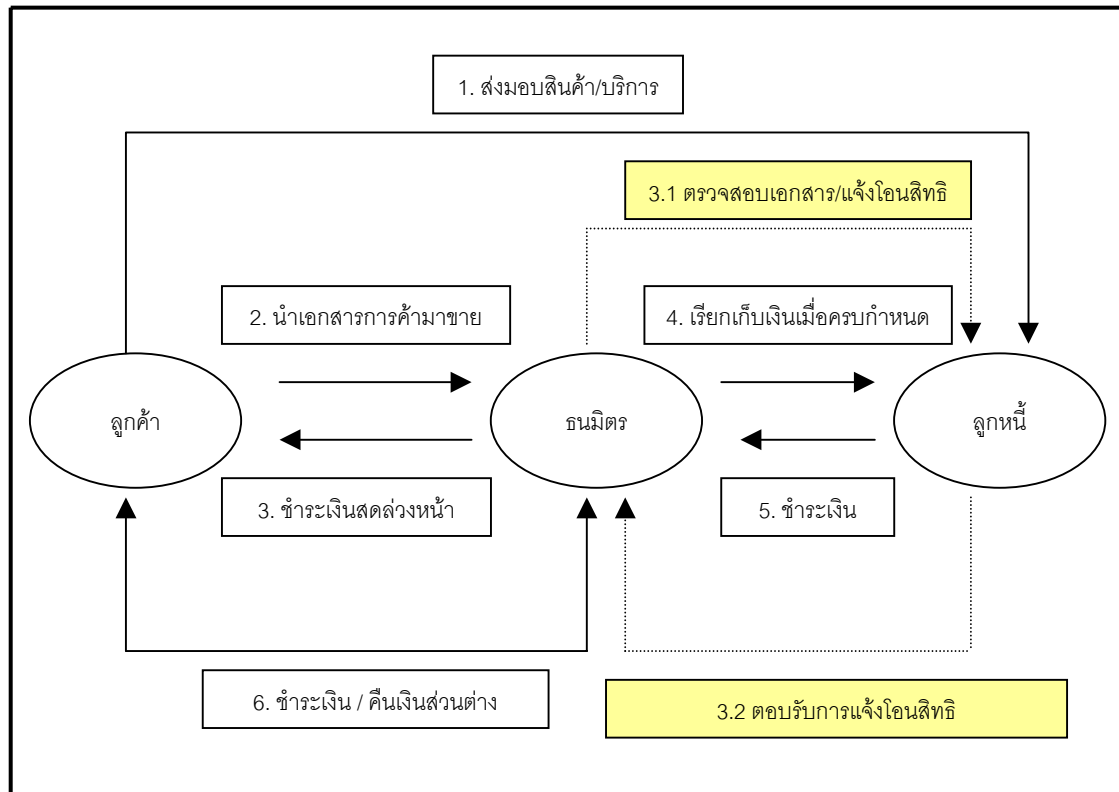


3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

3.1 ลักษณะบริการ

บริษัท ธนมิตร แฟคตอริง จำกัด (มหาชน) (ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่า “บริษัท”) ประกอบธุรกิจแฟคตอริง หรือ การโอนและรับโอนสิทธิเรียกร้องภายในประเทศ (Domestic Factoring) บริษัทเป็นผู้ให้บริการเงินทุนหมุนเวียน ระยะสั้นโดยการรับซื้อลดลูกหนี้การค้าโดยการรับโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงิน ทั้งนี้บริษัทเน้นกลุ่มลูกค้าที่เป็น ผู้จัดจำหน่ายสินค้ารายย่อยที่ยังเข้าไม่ถึงระบบธนาคารพาณิชย์ (ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่า “ลูกค้า”) ให้แก่ธุรกิจค้าปลีก สมัยใหม่ (Modern Trade) ได้แก่ Supplier ของกลุ่มห้างสรรพสินค้า (Department Store) ซูเปอร์มาร์เก็ต (Supermarket) ดิสเคาท์เทรดหรือซูเปอร์เซ็นเตอร์ (Discount Store/Supercenter) ร้านขายสินค้าเฉพาะอย่าง (Specialty Store) ร้านสะดวกซื้อ (Convenience Store) เป็นต้น (ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่า “ลูกหนี้”) โดยปกติลูกค้า จะให้เครดิตในการชำระเงินแก่ลูกหนี้ เมื่อลูกค้าต้องการเงินสดก่อนถึงงวดการชำระเงินของลูกหนี้ ลูกค้าสามารถนำ เอกสารการค้าที่ลูกหนี้ออกให้แก่ลูกค้า ได้แก่ ใบส่งสินค้า ใบสั่งซื้อสินค้า ใบรับวางบิล ใบเปรียบเทียบยอด มาขาย ลดพร้อมกับโอนสิทธิการรับเงินให้แก่บริษัทในลักษณะที่เรียกว่า with recourse (บริษัทมีสิทธิไล่เบี้ยจากลูกค้าได้ ในกรณีที่ลูกหนี้สูญหรือบริษัทลูกหนี้ไม่ชำระเงินตามกำหนดเวลา) โดยบริษัทจะจ่ายเงินสดให้แก่ลูกค้าล่วงหน้า ก่อนประมาณร้อยละ 80 ของยอดเงินตามเอกสารการค้า และเมื่อถึงกำหนดชำระเงินซึ่งปกติจะมีระยะเวลาดังแต่ 20 ถึง 90 วัน บริษัทจะเป็นผู้ดำเนินการในการเรียกเก็บค่าสินค้าหรือบริการจากลูกหนี้ตามจำนวนเงินที่ปรากฏใน เอกสารการค้าและดำเนินการคืนเงินค่าสินค้าในจำนวนเท่ากับส่วนต่างของยอดรับซื้อกับยอดเงินตามเอกสารการค้า

แผนภาพแสดงขั้นตอนการให้บริการของบริษัท



หมายเหตุ ขั้นตอนที่ 3.1 และ 3.2 เป็นขั้นตอนของการตรวจสอบเอกสารและแจ้งโอนสิทธิซึ่งเป็นขั้นตอนการดำเนินงานของบริษัทที่เพิ่มเติมมากกว่าขั้นตอนการดำเนินงานตามปกติของธุรกิจแพลตฟอร์ม (ในกรณีที่ลูกหนี้ให้ความร่วมมือในการตรวจสอบและตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ) ซึ่งช่วยให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงที่เกิดจากหนี้สูญได้

ขั้นตอนการให้บริการ

- เมื่อลูกค้าได้ตกลงขายสินค้าให้แก่ผู้ซื้อสินค้า (ลูกหนี้) หลังจากที่ได้มีการส่งมอบสินค้าหรือบริการเรียบร้อยแล้ว จะมีเอกสารการค้าประกอบ ได้แก่ ใบส่งสินค้า ใบส่งสินค้า ใบรับวางบิล ใบเปรียบเทียบยอดขาย ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ลูกหนี้ได้ดำเนินการตรวจรับสินค้าและได้กำหนดวันชำระหนี้เรียบร้อยแล้ว
- ลูกค้าสามารถนำเอกสารการค้าดังกล่าวมาขายได้ โดยบริษัทจะดำเนินการบันทึกข้อมูลของเอกสารการค้าในระบบคอมพิวเตอร์ ซึ่งอัตราปกติในการรับซื้อเอกสารการค้าประมาณร้อยละ 80
- ก่อนที่บริษัทจะดำเนินการชำระเงินสดล่วงหน้าให้แก่ลูกค้า บริษัทจะดำเนินการตรวจสอบเอกสารการค้าดังกล่าวจากระบบข้อมูลของลูกหนี้ (ในกรณีที่ลูกหนี้ให้ความร่วมมือ) พร้อมทั้งแจ้งโอนสิทธิการรับเงินไปยังลูกหนี้
- บริษัทจะเป็นผู้จัดเก็บเงินค่าสินค้าแทนลูกค้า เมื่อครบกำหนดระยะเวลาการชำระเงิน
- ผู้ซื้อสินค้า (ลูกหนี้) จะชำระเงินค่าสินค้าให้กับบริษัท
- บริษัทจะดำเนินการนำเงินค่าสินค้ามาหักชำระหนี้ ในกรณีที่มีส่วนต่างที่เกิดจากการรับชำระค่าสินค้าและอัตราการรับซื้อเอกสารการค้า บริษัทจะดำเนินการคืนส่วนต่างดังกล่าวให้แก่ลูกค้า หากในกรณีที่เงินที่ชำระค่าสินค้าไม่เพียงพอที่จะหักชำระหนี้บริษัทจะติดตามให้ลูกค้ามาชำระส่วนที่คงค้างต่อไป

ประเภทของการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน

บริษัทแบ่งประเภทของการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน ออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้

ประเภท	ลักษณะของการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน	ความเสี่ยง
ประเภทที่ 1	หมายถึง การแจ้งโอนสิทธิที่ลูกหนี้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ และบริษัทสามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้โดยการชำระหนี้การค้า ลูกหนี้จะโอนเงินเข้าบัญชีเงินฝากหรือส่งจ่ายเช็คในนามบริษัท	มีความเสี่ยงต่ำที่สุด เนื่องจากบริษัทสามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้และลูกหนี้ชำระเงินค่าสินค้าให้แก่บริษัทโดยตรง ความเสี่ยงจึงขึ้นอยู่กับความสามารถในการชำระหนี้เป็นสำคัญ
ประเภทที่ 2	หมายถึง การแจ้งโอนสิทธิที่ลูกหนี้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ แต่ไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้ โดยการชำระหนี้การค้า ลูกหนี้จะโอนเงินเข้าบัญชี เงินฝากหรือส่งจ่ายเช็คในนามบริษัท	มีความเสี่ยงเพิ่มขึ้น เนื่องจากไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้ แต่มีการสุ่มสอบถามมูลหนี้จากลูกหนี้ทางโทรศัพท์ และมีความเสี่ยงด้านความสามารถในการชำระหนี้เช่นเดียวกับการแจ้งโอนสิทธิประเภทที่ 1
ประเภทที่ 3	หมายถึง การแจ้งโอนสิทธิที่ลูกหนี้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ โดยบริษัทต้องจัดส่งสำเนาเอกสารการค้าประกอบการแจ้งโอนสิทธิ แต่ไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้และเอกสารได้ และการชำระหนี้การค้าลูกหนี้จะโอนเงินเข้าบัญชีเงินฝากในนามบริษัท (ปัจจุบันไม่มีการแจ้งโอนสิทธิรับเงินประเภทนี้แล้ว)	(ปัจจุบันไม่มีการแจ้งโอนสิทธิประเภทนี้แล้ว)
ประเภทที่ 4	หมายถึง การแจ้งโอนสิทธิโดยการส่งจดหมายลงทะเบียนตอบรับไปยังลูกหนี้ เพื่อแจ้งโอนสิทธิ และการชำระหนี้การค้า ลูกหนี้จะจ่ายเช็คหรือโอนเงินในนามลูกค้า ซึ่งมีอยู่ 2 ประเภท คือ 4.1. ในกรณีที่ลูกหนี้ชำระหนี้โดยการโอนเงินเข้าบัญชีเงินฝากลูกค้า บริษัทจะให้ลูกค้าเปิดบัญชีเงินฝากกระแสรายวันเพื่อใช้รับเฉพาะเงินโอนจาก ลูกหนี้เท่านั้น โดยมอบอำนาจให้บริษัทเป็นผู้ลงนามเบิกจ่าย 4.2. ในกรณีที่ลูกหนี้ชำระหนี้โดยการส่งจ่ายเช็คในนาม ลูกค้า บริษัทจะให้ลูกค้าทำหนังสือมอบอำนาจให้บริษัทเป็นผู้ไปรับเช็ค (ถ้ามี) และเมื่อถึงวันกำหนดรับเช็ค บริษัทจะเป็นผู้ไปดำเนินการรับเช็ค	มีความเสี่ยงจากการที่ลูกหนี้ไม่ได้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิการรับเงินและทางด้านความถูกต้อง ครบถ้วนของเอกสาร ซึ่งไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้ และมีความเสี่ยงบ้างทางด้าน การชำระหนี้ ซึ่งการชำระหนี้การค้า ลูกหนี้จะจ่ายเช็คหรือโอนเงินในนามลูกค้า ทั้งนี้ ความเสี่ยงของประเภทการแจ้งโอนสิทธิการรับเงินประเภทที่ 4 นี้ ถือเป็นปกติของธุรกิจแพลตฟอร์มทั่วไป

3.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

3.2.1 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทมีนโยบายการให้สินเชื่อแก่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ที่อยู่ในภาคอุตสาหกรรม พาณิชยกรรม และธุรกิจบริการที่มีแนวโน้มธุรกิจดี มีศักยภาพในการเจริญเติบโต และมีการขยายตัวดี ตามภาวะเศรษฐกิจ โดยลูกค้ากว่าร้อยละ 80 จะเป็นผู้จำหน่ายสินค้าของกลุ่มค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) ส่วนที่เหลือจะเป็นลูกค้าที่จำหน่ายสินค้าให้แก่กลุ่มองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ ธุรกิจข้ามชาติ และหน่วยงานราชการ ทั้งนี้ลูกค้าแพลตฟอร์มของบริษัทโดยส่วนใหญ่จะเป็นผู้จำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้า สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม และอาหารและเครื่องดื่มให้กับกลุ่มธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ โดยในปี 2546 มูลค่ารับซื้อของลูกค้าแพลตฟอร์มของบริษัทใน 3 ประเภทธุรกิจข้างต้นเท่ากับร้อยละ 42.09, 23.39 และ 8.67 ตามลำดับ ทั้งนี้ ลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกของบริษัทมีมูลค่าการรับซื้อรวมประมาณร้อยละ 52 ของมูลค่าการรับซื้อรวมของบริษัทในปี 2546 และสำหรับช่วง 3 เดือนแรกของปี 2547 ลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกของบริษัทมีมูลค่าการรับซื้อรวมร้อยละ 48.62 ของมูลค่าการรับซื้อรวมของบริษัท

ในส่วนของลูกค้าหนี้ ซึ่งได้แก่ ห้างสรรพสินค้าต่างๆ ในปี 2546 ลูกค้าหนี้ 10 รายแรกของบริษัทมีมูลค่าคงค้างรวมร้อยละ 89.17 ของมูลค่าคงค้างรวมซึ่งมีจำนวน 724.27 ล้านบาท ทั้งนี้หากแยกตามประเภทการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน ณ สิ้นปี 2546 บริษัทมีลูกหนี้การแจ้งโอนสิทธิการรับเงินประเภทที่ 1 ประมาณร้อยละ 60.94 รองลงมาคือ ประเภทที่ 4 ร้อยละ 34.29 และที่เหลือร้อยละ 4.77 เป็นประเภทที่ 2 และสำหรับช่วง 3 เดือนแรกของปี 2547 ลูกค้าหนี้ 10 รายแรกของบริษัทมีมูลค่าคงค้างรวมร้อยละ 86.44 ของมูลค่ารวมซึ่งมีจำนวน 550.66 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทมีลูกหนี้การแจ้งโอนสิทธิการรับเงินประเภทที่ 1 ร้อยละ 51.66 รองลงมา คือ ประเภทที่ 4 ร้อยละ 45.21 ของยอดคงค้างรวมของบริษัท

3.2.2 กลยุทธ์ในการแข่งขัน

ปัจจุบันบริษัทได้รับการสนับสนุนจากกลุ่มเซ็นทรัลซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่ดำเนินธุรกิจค้าปลีกในลักษณะ Modern Trade ซึ่งมี Supplier ที่ขายสินค้าให้เป็นจำนวนมาก และบริษัทเป็นผู้รับซื้อเอกสารทางการค้าเหล่านั้น โดยมีการแจ้งโอนสิทธิและให้ลูกหนี้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิโดยบริษัทสามารถตรวจสอบมูลหนี้ได้ก่อนการรับซื้อ ซึ่งบริการตรวจสอบมูลหนี้ดังกล่าวนี้กลุ่มเซ็นทรัลมิได้ให้บริการกับผู้ประกอบการแพลตฟอร์มรายอื่น ทำให้บริษัทมีความได้เปรียบรวมทั้งมีความเสี่ยงต่ำกว่าคู่แข่งรายอื่นๆ โดยลูกหนี้ของบริษัท ณ สิ้นปี 2546 กว่าร้อยละ 60 เป็นลูกหนี้ประเภทที่มีความเสี่ยงในการเรียกเก็บหนี้ต่ำมากหรือแทบไม่มีความเสี่ยงเลยเนื่องจากเป็นลูกหนี้การแจ้งโอนสิทธิประเภทที่ 1

นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายที่จะขยายฐานลูกค้าทั้งที่เป็น supplier ของกลุ่มห้างสรรพสินค้าเดิม และกลุ่มลูกค้าใหม่ซึ่งได้แก่ กลุ่มลูกค้า SME ที่ยังไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยใช้บริการแพลตฟอร์มเป็นเครื่องมือทางการเงินในการสนับสนุนผู้ประกอบการให้มีโอกาสในการขยายตัวทางธุรกิจ ซึ่งบริษัทได้รับความร่วมมือจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม กลุ่มผู้ถือหุ้น ซึ่งมีฐานธุรกิจ โดยมี Supplier เป็นจำนวนมาก ในการแนะนำกลุ่มผู้ประกอบการในหลายธุรกิจที่มีความต้องการใช้สินเชื่อแพลตฟอร์ม นอกจากนี้บริษัทยังเน้นการประชาสัมพันธ์เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง โดยการจัดทำเอกสารเผยแพร่บริการแพลตฟอร์ม เนื่องจากยังมีผู้ประกอบการอีกจำนวนมากที่ยังไม่รู้จักรหัสหรือไม่เข้าใจ

บริการสินเชื่อแพลตฟอร์ม รวมทั้งบริษัทยังเน้นการพัฒนาประสิทธิภาพของระบบงานเพื่อให้สามารถขยายธุรกิจได้ โดยคำนึงถึงต้นทุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานด้วย

ทั้งนี้ จุดเด่นในการดำเนินธุรกิจของบริษัทมีดังนี้

1. บริษัทประกอบธุรกิจแพลตฟอร์มในประเทศเพียงอย่างเดียว โดยเน้นกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้จำหน่ายสินค้าให้แก่ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) ซึ่งบริษัทมีความชำนาญเป็นหลัก
2. บริษัทได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างดีจากกลุ่มเซ็นทรัล ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ซึ่งมีฐานลูกค้าที่เป็นคู่ค้ากับบริษัทอยู่เป็นจำนวนมาก
3. บริษัทมีความเสี่ยงในการเรียกเก็บหนี้ต่ำ เนื่องจากลูกหนี้ของบริษัทมากกว่าร้อยละ 50 เป็นลูกหนี้ประเภทที่ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ และบริษัทสามารถตรวจสอบมูลหนี้ได้ก่อนการรับซื้อเอกสารทางการค้า

3.2.3 นโยบายด้านราคา

รายได้หลักของบริษัทประกอบด้วย รายได้ส่วนลดรับจากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ (ค่าธรรมเนียมในการเปิดวงเงิน และรายได้จากค่าธรรมเนียมรับซื้อ) ทั้งนี้ การกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมดังกล่าวข้างต้น บริษัทจะพิจารณาจากอัตราดอกเบี้ยในตลาดภาวะการแข่งขันในตลาด ฐานะทางการเงินของลูกค้าและลูกหนี้ รวมทั้งความเสี่ยงในการรับชำระหนี้ รวมทั้งความยากง่ายในการบริหารจัดการเก็บหนี้

3.2.4 ช่องทางการจัดจำหน่าย

ลูกค้าสามารถติดต่อขอใช้บริการแพลตฟอร์มของบริษัทได้หลายช่องทาง ได้แก่ ลูกค้าติดต่อเข้ามายังบริษัทโดยตรง ตามคำแนะนำโดยการบอกต่อกันของกลุ่มลูกค้าเดิมของบริษัท จากความร่วมมือของสมาคมธุรกิจต่าง ๆ หน่วยงานราชการและกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทแนะนำ หรือจากการที่เจ้าหน้าที่ของบริษัทไปเสนอบริการแก่ลูกค้าโดยตรง

3.2.5 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ธุรกิจแพลตฟอร์มถือกำเนิดในประเทศไทยเมื่อประมาณปี 2524 แต่ช่วงแรกของการให้บริการ ธุรกิจแพลตฟอร์มยังไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลายมากนัก เนื่องจากผู้ประกอบการทั้งหลายยังคุ้นเคยกับการใช้สินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ในรูปแบบของวงเงินเบิกเกินบัญชี และ/หรือวงเงินขายลดเช็ค แต่เมื่อผู้ประกอบการเริ่มตระหนักว่าสามารถใช้ประโยชน์จากการจัดหาเงินทุนหมุนเวียนด้วยการใช้บริการแพลตฟอร์มในกรณีที่ลูกหนี้การค้ามีได้จ่ายเช็คล่วงหน้าแก่ตนเมื่อขายสินค้า ทำให้ธุรกิจแพลตฟอร์มเริ่มเติบโต และเป็นที่รู้จักแพร่หลายอย่างรวดเร็ว

ในปี 2540 ซึ่งเป็นปีที่ประเทศไทยประสบวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจครั้งใหญ่ และส่งผลให้ระบบธนาคารพาณิชย์ไม่สามารถอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ประกอบการได้อย่างที่เคยเป็นมา ธุรกิจแพลตฟอร์มได้มีส่วนช่วยเหลือผู้ที่ต้องการเงินทุนหมุนเวียนด้วยการรับซื้อบัญชีลูกหนี้การค้าโดยไม่ต้องนำหลักทรัพย์ใดมาเป็นหลักประกันเพิ่มเติม

ในปี 2543 รัฐบาลได้สั่งการให้ธนาคารของรัฐ คือ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME Bank) มีบทบาทในการนำเสนอบริการแพลตฟอร์มเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดย่อม ให้สามารถจัดหาเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบธุรกิจต่อไปได้ อนึ่ง เพื่อให้การส่งเสริมการประกอบธุรกิจแพลตฟอร์มเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ผู้ประกอบการธุรกิจแพลตฟอร์มซึ่งมีประมาณ 10 ราย (รวมบริษัท) ได้ร่วมกันก่อตั้งสมาคมไทยผู้ประกอบการธุรกิจแพลตฟอร์ม เมื่อเดือนตุลาคม 2543 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมคุณภาพการประกอบธุรกิจแพลตฟอร์มโดยผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกให้เป็นมาตรฐานตลอดจนพัฒนาและปรับปรุงวิธีการประกอบการให้ได้ผลดียิ่งขึ้น พร้อมทั้งเสริมสร้างความร่วมมือกับรัฐบาลในการส่งเสริมด้านการค้า การอุตสาหกรรม และการเงิน

ปัจจุบันมีผู้ประกอบการธุรกิจแพลตฟอร์มในประเทศไทยประมาณ 15 ราย โดยมีปริมาณการขยายตัวของยอดการรับโอนสิทธิสูงขึ้นทุกปี ทั้งนี้ปริมาณการรับโอนสิทธิของผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกของสมาคมเพิ่มขึ้นจากประมาณ 15,992 ล้านบาทในปี 2541 เป็น 28,540 ล้านบาทในปี 2545 หรือเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 78 อันเป็นผลมาจากการที่ธนาคารพาณิชย์ยังคงมีความระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อ แม้ว่าสภาพคล่องทางการเงินยังอยู่ในระดับสูงก็ตาม ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมซึ่งขายสินค้าให้กับธุรกิจขนาดใหญ่ที่มีการขยายตัวมาก ผู้ประกอบการเหล่านี้จึงยังมีความต้องการเงินทุนจากบริการแพลตฟอร์มอีกมาก ได้แก่ กลุ่ม Supplier ของกลุ่มการค้าสมัยใหม่

ยอดขายของธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทย

(หน่วย : พันล้านบาท)

ยอดขาย	2544	2545	2546	ประมาณการ 2547
1. ธุรกิจค้าปลีกรวม	1,254	1,297	1,353	1,421
อัตราการเติบโต		3.42 %	4.32%	5.03%
2. ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade)	414	465	536	605
อัตราการเติบโต		12.32 %	15.26%	12.87%
สัดส่วนของค้าปลีกสมัยใหม่ต่อค้าปลีกรวม (ร้อยละ)	33.01	35.85	39.62	42.58

ที่มา : จากการประมาณการของกลุ่มเซ็นทรัล

ในปี 2545 ผู้ประกอบการโดยเฉพาะ Modern Trade ได้เร่งขยายสาขาอย่างมาก โดยมีการเปิดสาขาใหม่มากกว่า 565 แห่ง และมีการเปิดสาขาอย่างต่อเนื่องในปี 2546 ในส่วนของห้างสรรพสินค้าซึ่งเป็นกลุ่มลูกหนี้หลักของบริษัทมีอัตราการเติบโตของยอดขายที่เพิ่มขึ้นตามอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศ อันเป็นผลมาจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล การส่งเสริมอุตสาหกรรมท่องเที่ยว นอกจากนี้การฟื้นตัวของภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ยังส่งผลให้เกิดการผลิตสินค้าเพิ่มมากขึ้น และส่งผลให้คนมีกำลังซื้อเพิ่มมากขึ้น

สภาพการแข่งขันของธุรกิจแพลตฟอร์มในปัจจุบันยังคงได้รับผลกระทบจากคู่แข่งทั้งภาครัฐและเอกชน โดยในช่วงที่ผ่านมาบริษัทมีส่วนแบ่งทางการตลาดที่เติบโตค่อนข้างสูงมาโดยตลอด (คำนวณจากยอดรับซื้อเอกสาร) ซึ่งในปี 2546 บริษัทมีส่วนแบ่งทางการตลาดอยู่ในอันดับ 1 ใน 5 รายแรกของบริษัทที่เป็นสมาชิกสมาคมไทยผู้ประกอบการธุรกิจแพลตฟอร์ม (หากไม่รวมธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและ

ขนาดย่อม) โดยบริษัทมีมูลค่าการรับซื้อเอกสารประมาณ 3,100 ล้านบาท ในปี 2546 ซึ่งอันดับ 1 และ อันดับ 2 มีมูลค่าการรับซื้อเอกสารประมาณ 12,000 ล้านบาท และ 5,500 ล้านบาทตามลำดับ ส่วนอันดับที่ 3 ถึง อันดับ 5 มีมูลค่าการรับซื้อเอกสารที่ใกล้เคียงกันซึ่งมีมูลค่าการรับซื้อเอกสารประมาณ 3,000 กว่าล้านบาท บริษัทใช้กลยุทธ์การแข่งขันโดยการเน้นกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้จำหน่ายสินค้าให้แก่กลุ่มธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ ซึ่งมีการขยายตัวของยอดขายอย่างต่อเนื่องจากประมาณ 414 พันล้านบาทในปี 2544 เพิ่มขึ้นเป็น 536 พันล้านบาท ในปี 2546 และหากคิดเป็นสัดส่วนของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่เปรียบเทียบกับธุรกิจค้าปลีกรวมจะเห็นว่ามีส่วนเพิ่มมากขึ้นทุกปี และมีแนวโน้มที่จะเพิ่มมากขึ้นอีกในอนาคต

ในปี 2547 คาดว่าเศรษฐกิจไทยยังคงมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยจากประมาณการของกลุ่มเซ็นทรัล^{1/} ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ซึ่งเป็นฐานลูกค้าที่สำคัญของบริษัทจะยังคงมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นปัจจัยหนุนสำคัญที่ทำให้ยอดขายการให้สินเชื่อปลอดดอกเบี้ยของบริษัทสามารถเติบโตต่อไปได้ประกอบกับ บริษัทได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างดีจากกลุ่มเซ็นทรัล^{1/} ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่ดำเนินธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ที่มีฐานลูกค้าที่เป็น supplier คู่ค้ากับบริษัทจำนวนมาก รวมทั้งได้รับความร่วมมือจากกลุ่มเซ็นทรัล^{1/} ในการตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อเอกสารทางการค้าและตอบรับการแจ้งโอนสิทธิแก่บริษัท ซึ่งล้วนเป็นปัจจัยที่ช่วยเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้กับบริษัท

3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

3.3.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัท ณ 31 ธันวาคม 2544 - 2546 และงวดไตรมาสแรกของปี 2547 เป็นดังนี้

หน่วย : พันบาท	2544		2545		2546		2547 (ม.ค. - มี.ค.)	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้น	78,530	50.85	276,059	79.38	611,000	84.53	435,436	79.01
หนี้สินหมุนเวียน	15,678	10.15	19,143	5.50	13,521	1.87	23,474	4.27
หนี้สินไม่หมุนเวียน	12,000	7.77	-	0.00	641	0.09	564	0.10
รวมหนี้สิน	106,208	68.77	295,202	84.88	625,162	86.49	459,475	83.38
ส่วนของผู้ถือหุ้น	48,236	31.23	52,580	15.12	97,672	13.51	91,607	16.62
รวม	154,444	100.00	347,782	100.00	722,834	100.00	551,082	100.00

แหล่งที่มาของเงินทุนในปี 2546 และงวดไตรมาสแรกของปี 2547 มีสัดส่วนมาจากส่วนของผู้ถือหุ้นร้อยละ 13.51 และร้อยละ 16.62 ตามลำดับ และมาจากส่วนของหนี้สินร้อยละ 86.49 และร้อยละ 83.38 ตามลำดับ โดยแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่ของบริษัทมาจากเงินกู้จากสถาบันการเงินในประเทศ 6 แห่ง ซึ่งเป็นวงเงินเกินบัญชีและวงเงินกู้ยืมระยะสั้นไม่เกิน 3 เดือน รวม 805 ล้านบาท ทั้งนี้ภายใต้วงเงินสินเชื่อดังกล่าว บริษัทจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขต่าง ๆ ที่ระบุไว้ในสัญญา เช่น การดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่เกินกว่า 8 ต่อ 1 การห้ามนำทรัพย์สินของบริษัทไปก่อภาระผูกพันกับผู้อื่น ก่อนได้รับความยินยอมจากสถาบันการเงิน เป็นต้น

^{1/} เมื่อเดือนกรกฎาคม 2547 กลุ่มจิราธิวัฒน์ได้เข้ามาถือหุ้นในบริษัท ธนมิตร แพลตฟอร์ม จำกัด (มหาชน) แทนกลุ่มเซ็นทรัล
ทั้งนี้ บริษัทยังคงได้รับความร่วมมือในการทำธุรกิจเช่นเดิม

สำหรับการจัดหาเงินทุนในอนาคต บริษัทมีนโยบายจัดหาเงินทุนให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การ
ใช้เงิน โดยคำนึงถึงต้นทุนของเงินทุนที่ระดมได้และระยะเวลาการชำระคืนที่สอดคล้องกับระยะเวลาการให้
สินเชื่อแพลตฟอร์ม

3.3.2 การให้กู้ยืมเงิน

บริษัทมีนโยบายการให้สินเชื่อโดยเน้นคุณภาพของลูกค้าและลูกหนี้เป็นสำคัญ ทั้งนี้บริษัทได้
กำหนดหลักเกณฑ์ต่างๆในการให้กู้ยืมเงิน ดังนี้

การกำหนดวงเงินสินเชื่อ

บริษัทมีการพิจารณากำหนดวงเงินสินเชื่อใน 2 ลักษณะ ได้แก่

- วงเงินลูกค้า (Client Credit Line) หมายถึง วงเงินสูงสุดที่กำหนดให้ผู้กู้แต่ละราย
สามารถกู้ยืมได้ และเมื่อภาระหนี้ลดลงแล้ว ผู้กู้สามารถกลับมาใช้ใหม่ได้ ทั้งนี้
ในการกำหนดวงเงินดังกล่าว บริษัทจะพิจารณาจากยอดขายของลูกค้า ระยะเวลา
เครดิตการค้า คุณภาพของผลการติดต่อระหว่างลูกค้าและลูกหนี้ (มีการส่งสินค้า
ตรงเวลาหรือไม่ มีสินค้าคืน/ชำรุดมากน้อยเพียงใดโดยพิจารณาจากใบสรุป
รายละเอียดการชำระเงินของลูกหนี้ (Remittance Report)) เอกสารที่รับซื้อ ฐานะ
กิจการของลูกค้า และความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าและลูกหนี้ ทั้งนี้บริษัท
ได้นำระบบ Credit Rating มาช่วยในการพิจารณาอนุมัติวงเงินเพื่อให้สามารถ
พิจารณาอนุมัติวงเงินสินเชื่อ ได้รวดเร็วขึ้น ซึ่งบริษัทมีนโยบายในการกำหนด Single
Lending Limit และ Single Lending Group สำหรับลูกค้า โดยปัจจุบันกำหนดไว้
ไม่เกิน 100 ล้านบาทสำหรับลูกค้าแต่ละรายและแต่ละกลุ่ม อย่างไรก็ตามบริษัทจะ
พิจารณาความเสี่ยงแล้วแต่กรณี โดยให้อยู่ในอำนาจของคณะกรรมการบริษัทเป็น
ผู้พิจารณา
- วงเงินลูกหนี้ (Customer Credit Line) หมายถึง วงเงินสูงสุดของลูกหนี้ แต่ละราย ที่
ผู้กู้รายเดียวหรือหลายราย สามารถนำสิทธิในการรับชำระสินค้าและบริการมาขาย
ลดได้ ทั้งนี้ในการพิจารณาวงเงินของลูกหนี้ บริษัทจะวิเคราะห์จากฐานะการเงินและ
ผลการดำเนินงานของลูกหนี้รวมทั้งประวัติการชำระหนี้ และเนื่องจากกลุ่มลูกหนี้
ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ ในขณะที่วงเงินลูกหนี้ต่อรายและต่อกลุ่มใน
ปัจจุบันยังอยู่ในระดับที่ไม่สูงมากเมื่อเปรียบเทียบกับฐานะกิจการของลูกค้าแต่ละ
ราย ประกอบกับบริษัทไม่ได้มีนโยบายในการปล่อยสินเชื่อที่เน้นลูกหนี้รายใดราย
หนึ่งเป็นพิเศษ บริษัทจึงยังไม่มีนโยบายในการกำหนด Single Lending Limit และ
Single Lending Group สำหรับลูกหนี้

การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

บริษัทได้กำหนดอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อแพลตฟอร์ม ดังนี้

หน่วย : บาท

ผู้มีอำนาจอนุมัติ สินเชื่อ	วงเงินลูกค้าแจ้งโอนสิทธิ ประเภท ที่ 1-3	วงเงินลูกค้า
คณะกรรมการบริหาร	100,000,000	100,000,000
คณะกรรมการสินเชื่อ	5,000,000	5,000,000
กรรมการผู้จัดการ	3,000,000	3,000,000

หมายเหตุ : อำนาจในการอนุมัติสินเชื่อตามวงเงินลูกค้า ตามการแจ้งโอนสิทธิประเภทที่ 4 ให้ผู้มีอำนาจอนุมัติ
สินเชื่อกำหนดวงเงินไม่เกินครึ่งหนึ่งของการแจ้งโอนสิทธิประเภทที่ 1-3

กรณีที่ลูกค้ารายเดียวกันแต่มีหลายประเภทวงเงิน ให้กำหนดหลักเกณฑ์อำนาจอนุมัติสินเชื่อ ดังนี้

- วงเงินแจ้งโอนสิทธิประเภทที่ 1-3 กำหนดให้มีความเสี่ยง 1 เท่าของวงเงิน
- วงเงินแจ้งโอนสิทธิประเภทที่ 4 กำหนดให้มีความเสี่ยง 2 เท่าของวงเงิน
- เมื่อรวมความเสี่ยงทุกประเภทการแจ้งโอนสิทธิแล้ว ให้คำนวณเป็นวงเงินสินเชื่อรวมเพื่อเสนอขออนุมัติ
ต่อผู้มีอำนาจอนุมัติสินเชื่อดังกล่าวข้างต้น

อนึ่ง วงเงินอนุมัติดังกล่าวข้างต้น เป็นวงเงินเฉพาะผู้กู้หรือลูกหนี้รายใดรายหนึ่ง แต่ถ้าผู้กู้หรือลูกหนี้รายใด
เกี่ยวข้องกับผู้กู้หรือลูกหนี้รายอื่นด้วยกรณีดังต่อไปนี้ ให้ถือเป็นวงเงินกลุ่มเดียวกัน และต้องพิจารณาวงเงินรวม
ตามอำนาจอนุมัติสินเชื่อโดย

- กรณีผู้กู้หรือลูกหนี้รายนั้น เกี่ยวข้องกับผู้กู้หรือลูกหนี้รายอื่น ในลักษณะตามมาตรา 35 ของ พ.ร.บ.
ประกอบธุรกิจเงินทุน ธุรกิจหลักทรัพย์ และธุรกิจเครดิตฟองซิเอร์ พ.ศ. 2522 ให้นำรวมเป็นวงเงินกลุ่มเดียวกัน
- กรณีผู้กู้รายนั้นมีผู้ค้ำประกันเป็นคนเดียวกับผู้กู้รายอื่น ให้นำรวมวงเงินของผู้กู้รายอื่นและวงเงินของผู้ค้ำ
ประกัน (ถ้ามี) เป็นวงเงินกลุ่มเดียวกัน

การต่ออายุวงเงิน / การลดวงเงิน / การระงับใช้วงเงินสินเชื่อชั่วคราว

บริษัทกำหนดให้วงเงินสินเชื่อจะต่ออายุออกไปคราวละ 1 ปี ยกเว้นแต่จะมีการระงับใช้วงเงินสินเชื่อชั่วคราว
หรือยกเลิกวงเงินสินเชื่อทั้งหมด สำหรับการพิจารณาลดวงเงินสินเชื่อ ให้อยู่ในอำนาจอนุมัติของกรรมการผู้จัดการ
ขึ้นไป การระงับใช้วงเงินสินเชื่อชั่วคราว ให้อยู่ในอำนาจของผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการขึ้นไป และการยกเลิก
วงเงินสินเชื่อทั้งหมด โดยไม่มีภาระหนี้คงค้างอยู่กับบริษัท ให้ผู้อำนวยการฝ่ายสินเชื่อขึ้นไปมีอำนาจอนุมัติ

การกำหนดค่าธรรมเนียมการเปิดวงเงิน

บริษัทกำหนดค่าธรรมเนียมการเปิดวงเงิน ร้อยละ 0.25 ถึง ร้อยละ 0.5 ของวงเงินที่ได้รับอนุมัติโดยกำหนด
ค่าธรรมเนียมขั้นต่ำ 5,000 บาท ทั้งนี้ค่าธรรมเนียมดังกล่าวจัดเก็บเพียงครั้งเดียว โดยหากมีการเพิ่มวงเงินในภายหลัง
จะเรียกเก็บค่าธรรมเนียมดังกล่าวเพิ่มเติมเฉพาะวงเงินส่วนที่เพิ่ม

การกำหนดอัตราดอกเบี้ย

บริษัทกำหนดอัตราดอกเบี้ยตามสภาวะดอกเบี้ยในตลาดเงิน โดยพิจารณาถึงคุณภาพของลูกหนี้และลูกค้า ความเสี่ยงในการรับชำระหนี้ และภาวะการแข่งขันในขณะนั้น โดยปัจจุบันอัตราดอกเบี้ยที่บริษัทกำหนดโดยส่วนใหญ่อยู่ระหว่างร้อยละ 8 ถึงร้อยละ 10 ต่อปี

การกำหนดค่าธรรมเนียมในการรับซื้อ

บริษัทกำหนดค่าธรรมเนียมในการรับซื้อโดยพิจารณาจากปริมาณและมูลค่าเอกสารที่รับซื้อ ประกอบกับความยากง่ายในการบริหารและจัดเก็บหนี้ ประกอบกับสภาวะการแข่งขัน โดยปัจจุบันอัตราค่าธรรมเนียมดังกล่าวโดยส่วนใหญ่อยู่ระหว่างร้อยละ 0.25 ถึง ร้อยละ 0.5

การกำหนดเงื่อนไขหลักประกัน

บริษัทกำหนดให้บุคคลหรือนิติบุคคล หรือกำหนดเงินประกันวงเงินสินเชื่อเป็นหลักประกัน ทั้งนี้ การเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสินเชื่อและหลักประกัน ที่เกินอำนาจของกรรมการผู้จัดการ ให้กรรมการผู้จัดการมีอำนาจอนุมัติได้ ทั้งนี้ต้องไม่มีผลทำให้บริษัทมีความเสี่ยงเพิ่มขึ้น

นโยบายการควบคุมและติดตามลูกค้า

บริษัทมีระบบการควบคุมและติดตามลูกค้าอย่างใกล้ชิดทุกขั้นตอน ตั้งแต่การตรวจสอบเอกสารที่รับซื้อ การอนุมัติวงเงิน การแจ้งโอนสิทธิ และการรับชำระหนี้จากลูกหนี้ รวมทั้งการติดตามรายงานหนี้คงค้างเกินกำหนดชำระทุกวัน ในกรณีที่ลูกค้าผิดนัดชำระหนี้ ซึ่งจะทำให้ทราบถึงปัญหาและสามารถติดตามได้อย่างรวดเร็ว

ทั้งนี้โดยมีขั้นตอนการปฏิบัติงานของแต่ละฝ่ายงานดังนี้

- ขั้นตอนด้านสินเชื่อ
 1. พนักงานสินเชื่อจัดทำใบขออนุมัติสินเชื่อ รายงานการวิเคราะห์สินเชื่อ และประวัติของลูกค้าและลูกหนี้เพื่อเสนอขออนุมัติ
 2. เมื่อได้รับอนุมัติวงเงินสินเชื่อ พนักงานสินเชื่อจะจัดเตรียมเอกสารนิติกรรมสัญญาให้ลูกคาลงนาม
 3. เมื่อลูกคาลงนามในเอกสารสัญญาเรียบร้อยแล้ว พนักงานสินเชื่อจะบันทึกรายละเอียดข้อมูลของลูกค้าและลูกหนี้ลงในระบบฐานข้อมูล ซึ่งจะต้องได้รับรหัสจากกรรมการผู้จัดการในการบันทึกข้อมูล
- ขั้นตอนด้านการปฏิบัติการ
 1. เมื่อลูกค้านำเอกสารมาขาย ลูกค้าจะต้องนำเอกสารมาให้บริษัทล่วงหน้าอย่างน้อยหนึ่งวันก่อนวันรับซื้อเอกสาร
 2. ฝ่ายปฏิบัติการจะดำเนินการตรวจสอบเอกสาร และเมื่อตรวจสอบเอกสารต่างๆเรียบร้อยแล้ว ก็จะดำเนินการรับซื้อเอกสาร และออกใบคำขอให้ทำเช็คเพื่อส่งให้ฝ่ายบัญชีดำเนินการออกเช็คต่อไป
 3. เมื่อครบกำหนดการชำระหนี้ ฝ่ายปฏิบัติการจะดำเนินการดังนี้
 - 3.1 กรณีรับชำระโดยการโอนเงินเข้าบัญชีบริษัท ฝ่ายปฏิบัติการจะดำเนินการตรวจสอบภาระหนี้เพื่อทำการตัดชำระและคืนเงินส่วนต่างให้ลูกค้า
 - 3.2 กรณีรับชำระโดยการเก็บเช็ค ฝ่ายปฏิบัติการจะทำการรวบรวมเอกสารสำหรับการเก็บเช็คและดำเนินการส่งเช็คให้ฝ่ายบัญชีเพื่อดำเนินการเรียกเก็บและจะนำมาตัดชำระหนี้ตามขั้นตอนต่อไป

- ขั้นตอนด้านบัญชี
 1. เมื่อฝ่ายบัญชีได้รับใบขอทำเช็คจากฝ่ายปฏิบัติการ แล้วจะทำการออกเช็คและโอนเงินให้ลูกค้า
 2. เมื่อลูกค้าโอนเงินเข้าบัญชีบริษัทหรือได้รับชำระเงินจากลูกค้า ฝ่ายบัญชีจะทำการแจ้งให้ฝ่ายปฏิบัติการทราบโดยการทำเรื่องรับโอนเงิน เพื่อให้ฝ่ายปฏิบัติการทำการตัดชำระหนี้ลูกค้าต่อไป
 3. ทุกสิ้นวัน ฝ่ายบัญชีจะบันทึกรายการบัญชีเข้าบัญชีแยกประเภท และทำการปิดบัญชีทุกสิ้นเดือน
- ขั้นตอนในการติดตามทวงหนี้

เมื่อมียอดหนี้ค้างชำระเกิดขึ้น ฝ่ายสินเชื่อจะเป็นผู้ติดตามลูกค้าและจัดทำบันทึกการติดตามหนี้ ทุกครั้งที่มีการทวงถามหรือเจรจา โดยมีระยะเวลาการทวงถามลูกค้าดังนี้

 1. ลูกค้าค้างชำระไม่เกิน 3 เดือน ให้ติดตามทวงถามด้วยวาจา
 2. ลูกค้าค้างชำระ 3-6 เดือน ให้ออกหนังสือทวงถาม
 3. ลูกค้าค้างชำระเกินกว่า 6 เดือน หรือมีการติดตามทวงถามในเวลาอันควรแล้วไม่ได้ผล ให้ฝ่ายสินเชื่อเสนอขออนุมัติดำเนินคดีจากกรรมการผู้จัดการ แต่หากเห็นว่าการดำเนินคดีจะไม่คุ้มกับค่าใช้จ่าย ให้ฝ่ายสินเชื่อดำเนินการติดตามทวงถามลูกค้าต่อไป

สัดส่วนลูกค้าสูงสุด 10 อันดับแรก ในระหว่างปี 2544 ถึงปี 2546

ลูกค้า	2544			2545			2546		
	จำนวนราย	มูลค่ารับซื้อรวม (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวนราย	มูลค่ารับซื้อรวม (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวนราย	มูลค่ารับซื้อรวม (ล้านบาท)	ร้อยละ
10 รายแรก	10	620	64.18	10	1,055	54.66	10	1,635	52.04
ส่วนที่เหลือ	51	346	35.82	98	875	45.34	145	1,507	47.96
รวม	61	966	100.00	108	1,930	100.00	155	3,142	100.00

ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (2544 ถึง 2546) และงวดไตรมาสแรกของปี 2547 บริษัทไม่มีลูกค้ารายหนึ่งรายใดที่มีมูลค่าการรับซื้อเอกสารทางการค้ามากกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการรับซื้อรวม โดยบริษัทมีสัดส่วนลูกค้าสูงสุด 10 อันดับแรกสำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2547 ดังนี้

ลูกค้า	2547 (ม.ค. – มี.ค.)		
	จำนวนราย	มูลค่ารับซื้อรวม (ล้านบาท)	ร้อยละ
10 รายแรก	10	493	48.62
ส่วนที่เหลือ	214	521	51.38
รวม	224	1,015	100.00

สัดส่วนลูกหนี้สูงสุด 10 อันดับแรกตามยอดรับซื้อเอกสาร ในระหว่างปี 2544 ถึงปี 2546

ลูกหนี้	2544			2545			2546		
	จำนวน ราย	มูลค่ารับซื้อ (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวน ราย	มูลค่ารับซื้อ (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวน ราย	มูลค่ารับซื้อ (ล้านบาท)	ร้อยละ
10 รายแรก	10	889	89.25	10	1,781	92.21	10	2,677	85.21
ส่วนที่เหลือ	86	107	10.75	101	150	7.79	160	465	14.79
รวม	96	996	100.00	111	1,931	100.00	170	3,142	100.00

ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (2544 ถึง 2546)) และงวดไตรมาสแรกของปี 2547 บริษัทมีลูกหนี้เพียงรายเดียวที่มีมูลค่าการรับซื้อเอกสารทางการค้ามากกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการรับซื้อทั้งหมด คือ ร้อยละ 45 ร้อยละ 48 ร้อยละ 40 และร้อยละ 32 ตามลำดับ ซึ่งไม่ได้มีความสัมพันธ์กับทางบริษัท และบริษัทมีสัดส่วนลูกหนี้สูงสุด 10 อันดับแรกสำหรับไตรมาสแรกของปี 2547 ดังนี้

ลูกหนี้	2547 (ม.ค. – มี.ค.)		
	จำนวนราย	มูลค่ารับซื้อ(ล้านบาท)	ร้อยละ
10 รายแรก	10	847	83.37
ส่วนที่เหลือ	82	169	16.63
รวม	92	1,016	100.00

มูลค่ารับซื้อของลูกค้าแพลตฟอร์มแยกตามประเภทธุรกิจที่ผ่านมาในปี 2544-2546 และไตรมาสแรกปี 2547

หน่วย : พันบาท

ประเภทธุรกิจ	2544			2545			2546			2547 (ม.ค. - มี.ค.)		
	มูลค่ารับซื้อ	ร้อยละ	ราย	มูลค่ารับซื้อ	ร้อยละ	ราย	มูลค่ารับซื้อ	ร้อยละ	ราย	มูลค่ารับซื้อ	ร้อยละ	ราย
1. เครื่องใช้ไฟฟ้า	279,820	28.95	9	658,429	34.10	16	1,322,601	42.09	22	354,056	34.86	19
2. สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม	447,395	46.29	27	578,578	29.96	40	734,956	23.39	59	225,602	22.21	48
3. อาหารและเครื่องดื่ม	51,368	5.32	2	83,526	4.33	6	272,424	8.67	6	27,062	2.66	4
4. สินค้าอุปโภคบริโภค	15,058	1.56	6	100,210	5.19	16	236,830	7.54	27	93,749	9.23	20
5. ธุรกิจบริการ	4,657	0.48	1	35,302	1.83	3	129,050	4.11	4	63,663	6.27	5
6. กระดาษและสิ่งพิมพ์	75,914	7.86	5	116,797	6.05	5	125,584	4.00	5	26,385	2.60	3
7. เคมีภัณฑ์และพลาสติก	42,235	4.37	3	43,273	2.24	4	90,611	2.88	5	32,013	3.15	6
8. อุปกรณ์กีฬา	28,658	2.97	4	72,721	3.77	5	64,717	2.06	7	30,407	2.99	6
9. วัสดุก่อสร้างและของตกแต่ง	-	-	-	34,558	1.79	2	55,162	1.76	5	26,035	2.56	4
10. รับเหมาก่อสร้าง	12,132	1.26	2	193,367	10.01	6	54,977	1.75	6	13,618	1.34	1
11. จำหน่ายเฟอร์นิเจอร์	-	-	-	5,826	0.30	1	30,895	0.98	3	11,265	1.11	2
12. อุปกรณ์ชิ้นส่วนรถยนต์และชิ้นส่วนโลหะ	3,451	0.36	1	2,315	0.12	2	22,759	0.72	5	110,583	10.89	3
13. ธุรกิจการเกษตร	5,718	0.59	1	5,270	0.27	1	1,523	0.05	1	169	0.02	1
14. อุปกรณ์สื่อสาร	-	-	-	770	0.04	1	-	-	-	983	0.10	1
รวม	966,407	100.00	61	1,930,941	100.00	108	3,142,090	100.00	155	1,015,590	100.00	123

ยอดคงค้างของลูกค้าแพลตฟอร์มแยกตามประเภทธุรกิจที่ผ่านมาในปี 2544-2546 และไตรมาส 1 ปี 2547

(หน่วย : พันบาท)

ประเภทธุรกิจ	2544			2545			2546			2547 (ม.ค. -มี.ค.)		
	ยอดคงค้าง	ร้อยละ	ราย	ยอดคงค้าง	ร้อยละ	ราย	ยอดคงค้าง	ร้อยละ	ราย	ยอดคงค้าง	ร้อยละ	ราย
1. เครื่องใช้ไฟฟ้า	64,861	41.92	8	158,956	45.78	14	259,236	35.79	20	176,785	32.10	18
2. สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม	53,688	34.70	23	64,463	18.57	32	140,457	19.39	46	126,249	22.93	45
3. อาหารและเครื่องดื่ม	1,984	1.28	1	31,578	9.10	6	64,088	8.85	4	9,697	1.76	4
4. สินค้าอุปโภคบริโภค	5,891	3.81	6	22,999	6.62	11	67,200	9.28	24	60,252	10.94	19
5. ธุรกิจบริการ	-	-	-	2,274	0.65	2	99,056	13.68	3	82,039	14.90	5
6. กระดาษและสิ่งพิมพ์	11,082	7.16	5	19,414	5.59	5	24,996	3.45	5	16,066	2.92	3
7. เคมีภัณฑ์และพลาสติก	10,397	6.72	3	5,140	1.48	2	21,190	2.93	5	17,386	3.16	3
8. อุปกรณ์กีฬา	5,799	3.75	4	4,405	1.27	4	8,324	1.15	6	8,574	1.56	6
9. วัสดุก่อสร้างและของตกแต่ง	-	-	-	7,933	2.28	2	11,552	1.59	4	8,122	1.47	3
10. รับเหมาก่อสร้าง	288	0.19	1	26,780	7.71	3	8,973	1.24	1	6,696	1.22	1
11. จำหน่ายเฟอร์นิเจอร์	-	-	-	1,698	0.49	1	10,447	1.44	3	6,540	1.19	2
12. อุปกรณ์ชิ้นส่วนรถยนต์และชิ้นส่วนโลหะ	-	-	-	411	0.12	1	8,754	1.21	3	32,120	5.83	3
13. ธุรกิจการเกษตร	742	0.48	1	1,145	0.33	1	-	-	-	135	0.02	1
14. อุปกรณ์สื่อสาร	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวม	154,732	100.00	52	347,196	100.00	84	724,273	100.00	124	550,661	100.00	113

3.3.3 การจัดหาเงินทุนหรือการให้กู้ยืมผ่านบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ในรอบปี 2546 บริษัทมีการกู้ยืมเงินจากธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท และบริษัทเงินทุน สินอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ทั้งนี้โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 มียอดคงค้างสำหรับเงินเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทเงินทุน สินอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) จำนวน 346 ล้านบาท และ 20 ล้านบาท ตามลำดับ และสำหรับงวดไตรมาสแรกของปี 2547 บริษัทมียอดคงค้างสำหรับเงินเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทเงินทุน สินอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) ประมาณ 193 ล้านบาท และ 20 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ รายการดังกล่าวจัดเป็นรายการระหว่างกัน โดยมีรายละเอียดปรากฏในส่วนที่ 2 ข้อ 11 รายการระหว่างกัน

3.3.4 เงินลงทุน

-ไม่มี -