษี และการอำนวยความสะดวกในการทำประกันภัย เป็นต้น รวมถึงการพัฒนาบริการทางการเงินใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า เช่น การให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศ เป็นต้น

3) การขยายพื้นที่การให้บริการให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าให้มากขึ้น

บริษัทมีนโยบายที่จะขยายขนาดกลุ่มลูกค้าให้กว้างขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งการขยายกลุ่มลูกค้าในพื้นที่ต่างจังหวัด ซึ่งจัดเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพในการเติบโตค่อนข้างสูง ปัจจุบัน บริษัทมีสาขา 15 แห่ง ตั้งอยู่ที่จังหวัดระยอง

จังหวัดสมุทรสาคร จังหวัดพิษณุโลก จังหวัดเชียงราย จังหวัดขอนแก่น จังหวัดอุบลราชธานี จังหวัดลำปาง จังหวัดนครราชสีมา จังหวัดอุดรธานี มุกดาหาร สระแก้ว กาญจนบุรี นครสวรรค์ เชียงใหม่ และสุราษฎร์ธานี ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายในการขยายเขตการตลาด โดยเน้นพื้นที่ที่มีศักยภาพทางการตลาดและมีความเหมาะสมกับทรัพยากรด้านการตลาดของบริษัท เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้น

4) มีระบบการควบคุมสินเชื่อที่มีประสิทธิภาพ

บริษัทและบริษัทย่อยมีระบบการควบคุมสินเชื่อที่รัดกุมและมีประสิทธิภาพ โดยเริ่มตั้งแต่การตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้นจากฐานข้อมูลลูกค้าของบริษัทและบริษัทย่อย ซึ่งบริษัทและบริษัทย่อยมีการพัฒนาระบบการจัดเก็บข้อมูลของลูกค้ามาอย่างต่อเนื่องและข้อมูลจากบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด (National Credit Bureau Co., Ltd) ทั้งก่อนการอนุมัติให้สินเชื่อและเมื่อเป็นลูกค้าแล้ว บริษัทและบริษัทย่อยมีระบบการควบคุมและติดตามการชำระเงินของลูกค้าอย่างรัดกุม โดยจัดกลุ่มพนักงานในการทำงานตามประเภทของลูกค้า ซึ่งพิจารณาจากสถานภาพการชำระและการค้างชำระ เพื่อติดตามทวงถามหนี้ที่ลูกหนี้มีการค้างชำระ นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยมีเจ้าหน้าที่ติดตามที่มีความชำนาญในการเจรจาประนีประนอมและมีทักษะในการจัดการที่จะรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า เพื่อให้การติดตามเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

5) การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ผู้จัดจำหน่ายสินค้า และสถาบันการเงิน

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการสร้างความสัมพันธ์อันดีและประสานผลประโยชน์กับลูกค้า ผู้จัดจำหน่ายสินค้า และสถาบันการเงินสำหรับลูกค้า บริษัทและบริษัทย่อยมีการสื่อสารทางโทรศัพท์ และบริการใหม่ทางไปรษณีย์เพื่อแจ้งกิจกรรม หรือออกไปพบลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งเสนอการให้บริการสินเชื่อพิเศษแก่ลูกค้าชั้นดีที่มีประวัติการผ่อนชำระตรงตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ เช่น การให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายในการช่วยเหลือและให้คำแนะนำเพื่อแก้ไขปัญหาด้านการเงินให้แก่ลูกค้า ซึ่งจากการดำเนินงานของบริษัทที่ผ่านมาบริษัทได้รับเลือกจากคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคเมื่อวันที่ 26 กันยายน 2545 ให้เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่รักษาสិทธิผู้บริโภคด้านการใช้สัญญาที่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค

บริษัทมีนโยบายในการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ทั้งรถยนต์ใหม่และรถยนต์ใช้แล้ว เนื่องจากบริษัทมีการทำธุรกิจกับผู้จัดจำหน่ายรถยนต์มายาวนาน จึงก่อให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดีและความเชื่อถือซึ่งกันและกัน โดยบริษัทเน้นทำธุรกิจกับผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ที่จำหน่ายรถยนต์ที่มีคุณภาพดี เป็นผู้ให้บริการที่ดี มีความรู้และประสบการณ์ในด้านการขายรถยนต์ที่จะช่วยลดความเสี่ยงในด้านคุณภาพของรถยนต์ที่เป็นหลักประกัน นอกจากนี้บริษัทยังมีการให้ความช่วยเหลือต่างๆ เช่น การให้บริการสินเชื่อแก่ผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ เพื่อช่วยเหลือด้านการเงินแก่ผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ เป็นต้นในขณะเดียวกันบริษัทยังมุ่งสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับสถาบันการเงินต่างๆ เพื่อเพิ่มช่องทางในการจัดหาแหล่งเงินทุนและเพื่อบริหารต้นทุนทางการเงินให้สอดคล้องกับสภาวะการแข่งขันและความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

6) การมีเจ้าหน้าที่ที่มีประสบการณ์และมีทักษะการให้บริการในธุรกิจเช่าซื้ออันยาวนาน

เจ้าหน้าที่ของบริษัทโดยเฉพาะเจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดเป็นผู้ที่มีความรู้ มีความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์ ทำให้มีความเข้าใจในลักษณะธุรกิจเช่าซื้อเป็นอย่างดี ประกอบกับทักษะในการเจรจาต่อรองและดูแลลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในคุณภาพและเกิดความประทับใจในบริการ นอกจากนี้ บริษัทยึดหลักการดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้องตามกฎหมายด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต และมีจริยธรรม การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อโดยเฉพาะอย่างยิ่งการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ใช้แล้วมีความจำเป็นอย่างมากที่จะต้องอาศัยประสบการณ์และความซื่อสัตย์ของพนักงาน ในการตรวจสอบสภาพรถยนต์และประเมินราคารถยนต์ให้ใกล้เคียงกับความเป็นจริงมากที่สุด เพื่อช่วยให้บริษัทเกิดความเสียหายน้อยที่สุด

7) การฝึกอบรมบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ

บริษัทและบริษัทย่อยให้ความสำคัญกับการฝึกอบรมและพัฒนาความรู้ให้แก่พนักงาน โดยบริษัทและบริษัทย่อยจัดให้มีการฝึกอบรมพนักงานอย่างสม่ำเสมอเพื่อเสริมสร้างความรู้ ทักษะในการทำงาน และการทำงานร่วมกันเป็นทีมเพื่อให้สอดคล้องกับสภาพการแข่งขันที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานให้เป็นมาตรฐานเดียวกันและเป็นไปตามที่บริษัทกำหนด การฝึกอบรมบุคลากรอย่างสม่ำเสมอจะมีส่วนช่วยให้พนักงานสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะนำไปสู่การลดความเสี่ยงในเรื่องการให้สินเชื่อของบริษัทและบริษัทย่อยในที่สุด

8) การจัดทำระบบสารสนเทศเพื่อช่วยในการดำเนินงาน

บริษัทและบริษัทย่อยได้ร่วมกันจัดทำระบบฐานข้อมูลของลูกค้าที่เคยใช้บริการ โดยเก็บรวบรวมข้อมูลลูกค้าไว้ตั้งแต่บริษัทและบริษัทย่อยเริ่มดำเนินธุรกิจ ซึ่งรวมถึงประวัติการชำระเงินค่างวด ข้อมูลด้านภาระผูกพันของลูกค้า ข้อมูลด้านสินเชื่อ และข้อมูลเกี่ยวกับการโจรกรรมและทุจริต เพื่อนำมาประกอบการวิเคราะห์การให้สินเชื่อ การวางแผนการตลาด การวางแผนการรักษาสถานลูกค้าเก่าและการขยายฐานลูกค้าใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทและบริษัทย่อยได้ร่วมกันพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ (Management Information System) ซึ่งเป็นระบบสารสนเทศเพื่อใช้ในการปฏิบัติงานเกี่ยวกับข้อมูลข่าวสารด้านการตลาด การปฏิบัติการสินเชื่อ การควบคุมสินเชื่อ และการเงินและบัญชี

2.2.1.2นโยบายราคา

บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีนโยบายในการแข่งขันโดยการตัดราคา แต่บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย โดยพิจารณาปัจจัยต่างๆ ดังนี้

- 1) ต้นทุนดอกเบี้ยเงินกู้ของบริษัทและบริษัทย่อยในปัจจุบัน รวมทั้งแนวโน้มที่อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนในอนาคต เช่น สภาพเศรษฐกิจของประเทศ อัตราเงินเฟ้อ การเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยของตลาด มาตรการของภาครัฐบาลที่อาจส่งผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจ เป็นต้น
- 2) ต้นทุนการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย
- 3) คุณสมบัติของลูกค้าและผู้ค้ำประกันแต่ละราย เพื่อพิจารณาถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการผ่อนชำระเงินค่างวด
- 4) คุณสมบัติของสินค้า ได้แก่ ประเภทและยี่ห้อของสินค้า ราคาตลาดสภาพและอายุการใช้งาน ตลอดจนสภาพคล่องของสินค้านั้น

บริษัทและบริษัทย่อยจะนำปัจจัยต่างๆ ข้างต้นมาประกอบการกำหนดอัตราดอกเบี้ย โดยจะอิงกับอัตราดอกเบี้ยในตลาดและอัตราดอกเบี้ยของคู่แข่ง เพื่อหาอัตราดอกเบี้ย จำนวนเงินดาวน์ จำนวนเงินค่างวด และระยะเวลาในการผ่อนชำระที่เหมาะสมของลูกค้าแต่ละราย

2.2.1.3กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทและบริษัทย่อยจะแตกต่างกันไปตามประเภทของธุรกิจ ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

ธุรกิจเช่าซื้อ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับการให้บริการเช่าซื้อรถยนต์และเครื่องจักร ทั้งที่เป็นบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล โดยบริษัทจะเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทบุคคลธรรมดาที่มีฐานะทางการเงินมั่นคง มีที่อยู่เป็นหลักแหล่งที่แน่นอน มีอาชีพการงานที่

มันคง มีความสามารถในการผ่อนชำระคืนนี้ได้ และไม่มีประวัติเสียทางการเงิน โดยพิจารณาจากระบบฐานข้อมูลของบริษัทและบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด (National Credit Bureau Co., Ltd.) สำหรับบริษัทย่อยจะเน้นการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้าประเภทนิติบุคคลที่มีฐานะทางการเงินที่มั่นคง มีผลการดำเนินงานที่ดี และมีความสามารถในการผ่อนชำระคืนหนี้ได้ นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยเน้นการให้บริการที่ดีแก่ลูกค้าทั้งก่อนและหลังการขาย ไม่ว่าจะเป็นการให้คำปรึกษา ให้ความสะดวกในการต่อทะเบียนและทำประกันภัยสินค้า รวมทั้งพยายามสร้างความสัมพันธ์อันดีกับกลุ่มผู้จัดจำหน่ายสินค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้จัดจำหน่ายสินค้าที่เชื่อถือได้

ในปี 2560 และปี 2561 ยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อของบริษัทแบ่งตามภาคต่างๆ ได้ดังนี้

ภาค / เขต	ปี 2560	ปี 2561	9 เดือนแรก ปี 2562
	สัดส่วน (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)
เขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล	34.78	33.40	33.00
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	16.60	17.24	17.82
ภาคกลาง (ยกเว้นเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล)	14.01	15.07	16.24
ภาคตะวันออก	14.11	13.05	12.74
ภาคตะวันตก	5.18	5.09	5.57
ภาคเหนือ	9.91	8.75	7.92
ภาคใต้	5.41	7.40	6.71
รวม	100.00	100.00	100.00

หมายเหตุ : คำนวณจากร้อยละของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อของบริษัท

ลูกค้าของบริษัทกระจายอยู่ทั่วประเทศ โดยในปี 2561 มีสัดส่วนอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล คิดเป็นร้อยละ 33.40 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อของบริษัท และในจังหวัดอื่นๆ ของประเทศ คิดเป็นร้อยละ 66.60 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อของบริษัท และช่วงเก้าเดือนแรกของปี 2562 มีสัดส่วนอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล คิดเป็นร้อยละ 33.00 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อของบริษัท และในจังหวัดอื่นๆ ของประเทศ คิดเป็นร้อยละ 67.00 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อของบริษัท โดยแต่ละสาขามีเจ้าหน้าที่ประจำการคอยให้คำแนะนำสินค้าและบริการแก่ลูกค้าในพื้นที่การตลาดช่วยให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าในจังหวัดนั้นๆ และในจังหวัดใกล้เคียงได้ง่ายขึ้น เพื่อเป็นการขยายกลุ่มลูกค้าให้กว้างขึ้น บริษัทมีนโยบายในการขยายเขตการตลาด โดยเน้นพื้นที่ที่มีศักยภาพทางการตลาดและความเหมาะสมกับนโยบายด้านการตลาดของบริษัท เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าให้มากขึ้น

สำหรับกลุ่มลูกค้าของบริษัทย่อย ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการที่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยในปี 2560 – 2561 และเก้าเดือนแรกของปี 2562 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50.19 ร้อยละ 57.98 และร้อยละ 50.98 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมดของบริษัทย่อย และในจังหวัดอื่นๆ ทั่วประเทศ ปี 2560 – 2561 และเก้าเดือนแรกของปี 2562 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49.81 ร้อยละ 42.02 และร้อยละ 49.02 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมดของบริษัทย่อย

ในปี 2560 และ 2561 และงวดเก้าเดือนปี 2562 บริษัทย่อยมียอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อ ซึ่งสามารถแบ่งตามอุตสาหกรรมต่างๆ ได้ดังนี้

ประเภทของอุตสาหกรรม	ปี 2560	ปี 2561	9 เดือนแรก ปี 2562
	สัดส่วน (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)
อุตสาหกรรมก่อสร้าง	26.99	23.59	18.76
อุตสาหกรรมบริการ	13.75	18.16	16.40
อุตสาหกรรมเครื่องมือและเครื่องจักร	12.21	16.04	14.65
อุตสาหกรรมยานยนต์	7.96	8.19	7.72
อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์	6.53	6.08	7.05
อุตสาหกรรมการพิมพ์และสิ่งพิมพ์	5.12	6.28	3.59
อุตสาหกรรมขนส่ง	2.94	4.29	10.02
อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า	4.53	3.85	3.93
อุตสาหกรรมเกษตร	4.15	2.61	1.02
อื่นๆ	15.82	10.91	16.86
รวม	100.00	100.00	100.00

หมายเหตุ : คำนวณจากร้อยละของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อของบริษัทย่อย

บริษัทย่อยให้สินเชื่อแก่ลูกค้าส่วนใหญ่ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง อุตสาหกรรมบริการและอุตสาหกรรมเครื่องมือและเครื่องจักรทั้งนี้ บริษัทย่อยมีนโยบายในการขยายการให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพในการดำเนินงาน รวมทั้งการขยายการให้บริการไปยังกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่มีโอกาสในการเติบโตมากขึ้น

ธุรกิจลีสซิ่ง

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับธุรกิจสินเชื่อลีสซิ่ง ได้แก่ นิติบุคคลที่ต้องการเช่าทรัพย์สินเพื่อใช้ประโยชน์ในการประกอบธุรกิจ โดยเน้นเฉพาะกลุ่มบริษัทที่อยู่ในอุตสาหกรรมที่มีโอกาสในการเติบโตทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทผู้ขอสินเชื่อลีสซิ่งจะต้องเป็นบริษัทที่มีผลประกอบการดี มีฐานะการเงินมั่นคง มีความสามารถในการผ่อนชำระหนี้ได้ตามกำหนด นอกจากนี้พิจารณาเลือกลูกค้าที่มีคุณสมบัติเหมาะสมแล้ว บริษัทย่อยยังคำนึงถึงประเภททรัพย์สินที่ลูกค้าประสงค์จะขอเช่า โดยจะต้องเป็นเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว มีความคงทน มีอายุการใช้งานนาน และมีสภาพคล่องสูง เนื่องจากจะช่วยลดความเสี่ยงให้บริษัทย่อย ในแง่ที่ว่าบริษัทย่อยสามารถนำเครื่องจักรเหล่านั้นมาขายหรือให้สินเชื่อกับลูกค้ารายอื่นต่อไปได้ หากสัญญาลีสซิ่งกับลูกค้ารายเดิมสิ้นสุดลงไม่ว่าจะด้วยเหตุผลใดก็ตาม

นอกจากนี้ การเสนอบริการที่รวดเร็วและมีประสิทธิภาพของบริษัทย่อย ช่วยทำให้ลูกค้าที่เคยใช้บริการสินเชื่อลีสซิ่งกับบริษัทย่อยเกิดความประทับใจในบริการ จึงมีความเป็นไปได้ที่ลูกค้าเก่าจะกลับมาขอใช้บริการสินเชื่อลีสซิ่งอีกครั้งเมื่อมีความต้องการ และในบางครั้งลูกค้าเก่ายังช่วยแนะนำลูกค้ารายใหม่ได้อีกด้วย

สำหรับกลุ่มลูกค้าของบริษัทย่อย ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการที่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยในปี 2560 – 2561 และเก้าเดือนแรกของแรกปี 2562 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 57.54 ร้อยละ 83.04 และร้อยละ 62.12 ของยอดการให้สินเชื่อลีสซิ่งทั้งหมด และในจังหวัดอื่นๆ ทั่วประเทศ ปี 2560 – 2561 และเก้าเดือนแรกของแรกปี 2562 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 42.46 ร้อยละ 16.96 และร้อยละ 37.88 ของยอดการให้สินเชื่อลีสซิ่งทั้งหมด

ในปี 2560 และ 2561 และงวดเก้าเดือนปี 2562 บริษัทย่อยมีกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ประเภทของอุตสาหกรรม	ปี 2560	ปี 2561	9 เดือนแรก ปี 2562
	สัดส่วน (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)
อุตสาหกรรมบริการ	20.83	14.47	12.53
อุตสาหกรรมเครื่องมือและเครื่องจักร	8.98	13.30	16.70
อุตสาหกรรมก่อสร้าง	7.40	8.77	9.86
อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า	8.63	8.46	9.13
อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์	13.14	8.42	1.56
อุตสาหกรรมการพิมพ์และสิ่งพิมพ์	13.40	5.76	1.41
อุตสาหกรรมยานยนต์	9.80	5.79	14.66
อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์และพลาสติก	-	2.44	2.69
อุตสาหกรรมขนส่ง	7.06	2.13	3.37
อื่นๆ	10.76	30.46	28.09
รวม	100.00	100.00	100.00

หมายเหตุ : คำนวณจากร้อยละของยอดการให้สินเชื่อลีสซิ่งของบริษัทย่อย

กลุ่มลูกค้าของบริษัทย่อยมีการกระจายตัวตามอุตสาหกรรมต่างๆ โดยบริษัทย่อยจะเน้นให้บริการสินเชื่อลีสซิ่งแก่กลุ่มอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีศักยภาพในการเติบโต และการทำกำไร โดยในปี 2561 กลุ่มลูกค้าของบริษัทย่อยส่วนใหญ่อยู่ในอุตสาหกรรมบริการ อุตสาหกรรมเครื่องมือและเครื่องจักร และอุตสาหกรรมก่อสร้าง เป็นต้น และสำหรับ 9 เดือนแรกของปี 2562 กลุ่มลูกค้าของบริษัทย่อยส่วนใหญ่อยู่ในอุตสาหกรรมเครื่องมือและเครื่องจักร อุตสาหกรรมยานยนต์ และอุตสาหกรรมบริการ เป็นต้น

ธุรกิจแฟคตอริง

บริษัทย่อยเน้นให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงแก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีศักยภาพในการเติบโต มีผลประกอบการดี มีฐานะการเงินที่มีความมั่นคง มีความสามารถในการผ่อนชำระหนี้ได้ตามกำหนด มีเครดิตทางการค้าที่น่าเชื่อถือ และอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มที่ดี โดยผู้ประกอบการเหล่านี้ต้องการใช้บริการแฟคตอริงเพื่อให้เกิดความคล่องตัวทางการเงินและการดำเนินธุรกิจมากขึ้น

ในปี 2560 และปี 2561 และงวดเก้าเดือนปี 2562 บริษัทย่อยมีกลุ่มลูกค้าสินเชื่อแฟคตอริงแยกตามประเภทอุตสาหกรรมต่างๆ ได้ดังนี้

ประเภทอุตสาหกรรม	ปี 2560	ปี 2561	9 เดือนแรก ปี 2562
	สัดส่วน (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)
อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า	15.94	21.30	13.21
อุตสาหกรรมบริการ	12.40	8.89	0.42

ประเภทอุตสาหกรรม	ปี 2560	ปี 2561	9 เดือนแรก ปี 2562
	สัดส่วน (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)
อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์	6.20	5.01	4.95
อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์และพลาสติก	9.45	4.72	3.29
อุตสาหกรรมยานยนต์	12.90	3.49	4.31
อุตสาหกรรมเครื่องมือและเครื่องจักร	6.33	3.46	6.63
อุตสาหกรรมการขนส่ง	3.22	2.06	2.57
อื่นๆ	33.56	51.07	64.62
รวม	100.00	100.00	100.00

หมายเหตุ : คำนวณจากร้อยละของยอดขายการให้สินเชื่อแพคตอริง

ในปี 2561 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทย่อยส่วนใหญ่อยู่ในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า อุตสาหกรรมบริการ อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ และอุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์และพลาสติก เป็นต้น และสำหรับงวด 9 เดือนแรกของปี 2562 กลุ่มลูกค้าของบริษัทย่อยส่วนใหญ่อยู่ในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า อุตสาหกรรมเครื่องมือและเครื่องจักร และอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทย่อยมีนโยบายในการขยายการให้บริการไปยังกลุ่มลูกค้าที่บริษัทย่อยเห็นว่ามีความสามารถในการทำกำไร มีความฐานะทางการเงินที่ดี และโอกาสในการเติบโตทางธุรกิจ

ธุรกิจนายหน้าประกันภัย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจนายหน้าประกันภัยของบริษัทย่อย ประกอบด้วยกลุ่มลูกค้าเดิมที่เป็นลูกค้าสินเชื่อเช่าซื้อ และสินเชื่อลีสซิ่งของกลุ่มบริษัท และลูกค้าทั่วไป ซึ่งปัจจุบันกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่คือลูกค้าสินเชื่อเช่าซื้อและลีสซิ่ง โดยมีสัดส่วนรายได้มากกว่าร้อยละ 90 ของรายได้ประกันภัย

2.2.1.4 ช่องทางการจำหน่าย

ช่องทางการจำหน่ายสามารถแยกตามประเภทธุรกิจ ดังนี้

ธุรกิจเช่าซื้อของบริษัท

บริษัทให้บริการเช่าซื้อรถยนต์ ซึ่งสามารถแบ่งตามลักษณะการซื้อขายรถยนต์ได้เป็น 2 ลักษณะ ได้แก่

1) การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ผ่านผู้จัดจำหน่ายรถยนต์

ผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ซึ่งเป็นคู่ค้าที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจของบริษัท (Dealer หรือ Sub-Dealer) จะเป็นผู้แนะนำลูกค้าที่มีความต้องการใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่บริษัท ในปัจจุบัน บริษัทมีการทำธุรกิจร่วมกับผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ใหม่และรถยนต์ใช้แล้ว ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัทดำเนินธุรกิจเช่าซื้อมานานกว่า 30 ปี โดยให้บริการที่สะดวกรวดเร็ว มีนโยบายเสริมสร้างประโยชน์แก่คู่ค้าทุกราย มุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าหรือพันธมิตรต่าง ๆ ทำให้ที่ผ่านมาผู้จัดจำหน่ายรถยนต์แนะนำลูกค้าเช่าซื้อให้กับบริษัทอย่างสม่ำเสมอ

ในปี 2561 และงวดเก้าเดือนปี 2562 บริษัทมีสัดส่วนการให้สินเชื่อเช่าซื้อเกือบทั้งหมดผ่านทางผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมดของบริษัท บริษัทไม่มีการพึ่งพาตัวแทนจำหน่ายรถยนต์รายหนึ่งรายใดเป็นพิเศษ ทั้งนี้ บริษัทมีสัดส่วนการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ผ่านผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ 10 รายแรก รวมกันเป็น ร้อยละ 23.29 และร้อยละ 25.77 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมดของบริษัทโดยไม่มีตัวแทนจำหน่ายรถยนต์รายใดที่มีสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 5 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมด

2) การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์โดยการติดต่อโดยตรงของบริษัท

ลูกค้าจะติดต่อกับบริษัทเพื่อขอใช้สินเชื่อเช่าซื้อซึ่งเป็นลูกค้าที่เคยใช้บริการสินเชื่อของบริษัทแล้วเกิดความประทับใจในการให้บริการ จึงต้องการที่จะใช้บริการของบริษัทอีกครั้ง รวมถึงลูกค้าของบริษัทได้แนะนำลูกค้าใหม่ที่มีความต้องการใช้สินเชื่อเช่าซื้อให้มาใช้บริการของบริษัทอีกด้วย

ธุรกิจลีสซิ่งและเช่าซื้อของบริษัทย่อย

บริษัทย่อยมีช่องทางการให้สินเชื่อลีสซิ่งและเช่าซื้อ 2 ลักษณะ ได้แก่

1) การให้บริการสินเชื่อลีสซิ่งและเช่าซื้อผ่านผู้จัดจำหน่ายสินค้า

จากการที่บริษัทย่อยมีบริการที่สะดวก รวดเร็ว และความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดจำหน่ายสินค้านาน ทำให้ผู้จัดจำหน่ายสินค้าแนะนำลูกค้าที่ต้องการทำสัญญาลีสซิ่งและเช่าซื้อให้กับบริษัทย่อย โดยบริษัทย่อยทำธุรกิจร่วมกับผู้จัดจำหน่ายสินค้าโดยมีนโยบายในการเลือกทำธุรกิจกับผู้จัดจำหน่ายสินค้าที่มีฐานะการเงินที่มั่นคง มีความชำนาญและประสบการณ์ในธุรกิจ และมีความน่าเชื่อถือ

2) การให้บริการสินเชื่อลีสซิ่งและเช่าซื้อโดยการติดต่อโดยตรงของบริษัทย่อย

การให้สินเชื่อลีสซิ่งและเช่าซื้อโดยการติดต่อโดยตรงของบริษัทย่อย แบ่งออกเป็น 3 วิธี ได้แก่

(1) ลูกค้าที่เคยใช้บริการสินเชื่อลีสซิ่งและสินเชื่อเช่าซื้อของบริษัทย่อยมาก่อน เมื่อลูกค้าดังกล่าวมีความต้องการใช้สินเชื่อลีสซิ่งและเช่าซื้ออีกครั้ง จึงกลับมาใช้บริการของบริษัทย่อยอีกครั้ง

(2) ลูกค้าเดิมแนะนำลูกค้าใหม่ที่มีความต้องการใช้สินเชื่อลีสซิ่งและเช่าซื้อให้มาใช้บริการสินเชื่อของบริษัทย่อย

(3) วิธีอื่นๆ เช่น เจ้าหน้าที่การตลาดสินเชื่อของบริษัทย่อยเป็นผู้ติดต่อลูกค้าใหม่ โดยจะเน้นกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมที่มีโอกาสในการเติบโตทางธุรกิจ โดยการออกไปพบลูกค้า การส่งจดหมายแจ้งทางไปรษณีย์และผ่านทางเว็บไซต์ (E-Commerce) เพื่อแจ้งข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับบริการต่างๆ ของบริษัทย่อย สถาบันการเงินแนะนำลูกค้าให้บริษัทย่อย และบริษัทลีสซิ่งอื่นๆ แนะนำลูกค้าให้บริษัทย่อย เป็นต้น

ธุรกิจแฟคตอริง

ช่องทางการจำหน่ายของธุรกิจแฟคตอริงของบริษัทย่อยจะผ่านเจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดทั้งหมด โดยเจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดด้านธุรกิจแฟคตอริงของบริษัทย่อยเป็นผู้ที่มีความรู้และมีประสบการณ์ในธุรกิจแฟคตอริงเป็นอย่างดี จึงสามารถทำหน้าที่ให้คำแนะนำบริการแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ที่ผ่านมาเจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดของบริษัทย่อยมุ่งเน้นเสนอบริการแก่กลุ่มลูกค้าที่อยู่ในอุตสาหกรรมที่มีโอกาสเติบโตในอนาคตและมีฐานะทางการเงินที่มั่นคง โดยเน้นในกลุ่มลูกค้าที่เป็นอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทยเป็นหลัก นอกจากนี้ เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดสามารถหาข้อมูลลูกค้า

ใหม่ได้จากระบบฐานข้อมูลภายในที่บริษัทและบริษัทย่อยเก็บรวบรวมไว้ตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ รายชื่อลูกค้าที่เคยใช้บริการสินเชื่อประเภทอื่นๆ ของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีฐานะการเงินมั่นคง และมีประวัติการชำระหนี้ที่ดีมาโดยตลอดก็เป็นข้อมูลเสริมให้กับเจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดได้ และการที่บริษัทเป็นสมาชิกของสมาคมแฟคตอริงระหว่างประเทศ (Factors Chain International หรือ FCI) จะช่วยเพิ่มช่องทางในการให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศกับบริษัทย่อยได้อีกทางหนึ่ง

ธุรกิจนายหน้าประกันภัย

ช่องทางการจัดจำหน่ายของธุรกิจนายหน้าประกันภัยจะผ่านเจ้าหน้าที่การตลาดของบริษัทย่อย โดยจะเป็นการเสนอขายประกันภัยควบคู่กับการเสนอสินเชื่อเช่าซื้อและลิสซิ่งของกลุ่มบริษัท นอกจากนี้ บริษัทย่อยยังมีเจ้าหน้าที่การตลาดในการหาลูกค้าใหม่และเสนอขายบริการแก่ลูกค้าทั่วไป

2.2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

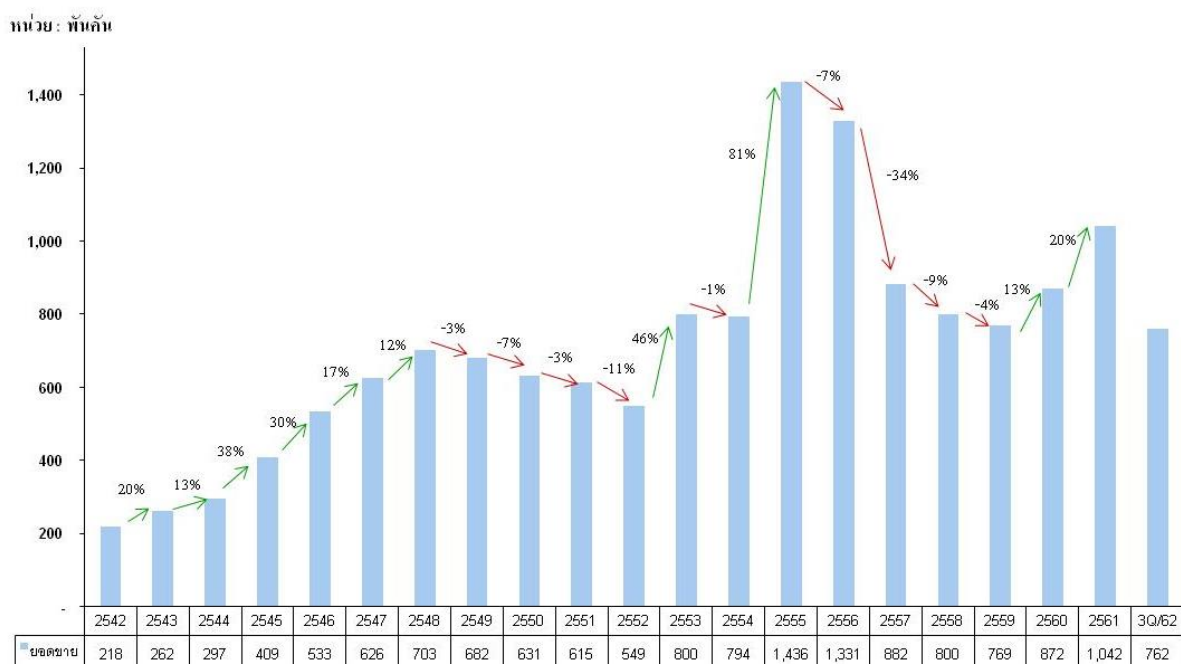
ภาวะอุตสาหกรรมแยกตามประเภทธุรกิจ ดังนี้

ธุรกิจเช่าซื้อ

โดยทั่วไปธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์จะเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกันกับภาวะอุตสาหกรรมยานยนต์ โดยในปี 2561 ยอดจำหน่ายรถยนต์ใหม่ในประเทศ มีจำนวน 1,041,739 คัน เพิ่มขึ้นจากปี 2560 ที่มีจำนวน 871,650 คัน หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 19.51 โดยปัจจัยสำคัญมาจากการเติบโตของเศรษฐกิจ การเร่งทำการตลาดของผู้ผลิตรถยนต์ รวมทั้งการเปิดตัวรุ่นใหม่ ส่งผลให้ตลาดรถยนต์ในประเทศเติบโตต่อเนื่องจากปี 2560

สำหรับเก้าเดือนแรกของปี 2562 ยอดจำหน่ายรถยนต์ใหม่ในประเทศมีจำนวน 761,847 คัน เพิ่มขึ้นจากเก้าเดือนแรกของปี 2561 ที่มีจำนวน 746,584 คัน หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.04 โดยปัจจัยสำคัญมาจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจและการลงทุนภายในประเทศ

ยอดจำหน่ายรถยนต์ภายในประเทศ ตั้งแต่ปี 2542 – กันยายน 2562



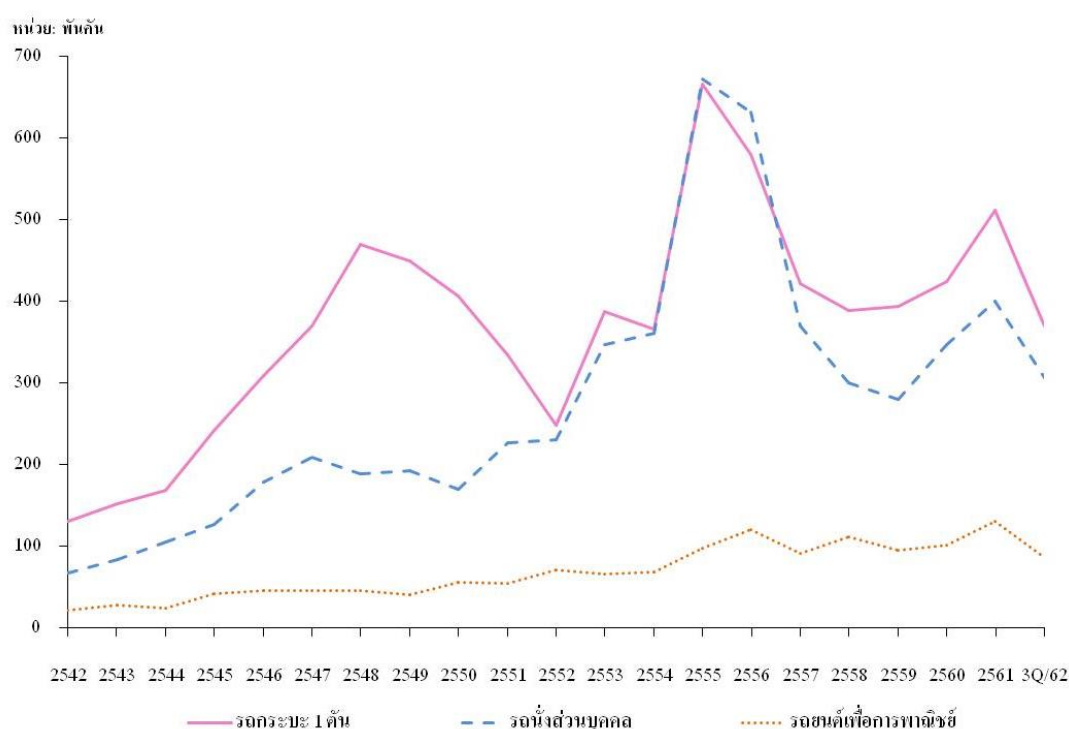
ยอดจำหน่ายรถยนต์ภายในประเทศแบ่งตามประเภทรถยนต์ในปี 2561 ส่วนใหญ่เป็นรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ประเภท กระบะ 1 ตันมีจำนวน 511,669 คัน เพิ่มขึ้นจากปี 2560 ที่มีจำนวน 424,282 คัน หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 20.60 รองลงมาเป็น รถยนต์นั่งส่วนบุคคลมีจำนวน 399,657 คัน เพิ่มขึ้นจากปี 2560 ที่มีจำนวน 346,250 คัน หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 15.42 และ รถยนต์เพื่อการพาณิชย์ไม่รวมกระบะ 1 ตัน มีจำนวน 103,413 คัน เพิ่มขึ้นจากปี 2560 ที่มีจำนวน 101,118 คัน หรือเพิ่มขึ้น ร้อยละ 2.27

ยอดจำหน่ายรถยนต์ภายในประเทศแบ่งตามประเภทรถยนต์สำหรับ 9 เดือนแรกของปี 2562 ส่วนใหญ่เป็นรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ประเภทกระบะ 1 ตันมีจำนวน 369,700 คัน รองลงมาเป็นรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมีจำนวน 305,647 คัน และ รถยนต์เพื่อการพาณิชย์ไม่รวมกระบะ 1 ตัน มีจำนวน 86,500 คัน

ยอดขายรถยนต์ประเภทต่าง ๆ สำหรับปี 2559 – กันยายน 2562 สามารถแบ่งได้ดังนี้

ยอดขายรถยนต์ประเภทต่าง ๆ	2559		2560		2561		9 เดือนแรก ปี 2562	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
รถยนต์เพื่อการพาณิชย์ประเภท กระบะ 1 ตัน	394,127	51.27	424,282	48.68	511,669	49.12	369,700	48.53
รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	279,827	36.40	346,250	39.72	399,657	38.36	305,647	40.12
รถยนต์เพื่อการพาณิชย์ไม่รวม กระบะ 1 ตัน	94,834	12.33	101,118	11.60	130,413	12.52	86,500	11.35
รวม	768,788	100.00	871,650	100.00	1,041,739	100.00	761,847	100.00

ยอดจำหน่ายรถยนต์ภายในประเทศแบ่งตามประเภทรถยนต์ตั้งแต่ปี 2542 – กันยายน 2562



ผู้ประกอบการที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์รายสำคัญ ได้แก่ ธนาคารธนชาต จำกัด (มหาชน) บริษัท ราชธานีลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ธนาคารทีเอสบี จำกัด (มหาชน) ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) บริษัท ลีสซิ่งกลสิกรไทย จำกัด บริษัท อยุธยา ออโต้ลีส จำกัด ธนาคาร เกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) บริษัท ไทยด้า ลีสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท ตรีเพชร อีซูซูลีสซิ่ง จำกัด เป็นต้น

ธุรกิจลีสซิ่ง

ธุรกิจลีสซิ่ง/ ธุรกิจเช่าซื้อเครื่องจักรและยานพาหนะเป็นธุรกิจมีลักษณะการขยายตัวตามสภาพเศรษฐกิจ กล่าวคือเมื่อสภาพเศรษฐกิจดีมีการขยายตัว ยอดสินเชื่อประเภทนี้ก็จะขยายตัวขึ้นไปในแนวทางเดียวกันเพื่อรองรับการลงทุนขยายธุรกิจ

สำหรับในปี 2561 สภาพเศรษฐกิจอุตสาหกรรมขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อน โดยดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมขยายตัวร้อยละ 3.65 และสำหรับเก้าเดือนแรกของปี 2562 ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมหดตัวร้อยละ 2.60 โดยปัจจัยสำคัญส่วนหนึ่งมาจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว อย่างไรก็ตามการแข่งขันในธุรกิจลีสซิ่ง/ ธุรกิจเช่าซื้อเครื่องจักรและยานพาหนะยังคงมีการแข่งขันที่รุนแรง โดยบริษัทย่อยจะเน้นกลยุทธ์การให้บริการที่แตกต่าง โดยการให้บริการที่มีคุณภาพ รวดเร็ว และยืดหยุ่น เพื่อสร้างความแตกต่างสำหรับกลุ่มลูกค้าในตลาดเฉพาะ (Niche Segments)

บริษัทที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อและลีสซิ่ง ได้แก่ บริษัท เคทีบี ลีสซิ่ง จำกัด บริษัท เอสเอ็มเอฟแอล ลีสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ไทยโอริกซ์ ลีสซิ่ง จำกัดบริษัท แฟคเตอร์ แอนด์ อีควิปเมนต์ กลสิกรไทย จำกัด และบริษัท บางกอก มิตรูบิซิ ยูเอฟเจ ลีส จำกัด เป็นต้น

ธุรกิจแฟคตอริ่ง

ธุรกิจบริการสินเชื่อแฟคตอริ่งเป็นบริการสินเชื่อประเภทหนึ่ง ซึ่งลักษณะของบริการมีส่วนช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมที่ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน ให้สามารถเบิกเงินสดล่วงหน้าจากค่าขายสินค้าและบริการจากผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริ่งได้ ดังนั้น เมื่อเศรษฐกิจเริ่มฟื้นตัวบรรดาผู้ประกอบการอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมจึงเริ่มใช้บริการสินเชื่อแฟคตอริ่งมากขึ้น ธุรกิจนี้จึงเริ่มเป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลาย เนื่องจากมีบทบาทสำคัญในการแก้ปัญหาการขาดแคลนเงินทุนระยะสั้นของผู้ประกอบการได้ ทั้งนี้ ผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริ่งจะรับโอนสิทธิเรียกร้องจากลูกหนี้การค้าจากผู้ประกอบการและชำระเงินสดสินค้าและบริการล่วงหน้าให้กับผู้ประกอบการ จึงต้องมีการซื้อขายสินค้าและบริการและมีลูกหนี้การค้าเกิดขึ้น ต่างจากการให้สินเชื่อเบิกเงินบัญชีที่สถาบันการเงินที่ให้สินเชื่อไม่สามารถควบคุมการใช้เงินของผู้ประกอบการได้ ความเสี่ยงของผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริ่งจึงต่ำกว่าจากการที่ผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริ่งได้รับโอนหนี้สินทางการค้าจากผู้ขายสินค้าและบริการเป็นหลักประกัน

เศรษฐกิจไทยในปี 2561 ขยายตัวร้อยละ 4.1 เติบโตจากการขยายตัวร้อยละ 4.0 ในปี 2560 และเป็นการขยายตัวสูงสุดในรอบ 6 ปี โดยมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.7 การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 4.6 และร้อยละ 3.8 ตามลำดับ ส่งผลให้ธุรกิจแฟคตอริ่งขยายตัวจากปี 2560 ตามการขยายตัวของเศรษฐกิจ

สำหรับแนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2562 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.5 - 4.5 โดยมีแรงสนับสนุนสำคัญได้แก่การใช้จ่ายภาครัฐที่ยังมีแนวโน้มขยายตัวในเกณฑ์ดีและสนับสนุนการขยายตัวทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง การปรับตัวดีขึ้นของการลงทุนภาคเอกชนตามการเพิ่มขึ้นของอัตราการใช้กำลังการผลิต และการเพิ่มขึ้นของมูลค่าการขอรับการส่งเสริมการลงทุน และการเร่งตัวขึ้นของการลงทุนภาครัฐ ตามความคืบหน้าของโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญ ๆ เป็นต้น

ผู้ประกอบกิจการในธุรกิจแฟคตอริง ได้แก่ บริษัท แฟคตอริง กลสิกรไทยจำกัด ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย บริษัท ไอเอฟเอสแคปปิตอล (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) และบริษัท ไอร่า แฟคตอริง จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

2.3. การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.1. แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัทและบริษัทย่อยสามารถสรุปได้ดังนี้

1. เงินที่ได้รับจากการชำระค่าของลูกค้า ซึ่งเมื่อหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานแล้ว บริษัทและบริษัทย่อยสามารถนำเงินในส่วนนี้ไปใช้เป็นแหล่งเงินทุนได้
2. เงินกู้ยืมระยะสั้นและระยะยาวจากธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินทั้งในประเทศและต่างประเทศ
3. ตลาดตราสารหนี้
4. ส่วนของผู้ถือหุ้น ซึ่งประกอบด้วยทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว และกำไรสะสม

แหล่งที่มาของเงินทุนเฉพาะในส่วนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน กิจการที่เกี่ยวข้องกัน ตลาดตราสารหนี้ และส่วนของผู้ถือหุ้น

แหล่งที่มาของเงินทุน	31 ธันวาคม 2560		31 ธันวาคม 2561		30 กันยายน 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินกู้ยืม	28,316.14	85.43	30,224.08	85.51	33,977.82	86.76
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากธนาคาร	5,038.00	15.20	4,480.14	12.68	2,550.00	6.51
- เงินกู้ยืมจากธนาคารที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	45.14	0.13	-	-
- เงินกู้ยืมจากธนาคารอื่น	5,038.00	15.20	4,435.00	12.55	2,550.00	6.51
เงินกู้ยืมระยะยาวจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	800.00	2.41	2,000.00	5.66	-	-
เงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคารที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	2,450.00	7.39	1,400.00	3.96	3,498.99	8.93
หุ้นกู้ชนิดไม่มีประกันที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	1,339.83	4.04	1,584.87	4.48	2,559.22	6.54
หุ้นกู้ชนิดไม่มีประกันระยะสั้นอื่น	7,549.72	22.79	8,734.78	24.71	13,044.40	33.31
เงินกู้ยืมระยะยาวจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน-สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	2,000.00	6.03	1,800.00	5.09	4,300.00	10.98
เงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคาร-สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	5,495.94	16.58	6,166.94	17.45	3,967.99	10.13
หุ้นกู้ชนิดไม่มีประกัน-สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	3,642.65	10.99	4,057.35	11.48	4,057.22	10.36
ส่วนของผู้ถือหุ้น	4,830.91	14.57	5,120.9	14.49	5,183.20	13.24
รวมแหล่งที่มาของเงินทุน	33,147.05	100.00	35,344.98	100.00	39,161.02	100.00

ที่มา : งบการเงินรวมของบริษัท เอเซียเสริมกิจลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชี สำหรับปี 2560 และปี 2561 และสอบทานโดย

ผู้สอบบัญชีสำหรับเก้าเดือนแรกปี 2562

- เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ไม่รวมดอกเบี้ยค้างจ่ายของเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน
- เงินกู้ยืมระยะสั้นอื่น รวมถึง ตัวแลกเงินและตัวสัญญาใช้เงิน ซึ่งแสดงด้วยราคาตามมูลค่าหน้าตัว
- หุ้นกู้ชนิดไม่มีประกัน ในที่นี้ แสดงด้วยราคาตามมูลค่าหน้าตัว

ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการใช้เงินและระยะเวลาการใช้เงิน เพื่อให้บริษัทและบริษัทย่อยมีสภาพคล่องและมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนที่เหมาะสมมีผลกำไรสุทธิและการบริหารความเสี่ยงที่ดี

2.3.2. การให้กู้ยืม

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายการให้กู้ยืมและขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อตามประเภทของธุรกิจ ดังนี้

ธุรกิจเช่าซื้อของบริษัท

1) นโยบายการให้กู้ยืมของบริษัท

บริษัทให้ความสำคัญต่อคุณภาพของลูกค้า โดยบริษัทคำนึงถึงคุณสมบัติของลูกค้า ความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า คุณสมบัติของทรัพย์สินที่ใช้ในการเช่าซื้อ และผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ เพื่อป้องกันปัญหาการเกิดหนี้สูญจากการให้สินเชื่อเช่าซื้อดังกล่าว

บริษัทให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่บุคคลธรรมดาและนิติบุคคลที่มีที่อยู่อาศัยเป็นหลักแหล่งแน่นอน มีอาชีพและสถานประกอบการที่มั่นคง มีรายได้สม่ำเสมอและเพียงพอที่จะชำระค่างวดเช่าซื้อ ทั้งนี้ บริษัทได้เสนอบริการทางการเงินในรูปแบบที่หลากหลายต่อลูกค้า เพื่อให้มีการบริการที่ครบวงจรมากขึ้น นอกจากนี้ การให้วงเงินสินเชื่อเช่าซื้อจะขึ้นอยู่กับประวัติสถานะทางการเงินของผู้เช่าซื้อ ประเภทของรถยนต์ สภาพของรถยนต์ และอายุการใช้งานของรถยนต์ ซึ่งโดยปกติแล้วบริษัทจะให้วงเงินสินเชื่อเช่าซื้อเฉลี่ยประมาณร้อยละ 75- 80 ของมูลค่าทรัพย์สินที่ให้เช่าซื้อ โดยคิดอัตราดอกเบี้ยเป็นแบบคงที่อ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ยของตลาดเป็นหลัก

ขั้นตอนการพิจารณาการให้และควบคุมสินเชื่อเช่าซื้อ ของบริษัท
(Credit Approval & Credit Control Process for Hire Purchase of the Company)

```

graph TD
    subgraph Stage1 [1. ขั้นตอนการพิจารณาการให้สินเชื่อเบื้องต้น  
(Credit Approval Preliminary Process)]
        Dealer[ผู้จำหน่ายสินค้า  
(Dealer)]
        Customer[ลูกค้า  
(Customer)]
        Dealer -- "แจ้งความจำนงค์ขอสินเชื่อเช่าซื้อ  
(Hire Purchase Application)" --> Marketing
        Customer -- "แจ้งความจำนงค์ขอสินเชื่อเช่าซื้อ  
(Hire Purchase Application)" --> Marketing
    end

    subgraph Stage2 [2. ขั้นตอนการตรวจสอบคุณสมบัติ  
และ คัดเลือกลูกค้า (Customer  
Qualification Checking and Selection)]
        Marketing[สินเชื่อการตลาด  
(Marketing)]
        Marketing -- "แจ้งปฏิเสธสินเชื่อ กรณี เครดิตไม่ผ่าน  
(Inform for Reject Case)" --> Dealer
        Marketing -- "แจ้งปฏิเสธสินเชื่อ กรณี เครดิตไม่ผ่าน  
(Inform for Reject Case)" --> Customer
    end

    subgraph Stage3 [3. ขั้นตอนการอนุมัติ (Credit  
Approval)]
        Marketing -- "ขอตรวจสอบและวิเคราะห์เครดิต  
(Credit Checking & Credit Verification)" --> CreditCheck[ตรวจสอบสินเชื่อทั้งลูกค้า  
และผู้ทำประกัน (Credit Checking)]
        CreditCheck -- "เครดิตผ่าน  
(Credit Checked)" --> Approve[อนุมัติสินเชื่อ  
(Approval)]
    end

    subgraph Stage4 [4. ขั้นตอนปฏิบัติการสินเชื่อหลังการอนุมัติ  
(Credit Operation after Approval)]
        Approve --> Operate[ปฏิบัติการสินเชื่อ  
(Credit Operation)]
        Operate -- "แจ้งปฏิเสธสินเชื่อ กรณี  
สินเชื่อไม่ผ่านการอนุมัติ  
(Inform for Reject Case)" --> Dealer
        Operate -- "แจ้งปฏิเสธสินเชื่อ กรณี  
สินเชื่อไม่ผ่านการอนุมัติ  
(Inform for Reject Case)" --> Customer
        Operate --> Insurance[บริการประกันภัย และทะเบียน  
(Insurance/Registration Service)]
        Operate -- "ตรวจสอบความถูกต้องของสัญญาและเอกสาร  
(Check Detail Contract & Related Documents)" --> Finance[ฝ่ายการเงิน (Finance Department)]
    end

    subgraph Stage5 [5. ขั้นตอนการบริการและควบคุมสินเชื่อ  
(Customer Service & Credit Control)]
        Finance -- "จ่ายเงินชำระค่างวด  
(Disbursement)" --> Dealer
        Finance -- "ชำระเงิน (Customer Payment)" --> Customer
        Finance -- "ชำระเงิน (Customer Payment)" --> CS[ฝ่ายบริการลูกค้า  
(Customer Service Department)]
        CS -- "ชำระเงิน (Customer Payment)" --> DM[ฝ่ายบริหารลูกหนี้  
(Debt Management)]
        DM -- "ชำระเงิน (Customer Payment)" --> Finance
        DM -- "ค้างค่างวดเกิน 4 งวด (Overdue > 4 Installments)" --> DM
        DM -- "ค้างค่างวดเกิน 6 งวด (Overdue > 6 Installments)" --> Legal[ฝ่ายกฎหมาย (Legal Department)]
        Legal -- "ยึดได้ (Reposessed)" --> CS
        Legal -- "ยึดได้ (Reposessed)" --> DM
        Legal -- "ยึดได้ (Reposessed)" --> Repossession[ยึดรถยนต์ให้เจ้าของ  
(Repossession)]
        Repossession --> Auction2[ประมูลรถยนต์ที่ยึดคืนมาได้  
(Auction)]
    end

    subgraph Stage6 [6. ขั้นตอนการประมูลขายทรัพย์สิน  
(Auction Process)]
        Legal -- "1.ฟ้องร้อง (Lawyer)  
2.บังคับคดี (Legal Enforcement)  
3.ยึดทรัพย์สิน (Seize Assets)" --> Seized[ยึดทรัพย์สินของลูกค้าหนี้  
(Seized Assets)]
        Seized --> Auction1[ประมูลทรัพย์สินของลูกค้าหนี้  
(Auction)]
    end
  
```

The flowchart details the following process steps:

- ขั้นตอนการพิจารณาการให้สินเชื่อเบื้องต้น (Credit Approval Preliminary Process):** The Dealer or Customer initiates a Hire Purchase Application.
- ขั้นตอนการตรวจสอบคุณสมบัติและ คัดเลือกลูกค้า (Customer Qualification Checking and Selection):** The Marketing department evaluates the application. If credit is not approved, the application is rejected to the Dealer or Customer.
- ขั้นตอนการอนุมัติ (Credit Approval):** The Marketing department requests credit verification. If approved, the loan is approved.
- ขั้นตอนปฏิบัติการสินเชื่อหลังการอนุมัติ (Credit Operation after Approval):** The Finance department handles the loan operation, including disbursement to the Dealer, payment collection from the Customer, and registration/insurance services. The Finance department also checks the contract and documents.
- ขั้นตอนการบริการและควบคุมสินเชื่อ (Customer Service & Credit Control):** The Finance department manages the loan, including disbursement, payment collection, and debt management. If payments are overdue (more than 4 installments), the Finance department may repossess the vehicle. If payments are overdue (more than 6 installments), the Finance department may repossess the vehicle and the Dealer may also repossess the vehicle.
- ขั้นตอนการประมูลขายทรัพย์สิน (Auction Process):** The Finance department may repossess the vehicle and the Dealer may also repossess the vehicle. The repossessed vehicle is then sold at an auction.

ขั้นตอนที่ 1 ขั้นตอนการพิจารณาการให้สินเชื่อขั้นต้น

ผู้ขอสินเชื่อติดต่อเจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดของบริษัทหรือผ่านทางผู้จัดจำหน่ายรถยนต์เพื่อขอสินเชื่อเช่าซื้อ เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะสอบถามรายละเอียดเบื้องต้นเกี่ยวกับข้อมูลของผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกัน และตรวจสอบรายละเอียดและสภาพของทรัพย์สินที่ใช้ในการขอสินเชื่อ นอกจากนี้ เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะขอเอกสารของผู้ขอสินเชื่อ เช่น เอกสารสำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาบัตรประชาชน หลักฐานทางการเงิน และเอกสารของผู้ค้ำประกัน เป็นต้น เพื่อให้ประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ รวมทั้งอธิบายเงื่อนไขของการให้สินเชื่อตามสัญญาที่เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย

ขั้นตอนที่ 2 ขั้นตอนการตรวจสอบคุณสมบัติและคัดเลือกลูกค้า

เจ้าหน้าที่ตรวจสอบสินเชื่อจะตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลของผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกัน พร้อมกับหาข้อมูลเพิ่มเติมจากแหล่งข้อมูลต่างๆ เพื่อใช้ในการวิเคราะห์สินเชื่อ เช่น ระบบฐานข้อมูลของบริษัทซึ่งมีข้อมูลของลูกค้ากว่า 100,000 ราย แสดงข้อมูลประวัติลูกค้าที่เคยขอสินเชื่อจากบริษัท ประวัติการชำระหนี้เงินสินเชื่อที่เคยได้รับการอนุมัติ ข้อมูลจากบริษัทและบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด (National Credit Bureau Co.,Ltd.) เป็นต้น จากนั้นจึงทำการวิเคราะห์สินเชื่อ และจัดอันดับเครดิตของลูกค้า (Credit Scoring) และแจ้งผลการวิเคราะห์สินเชื่อให้แก่เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาด ในกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อมีคุณสมบัติผ่านการพิจารณา เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะจัดทำรายงานเพื่อเสนอขออนุมัติสินเชื่อต่อไป ในกรณีที่คุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่อไม่ผ่านการพิจารณา เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะแจ้งผลการปฏิเสธการให้สินเชื่อไปยังผู้ขอสินเชื่อและ/หรือผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ทราบ

ขั้นตอนที่ 3 ขั้นตอนการอนุมัติ

รายงานการเสนอขออนุมัติสินเชื่อจะถูกเสนอต่อผู้มีอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อ ทั้งนี้ อำนาจการอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อของบริษัทแบ่งตามวงเงินสินเชื่อสามารถสรุปได้ ดังนี้

วงเงินการให้สินเชื่อ	ผู้มีอำนาจในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อ
ไม่เกิน 40 ล้านบาท	กรรมการผู้จัดการ
เกินกว่า 40 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 100 ล้านบาท (หรือเทียบเท่า 3.33 ล้าน USD)	คณะกรรมการบริหารโดยผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 1 *
เกินกว่า 100 ล้านบาท (หรือเทียบเท่า 3.33 ล้าน USD) แต่ไม่เกิน 200 ล้านบาท	คณะกรรมการบริหารโดยผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 1* ร่วมกับผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 2**
เกินกว่า 200 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 300 ล้านบาท	คณะกรรมการบริษัท
เกินกว่า 300 ล้านบาท ขึ้นไป	ผู้ถือหุ้นของบริษัท

* ผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 1 ประกอบด้วยนายหยาง ชีอ ถึง ลงนามร่วมกับนายอิง ฮุย เซน

** ผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 2 ประกอบด้วยนายหลี่ หลง เทา นายเซน ฟง ลอง นายเลี้ยว อิง จื้อ โดยสองในสามลงนามร่วมกัน

ขั้นตอนที่ 4 ขั้นตอนปฏิบัติการสินเชื่อหลังการอนุมัติ

เจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสินเชื่อจะแจ้งผลการอนุมัติให้แก่เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาด เพื่อแจ้งผลให้แก่ผู้ขอสินเชื่อและผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ทราบ ในกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อได้รับการอนุมัติ เจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสินเชื่อจะเตรียมจัดทำสัญญาเพื่อให้ผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกันลงนาม รวมทั้งจัดให้มีการทำประกันภัยรถยนต์ หลังจากนั้นเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสินเชื่อจะตรวจสอบความถูกต้องของสัญญาและเอกสารประกอบเพื่อจัดส่งให้แก่ฝ่ายการเงินเพื่อดำเนินการชำระค่ารถยนต์ให้แก่ผู้จัด

จำหน่ายรถยนต์ โดยผู้จำหน่ายรถยนต์จะจัดการจดทะเบียนรถยนต์ในกรณีที่เป็รถยนต์ใหม่และโอนทะเบียนในกรณีที่เป็รถยนต์ใช้แล้วให้เป็นชื่อของบริษัท

ขั้นตอนที่ 5 ขั้นตอนการบริการและการควบคุมสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่บริการลูกค้าจะเป็นผู้ติดตามการชำระเงินและจัดชั้นการชำระเงินของลูกค้า (Payment Grading) บันทึกไว้ในระบบฐานข้อมูลของลูกค้าแต่ละราย ในกรณีที่ผู้เช่าซื้อสามารถชำระค่างวดครบถ้วนตามเงื่อนไขในสัญญาเช่าซื้อ บริษัทในฐานะผู้ให้เช่าซื้อจะโอนกรรมสิทธิ์รถยนต์ที่เช่าซื้อให้แก่ผู้เช่าซื้อ

บริษัทมีมาตรการในการควบคุมสินเชื่อเช่าซื้อของบริษัท ซึ่งแบ่งตามจำนวนค่างวดที่ค้างชำระ สรุปได้ดังนี้

ประเภทลูกหนี้	มาตรการในการควบคุมสินเชื่อ
ลูกหนี้ที่ชำระค่างวดตามปกติ - ลูกหนี้ที่ค้างชำระไม่เกิน 2 งวด	ลูกหนี้ที่ชำระค่างวดตามปกติจะอยู่ในความดูแลของเจ้าหน้าที่บริการลูกค้า โดยจะติดตามทวงถามโดยการโทรศัพท์เมื่อลูกหนี้มีการค้างชำระค่างวด ปัจจุบัน ลูกหนี้ชำระค่างวดตามปกติมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 95 ของจำนวนลูกหนี้ทั้งหมด
ลูกหนี้ที่ค้างชำระมากกว่า 2 งวด แต่ไม่เกิน 4 งวด	หัวหน้าเจ้าหน้าที่บริการลูกค้าจะต้องติดตามอย่างใกล้ชิดเพื่อเร่งให้ลูกหนี้ชำระหนี้ในส่วนที่ค้างค้าง ในเบื้องต้นหัวหน้าเจ้าหน้าที่บริการลูกค้าจะแจ้งเตือนลูกค้าผ่านทางโทรศัพท์พร้อมส่งจดหมายเตือนไปยังลูกหนี้และผู้ค้ำประกันและออกไปเยี่ยมลูกหนี้เพื่อทำความเข้าใจถึงเหตุผลที่ลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนด หากลูกหนี้ยังไม่สามารถชำระหนี้ได้ เจ้าหน้าที่จะรวบรวมข้อมูลของลูกหนี้้นำเข้าประชุมกับผู้บังคับบัญชา เพื่อแจ้งสาเหตุของปัญหาที่เกิดขึ้นและหาแนวทางแก้ไข
ลูกหนี้ที่ค้างชำระมากกว่า 4 งวด แต่ไม่เกิน 6 งวด	ลูกหนี้กลุ่มนี้จะอยู่ในความดูแลของฝ่ายจัดการหนี้สิน ซึ่งมีเจ้าหน้าที่ที่มีความชำนาญในการเร่งรัดและติดตามหนี้โดยเฉพาะ เจ้าหน้าที่จะดำเนินการเร่งรัดหนี้ตามขั้นตอนของบริษัท หากลูกหนี้ยังไม่มีการชำระคืนหนี้ เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดการหนี้สินจะเริ่มดำเนินการยึดรถยนต์จากผู้เช่าซื้อ โดยเป็นไปตามข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) ทั้งนี้ ฝ่ายจัดการหนี้สินจะรับผิดชอบลูกหนี้กลุ่มนี้เพียง 2 เดือนเท่านั้น เมื่อครบ 2 เดือนแล้ว ถ้าลูกหนี้ยังไม่ชำระหนี้ที่ค้างค้างหรือเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดการหนี้สินไม่สามารถยึดรถยนต์คืนกลับมาได้ ทำให้ลูกหนี้มีการค้างชำระค่างวดเกินกว่า 6 งวด เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดการหนี้สินจะต้องส่งลูกหนี้กลุ่มนี้ให้ฝ่ายกฎหมายเป็นผู้ดูแลต่อไป
ลูกหนี้ที่ค้างชำระมากกว่า 6 งวด ขึ้นไป	ฝ่ายจัดการหนี้สินจะส่งลูกหนี้กลุ่มนี้ให้ฝ่ายกฎหมายเป็นผู้ดูแล ฝ่ายกฎหมายจะออกจดหมายแจ้งให้ลูกหนี้ชำระค่างวดภายในระยะเวลาที่กำหนด (Notice) พร้อมทั้งบอกเลิกสัญญาเช่าซื้อในกรณีที่ลูกหนี้ไม่ชำระหนี้ค้างค้างภายในระยะเวลาที่แจ้ง ฝ่ายกฎหมายจะดำเนินการฟ้องดำเนินคดีกับลูกหนี้รายดังกล่าว พร้อมกับดำเนินการยึดรถยนต์คืนจากลูกหนี้ควบคู่กันไป ภายหลังจากที่ศาลมีคำพิพากษา บริษัทจะถือปฏิบัติตามคำพิพากษานั้น หากลูกหนี้ไม่สามารถปฏิบัติตามได้ ฝ่ายกฎหมายจะทำการสืบทรัพย์และบังคับคดีลูกหนี้และผู้ค้ำประกันต่อไป

ขั้นตอนที่ 6 ขั้นตอนการประมูลรถยนต์เช่าซื้อที่ยืดคืบมา

บริษัทฯ จัดให้มีการประมูลขายรถยนต์เช่าซื้อที่ยืดคืบมา ผ่านบริษัทรับประมูลรถยนต์ 4 บริษัท ซึ่งแต่ละบริษัทที่รับประมูลมีกำหนดวันเวลาและสถานที่ประมูลดังต่อไปนี้

1.บริษัท สหการประมูล จำกัด (มหาชน)

1.1 ลานประมูลสำนักงานใหญ่ (เหม่งจ๋าย) ประมูลอาทิตย์ละ 3 ครั้ง คือจัดประมูลทุกวันอังคาร, ทุกวันพฤหัสบดี และทุกวันเสาร์

1.2 ลานประมูลพุทธมณฑลสาย 2 ประมูลอาทิตย์ละ 3 ครั้ง คือจัดประมูลทุกพุธ, ทุกวันศุกร์ และทุกวันอาทิตย์

1.3 ลานประมูลรังสิต คลอง 8 ประมูลอาทิตย์ละ 1 ครั้ง ทุกวันอาทิตย์

1.4 ลานประมูลต่างจังหวัด เช่นลานประมูลอุดรธานี, ลานประมูลเชียงใหม่ หรือลานประมูลนครราชสีมา ประมูลเดือนละ 1 ครั้ง ซึ่งบริษัท สหการประมูล จำกัด (มหาชน) จะเป็นผู้กำหนดวัน เวลา และสถานที่ประมูลแล้วแจ้งให้ทางบริษัทฯ ได้ทราบล่วงหน้า

2.บริษัท สยามอินเตอร์การประมูล จำกัด

2.1 ลานประมูลสำนักงานใหญ่ (ระหว่างซอยรามคำแหง 158-160) ประมูลอาทิตย์ละ 1 ครั้ง ทุกวันศุกร์

2.2 ลานประมูลต่างจังหวัด เช่นลานประมูลนครราชสีมา ประมูลเดือนละ 1 ครั้ง ซึ่งบริษัท สยามอินเตอร์การประมูล จำกัด จะเป็นผู้กำหนดวัน เวลา และสถานที่ประมูลแล้วแจ้งให้ทางบริษัทฯ ได้ทราบล่วงหน้า

3.บริษัท แมนไฮม์ เอเชีย แปซิฟิค จำกัด

3.1 ลานประมูลสำนักงานใหญ่ (อ่อนนุช) ประมูลอาทิตย์ละ 1 ครั้ง ทุกวันพุธ

3.2 ลานประมูลต่างจังหวัด เช่นลานประมูลนครราชสีมา ประมูลเดือนละ 1 ครั้ง ซึ่งบริษัท แมนไฮม์ เอเชีย แปซิฟิค จำกัด จะเป็นผู้กำหนดวัน เวลา และสถานที่ประมูลแล้วแจ้งให้ทางบริษัทฯ ได้ทราบล่วงหน้า

4.บริษัท แอฟเฟิล ออโต้ ออคชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด

4.1 ลานประมูลสำนักงานใหญ่ (บางนา กม.4) ประมูลอาทิตย์ละ 1 ครั้ง ทุกวันอังคาร

4.2 ลานประมูลต่างจังหวัด เช่นลานประมูลพิษณุโลก หรือลานประมูลนครสวรรค์ ประมูลเดือนละ 1 ครั้ง ซึ่งบริษัท แอฟเฟิล ออโต้ ออคชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด จะเป็นผู้กำหนดวัน เวลา และสถานที่ประมูลแล้วแจ้งให้ทางบริษัทฯ ได้ทราบล่วงหน้า

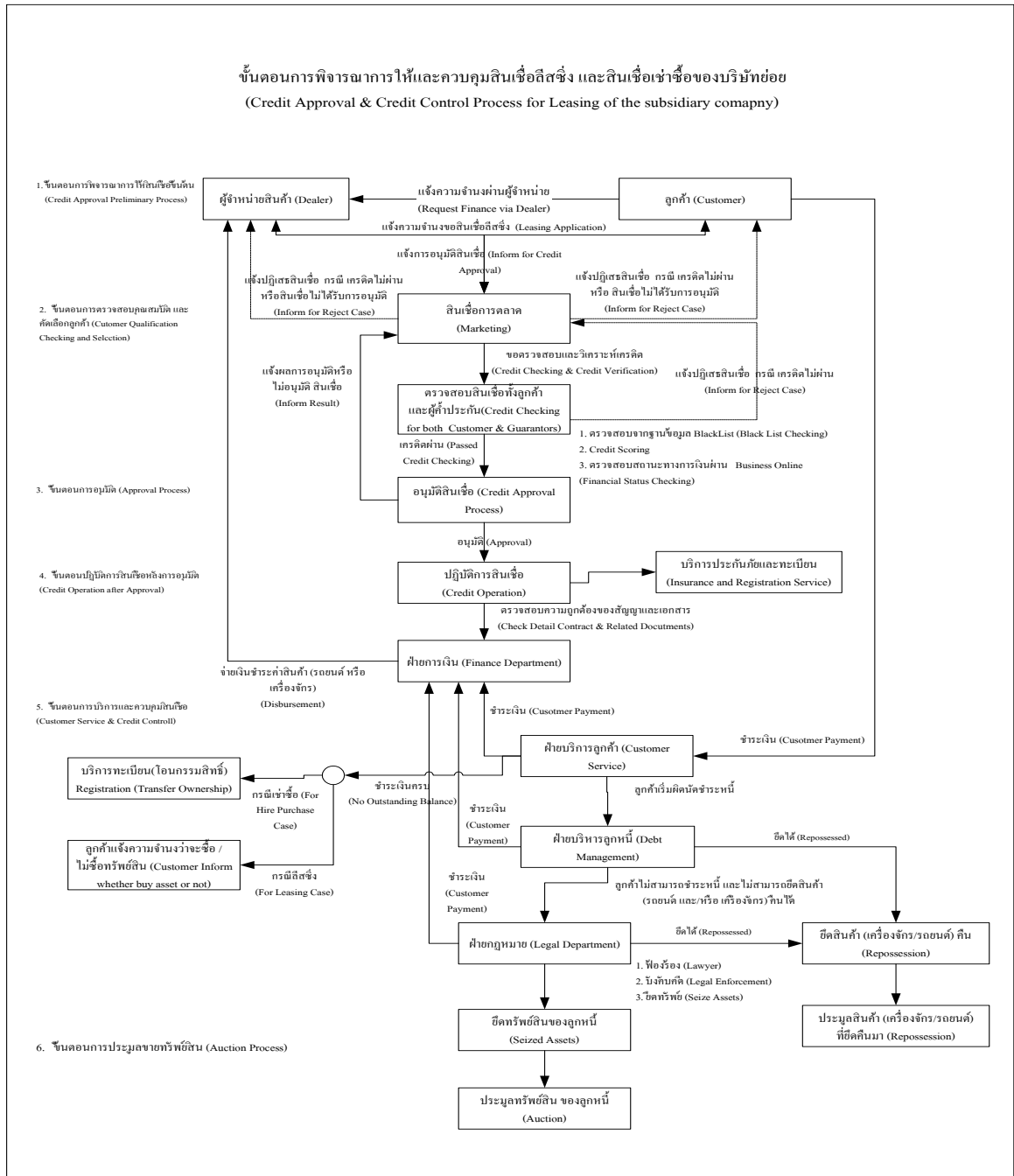
โดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดการหนี้สินเป็นผู้จัดการและควบคุมดูแลเรื่องการประมูลรถยนต์ บริษัทจะแจ้งรายละเอียดของการประมูลเกี่ยวกับวัน เวลา และสถานที่ประมูลให้ผู้สนใจเข้าร่วมประมูลทราบโดยการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ ในส่วนของราคาขั้นต่ำที่เป็นราคาเปิดประมูลนั้น ฝ่ายจัดการหนี้สินเป็นผู้แจ้งแก่บริษัทผู้รับประมูลให้ทราบ ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทผู้รับประมูลบางบริษัทใช้วิธีประมูลโดยไม่เปิดเผยราคาขั้นต่ำ แต่จะให้ผู้ที่มาร่วมประมูลเป็นผู้เสนอราคา บริษัทผู้รับประมูลจะขายรถยนต์ของบริษัทฯ ได้ต่อเมื่อราคาที่เสนอครั้งสุดท้ายเท่ากับหรือสูงกว่าราคาขั้นต่ำที่บริษัทกำหนดให้

ธุรกิจลีสซิ่งและเช่าซื้อของบริษัทย่อย

1) นโยบายการให้กู้ยืมของบริษัทย่อย

บริษัทย่อยให้บริการสินเชื่อลีสซิ่งและเช่าซื้อแก่นิติบุคคลเป็นหลัก โดยวงเงินสินเชื่อลีสซิ่งและเช่าซื้อที่ให้ออกจะขึ้นอยู่กับประวัติการดำเนินธุรกิจ ประเภทธุรกิจ ฐานะการเงิน ความสามารถในการชำระเงิน และผลประกอบการของผู้ขอใช้สินเชื่อ รวมทั้งคำนึงถึงประเภท ราคาตามสภาพ และอายุการใช้งานของทรัพย์สินที่ใช้สำหรับลีสซิ่งและเช่าซื้อ ซึ่งโดยปกติแล้วบริษัทย่อยจะให้วงเงินสินเชื่อลีสซิ่งและเช่าซื้อประมาณร้อยละ 70 - 80 ของมูลค่าทรัพย์สิน โดยมีอายุสัญญาลีสซิ่งเฉลี่ยประมาณ 36 - 60 เดือน และอายุสัญญาเช่าซื้อเฉลี่ยประมาณ 12 - 60 เดือน ทั้งนี้ อายุสัญญาลีสซิ่งและเช่าซื้อจะสั้นหรือยาวขึ้นอยู่กับการใช้งานของทรัพย์สินแต่ละประเภท สำหรับอัตราดอกเบี้ยในการให้บริการสินเชื่อลีสซิ่งและเช่าซื้อของบริษัทย่อยส่วนใหญ่ใช้อัตราดอกเบี้ยแบบคงที่เป็นหลัก มีเพียงส่วนน้อยที่บริษัทย่อยคิดอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว โดยอิงจากอัตราดอกเบี้ย MOR (Minimum Overdraft Rate) ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

2) สรุปขั้นตอนการให้สินเชื่อลีสซิ่งและเช่าซื้อของบริษัทย่อย



ขั้นตอนที่ 1 ขั้นตอนการพิจารณาการให้สินเชื่อขั้นต้น

ผู้ขอสินเชื่อติดต่อกับเจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดของบริษัทย่อยเพื่อขอสินเชื่อ เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะสอบถามรายละเอียดเบื้องต้นเกี่ยวกับข้อมูลของผู้ขอสินเชื่อและรายละเอียดของทรัพย์สินที่ต้องการเช่า/เช่าซื้อ นอกจากนี้ เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะขอเอกสารของผู้ขอสินเชื่อ เช่น หนังสือรับรองบริษัท หลักฐานทางการเงิน เป็นต้น เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ รวมทั้งอธิบายเงื่อนไขของการให้สินเชื่อตามสัญญาที่เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย

ขั้นตอนที่ 2 ขั้นตอนการตรวจสอบคุณสมบัติและคัดเลือกลูกค้า

เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลของผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกัน พร้อมกับหาข้อมูลเพิ่มเติมจากแหล่งข้อมูลต่างๆ เช่น ฐานข้อมูลลูกค้าของบริษัทย่อย ข้อมูลจาก Business Online เป็นต้น จากนั้นจึงทำการวิเคราะห์สินเชื่อ และจัดอันดับลูกค้า (Credit Scoring) ในกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อมีคุณสมบัติผ่านการพิจารณา เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะจัดทำรายงานเพื่อขออนุมัติสินเชื่อต่อไป ในกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อมีคุณสมบัติไม่ผ่านการพิจารณา เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะแจ้งผลการปฏิเสธการให้สินเชื่อไปยังผู้ขอสินเชื่อทราบ

ขั้นตอนที่ 3 ขั้นตอนการอนุมัติ

รายงานการเสนอขออนุมัติสินเชื่อจะถูกเสนอต่อผู้มีอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อ ทั้งนี้ อำนาจการอนุมัติสินเชื่อของบริษัทย่อยแบ่งตามวงเงินสินเชื่อสามารถสรุปได้ดังนี้

วงเงินการให้สินเชื่อ	ผู้มีอำนาจในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อ
ไม่เกิน 40 ล้านบาท	กรรมการผู้จัดการ
เกินกว่า 40 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 80 ล้านบาท	คณะกรรมการพิจารณาสินเชื่อ*
เกินกว่า 80 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 200 ล้านบาท	คณะกรรมการบริหารโดยผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 2** จำนวน 1 ท่าน ร่วมกับผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 3*** จำนวน 1 ท่าน
เกินกว่า 200 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 500 ล้านบาท	คณะกรรมการบริษัท
เกินกว่า 500 ล้านบาท ขึ้นไป	ผู้ถือหุ้นของบริษัท

หมายเหตุ: * คณะกรรมการพิจารณาสินเชื่อ ประกอบด้วยนายหยาง ซือ ถึง นายหลี่ หลง เทา นายถั่ง ไ่ หวัง นายอิง ซูย เซน และนายกิตติศักดิ์ ลิฬหรัตน์

** ผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 2 ประกอบด้วยนายหยาง ซือ ถึง หรือนายหลี่ หลง เทา

*** ผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 3 ประกอบด้วยนายเซิน ฟง ลอง หรือนายถั่ง ไ่ หวัง

ขั้นตอนที่ 4 ขั้นตอนปฏิบัติการสินเชื่อหลังการอนุมัติ

เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะแจ้งผลการพิจารณาให้แก่ผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกันสินค้านำมาทราบ ในกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อได้รับการอนุมัติ เจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสินเชื่อจะเตรียมจัดทำสัญญาเพื่อให้ผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกันลงนาม รวมทั้งจัดทำประกันภัยสินค้าที่ใช้ในการลีสซิ่งและเช่าซื้อด้วย หลังจากนั้นเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสินเชื่อจะตรวจสอบความถูกต้องของสัญญาและเอกสารประกอบเพื่อจัดส่งให้ฝ่ายการเงินดำเนินการชำระค่าสินค้าให้แก่ผู้จัดจำหน่ายสินค้า

ขั้นตอนที่ 5 ขั้นตอนการบริการและการควบคุมสินเชื่อ

โดยส่วนใหญ่บริษัทย่อยจะเก็บเช็คค่างวดล่วงหน้าตลอดอายุสัญญาเช่า/เช่าซื้อจากผู้เช่า/เช่าซื้อในกรณีที่บริษัทย่อยไม่ได้รับเช็คค่างวดครบอายุสัญญา เจ้าหน้าที่บริการลูกค้าจะเป็นผู้ติดตามการชำระเงิน ในกรณีที่เงินสัญญาเช่าซื้อ หากผู้เช่าซื้อสามารถชำระค่างวดครบถ้วนตามสัญญา บริษัทย่อยก็จะโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินให้แก่ผู้เช่าซื้อ ส่วนสัญญาเช่าบริษัทย่อยจะให้สิทธิผู้เช่าในการเลือกซื้อทรัพย์สินในราคาที่ตกลงไว้

ในกรณีที่เช็คค่าเช่า/เช่าซื้อไม่สามารถเรียกเก็บได้ หรือลูกค้าเริ่มมีปัญหาในการผ่อนชำระ บริษัทย่อยมีมาตรการในการติดตามผู้เช่า/เช่าซื้อ ดังนี้

- ติดตามทวงถามทางโทรศัพท์โดยเจ้าหน้าที่บริหารลูกค้า

- นัดพบลูกค้าเพื่อเยี่ยมชมกิจการ ทำการประเมินการดำเนินธุรกิจและความสามารถในการผ่อนชำระหนี้ ตลอดจนพิจารณาสภาพคล่อง พร้อมทั้งทำการเจรจาต่อรอง เพื่อกำหนดวันชำระค่างวดที่ค้าง
- หากลูกค้าไม่สามารถชำระค่างวดตามที่ตกลงกันได้ เจ้าหน้าที่บริหารลูกหนี้ก็จะทำการเจรจาให้ส่งมอบทรัพย์สินที่เช่า/เช่าซื้อคืน
- ในกรณีที่ลูกค้าไม่ยินยอมส่งมอบทรัพย์สินที่เช่า/เช่าซื้อคืน อีกทั้งยังไม่สามารถชำระค่างวดได้ เจ้าหน้าที่บริหารลูกหนี้ก็จะส่งฝ่ายกฎหมายดำเนินการต่อไป

อย่างไรก็ตาม เจ้าหน้าที่บริหารลูกหนี้มีการประชุมร่วมกับฝ่ายบริหารทุกๆ เดือนอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง เพื่อรายงานผลการติดตามการชำระหนี้ของลูกค้าที่ยังคงค้างชำระค่างวดทุกราย เพื่อหาแนวทางในการติดตาม พร้อมทั้งใช้มาตรการต่างๆ ต่อไป เช่น ขอทรัพย์สินที่เช่า/เช่าซื้อคืน ฟ้องร้องตามเช็ค ส่งฝ่ายกฎหมายดำเนินการต่อไป เป็นต้น

ขั้นตอนที่ 6 ขั้นตอนการประมูลขายทรัพย์สิน

สำหรับทรัพย์สินประเภทยานพาหนะ บริษัทย่อยจะจัดให้มีการประมูลรถยนต์ที่ยึดคืนมาได้ร่วมกับบริษัท สำหรับทรัพย์สินประเภทเครื่องจักร บริษัทย่อยจะดำเนินการขายเครื่องจักรดังกล่าวด้วยวิธีต่างๆ เช่น กำหนดให้ผู้สนใจเสนอราคาซื้อเครื่องจักร หรือขายผ่านผู้จัดจำหน่ายเครื่องจักร เป็นต้น โดยบริษัทย่อยจะสอบถามราคาขายทรัพย์สินจากผู้จัดจำหน่ายหลายๆ รายที่จำหน่ายเครื่องจักรประเภทเดียวกันเพื่อนำมากำหนดราคาขายที่เหมาะสม จากนั้นจึงแจ้งราคาขายและรายละเอียดของทรัพย์สินให้แก่ผู้ซื้อทรัพย์สิน ทั้งนี้ บริษัทย่อยจัดตั้งคณะกรรมการ ซึ่งประกอบด้วย ผู้อำนวยการสินเชื่อ การตลาด และรองประธาน เพื่อควบคุมการขายทรัพย์สินให้เกิดความโปร่งใส

หากมีการนำทรัพย์สินยึดออกประมูลขายทำให้ได้ราคาขายเกินกว่ามูลหนี้คงค้างตามสัญญาของลูกค้า บริษัทย่อยจะคืนเงินส่วนเกินให้กับลูกหนี้ในทางกลับกันหากมีส่วนขาดทุน ลูกหนี้จะต้องชำระค่าเสียหายให้กับบริษัทย่อยตามจำนวนที่เกิดขึ้นจริงดังนั้น เมื่อบริษัทย่อยเกิดขาดทุนจากการประมูลขายทรัพย์สิน บริษัทย่อยจะทำหนังสือแจ้งให้ลูกหนี้รับทราบและนำเงินส่วนต่างดังกล่าวมาชำระคืนให้กับบริษัทย่อยภายในระยะเวลาที่กำหนด หากลูกหนี้ไม่นำเงินส่วนต่างดังกล่าวมาชำระคืนภายในกำหนดระยะเวลาดังกล่าว บริษัทย่อยก็จะดำเนินการฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากลูกหนี้ในชั้นศาลต่อไป

สำหรับทรัพย์สินที่ยึดจากลูกหนี้และผู้ค้าประกันตามคำสั่งศาล สำนักงานบังคับคดีจะเป็นผู้ดำเนินการประมูลขายทรัพย์สินดังกล่าว

ธุรกิจแฟคตอริง

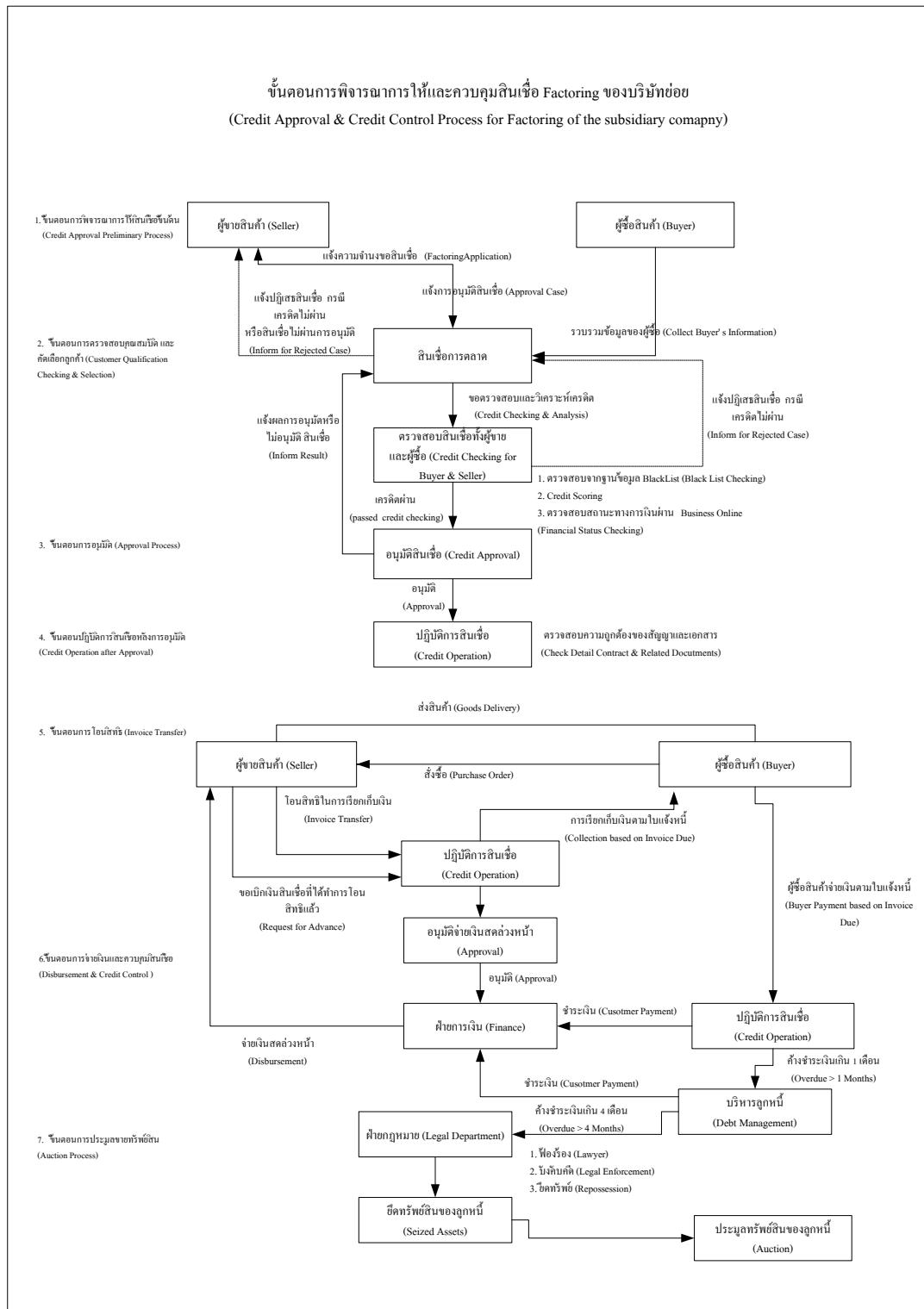
- สินเชื่อแฟคตอริงภายในประเทศ

1) นโยบายการให้เบิกเงินสดล่วงหน้าสำหรับสินเชื่อแฟคตอริงภายในประเทศ

บริษัทย่อยให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงแก่บริษัทผู้ขายสินค้าและบริการที่เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นหลัก โดยวงเงินสินเชื่อแฟคตอริงจะขึ้นอยู่กับประวัติการดำเนินธุรกิจ ประเภทธุรกิจ ฐานะทางการเงิน และผลการประกอบการของผู้ขายสินค้าและบริการ รวมทั้งคำนึงถึงคุณภาพของลูกหนี้การค้าและความน่าเชื่อถือในเรื่องเครดิตทางการค้าของบริษัทผู้ขายสินค้าและบริการและผู้ซื้อสินค้าด้วย หากบริษัทผู้ขายสินค้าและบริการต้องการที่จะใช้สินเชื่อแฟคตอริง บริษัทผู้ขายสินค้าและบริการจะนำไปเรียกเก็บเงินมาโอนสิทธิให้บริษัทย่อย ในแต่ละครั้งบริษัทย่อยจะให้สินเชื่อแฟคตอริงไม่เกินร้อยละ 80 ของมูลค่าเรียกเก็บเงินตามใบเรียกเก็บเงินแต่ละใบ ซึ่งบริษัทผู้ขายสินค้าและบริการจะต้องหมุนเวียนเงินไม่เกินวงเงินสินเชื่อรวมที่ได้รับอนุมัติ อายุเฉลี่ยของการให้สินเชื่อหมุนเวียนตามใบเรียกเก็บเงินแต่ละใบประมาณ 60 - 90 วัน อัตรา

ดอกเบี้ยสำหรับสินเชื่อแฟคตอริงภายในประเทศของบริษัทย่อยคิดในอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัวเป็นหลัก โดยจะอิงกับอัตราดอกเบี้ย MOR (Minimum Overdraft Rate) ของธนาคารพาณิชย์บวกด้วยร้อยละ 1.0 - 4.0 ต่อปี ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับสถานะทางการเงินของผู้ขายสินค้าและบริการและคุณภาพของลูกค้าหนี้การค้าของผู้ขายสินค้าและบริการเป็นหลัก นอกจากนี้ บริษัทย่อยมีนโยบายในการทบทวนและต่ออายุวงเงินสินเชื่อทุกๆ 6 - 12 เดือน เพื่อให้สินเชื่อแฟคตอริงมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

2) สรุปขั้นตอนการให้สินเชื่อแฟคตอริงภายในประเทศ



ขั้นตอนที่ 1 ขั้นตอนการพิจารณาการให้สินเชื่อขั้นต้น

ผู้ขอสินเชื่อติดต่อกับเจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดของบริษัทย่อยเพื่อขอสินเชื่อ เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะสอบถามรายละเอียดเบื้องต้นเกี่ยวกับข้อมูลของผู้ขอสินเชื่อ นอกจากนี้ เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะขอเอกสารของผู้ขอสินเชื่อ เช่น หนังสือรับรองบริษัท หลักฐานทางการเงิน เป็นต้น เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

ขั้นตอนที่ 2 ขั้นตอนการตรวจสอบคุณสมบัติและคัดเลือกลูกค้า

เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดตรวจสอบข้อมูลของผู้ขายสินค้าและบริการและผู้ซื้อสินค้าจากแหล่งข้อมูล เช่น ฐานข้อมูลลูกค้าของบริษัทย่อย ข้อมูลจาก Business Online เป็นต้น รวมทั้งจัดอันดับลูกค้า (Credit Scoring) และทำการวิเคราะห์สินเชื่อ ในกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อมีคุณสมบัติไม่ผ่านการพิจารณา เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะแจ้งผลการปฏิเสธการให้สินเชื่อไปยังผู้ขอสินเชื่อทราบ ในกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อมีคุณสมบัติผ่านการพิจารณา เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะจัดทำเป็นรายงานการขออนุมัติการใช้สินเชื่อแฟคตอริงเสนอต่อผู้มีอำนาจในการอนุมัติต่อไป

ขั้นตอนที่ 3 ขั้นตอนการอนุมัติ

รายงานการเสนอขออนุมัติสินเชื่อจะถูกเสนอต่อผู้มีอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อ ทั้งนี้ อำนาจการอนุมัติสินเชื่อแฟคตอริงของบริษัทย่อยแบ่งตามวงเงินสินเชื่อสามารถสรุปได้ดังนี้

วงเงินการให้สินเชื่อ	ผู้มีอำนาจในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อ
ไม่เกิน 30 ล้านบาท	ผู้จัดการทั่วไป
เกินกว่า 30 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 40 ล้านบาท	กรรมการผู้จัดการ
เกินกว่า 40 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 80 ล้านบาท	คณะกรรมการพิจารณาสินเชื่อ*
เกินกว่า 80 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 200 ล้านบาท	คณะกรรมการบริหารโดยผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 2** จำนวน 1 ท่าน ร่วมกับผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 3*** จำนวน 1 ท่าน
เกินกว่า 200 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 500 ล้านบาท	คณะกรรมการบริษัท
เกินกว่า 500 ล้านบาท ขึ้นไป	ผู้ถือหุ้นของบริษัท

หมายเหตุ: * คณะกรรมการพิจารณาสินเชื่อ ประกอบด้วยนายหยาง ซือ ถึง นายหลี่ หลง เทา นายถัง ไฉ่ หวัง นายอิง ซูย เซน และนายกิตติศักดิ์ ลิฬหรัตน์

** ผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 2 ประกอบด้วยนายหยาง ซือ ถึง หรือนายหลี่ หลง เทา

*** ผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 3 ประกอบด้วยนายเซิน ฟง ลอง หรือนายถัง ไฉ่ หวัง

ขั้นตอนที่ 4 ขั้นตอนปฏิบัติการสินเชื่อหลังการอนุมัติ

เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะแจ้งผลการพิจารณาให้แก่ผู้ขอสินเชื่อทราบ ในกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อได้รับการอนุมัติ เจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสินเชื่อจะเตรียมจัดทำสัญญาเพื่อให้ผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้าประกันลงนาม หลังจากนั้นเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสินเชื่อจะตรวจสอบความถูกต้องของสัญญาและเอกสารประกอบ

ขั้นตอนที่ 5 ขั้นตอนการโอนสิทธิ

ภายหลังจากที่ผู้ขอสินเชื่อหรือผู้ขายสินค้าและบริการมีการส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ซื้อสินค้าและผู้ซื้อสินค้าได้ลงนามในใบส่งสินค้าเรียบร้อยแล้ว ผู้ขายสินค้าและบริการจะออกไปเรียกเก็บเงินให้กับผู้ซื้อสินค้าและนัดวันชำระค่าสินค้าและบริการกับผู้ซื้อสินค้า ผู้ขายสินค้าและบริการนำส่งใบส่งสินค้าและใบเรียกเก็บเงินให้แก่บริษัทย่อย ซึ่งใบส่งสินค้าจะต้องมีการ

ลงนามการรับสินค้าและบริการจากผู้ซื้อสินค้าเพื่อแสดงว่าบริษัทผู้ขายสินค้าและบริการได้ส่งมอบสินค้าและบริการให้แก่ผู้ซื้อสินค้าเรียบร้อยแล้ว เจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสินเชื่อจะทำรายงานเสนอต่อผู้มีอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อของบริษัทย่อย เพื่อขออนุมัติจ่ายเงินเบิกล่วงหน้าตามมูลค่าของใบเรียกเก็บเงินแต่ละใบ เพื่อกำหนดจำนวนเงินที่ผู้ขายสินค้าและบริการจะได้รับอัตราดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียมการใช้บริการ และระยะเวลาชำระคืนที่สอดคล้องกับเงื่อนไขการชำระเงินของลูกค้า การค้า ซึ่งการกำหนดเงื่อนไขต่างๆ จะขึ้นอยู่กับประเภทสินค้า คุณภาพของผู้ซื้อสินค้า และคุณภาพของใบเรียกเก็บเงิน เสนอต่อผู้มีอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อของบริษัทย่อย ทั้งนี้ ผู้ขายสินค้าและบริการจะต้องหมุนเวียนการใช้สินเชื่อแฟคตอริงภายในวงเงินสินเชื่อรวมที่กำหนด ภายหลังจากได้รับอนุมัติจากผู้มีอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อของบริษัทย่อยแล้ว เจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสินเชื่อจะแจ้งผลการอนุมัติให้ผู้ขายสินค้าและบริการทราบและแจ้งการโอนสิทธิการเรียกเก็บเงินให้แก่ผู้ซื้อสินค้าและบริการทุกรายทราบด้วยวิธีการโอนสิทธิการเรียกเก็บเงินโดยตรง คือ ผู้ซื้อสินค้าและบริการลงนามในหนังสือแจ้งการโอนสิทธิและชำระเงินค่าสินค้าและบริการโดยตรงให้กับบริษัทย่อย และวิธีการโอนสิทธิการรับเงินโดยอ้อม คือ บริษัทย่อยจัดส่งหนังสือแจ้งการโอนสิทธิเรียกวงให้ผู้ซื้อสินค้าและบริการทราบเป็นจดหมายลงทะเบียนพร้อมใบตอบรับทางไปรษณีย์เพื่อให้ผู้ซื้อสินค้าและบริการชำระเงินค่าสินค้าและบริการให้แก่บริษัทย่อยเมื่อถึงกำหนดชำระ โดยบริษัทย่อยจะถือว่าผู้ซื้อสินค้าและบริการรับทราบการโอนสิทธิเรียกวงเมื่อบริษัทย่อยได้รับคืนใบตอบรับทางไปรษณีย์ที่มีผู้ลงนามแล้ว ซึ่งเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนดว่าหากมีผู้ลงนามตอบรับในใบตอบรับทางไปรษณีย์แล้ว ให้ถือว่าผู้ซื้อสินค้าและบริการรับทราบการโอนสิทธิชำระเงินนั้นแล้ว สำหรับกรณีที่ผู้ซื้อสินค้าชำระเงินค่าสินค้าและบริการโดยการส่งจ่ายเช็คในนามของผู้ขายสินค้า บริษัทย่อยจะให้ผู้ขายสินค้าและบริการเปิดบัญชีออมทรัพย์กับธนาคารพาณิชย์ โดยบริษัทย่อยจะเป็นผู้เก็บสมุดนำฝากไว้ และให้ผู้ขายสินค้าลงนามในหนังสือยินยอมให้บริษัทย่อยหักบัญชีโดยตรง (Direct Debit) ได้ทันทีเมื่อผู้ซื้อสินค้าและบริการชำระเงินค่าสินค้าและบริการ

ขั้นตอนที่ 6 ขั้นตอนการจ่ายเงินและควบคุมสินเชื่อ

บริษัทย่อยมีขั้นตอนการจ่ายเงินและการควบคุมสินเชื่อแฟคตอริงดังนี้

- ฝ่ายปฏิบัติการสินเชื่อจะเป็นผู้ดูแลการเรียกเก็บหนี้ตามบัญชีลูกหนี้การค้าเมื่อครบกำหนดชำระ หากลูกหนี้การค้าไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนด บริษัทย่อยจะถามถึงสาเหตุและนัดวันชำระหนี้ใหม่ เมื่อถึงกำหนดวันชำระหนี้ใหม่ หากลูกหนี้การค้ายังคงปฏิเสธการชำระหนี้เกิน 1 เดือน ฝ่ายปฏิบัติการสินเชื่อก็จะแจ้งให้เจ้าหน้าที่บริหารลูกหนี้ทราบทันที
- เจ้าหน้าที่บริหารลูกหนี้ก็จะดำเนินการเร่งรัดการชำระหนี้ของลูกหนี้การค้าเบื้องต้น พร้อมทั้งติดตามทวงถามการชำระหนี้คืนจากลูกค้าผู้โอนสิทธิเรียกวงทันที
- หากลูกหนี้การค้าและลูกค้าผู้โอนสิทธิเรียกวงไม่สามารถชำระหนี้คืนได้ภายในระยะเวลา 4 เดือน เจ้าหน้าที่บริหารลูกหนี้จะส่งลูกหนี้การค้าและลูกค้าผู้โอนสิทธิเรียกวงดังกล่าวไปให้ฝ่ายกฎหมายดำเนินการตามขั้นตอนต่อไป

ขั้นตอนที่ 7 ขั้นตอนการประมูลทรัพย์สิน

บริษัทย่อยดำเนินการฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากลูกหนี้ในชั้นศาล เพื่อสามารถดำเนินการยึดทรัพย์สินของลูกหนี้ (ลูกค้าและผู้ค้าประกัน) ซึ่งทรัพย์สินที่ยึดจากลูกหนี้ตามคำสั่งศาล สำนักงานบังคับคดีจะเป็นผู้ดำเนินการประมูลขายทรัพย์สินดังกล่าว

- สินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศ

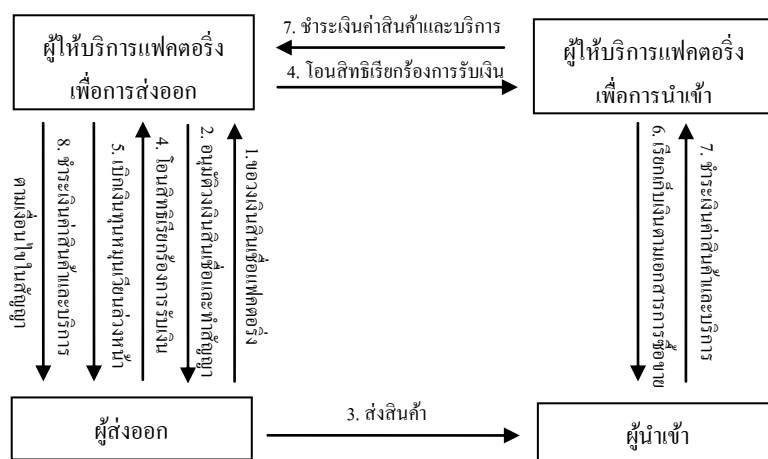
1) นโยบายการให้สินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศ

ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศ ประกอบด้วย การคัดเลือก Correspondent Factor ที่เป็นสมาชิกของสมาคมแฟคตอริงระหว่างประเทศ (FCI) ที่มีฐานะการเงินและผลประกอบการที่ดีรวมถึงพิจารณาคุณภาพของลูกค้าหนี้การค้าและความน่าเชื่อถือในเรื่องเครดิตทางการค้าของผู้นำเข้า/ผู้ส่งออกบริษัทย่อยจะให้บริการแก่ลูกค้าที่เปิดบัญชีขายเชื่อชำระค่าสินค้าและบริการ แบบ Opened Account และ Document against Acceptance ซึ่งเป็นสินเชื่อที่ไม่มีหลักประกัน ในขณะที่การใช้บริการสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์อยู่ในรูปของวงเงินสินเชื่อ Letter of Credit ทั้งนี้ การใช้บริการสินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศจะช่วยขจัดปัญหาอันเนื่องจากต้องใช้หลักประกันและอาจมีความล่าช้าในการเจรจาขอเปิดวงเงินสินเชื่อ Letter of Credit กับธนาคารพาณิชย์ได้

สำหรับสินเชื่อแฟคตอริงเพื่อการส่งออก บริษัทย่อยเป็นตัวกลางในการติดต่อประสานงานกับผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงเพื่อการนำเข้าของผู้นำเข้าที่อยู่ต่างประเทศซึ่งเป็นบริษัทคู่ค้าของผู้ส่งออก การให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงเพื่อการส่งออกของบริษัทย่อยแบ่งได้เป็น 2 รูปแบบ คือ การค้าประกันการชำระเงินเพียงอย่างเดียว และการให้สินเชื่อแก่ผู้ส่งออกสินค้า ทั้งนี้ ผู้ส่งออกจะนำใบเรียกเก็บเงินมาโอนสิทธิเรียกร้องให้ผู้ให้บริการ ในแต่ละครั้งบริษัทย่อยจะให้สินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศไม่เกินร้อยละ 80 ของมูลค่าเรียกเก็บเงินตามใบเรียกเก็บเงินแต่ละใบ ซึ่งผู้ขอสินเชื่อแฟคตอริงจะต้องหมุนเวียนเงินไม่เกินวงเงินสินเชื่อรวมที่ได้รับอนุมัติ อายุเฉลี่ยของใบเรียกเก็บเงินแต่ละใบประมาณ 60 -90 วัน อัตราดอกเบี้ยสำหรับสินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศของบริษัทย่อยคิดในอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัวเป็นหลัก โดยจะอิงกับอัตราดอกเบี้ยเงินเบิกเกินบัญชี (MOR) ของธนาคารพาณิชย์ บวกด้วยร้อยละ 0.5 – 5.0 ต่อปี ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับเครดิตของผู้ส่งออกและคุณภาพของลูกค้าหนี้การค้าของผู้ส่งออกเป็นหลัก

นอกจากนี้ บริษัทย่อยมีนโยบายในการทบทวนและต่ออายุวงเงินสินเชื่อทุกๆ 6 - 12 เดือน เพื่อให้สินเชื่อแฟคตอริงมีคุณภาพมากยิ่งขึ้น

2) สรุปขั้นตอนการให้สินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศ



ขั้นตอนการทำแฟคตอริงระหว่างประเทศ

- (1) ผู้ส่งออกขอใช้บริการแฟคตอริงเพื่อการส่งออกจากผู้ให้บริการแฟคตอริงเพื่อการส่งออก
- (2) ผู้ให้บริการแฟคตอริงเพื่อการส่งออกอนุมัติวงเงินสินเชื่อ และทำสัญญาแฟคตอริงเพื่อการส่งออกกับผู้ส่งออก
- (3) ผู้ส่งออกส่งสินค้าไปยังผู้นำเข้าสินค้า
- (4) ผู้ส่งออกโอนสิทธิการรับเงินให้แก่ผู้ให้บริการแฟคตอริงเพื่อการส่งออกและโอนสิทธิเรียกร้องต่อไปยังผู้ให้บริการแฟคตอริงเพื่อการนำเข้า
- (5) ผู้ให้บริการแฟคตอริงเพื่อการส่งออกให้บริการเบิกเงินทุนหมุนเวียนล่วงหน้าตามเงื่อนไขให้แก่ผู้ส่งออก
- (6) ผู้ให้บริการแฟคตอริงเพื่อการนำเข้าเรียกเก็บเงินตามเอกสารในการซื้อขายตามข้อตกลงทางการค้าระหว่างผู้ส่งออกและผู้นำเข้าสินค้า
- (7) ผู้นำเข้าชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ให้บริการแฟคตอริงเพื่อการนำเข้า ซึ่งจะนำส่งไปชำระต่อไปยังผู้ให้บริการแฟคตอริงเพื่อการส่งออก
- (8) ผู้ให้บริการแฟคตอริงเพื่อการส่งออกชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ส่งออกสินค้าโดยหักเงินทุนหมุนเวียนเบิกล่วงหน้า ดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียมแฟคตอริง และค่าธรรมเนียมโอนเงิน

ทั้งนี้ อำนาจการอนุมัติสินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศของบริษัทฯย่อมมีหลักการเดียวกับอำนาจการอนุมัติสินเชื่อแฟคตอริงภายในประเทศ