



บริษัท จี แคปิตอล จำกัด (มหาชน)

G Capital Public Company Limited

---

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป

## ส่วนที่ 1

### ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

บริษัท จีแคปิตอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) เดิมชื่อ บริษัท จี แคปิตอล จำกัด ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 18 สิงหาคม 2547 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1.00 ล้านบาท โดยเป็นการร่วมทุนตามสัญญาร่วมลงทุน (Shareholder’s Agreement) เพื่อดำเนินธุรกิจเช่าซื้อระหว่าง บริษัท สองน้ำ จำกัด ซึ่งเป็นกลุ่มของผู้บริหารที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้านธุรกิจเช่าซื้อ กับธนาคารออมสิน โดยมีจุดประสงค์หลักเริ่มแรกเพื่อประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรเป็นแห่งแรกของประเทศไทยภายใต้แนวคิด “สินเชื่อฉบับไว เกษตรไทยก้าวหน้า”

จากแนวคิดและวิสัยทัศน์ของผู้บริหารที่ต้องการสนับสนุนด้านการเงินให้แก่เกษตรกรได้เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น ทำให้เกษตรกรได้มีเครื่องจักรกลการเกษตรที่ทันสมัยไปใช้งานในการเพิ่มประสิทธิภาพการเพาะปลูก การเก็บเกี่ยว และการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร เป็นผลให้ชีวิตและความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น มีรายได้มั่นคงและยั่งยืน จากแนวคิดและวิสัยทัศน์ดังกล่าว ทำให้การดำเนินงานของบริษัทฯ ขยายตัวอย่างรวดเร็วและได้รับการตอบรับจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

โดย ณ วันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2555 บริษัทฯ ได้ทำการจดทะเบียนแปรสภาพเป็น บริษัทมหาชนจำกัด มีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้นจำนวน 100.00 ล้านบาท และทุนที่เรียกชำระแล้ว 75.00 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 150.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาท

### ลักษณะการดำเนินธุรกิจ

บริษัท จี แคปิตอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้าที่ต้องการซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรในหลากหลายประเภท ทั้งที่เป็นเครื่องจักรกลการเกษตรใหม่และเครื่องจักรกลการเกษตรที่ใช้แล้ว ซึ่งได้แก่ รถเกี่ยวข้าว รถพรวนดิน รถแทรกเตอร์ รถคืบไม้ รถคืบอ้อย เครื่องอบลดความชื้นเมล็ดพืช เป็นต้น โดยเน้นให้บริการสินเชื่อแก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นบุคคลธรรมดาเป็นหลัก ภายใต้แนวคิด “สินเชื่อฉบับไว เกษตรกรไทยก้าวหน้า” จึงทำให้ฐานลูกค้าหลักของบริษัทฯเป็นเกษตรกร โดยในปี 2552 – ปี 2555 ที่ผ่านมามีบริษัทฯมีอัตราการให้สินเชื่อเช่าซื้อ แก่กลุ่มลูกค้าบุคคลธรรมดาต่อกลุ่มลูกค้านิติบุคคล ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 99.00 : 1.00 ทั้งนี้เนื่องจากฐานลูกค้าหลักเป็นกลุ่มที่มีกระแสเงินสดรับที่ขึ้นอยู่กับผลผลิตทางการเกษตรเป็นหลัก ดังนั้นบริษัทฯจึงค่อนข้างให้ความสำคัญต่อกลไกในการควบคุมความเสี่ยงโดยกระบวนการพิจารณาการปล่อยสินเชื่อจะพิจารณาจากลูกค้าที่มีประวัติด้านการเงินดี มีฐานะการเงินน่าเชื่อถือ มีความสามารถในการผ่อนชำระได้ โดยผ่านเกณฑ์การให้คะแนนเครดิต (Credit Scoring) และการวิเคราะห์กระแสเงินสด (“Cash Flow Analysis”) ที่มีกลไกในการบริหารความเสี่ยงอย่างน่าเชื่อถือ

สำหรับปัจจัยในการกำหนดวงเงินการให้สินเชื่อ เงินคาวน และระยะเวลาในการผ่อนชำระต่างวานั้น จะขึ้นอยู่กับฐานะการเงินของลูกค้า ประเภท ยี่ห้อ รุ่น และราคาของเครื่องจักรกลการเกษตรเป็นหลัก ซึ่งโดยปกติบริษัทฯจะพิจารณาให้วงเงินสินเชื่อเฉลี่ยประมาณร้อยละ 60.00 – 70.00 ของมูลค่าเครื่องจักรกลการเกษตร โดยมีอายุเฉลี่ยของสัญญาเช่าซื้อประมาณ 36 เดือน และคิดอัตราดอกเบี้ยคงที่อ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ยของตลาดขณะนั้น

ทั้งนี้ หากจำแนกสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรตามประเภท พบว่า บริษัทฯได้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรหลัก ได้แก่ รถเกี่ยวข้าว รถแทรกเตอร์ รถพรวนดิน รถคืบไม้ รถคืบอ้อย เครื่องอบลดความชื้นเมล็ดพืช เป็นต้น

## ลักษณะลูกค้า

ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทจะเป็นกลุ่มลูกค้าเกษตร หรือผู้ประกอบการที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม หรืออาชีพที่มีความเกี่ยวข้องอื่นๆ ด้านการเกษตร ซึ่งมีการนำเครื่องจักรกลไปใช้ในการประกอบอาชีพ ทั้งนี้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถแยกได้ตามประเภทเครื่องจักรกลการเกษตรที่บริษัทดำเนิน โครงการสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตร ดังนี้

ประเภทสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตร	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
รถเกี่ยวนาข้าว	- เกษตรกรประเภทนาข้าว , ข้าวโพด , พืชประเภทถั่ว และพืชอื่นๆที่เครื่องจักรสามารถพัฒนาการทำงานในการเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ - ผู้ประกอบการที่ประกอบอาชีพกับนาข้าว และอาชีพอื่นๆที่เกี่ยวข้องเนื่องในการใช้เครื่องจักรเก็บเกี่ยวผลผลิต
รถแทรกเตอร์	- เกษตรกรทุกประเภท - ผู้ประกอบการรับจ้างบุกเบิกที่ดิน และเตรียมพื้นดินเพื่อทำการเกษตร
รถคืบไม้	- เกษตรกรประกอบอาชีพรับจ้างตัดไม้ต่างๆ - ผู้ประกอบการโรงรับซื้อไม้ / โรงสับไม้
รถคืบอ้อย	- เกษตรกรประเภทอ้อย - ผู้ประกอบการรับจ้างตัดอ้อย และบรรทุกอ้อย
เครื่องอบลดความชื้นเมล็ดพืช	- ผู้ประกอบการรับซื้อพืชผลการเกษตร
เอนกประสงค์	- ลูกค้าที่ต้องการใช้เครื่องจักรกลอื่นที่เกี่ยวข้องกับโครงการของบริษัทฯหรือเกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพด้านเกษตรอื่น - ลูกค้าเก่าของบริษัทที่ต้องการใช้เงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

ที่มา : บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)

## กลยุทธ์การแข่งขัน

### 1) กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างในการให้บริการ

บริษัทมีนโยบายในการพัฒนาการให้บริการทางการเงินให้มีความแตกต่างและหลากหลายให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง และครบวงจรเพื่อรักษาฐานลูกค้า ตลอดจนป้องกันไม่ให้เกิดคู่แข่งทางธุรกิจกับบริษัทฯ ในอนาคต โดยอาศัยความได้เปรียบจากการเป็นบริษัทที่ริเริ่มบุกเบิกเข้ามาในธุรกิจเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร จึงทำให้บริษัทมีความรู้ความเข้าใจถึงพฤติกรรมของลูกค้ากลุ่มเกษตรกร ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถพัฒนารูปแบบการให้บริการด้านการเงินให้ตรงต่อความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี โดยที่ผ่านมามีการพัฒนาด้านการให้บริการทางการเงินกับลูกค้าอย่างครบวงจรและต่อเนื่อง อาทิเช่น โครงการสินเชื่อเอนกประสงค์ สินเชื่อเพื่อการซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตร สินเชื่อเพื่อการซื้ออะไหล่ เป็นต้น

การบริการของบริษัทจะเป็นการบริการที่สะดวก รวดเร็ว และให้บริการกับลูกค้าถึงประตูบ้าน โดยเจ้าหน้าที่ของบริษัทจะเข้าไปพบลูกค้าอย่างรวดเร็ว ทันใจ และเป็นมิตรสนิทเหมือนญาติ สอดคล้องกับพฤติกรรมและลักษณะของลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและสะดวกสบาย ไม่ต้องเดินทางเข้ามาทำธุรกรรมทางการเงินอย่างเช่นสถาบันการเงินทั่วไป

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เปิดให้บริการ “จี แคปิตอลเซ็นเตอร์” เพื่อให้บริการข้อมูลสำหรับการประกอบอาชีพรถเกี่ยวขี้นวดข้าว โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย เช่น การบริการประสานงานติดต่อจัดหารถเกี่ยวขี้นวดข้าว การบริการประสานงานจัดหางานรับจ้าง การบริการให้คำปรึกษาแนะนำในการประกอบอาชีพ ตลอดจนการบริการประสานงานในการแก้ไขปัญหาต่างๆ ของลูกค้า เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีการบริการหลังการขาย โดยจะมีเจ้าหน้าที่ติดต่อสอบถามถึงสารทุกข์สุกดิบ ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพ เพื่อพยายามช่วยเหลือและหาแนวทางแก้ไขปัญหาในการประกอบอาชีพให้กับลูกค้าด้วย

## 2) กลยุทธ์การกระจายธุรกิจ

บริษัทฯ มีนโยบายในการกระจายประเภทสินค้าเครื่องจักรกลการเกษตรที่ดำเนินโครงการในปัจจุบัน ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ทำการศึกษาเครื่องจักรกลการเกษตรประเภทอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพการเพาะปลูกพืชต่างๆ ของเกษตรกรอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะเครื่องจักรกลการเกษตรที่เกี่ยวข้องกับพืชเศรษฐกิจของประเทศไทย เช่น ข้าว ข้าวโพด อ้อย มันสำปะหลัง ปาล์ม น้ำมัน และยางพารา เป็นต้น เพื่อจะทำให้การดำเนินกิจการของบริษัทฯ ไม่พึ่งพากับเครื่องจักรกลการเกษตรที่เกี่ยวข้องกับการเพาะปลูกพืชชนิดใดชนิดหนึ่งและยังเป็นการกระจายลูกค้าที่ร่วมดำเนินโครงการกับบริษัทฯ อีกทางหนึ่งด้วย

อย่างไรก็ตามการกระจายสินค้าเครื่องจักรกลการเกษตรประเภทต่างๆ ตลอดจนการกระจายลูกค้าที่ร่วมโครงการกับบริษัทฯ จะต้องวิเคราะห์และพิจารณาถึงปัจจัยต่างๆ เช่น

- ความสอดคล้องของแนวโน้มการเพาะปลูกพืชที่เป็นที่ต้องการของตลาดกับประเภทเครื่องจักรกลการเกษตร
- ประสิทธิภาพในการทำงานและศักยภาพในการสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรกับประเภทเครื่องจักรกลการเกษตร
- การวิเคราะห์ลูกค้าที่เข้าร่วมโครงการกับบริษัทฯ จะต้องมีการผลิตและ/หรือจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐาน ตอบสนองความต้องการ และมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไปของเกษตรกรผู้ใช้งานเครื่องจักรกลการเกษตร

## 3) กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด

บริษัทฯ ได้จัดให้มีการส่งเสริมการขายร่วมกับการจัดงานและการออกร้านกับลูกค้าของบริษัทฯ เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าและใช้บริการทางการเงินของบริษัทฯ ได้ง่ายขึ้น เช่น การมอบสลากออมสิน เครื่องเล่นตีวีดีพร้อมชุดโฮมเธียเตอร์ รถจักรยานยนต์ กรมธรรม์ประกันภัยจากอุบัติเหตุของเครื่องจักรกลการเกษตร การให้ระยะเวลาการปลอดดอกเบี้ย การทำนามบัตรเพื่อให้ลูกค้าติดต่องานรับจ้าง และการขยายระยะเวลาการผ่อนชำระให้กับลูกค้าเก่า เป็นต้น

จากข้อมูลการจัดทำการส่งเสริมการขายที่ผ่านมา การส่งเสริมการขายโดยการให้ระยะเวลาการปลอดดอกเบี้ยของบริษัทฯ นับว่าประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี เนื่องจากการส่งเสริมการขายดังกล่าวสามารถดึงดูดความสนใจของลูกค้าให้ใช้บริการด้านสินเชื่อของบริษัทฯ และสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า

บริษัทฯ มีนโยบายในการให้ส่วนลดการชำระค่างวดในอัตราร้อยละ 3.00 ต่อปี สำหรับลูกค้าที่ชำระค่างวดก่อนกำหนด นอกจากนี้บริษัทฯ ยังจัดให้มีของขวัญรางวัลใจให้กับลูกค้าที่ชำระค่างวดตรงตามกำหนดอีกด้วย

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงคิดและพัฒนาการส่งเสริมการขายให้มีความเหมาะสม สอดคล้อง และตอบสนองกับฤดูกาลในการจัดจำหน่ายสินค้าและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า เพื่อจะทำให้บริษัทฯ สามารถเพิ่มปริมาณลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการด้านสินเชื่ออย่างต่อเนื่องและเกิดการซื้อซ้ำในอนาคต

#### 4) กลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์

การดำเนินกลยุทธ์การประชาสัมพันธ์จะสามารถทำให้ลูกค้าเกิดความเข้าใจในการบริการด้านสินเชื่อของบริษัท นอกจากนี้ยังทำให้บริษัทสามารถขยายกลุ่มลูกค้าที่ยังไม่เคยใช้บริการ ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าใหม่ได้มากขึ้น และยังเป็นการรักษาฐานลูกค้าเก่าให้ทราบถึงบริการต่างๆของบริษัทอย่างต่อเนื่องและยาวนาน นอกจากนี้การดำเนินกลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์ยังเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กรอีกทางหนึ่งด้วย

อย่างไรก็ตาม การประชาสัมพันธ์ของบริษัทจะต้องดำเนินการให้ตรงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยบริษัทมีช่องทางการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ เช่น สื่อวิทยุท้องถิ่น วิทยุชุมชน การออกงานร่วมกับลูกค้า การลงโฆษณานิตยสาร การทำป้ายโฆษณา แผ่นพับ การส่งข้อความทางโทรศัพท์ การประชาสัมพันธ์ผ่านหน่วยงานราชการ เป็นต้น

#### 5) กลยุทธ์การเจาะกลุ่มลูกค้า

กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ที่ใช้บริการสินเชื่อของบริษัทฯจะมาจากการออกงานร่วมกับลูกค้าของบริษัทฯและจากกลุ่มลูกค้าเก่าของบริษัทฯจะอยู่ในพื้นที่เป้าหมายการจำหน่ายสินค้าของลูกค้าบริษัทฯซึ่งกลุ่มลูกค้าโดยส่วนใหญ่จะอยู่ในพื้นที่บริเวณภาคเหนือตอนบน-ตอนล่างและภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง จากการที่บริษัทฯได้ดำเนินธุรกิจมาถึง 9 ปี ประกอบกับบริษัทฯได้มีการศึกษาเครื่องจักรกลการเกษตรประเภทอื่น ๆ อย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯรู้จักกลุ่มเกษตรกรในพื้นที่ต่าง ๆ เพิ่มมากขึ้น และเข้าใจถึงพื้นที่การเพาะปลูกที่เป็นแหล่งสำคัญในแต่ละจังหวัดตามไปด้วย ซึ่งในบางพื้นที่มีการใช้เครื่องจักรกลการเกษตรประเภทเดียวกันแต่เป็นคนละยี่ห้อหรือในบางพื้นที่มีการเพาะปลูกเป็นจำนวนมากแต่ยังมีเครื่องจักรกลการเกษตรในพื้นที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการของเกษตรกร ดังนั้นจากข้อมูลดังกล่าวข้างต้น บริษัทฯจึงสามารถใช้กลยุทธ์การเจาะกลุ่มลูกค้าโดยการเพิ่มศูนย์บริการ เพื่อขยายฐานลูกค้ารายใหม่ให้มากขึ้น และยังทำให้บริษัทฯสามารถลดค่าใช้จ่ายในการเดินทางปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่อีกด้วย ทั้งนี้การพิจารณาการเพิ่มศูนย์บริการของบริษัทฯนั้น จะมีการพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ ประกอบ อาทิเช่น

- เป็นพื้นที่ซึ่งมีการทำการเกษตรเป็นจำนวนมาก และมีศักยภาพในการเพาะปลูกพืช
- เป็นพื้นที่ที่มีแนวโน้มความต้องการใช้เครื่องจักรกลการเกษตรเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง อันเนื่องมาจากกลุ่มลูกค้าเก่ามีความต้องการซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรใหม่มาเพื่อทดแทนของเดิมที่เก่า/ชำรุดจากการใช้งาน (ซื้อซ้ำ)
- เป็นพื้นที่ซึ่งมีเครื่องจักรกลการเกษตรไม่เพียงพอต่อความต้องการของเกษตรกร
- เป็นพื้นที่ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเกษตรกรรายใหม่ที่มีความต้องการซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรเพื่อมาประกอบอาชีพเพิ่มขึ้น
- เป็นพื้นที่ซึ่งอยู่ภายในรัศมีการให้บริการ
- เป็นพื้นที่เป้าหมายเพื่อใช้ในการเจาะตลาดใหม่ของลูกค้าบริษัทฯ

#### 6) กลยุทธ์การสร้างภาพลักษณ์องค์กร

การดำเนิน โครงการสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรของบริษัทฯตั้งแต่ปี 2549 เป็นต้นมา บริษัทฯได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากเกษตรกรที่ใช้บริการด้านสินเชื่อของบริษัทฯตลอดมา ซึ่งส่งผลให้บริษัทฯมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและไว้วางใจในหมู่เกษตรกร ตลอดจนผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรเพิ่มมากขึ้น โดยการสร้างภาพลักษณ์องค์กรเป็นสิ่งจำเป็นและจะต้องดำเนินการควบคู่ไปกับกลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อให้องค์กรเป็นที่เชื่อถือและยอมรับกับบุคคลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทฯได้มีการดำเนินกลยุทธ์ดังกล่าว อาทิเช่น การมอบรางวัลให้กับลูกค้าที่มีประวัติการผ่อนชำระที่ดี การอบรมความรู้เกี่ยวกับการทำธุรกิจรถเกี่ยวนาวดข้าวให้ประสบความสำเร็จ การประกวดบทความ “เจ้าแกร่งเกี่ยวข้าวมือ

อาชีพ” เพื่อให้ลูกค้าที่ประสบความสำเร็จได้นำเสนอถึงวิธีการในการประกอบอาชีพเพื่อเป็นแบบอย่างให้กับลูกค้ารายอื่น ๆ เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทฯยังร่วมบริจาคทุนทรัพย์และอุปกรณ์สิ่งของเครื่องใช้ที่จำเป็นให้กับสถาบันการศึกษา และโรงพยาบาล นอกจากนี้บริษัทฯยังให้การสนับสนุนกิจกรรมแก่เยาวชนเพื่อเป็นการต่อต้านยาเสพติดอีกด้วย

#### 7) กลยุทธ์การรักษาและสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

บริษัทฯได้เริ่มการให้บริการ “จี แคป คอลเซ็นเตอร์” เพื่อเป็นศูนย์ประสานงานและสร้างเครือข่ายผู้มีอาชีพเกี่ยวข้องกับเกษตรกร และให้บริการลูกค้าในด้านต่างๆ เช่น การประสานงานจัดหาวัตถุดิบ การประสานงานจัดหาพื้นที่รับจ้างเก็บเกี่ยว การประสานงานจัดหาบรรทุกลากจูง การให้บริการข้อมูลพื้นที่เพาะปลูกข้าว ตลอดจนการให้คำปรึกษาและแนะนำในการประกอบอาชีพรับจ้างเกี่ยวข้าว เป็นต้น โดยลูกค้าไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการใช้บริการของบริษัทฯ

ทั้งนี้การให้บริการ จี แคป คอลเซ็นเตอร์ ถือเป็นการต่อยอดในการให้บริการกับลูกค้า โดยการนำฐานข้อมูลลูกค้ามาพัฒนาอย่างเป็นระบบ เพื่อนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการให้บริการของบริษัทฯ ซึ่งการให้บริการดังกล่าวนับว่าเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทฯ กับลูกค้า นอกจากนี้ การให้บริการดังกล่าวนับว่าเป็นการสร้างจุดแข็งให้กับบริษัทฯอีกทางหนึ่งด้วย

#### 8) กลยุทธ์การรักษาและสร้างความสัมพันธ์กับคู่ค้า

การรักษาและสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทฯและคู่ค้านับว่ามีความสำคัญอย่างมาก เนื่องจากคู่ค้าของบริษัทฯมีส่วนร่วมในการผลักดันให้ลูกค้าตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรของบริษัทฯเนื่องจากพฤติกรรมของลูกค้ากลุ่มเกษตรกรในอดีตมักจะให้การยอมรับและเชื่อถือผู้ผลิตค่อนข้างมาก นอกจากนี้คู่ค้าของบริษัทฯยังให้ข้อมูลคำปรึกษาและให้คำแนะนำที่เกี่ยวข้องกับการบริการสินเชื่อของบริษัทฯให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าอีกทางหนึ่งด้วย ที่ผ่านมามีบริษัทฯได้จัดให้มีบริการเสริมด้านการเงินเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและความภักดีให้กับสินค้าของลูกค้า ตลอดจนจัดการประชุมหารือเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลต่างๆ และนำปัญหาที่เกิดจากการดำเนินงานมาร่วมกันพิจารณาปรับปรุงและแก้ไขอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการให้ความร่วมมือในการจัดทำกิจกรรมต่าง ๆ ของบริษัทคู่ค้าเป็นอย่างดี

#### 9) กลยุทธ์การหาข้อมูลทางการตลาด

ปัจจุบันข้อมูลทางการตลาดมีความสำคัญและมีบทบาทในการดำเนินการด้านการตลาดเป็นอย่างมาก โดยกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯค่อนข้างจะเป็นกลุ่มที่มีลักษณะเฉพาะตัวและเป็นเรื่องที่ยังไม่ค่อยมีหน่วยงานหรือสถาบันต่างๆ ทำการการศึกษาวิจัยพฤติกรรมด้านการตลาดกับกลุ่มเกษตรกรมากนัก บริษัทฯจึงจำเป็นต้องให้ความสำคัญเกี่ยวกับการหาข้อมูลทางการตลาด โดยบริษัทฯจะต้องหาข้อมูลทั้งทางตรงโดยการสอบถามจากลูกค้า และข้อมูลทางอ้อมโดยการสอบถามข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ตรงกับเกษตรกรเพื่อนำข้อมูลที่ได้มาทำการปรับปรุงและพัฒนาการให้บริการของบริษัทฯต่อไป

#### นโยบายด้านราคา

บริษัทฯมีนโยบายในการกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่ลูกค้า และในขณะเดียวกันบริษัทฯจะต้องมีกำไรและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่น โดยบริษัทฯจะพิจารณาแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยของตลาดเงินและผู้ประกอบการรายอื่นๆ ในธุรกิจเกี่ยวกับการเช่าซื้อและเช่าทางการเงินประกอบกับปัจจัยต่างๆ เพื่อที่บริษัทฯจะนำมากำหนดเงินค่างวดและค่างวดที่ลูกค้าต้องผ่อนชำระต่อไป ซึ่งปัจจัยดังกล่าวได้แก่

1. ต้นทุนดอกเบี้ยเงินกู้ของบริษัทฯในปัจจุบันและแนวโน้มอื่นที่จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนดังกล่าว เช่น สภาพเศรษฐกิจของประเทศ แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในตลาดเงิน มาตรการของหน่วยงานรัฐบาลที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นต้น
2. ต้นทุนการดำเนินงานของบริษัทฯ
3. คุณสมบัติของเครื่องจักรกลการเกษตรที่ใช้เป็นหลักประกันในการเช่าซื้อ ได้แก่ ประเภทและยี่ห้อของสินค้า สภาพของสินค้า และอายุการใช้งานของสินค้า
4. คุณสมบัติของผู้เช่าซื้อและผู้ค้ำประกัน

### ช่องทางการจัดจำหน่าย

ในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อของบริษัทฯนั้น ลูกค้าจะติดต่อเพื่อขอสินเชื่อเช่าซื้อได้ 3 ช่องทาง ได้แก่

1. ติดต่อผ่านผู้จำหน่ายสินค้าซึ่งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง ซึ่งผู้จำหน่ายสินค้าจะเป็นผู้ที่แนะนำลูกค้าให้แก่บริษัทฯ
2. ติดต่อผ่านเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯที่ประจำอยู่ที่ศูนย์บริการ ณ สำนักงานของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายสินค้า
3. ติดต่อบริษัทฯ โดยตรงผ่านสำนักงานใหญ่หรือผ่าน เว็บไซต์ ของบริษัทฯ

โดยที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้ให้บริการผ่านช่องทางที่ 1. และ 2. มากที่สุด โดยบริษัทฯ ยึดนโยบายที่จะประกอบธุรกิจในลักษณะประสานประโยชน์ร่วมกันทุกฝ่ายและมุ่งรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับพันธมิตรทางธุรกิจทุกราย จึงเป็นที่มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ จะยังคงสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างราบรื่นและการสร้างสายสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรทุกรายของบริษัทฯ

สำหรับจำนวนสำนักงานที่เปิดบริการ ณ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทฯ มีสำนักงานใหญ่จำนวน 1 แห่ง และมีศูนย์บริการซึ่งมีพนักงานประจำอยู่ที่เดียวกับผู้จำหน่ายสินค้าจำนวน 4 แห่ง ที่ จังหวัดพิษณุโลก ฉะเชิงเทรา ขอนแก่น สุรินทร์ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่ใช้บริการ

### ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

#### รายได้

รายได้ของบริษัทฯ ประกอบด้วย รายได้จากสิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญาเช่าซื้อทรัพย์สิน ส่วนลดรับจากการขาย รายได้ค่าปรับล่าช้า และรายได้อื่น รายได้รวมของบริษัทฯ สำหรับปี 2553 - 2555 มีจำนวน 102.24 ล้านบาท 108.31 ล้านบาท และ 141.01 ล้านบาท ตามลำดับ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.94 และ ร้อยละ 30.19 ตามลำดับ รายได้จากสิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญาเช่าซื้อทรัพย์สินถือเป็นรายได้หลักของบริษัทฯ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 92.91 ร้อยละ 90.50 และร้อยละ 91.02 ของรายได้ทั้งหมดในปี 2553 - 2555 ตามลำดับ

### รายได้จากสิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญาเช่าซื้อทรัพย์สิน

รายได้จากสิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญาเช่าซื้อทรัพย์สิน ในปี 2553 – 2555 มีจำนวน 94.99 ล้านบาท 98.02 ล้านบาท 128.35 ล้านบาทตามลำดับ รายได้จากสิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญาเช่าซื้อ ปี 2554 มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.19 จากปี 2553 เนื่องมาจากปัญหาอุทกภัย จึงทำให้ลูกค้าชะลอการซื้อสินค้า

รายได้จากสิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญาเช่าซื้อ ปี 2555 มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นจากปี 2554 ร้อยละ 30.94 เป็นผลมาจากการที่ลูกค้าชะลอการซื้อสินค้าจากปัญหาอุทกภัย แล้วมาเริ่มสั่งซื้อและรับสินค้าในตั้งแต่ไตรมาส 1 ปี 2555 เห็นได้จากจำนวนสัญญาในการปล่อยสินเชื่อรถจักรยานยนต์ของปี 2555 ที่เท่ากับ 324 สัญญา เพิ่มขึ้นจำนวน 110 สัญญาจากปี 2554 ที่ 214 สัญญา หรือคิดเป็นอัตราส่วนที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 33.33

### ส่วนลดรับจากการขาย

ส่วนลดรับจากการขายเป็นส่วนลดเงินสดที่ผู้ผลิตจำหน่ายสินค้าบางประเภท ให้ส่วนลดเงินสดกับบริษัทฯ ซึ่งผู้ผลิตจำหน่ายสินค้ามีการปรับตามสถานการณ์ จากปัจจัยด้านต้นทุนการผลิตและการแข่งขันของผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้า โดยในปี 2553 - 2555 บริษัทฯ มีรายได้จากส่วนลดรับจากการส่งเสริมการขาย จำนวน 0.87 ล้านบาท 0.59 ล้านบาท และ 0.58 ตามลำดับ

### รายได้จากค่าปรับล่าช้า

รายได้จากค่าปรับล่าช้า คิดจากลูกหนี้ที่ค้างชำระมากกว่า 30 วันขึ้นไปนับจากวันครบกำหนด ในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.25 ต่อเดือนของค่างวดที่ค้างชำระรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม นับตั้งแต่วันครบกำหนด (คำนวณค่าปรับเป็นวัน) ที่ผ่านมา กรณีที่บริษัทฯ มีรายได้ค่าปรับล่าช้าเพิ่มขึ้น แสดงให้เห็นว่า บริษัทฯ มีการติดตามหนี้สินอย่างมีประสิทธิภาพและคุณภาพลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อจะดีขึ้น สำหรับปี 2553 - 2555 รายได้จากค่าปรับล่าช้ามีจำนวน 6.11 ล้านบาท 9.30 ล้านบาท และ 11.08 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนของรายได้จากสิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญาเช่าซื้อเท่ากับ ร้อยละ 6.43 ร้อยละ 9.49 และร้อยละ 8.64 ตามลำดับ

ในปี 2554 รายได้จากค่าปรับล่าช้าเพิ่มขึ้นจากปี 2553 จำนวน 3.19 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 52.11 ซึ่งเกิดจากปัญหาน้ำท่วมพื้นที่เพาะปลูกข้าวและการระบาดของแมลงศัตรูพืช ส่งผลให้พื้นที่เก็บเกี่ยวผลผลิตมีจำนวนที่ลดลงซึ่งทำให้ลูกหนี้บางรายมีพื้นที่เก็บเกี่ยวข้าวไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้ ดังนั้นลูกหนี้กลุ่มดังกล่าวจึงมีการทยอยชำระค่างวดเป็นบางส่วน และไม่สามารถชำระค่างวดได้ทันกำหนดจึงทำให้บริษัทฯ มีรายได้ค่าปรับล่าช้าเพิ่มขึ้น

สำหรับปี 2555 บริษัทฯ มีรายได้จากค่าปรับล่าช้าเพิ่มขึ้นจากปี 2554 จำนวน 1.78 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 19.19 ซึ่งเกิดจากปัญหาน้ำท่วมพื้นที่เพาะปลูกข้าวจากช่วงปลายปี 2554 ทำให้พื้นที่เพาะปลูกได้รับความเสียหายซึ่งทำให้ลูกหนี้มีรายได้จากการรับจ้างเกี่ยวข้าวที่ลดลง โดยลูกหนี้กลุ่มดังกล่าวจะมีการทยอยชำระค่างวดเป็นบางส่วน และไม่สามารถชำระค่างวดได้ทันกำหนดจึงทำให้บริษัทฯ มีรายได้ค่าปรับล่าช้าเพิ่มขึ้น

### รายได้อื่น

รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้ค่าธรรมเนียมประกันภัย ดอกเบี้ยรับ รายได้ค่าธรรมเนียมในการติดตามทวงถาม รายได้ค่าธรรมเนียมในการเปลี่ยนสัญญา และรายได้ค่าธรรมเนียมในการขอใช้สินเชื่อเนกประสงค์ ในปี 2553– 2555 บริษัทฯ มีรายได้อื่น จำนวน 0.26 ล้านบาท 0.41 ล้านบาทและ 1.00 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 0.26 ร้อยละ 0.37 และร้อยละ 0.71 ของรายได้รวม ตามลำดับ ในปี 2554 รายได้อื่นเพิ่มขึ้นจากปี 2553 จำนวน 0.14 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 55.25 เนื่องจากรายได้ค่าธรรมเนียมจากการขอใช้สินเชื่อเนกประสงค์เพิ่มขึ้น



สำหรับปี 2555 บริษัทมีรายได้เพิ่มขึ้นจากปี 2554 คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 147.34 ซึ่งส่วนที่เพิ่มขึ้นหลักมาจากกำไรจากการขายยานพาหนะ จำนวน 0.35 ล้านบาท

#### ค่าใช้จ่าย

ค่าใช้จ่ายของบริษัทฯ ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในการขาย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ค่าตอบแทนผู้บริหาร และหนี้สงสัยจะสูญ ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

##### ค่าใช้จ่ายในการขาย

ค่าใช้จ่ายในการขายของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรฝ่ายขาย ได้แก่ เงินเดือน โบนัส เบี้ยเลี้ยง ค่าเบี้ยขยัน ค่าอาหาร ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ค่าส่งเสริมการขาย ค่าตรวจสอบประวัติลูกค้า เป็นต้น

ค่าใช้จ่ายในการขายสำหรับปี 2553 – 2555 เท่ากับ 4.01 ล้านบาท 7.15 ล้านบาท และ 7.21 ล้านบาท ตามลำดับ โดยคิดเป็น ร้อยละ 3.92 ร้อยละ 6.60 และร้อยละ 5.12 ของรายได้รวมตามลำดับ ค่าใช้จ่ายในการขายสำหรับปี 2554 เพิ่มขึ้นจากปี 2553 จำนวน 3.14 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 78.34 การเพิ่มขึ้นดังกล่าวส่วนหนึ่งมาจากค่าส่งเสริมการขายที่เพิ่มขึ้น และการจัดประเภทรายการค่าใช้จ่ายของผู้บริหารที่เกี่ยวข้องกับการขายไปเป็นค่าตอบแทนผู้บริหารที่มีจำนวนเพิ่มขึ้นจากการจัดกลุ่มผู้บริหารใหม่

ค่าใช้จ่ายในการขายสำหรับปี 2555 เท่ากับ 7.21 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.12 ของรายได้รวม เพิ่มขึ้นจากปี 2554 จำนวน 0.06 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.87 โดยค่าใช้จ่ายในการขายที่เพิ่มขึ้นส่วนใหญ่ เป็นค่าใช้จ่ายด้านพนักงานฝ่ายขาย ได้แก่ เงินเดือน โบนัส เบี้ยเลี้ยง ค่าใช้จ่ายในการเดินทางและยานพาหนะ

##### ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหาร ส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายบุคลากรฝ่ายบริหาร เช่น เงินเดือน โบนัส เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ค่าเช่าและค่าบริการ ค่าเสื่อมราคา ค่าสาธารณูปโภค ค่าน้ำมัน ค่าธรรมเนียม ค่าที่ปรึกษาทางการตลาด เป็นต้น

ค่าใช้จ่ายในการบริหารสำหรับปี 2554 เท่ากับ 23.71 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 21.89 ของรายได้รวม ลดลงจากปี 2553 จำนวน 0.31 ล้านบาทหรือลดลงร้อยละ 1.30 ค่าใช้จ่ายในการบริหารที่สำคัญประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายพนักงาน จำนวน 10.96 ล้านบาท ซึ่งรวมค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ของพนักงานตามมาตรฐานการบัญชี เรื่อง ผลประโยชน์พนักงานที่เริ่มมีผลบังคับใช้ใน ปี 2554 เป็นปีแรก จำนวน 3.82 ล้านบาท ค่าเช่าและค่าบริการส่วนกลาง จำนวน 4.56 ล้านบาท ได้แก่ ค่าเช่ารถทรัพย์สิน จำนวน 1.15 ล้านบาท ค่าเช่าอาคาร จำนวน 1.47 ล้านบาท ค่าบริการส่วนกลางอาคารสำนักงาน จำนวน 1.93 ล้านบาท เป็นต้น โดยค่าใช้จ่ายหลักที่ลดลงได้แก่ ค่าใช้จ่ายพนักงาน เช่น เงินเดือน โบนัส เงินสมทบกองทุนประกันสังคม ค่าเช่าอาคาร ค่าบริการส่วนกลางอาคารสำนักงาน ค่าตรวจสอบบัญชี เป็นต้น

ค่าใช้จ่ายในการบริหารสำหรับปี 2555 เท่ากับ 25.86 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 18.34 ของรายได้รวม เพิ่มขึ้นจากปี 2554 จำนวน 2.15 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 9.08 โดยค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นได้แก่ ค่าใช้จ่ายในการบริหารที่สำคัญประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายพนักงาน จำนวน 6.69 ล้านบาท ค่าเช่าอาคาร จำนวน 1.52 ล้านบาท ค่าบริการส่วนกลางอาคารสำนักงาน จำนวน 1.02 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ จำนวน 0.27 ล้านบาท และผลตอบแทนพนักงาน จำนวน 0.14 ล้านบาท ที่เป็นค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นจากการขยายธุรกิจตามปกติ

##### ค่าตอบแทนผู้บริหาร

ค่าตอบแทนผู้บริหารสำหรับปี 2553 – 2555 เท่ากับ 15.64 ล้านบาท 19.07 ล้านบาทและ 14.88 ล้านบาทตามลำดับ โดยผู้บริหารในปี 2553 และปี 2554 มีจำนวนผู้บริหารมากกว่าในปี 2555 ตามนियามการจัดกลุ่มผู้บริหาร ซึ่งเป็นค่าตอบแทนในรูปแบบเงินเดือน โบนัส และค่าสวัสดิการอื่น

สำหรับค่าตอบแทนผู้บริหารในปี 2554 เพิ่มขึ้นจากปี 2553 จำนวน 3.43 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 21.94 ส่วนที่เพิ่มขึ้นหลักเป็นผลจากการจ่ายค่าตอบแทนจากการเกษียณอายุให้กับผู้บริหารที่เกษียณอายุ และการจ่ายโบนัสซึ่งเป็นไปตามปกติของธุรกิจ

สำหรับค่าตอบแทนผู้บริหารในปี 2555 ลดลงจากค่าตอบแทนผู้บริหารในปี 2554 เนื่องจากจำนวนผู้บริหารของบริษัทลดลงตามการจัดกลุ่มผู้บริหาร และค่าตอบแทนผู้บริหารของปี 2555 ลดลงเมื่อเทียบกับค่าตอบแทนผู้บริหารของปี 2554 ที่จัดกลุ่มใหม่ โดยค่าตอบแทนผู้บริหารในปี 2554 ที่จัดกลุ่มใหม่จะเท่ากับ 15.99 ล้านบาท ซึ่งการลดลงดังกล่าวเป็นผลจากการจ่ายค่าตอบแทนจากการเกษียณอายุ จำนวน 2.20 ล้านบาท แต่อย่างไรก็ตาม ในปี 2555 บริษัทฯ มีการปรับขึ้นเงินเดือนและจ่ายโบนัสให้กับผู้บริหารของบริษัทตามปกติธุรกิจ

### ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ ในปี 2553 - 2555 มีจำนวนเท่ากับ 19.92 ล้านบาท 24.35 ล้านบาทและ 33.25 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราที่เพิ่มขึ้นในปี 2554 และ 2555 ร้อยละ 22.20 ร้อยละ 36.56 ตามลำดับ โดยต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ เพิ่มขึ้น เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของยอดเงินกู้จากสถาบันการเงิน และอัตราดอกเบี้ย MLR ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

สำหรับ ปี 2555 บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงิน เท่ากับ 33.25 ล้านบาทปรับเพิ่มขึ้น 8.90 ล้านบาทจากปี 2554 เนื่องจากบริษัทฯ มีความต้องการแหล่งเงินกู้เพิ่มขึ้น ตามปริมาณสินเชื่อที่เพิ่มขึ้น ดังนั้นในปี 2555 บริษัทฯ จึงออกตั๋วแลกเงินเพิ่มขึ้นจำนวน 210 ล้านบาท ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงร้อยละ 6.59 – 6.85 ต่อปี โดยมีระยะเวลาของตั๋วแลกเงิน 90 – 270 วัน

### กำไรสุทธิ

กำไรสุทธิของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2553 - 2555 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ 15.84 ล้านบาท 16.64 ล้านบาทและ 32.64 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 15.49 ร้อยละ 15.36 และร้อยละ 23.15 ของรายได้รวมตามลำดับ บริษัทฯ มีอัตรากำไรเติบโตของกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ในปี 2554 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นจากปี 2553 คิดเป็นร้อยละ 5.07 เนื่องจากการขยายตัวของสินเชื่อของบริษัทฯ ประกอบกับบริษัทฯ ได้นำมาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 12 เรื่อง ภาษีเงินได้ นำมาปฏิบัติก่อนวันที่มีผลบังคับใช้ และได้ปรับย้อนหลังงบการเงินที่นำมาแสดงเปรียบเทียบไว้ โดยเสมือนหนึ่งว่า บริษัทฯ รับรู้ผลกระทบทางภาษีเป็นสินทรัพย์หรือหนี้สิน ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีมาโดยตลอด จึงทำให้บริษัทฯ มีกำไรสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2554 เพิ่มขึ้นจากเดิมจำนวน 2.29 ล้านบาทด้วย

สำหรับปี 2555 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ เท่ากับ 32.64 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2554 จำนวน 16.00 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 96.13 ซึ่งเป็นผลจากการขยายตัวของสินเชื่อของบริษัทฯ ทำให้รายได้จากสิทธิเรียกร้องภาษีได้ สัญญาเช่าซื้อเพิ่มขึ้น และอัตรากำไรเงินได้นับต้นทุนที่ปรับลดลง จากอัตราร้อยละ 30 เป็นอัตราร้อยละ 23

### สินทรัพย์รวม

สินทรัพย์ของบริษัทฯ ประกอบด้วย 1) สินทรัพย์หมุนเวียน ได้แก่ เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี ลูกหนี้ระหว่างการค้าดำเนินการทางกฎหมาย มีหลักประกัน - สุทธิ และลูกหนี้อื่น 2) สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ได้แก่ ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่า 1 ปี ลูกหนี้ระหว่างการค้าดำเนินการทางกฎหมาย อุปกรณ์ สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี และสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น

สินทรัพย์รวมของบริษัทฯ ณ สิ้นปี 2553 - 2555 เท่ากับ 497.82 ล้านบาท 578.16 ล้านบาทและ 737.06 ล้านบาท ตามลำดับ โดยสินทรัพย์รวมของบริษัทฯ ณ สิ้นปี 2554 เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2553 จำนวน 80.34 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ

16.14 โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ ได้แก่ การเพิ่มขึ้นของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ จำนวน 71.92 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 14.88 ตามการขยายตัวของสินเชื่อของบริษัทฯ

สำหรับสินทรัพย์รวมของบริษัทฯ ณ สิ้นปี 2555 เท่ากับ 737.06 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากสินทรัพย์รวม ณ สิ้นปี 2554 จำนวน 158.90 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 27.48 โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ ได้แก่ การเพิ่มขึ้นของลูกหนี้เช่าซื้อ จำนวน 148.80 ล้านบาท กับอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 26.80 ตามการขยายตัวในการปล่อยสินเชื่อของบริษัทฯ

#### **ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ**

ณ สิ้นปี 2553 - 2555 บริษัทฯ มีลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ- สุทธิ จำนวน 483.28 ล้านบาท 555.19 ล้านบาทและ 703.99 ล้านบาทตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนเมื่อเทียบกับสินทรัพย์รวมเท่ากับร้อยละ ร้อยละ 97.08 ร้อยละ 96.03 และร้อยละ 95.51 ตามลำดับ โดยลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ แสดงในมูลค่าตามสัญญาหักด้วยดอกเบี้ยที่ยังไม่รับรู้เป็นรายได้ และค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ โดยสินทรัพย์ดังกล่าวจัดว่าเป็นสินทรัพย์หลักของบริษัทฯ

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อในปี 2554 มีมูลค่าใกล้เคียงกับยอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อในปี 2553 สำหรับปี 2555 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อเพิ่มขึ้นจากปี 2554 คิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 26.80 ตามการขยายตัวในการปล่อยสินเชื่อ และสอดคล้องกับรายได้สิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญาเช่าซื้อที่เพิ่มขึ้น ซึ่งการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ ส่วนหนึ่งมีสาเหตุมาจากตลาดเครื่องจักรกลเกษตรที่ยังมีความต้องการอยู่มาก ประกอบกับการที่บริษัทฯ ทำการตลาดโดยการขยายพื้นที่ให้ครอบคลุมมากขึ้น ทำให้บริษัทฯ สามารถปล่อยสินเชื่อได้เพิ่มขึ้น

#### **ลูกหนี้ระหว่างการดำเนินการทางกฎหมาย มีหลักประกัน - สุทธิ**

ลูกหนี้ระหว่างการดำเนินการทางกฎหมาย มีหลักประกัน - สุทธิ คือ ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่ได้ยกเลิกสัญญาแล้ว หักจากรายได้จากสิทธิเรียกร้องตามสัญญาเช่าซื้อที่ยังไม่ถือเป็นรายได้ ณ วันยกเลิกสัญญา และได้หักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ โดย ณ สิ้นปี 2553 - 2555 ลูกหนี้ระหว่างการดำเนินการทางกฎหมาย มีหลักประกัน มีมูลค่าสุทธิ 0.63 ล้านบาท 1.32 ล้านบาท และ 3.83 ล้านบาท หรือคิดเป็น ร้อยละ 0.13 ร้อยละ 0.23 และร้อยละ 0.52 ของสินทรัพย์รวมตามลำดับ ในปี 2554 ลูกหนี้ระหว่างการดำเนินการทางกฎหมาย มีหลักประกัน - สุทธิเพิ่มขึ้นจากปี 2553 มูลค่า 0.69 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 109.10 เนื่องจากรถเกี่ยววูดข้าว หรือ หลักประกันที่ยึดมาจากลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น

สำหรับ ปี 2555 ลูกหนี้ระหว่างการดำเนินการทางกฎหมาย มีหลักประกัน มีมูลค่าสุทธิ 3.83 ล้านบาท หรือคิดเป็น ร้อยละ 0.52 ของสินทรัพย์รวม เพิ่มขึ้นจากปี 2554 จำนวน 2.51 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 189.53 โดยหลักประกันดังกล่าว เป็นรถเกี่ยววูดข้าว จำนวน 6 คัน และรถพรวนดิน จำนวน 1 คัน

#### **ลูกหนี้ระหว่างการดำเนินการทางกฎหมาย - สุทธิ**

ลูกหนี้ระหว่างการดำเนินการทางกฎหมาย - สุทธิ คือ ลูกหนี้ที่บริษัทได้ดำเนินการฟ้องเรียกค่าเสียหายเพิ่มเติม เนื่องจากหลักประกันที่จำหน่ายแล้วไม่เพียงพอต่อมูลหนี้ของลูกหนี้รายนั้นๆ โดย ณ สิ้นปี 2553 - 2555 ลูกหนี้ระหว่างการดำเนินการทางกฎหมาย - สุทธิ มีมูลค่า 0.38 ล้านบาท 0.30 ล้านบาทและ 0.41 ล้านบาทตามลำดับ

### **โครงสร้างเงินทุน**

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2553 - 2555 เท่ากับ 4.12 เท่า 4.59 เท่า และ 4.73 เท่าตามลำดับ อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ปรับเพิ่มขึ้นตั้งแต่ปี 2554 - 2555 เป็นผลมาจากบริษัทมีเงินกู้ยืมเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับการเติบโตของสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากที่บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนแก่ประชาชนทั่วไปในครั้งนี้แล้วเสร็จ บริษัทฯจะมีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลง

## หนี้สิน

หนี้สินรวมของบริษัทในปี 2553 – 2555 เท่ากับ 400.52 ล้านบาท 474.72 ล้านบาทและ 608.49 ล้านบาทตามลำดับ ในปี 2554 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมเพิ่มขึ้นจากปี 2553 จำนวน 74.20 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 18.53 ล้านบาท เนื่องจากมีเงินกู้ยืมหมุนเวียนระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น จำนวน 220.86 ล้านบาท สำหรับปี 2555 บริษัทมีหนี้สินรวมเพิ่มขึ้นจำนวน 133.76 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 28.18 เนื่องจากบริษัทมีเงินกู้ยืมหมุนเวียนระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นมูลค่า 221.45 ล้านบาท

## ส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 - 2555 เท่ากับ 97.30 ล้านบาท 103.44 ล้านบาทและ 128.58 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นการเพิ่มขึ้น ร้อยละ 6.31 และร้อยละ 24.30 ตามลำดับ โดยสาเหตุที่ทำให้ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นในทุกๆ ปีนั้น มาจากกำไรสุทธิจากการดำเนินงานซึ่งมากกว่าเงินปันผลจ่ายที่จ่าย ซึ่งบริษัทฯ มีอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น ในปี 2553 - 2555 เท่ากับ ร้อยละ 16.87 ร้อยละ 16.58 และร้อยละ 28.13 ตามลำดับ สำหรับปี 2555 อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นที่ปรับเพิ่มขึ้นมาก เป็นผลจากกำไรสุทธิที่เพิ่มขึ้นจากทั้งผลการดำเนินงานที่ดีขึ้น นอกจากนี้บริษัทฯ มีอัตราการจ่ายเงินปันผล ในปี 2553 – 2555 เท่ากับร้อยละ 75.76 ร้อยละ 81.12 และร้อยละ 57.45 ตามลำดับ

## ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ มีปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญ ดังต่อไปนี้

### ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

#### 1.1 ความเสี่ยงด้านการตลาดและการแข่งขัน

ถึงแม้ธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร เป็นธุรกิจที่มีภาวะการแข่งขันไม่รุนแรงเท่ากับธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์ แต่เนื่องจากธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรไม่ได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย เช่นเดียวกับธนาคารและบริษัทเงินทุน และไม่จำเป็นต้องใช้เงินทุนจำนวนมากนัก จึงอาจทำให้เกิดความเสี่ยงจากการที่มีคู่แข่งรายใหม่เข้ามาดำเนินธุรกิจแข่งขันได้ในอนาคต อย่างไรก็ตาม จากการที่ลูกค้าหลักเป็นกลุ่มเกษตรกร จึงทำให้ธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความชำนาญเฉพาะด้าน ที่ต้องเข้าถึงและเข้าใจลูกค้าในการที่จะกำหนด หลักเกณฑ์ในการพิจารณาสินเชื่อ การกำหนดวงระยะเวลาการผ่อนชำระให้สอดคล้องเหมาะสมกับอายุการใช้งานของเครื่องจักรและฤดูกาลเกี่ยวเกี่ยวผลผลิต ซึ่งเป็นแหล่งเงินในการชำระหนี้ของเกษตรกร เป็นต้น ดังนั้นการให้สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรจึงเป็นอุปสรรคต่อสถาบันการเงินขนาดใหญ่ที่จะเข้ามาทำตลาดเนื่องจากถูกจำกัดด้วยนโยบาย นอกจากนี้จากการที่บริษัทฯ มีประสบการณ์อยู่ในธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร มาเป็นเวลายาวนานกว่า 9 ปีทำให้บริษัทฯ มีระบบฐานข้อมูลลูกค้าซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนมีความรู้และประสบการณ์อันจะช่วยให้บริษัทฯ สามารถพิจารณาสินเชื่อได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ประกอบกับการทำการตลาดผ่านเครือข่ายของลูกค้าและเครือข่ายของพันธมิตรทางธุรกิจ จากเหตุผลดังกล่าวจึงทำให้บริษัทฯ มีความได้เปรียบผู้ประกอบการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรรายอื่นที่จะเข้ามาในอนาคต

## 1.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

เนื่องจากธุรกิจหลักของบริษัทฯเป็นธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร ซึ่งรายได้หลักของบริษัทฯจึงมาจากส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ยของสินเชื่อเช่าซื้อที่บริษัทฯ กำหนดเป็นอัตราที่แน่นอน กับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของบริษัทฯที่ได้รับจากสถาบันการเงิน ซึ่งเป็นอัตราลอยตัว ดังนั้นบริษัทฯจึงมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย โดยในกรณีที่อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ปรับตัวสูงขึ้นในระยะยาวจะส่งผลให้ต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯปรับตัวสูงขึ้นเนื่องจากอัตราดอกเบี้ยเช่าซื้อของบริษัทฯถูกกำหนดให้คงที่ตลอดอายุสัญญาเช่าซื้อ ดังนั้นแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของต้นทุนทางการเงินย่อมส่งผลให้ส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยของบริษัทฯลดลงได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯได้มีนโยบายในการจัดกระแสเงินสดรับ (เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน) และกระแสเงินสดจ่าย (สินเชื่อเช่าซื้อ) อย่างระมัดระวังเป็นประจำ นอกจากนี้สัญญาเช่าซื้อคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 มีอายุลูกหนี้ปกติเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักคงเหลือประมาณ 0.94 ปี บริษัทฯจึงมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในระยะเวลาเฉลี่ยเพียงประมาณ 1 ปี อย่างไรก็ตาม บริษัทฯสามารถลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้จากการทำสัญญาเช่าซื้อใหม่ ซึ่งจะมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่เพื่อให้สอดคล้องกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในขณะนั้นได้จึงช่วยลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยได้ในระดับหนึ่ง ในขณะเดียวกันหากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้มีแนวโน้มที่ลดลง ก็จะส่งผลให้บริษัทฯ มีรายได้ที่เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน

## 1.3 ความเสี่ยงจากการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรที่ยืดคืนมา

ในกรณีที่ลูกหนี้ผิดนัดชำระหนี้เกินวันครบกำหนดชำระ บริษัทฯจะดำเนินการส่งหนังสือแจ้งเตือนพร้อมคำปรับให้แก่ลูกหนี้ ขณะเดียวกันจะดำเนินการแจ้งเรื่องให้ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ติดต่อเข้าพบลูกหนี้เพื่อเจรจาหาแนวทางแก้ไข แต่หากไม่สามารถดำเนินการแก้ไขได้จึงจะเจรจาเพื่อให้ลูกหนี้ส่งมอบเครื่องจักรกลการเกษตรคืน โดยลูกหนี้จะต้องลงลายมือชื่อในเอกสาร “ส่งมอบทรัพย์สินที่เช่าซื้อ” ให้กับบริษัทฯเพื่อเป็นหลักฐานว่ารับทราบ ทั้งนี้ในใบส่งมอบเครื่องจักรกลการเกษตรที่เช่าซื้อจะระบุว่าลูกหนี้ประสงค์จะไถ่ถอนรถคืนภายในกำหนดระยะเวลา 30วันหรือมีความประสงค์ให้ขายทอดตลาด ซึ่งลูกหนี้จะต้องระบุสาเหตุที่ต้องคืนรถ หลังจากนั้นบริษัทฯจึงนำรถกลับไปที่โรงงานของผู้ผลิตเพื่อรอการดำเนินการขายทอดตลาด ซึ่งหากเลขระยะเวลาการไถ่ถอนแล้ว บริษัทฯจะดำเนินการประกาศขายทอดตลาดให้กับผู้ที่สนใจที่ติดต่อขอซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรดังกล่าว แต่หากไม่มีผู้สนใจติดต่อขอซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรดังกล่าว บริษัทฯจะดำเนินการขายคืนเครื่องจักรกลการเกษตรนั้นให้กับผู้ผลิตสินค้าต่อไป ดังนั้น บริษัทฯจะมีความเสี่ยงจากกรณีการขายเครื่องจักรกลการเกษตรที่ยืดคืนมาต่ำกว่ามูลค่าของลูกหนี้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯสามารถเรียกร้องหนี้ส่วนที่เหลือจากลูกหนี้และ/หรือผู้ค้ำประกันได้ ในกรณีที่บริษัทฯไม่สามารถเรียกร้องหนี้ส่วนที่เหลือได้ บริษัทฯจะรับรู้ผลขาดทุนจากการจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรที่ยืดคืนมา โดยผลกำไรหรือขาดทุนดังกล่าวขึ้นอยู่กับสภาพ อายุการใช้งาน และความนิยมของเครื่องจักรกลการเกษตร อย่างไรก็ตาม จากนโยบายในการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญที่ตั้งไว้อย่างเพียงพอ (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 หัวข้อที่ 5 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ) สามารถลดความเสี่ยงจากผลขาดทุนที่อาจจะเกิดขึ้นได้

ทั้งนี้จากการที่ฐานลูกค้าหลักของบริษัทฯเป็นกลุ่มเกษตรกร ซึ่งเป็นกลุ่มที่ค่อนข้างมีความซื่อตรงในการชำระเงินกู้ยืม จึงทำให้ความเสียหายที่เกิดจากการผิดนัดชำระก่อนข้างต่ำ โดยสถิติในอดีตตั้งแต่ปี 2550 – ปี 2555 ที่ผ่านมามีพบว่า ในกรณีที่เกิดความเสียหายจนก่อให้เกิดการยึดทรัพย์สินจำนวนทั้งสิ้น 77 รายนั้น มีจำนวน 67 รายที่บริษัทฯ ได้ติดต่อและลูกค้าได้นำหลักประกันมาคืนหรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 87.00 จากจำนวนลูกหนี้ที่เกิดการยึดทรัพย์สิน ในขณะที่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ความเสียหายซึ่งเกิดจากส่วนต่างระหว่างยอดลูกหนี้สุทธิกับราคาขายสะสมมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 1.37 ต่อมูลค่ายอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ สะท้อนให้เห็นถึงพฤติกรรมของลูกค้าที่มีความซื่อตรงได้ในระดับหนึ่ง

ตารางแสดงความเสียหายที่คาดว่าจะเกิดต่อยอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่เกิดขึ้นในกรณีที่เกิดการยึดทรัพย์  
ตั้งแต่ปี 2550 – ปี 2555

ปี	ประจำปี		สะสม		ยอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ ในแต่ละปี (ล้านบาท)	ความเสียหายที่คาดว่าจะเกิดต่อ ยอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่ เกิดขึ้นในแต่ละปี (ร้อยละ)
	จำนวนราย	ล้านบาท	จำนวนราย	ล้านบาท		
2550	1	1.20	1	1.20	194.81	0.62
2551	19	9.56	20	10.76	262.91	3.64
2552	13	3.78	33	14.54	384.90	0.98
2553	10	0.82	43	15.36	348.65	0.24
2554	13	6.70	56	22.06	446.93	1.50
2555	21	9.07	77	31.13	660.94	1.37

ที่มา : บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีฐานข้อมูลเพื่อติดต่อกับลูกค้าหรือผู้ที่มีความสนใจซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรที่ผ่านการใช้งานแล้ว (มือสอง) สำหรับใช้เป็นช่องทางในการจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรที่ได้จากการยึดมาอีกช่องทางหนึ่ง

#### 1.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะ

การปล่อยสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรนั้น จำเป็นที่จะต้องอาศัยเจ้าหน้าที่สินเชื่อที่มีความชำนาญ และประสบการณ์ในการทำความเข้าใจสภาพธุรกิจเกษตรกรรม ตลอดจนลูกค้ากลุ่มเป้าหมายซึ่งมีลักษณะเฉพาะที่แตกต่างจากกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้จากเงินเดือนประจำ ดังนั้นหากบริษัทฯ สูญเสียบุคลากรดังกล่าวไปอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทฯ ในระยะสั้นได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้จัดทำระบบการทำงานที่มีคู่มือการปฏิบัติงานที่ชัดเจน เพื่อให้เจ้าหน้าที่สินเชื่อปฏิบัติตามได้เป็นมาตรฐานเดียวกัน และเป็นการลดการพึ่งพิงเจ้าหน้าที่คนใดคนหนึ่ง รวมทั้งสามารถทำให้เจ้าหน้าที่สินเชื่อที่เข้ามาทำงานได้อย่างถูกต้องในเวลาอันรวดเร็ว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการจูงใจให้บุคลากรให้ทำงานอยู่กับบริษัทฯ ในระยะยาวด้วยรูปแบบผลตอบแทนที่เหมาะสม และมีความก้าวหน้าในตำแหน่งหน้าที่การงานอีกด้วย

#### 1.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องจักรกลการเกษตร

บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อซึ่งพึ่งพิงกลุ่มผู้ผลิตรายใหญ่ ได้แก่ กลุ่มเกษตรพัฒนา ซึ่งประกอบด้วย บริษัท เกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด และบริษัท เครื่องจักรกลเกษตร ไทย จำกัด อันเป็นกลุ่มของผู้ผลิตสินค้าประเภทเครื่องเกี่ยวนาดข้าว เกินกว่าร้อยละ 80.00 จากการปล่อยสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรในแต่ละปี โดยบริษัทฯ มีการทำสัญญากับผู้ผลิตเพื่อร่วมมือกันในการดำเนินโครงการสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตร อาทิเช่น ให้บริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินการให้สินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตร การตกลงรับซื้อคืนเครื่องจักรกลการเกษตร เป็นต้น ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นลักษณะของสัญญาปีต่อปี จึงอาจทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการจัดหาสินค้าเพื่อปล่อยสินเชื่อในอนาคตหากผู้ผลิตดังกล่าวไม่ต่อสัญญาที่มีกับบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ เนื่องจากรายได้หลักมาจากการจำหน่ายสินค้าของผู้ผลิต อย่างไรก็ตาม ในการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้สร้างมูลค่าเพิ่มและความภักดีให้กับสินค้าของผู้ผลิตด้วยการเพิ่มบริการสินเชื่อด้านต่างๆ ให้กับสินค้าและลูกค้า อาทิเช่น สินเชื่อเพื่อซื้ออะไหล่ สินเชื่อเพื่อซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตร สินเชื่อเอนกประสงค์ เป็นต้น ซึ่งบริการที่แตกต่างและหลากหลายเหล่านี้ เป็นประโยชน์และสามารถขยายฐานลูกค้าให้กับผู้ผลิตได้อย่างกว้างขวาง ซึ่งเป็นการดำเนินธุรกิจที่พึ่งพาซึ่งกันและกัน อีกทั้งบริษัทฯ และผู้ผลิตเป็นพันธมิตรด้านธุรกิจที่ทำการค้าต่อเนื่อง

มาอย่างยาวนานและมีเป้าหมายการทำธุรกิจอย่างเดียวกัน คือ ความสำเร็จของลูกค้า ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ และพันธมิตรสามารถทำสัญญาบันทึกความเข้าใจได้อย่างต่อเนื่องเมื่อสัญญาเดิมสิ้นสุดลง นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการขยายการค้าเงินธุรกิจให้กว้างขึ้น รวมทั้งมีการจัดเตรียมแผนธุรกิจเพื่อขยายประเภทของผลิตภัณฑ์เพื่อการเข้าซื้อ ตลอดจนติดต่อผู้ผลิตรายอื่นเพื่อขยายตลาด เป็นต้น

### 1.6 ความเสี่ยงต่อผลการดำเนินงานอันเกิดจากหนี้สินที่ค้างชำระเกินกำหนด

เนื่องจากฐานลูกค้าหลักของบริษัทฯ เป็นกลุ่มเกษตรกร ซึ่งมักจะมีรายได้จากการเพาะปลูกพืชผลทางการเกษตร จึงทำให้ในกรณีที่เกิดภัยธรรมชาติ อาทิเช่น อุทกภัย ภัยแล้ง หรือปัญหาการระบาดของศัตรูพืช อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อความสามารถในการชำระหนี้ได้ ธุรกิจนี้จึงอาจมีความเสี่ยงจากสินเชื่อที่ค้างชำระเกินกำหนดหากขาดความระมัดระวังในการพิจารณาอนุมัติการให้สินเชื่อและการขาดระบบการควบคุมภายในที่ดี อย่างไรก็ตาม กระบวนการวิเคราะห์สินเชื่อของบริษัทฯ มีการใช้ระบบเกณฑ์การให้คะแนนเครดิต (“Credit scoring”) และการวิเคราะห์กระแสเงินสด (“Cash Flow Analysis”) นอกจากนี้บริษัทฯ มีนโยบายตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 2.50 ของลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อควบคู่กับการประเมินโดยการวิเคราะห์ประวัติการชำระหนี้ อายุของลูกค้า และการคาดการณ์เกี่ยวกับการชำระหนี้ในอนาคตของลูกค้าและมูลค่าของหลักทรัพย์เข้าซื้อเมื่อมีการยึดแล้วนำมาเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่กำหนดและจะหยุดรับรู้รายได้ดอกเบี้ยทางบัญชีเมื่อลูกหนี้มียอดค้างชำระจำนวน 3 งวดเงินขึ้นไป โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทฯ มีลูกหนี้ที่ค้างชำระเกินกว่า 3 งวดและลูกหนี้ที่อยู่ระหว่างการดำเนินการทางกฎหมาย เป็นจำนวน 40.97 ล้านบาทซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 5.51 ของยอดลูกหนี้สุทธิ ในขณะที่บริษัทฯ มีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 เท่ากับ 65.69 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราส่วนมูลค่าที่ตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามบัญชีต่อยอดลูกหนี้สุทธิเท่ากับประมาณร้อยละ 8.49 ซึ่งเป็นอัตราที่เพียงพอหากจะมีความเสียหายเกิดขึ้น

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการพิจารณาสินเชื่ออย่างเข้มงวดทุกชั้นตอนรวมทั้งให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินเชื่อ โดยตรวจสอบข้อมูลของลูกค้า กล่าวคือ บริษัทฯ ได้พัฒนาระบบฐานข้อมูลของลูกค้าจากการทำธุรกรรมในอดีต ตลอดจนเก็บรวบรวมข้อมูลบุคคลที่เกี่ยวข้องในการประกอบอาชีพ อาทิเช่น ข้อมูลนายหน้ารถเกี่ยวนาข้าว ข้อมูลคนขับรถเกี่ยวนาข้าว ผ่านระบบงานสารสนเทศ ทำให้บริษัทฯ สามารถกลั่นกรองคุณภาพลูกหนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วยการตรวจสอบประวัติการชำระหนี้จากฐานข้อมูลของลูกหนี้ที่มีอยู่ นอกจากนี้บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายประกอบธุรกิจเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากลูกหนี้ที่ค้างชำระเกินกำหนด โดยได้ให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินเชื่อและหลักประกัน บริษัทฯ จึงได้กำหนดมาตรการสำคัญในการประกอบธุรกิจ อาทิเช่น กำหนดหลักเกณฑ์ในการอนุมัติสินเชื่อที่ชัดเจน และเข้มงวดทุกชั้นตอน รวมถึงการกำหนดเงินดาวน์ที่เหมาะสมกับความเสี่ยงของลูกค้าและหลักประกันแต่ละราย นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับระบบการควบคุมที่รัดกุมโดยอาศัยระบบการตรวจสอบและถ่วงดุล (Check and Balance) เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานการอนุมัติสินเชื่อของบริษัทฯ รวมทั้งมีระบบรายงานที่มีประสิทธิภาพ ทำให้ทราบถึงสถานะปัจจุบันของลูกหนี้ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถบริหารสินเชื่อเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการค้างชำระค้างงวดเป็นจำนวนมาก บริษัทฯ จึงสามารถลดและป้องกันความเสี่ยงจากหนี้สินที่ค้างชำระเกินกำหนดได้

### 1.7 ความเสี่ยงจากการเข้ามาควบคุมของภาครัฐ

ปัจจุบันธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเข้าซื้อถูกกำกับโดยสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (“สคบ.”) ซึ่งกำกับดูแลสัญญาเพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อผู้บริโภค ซึ่งมีได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย (“ธปท.”) ทั้งนี้ในอนาคตหากภาครัฐพิจารณาเข้ามากำกับดูแลผู้ประกอบการสินเชื่อเข้าซื้อเพื่อควบคุมให้การดำเนินงานเป็นมาตรฐานเดียวกัน อาจส่งผลกระทบต่อทุกบริษัทที่ประกอบธุรกิจสินเชื่อเข้าซื้อ อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันบริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามแนวทางที่

ทาง สปท. ใช้กำกับสถาบันการเงิน เช่น หลักเกณฑ์การจัดชั้นและการกันเงินสำรองของสถาบันการเงิน นโยบายการรับรู้และ  
หยุดรับรู้รายได้ และได้มีการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ของ สคบ. ดังนั้น บริษัทฯเชื่อมั่นว่าการเข้ามากำกับดูแลของภาครัฐใน  
อนาคตจะไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯอย่างมีนัยสำคัญ

### 1.8 ความเสี่ยงจากการกำหนดนโยบายของผู้ถือหุ้นเดิมตามสัญญาร่วมลงทุน

ในระยะแรกของการดำเนินธุรกิจ ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ คือ บริษัท สองน้ำ จำกัดและธนาคารออมสิน ได้มีการทำสัญญา  
ร่วมลงทุน “Shareholders’ agreement” โดยมีจุดประสงค์เพื่อกำหนดรูปแบบและหลักเกณฑ์ในการบริหารบริษัทฯ และการ  
ดำเนินกิจการร่วมกัน ซึ่งกระทำขึ้น ณ วันที่ 20 มิถุนายน 2548 รวมถึงมีการแก้ไขเพิ่มเติมสัญญาร่วมลงทุน (ฉบับที่ 1) ณ วันที่  
3 กรกฎาคม 2549 โดยมีหัวข้อสำคัญที่กำหนดร่วมกัน อาทิเช่น การจัดสรรกำไรและเงินปันผล การเลือกคณะกรรมการและ  
คณะกรรมการบริหาร เป็นต้น โดยสัญญาดังกล่าวยังคงมีผลผูกพันซึ่งกันและกันกว่าคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายได้ตกลงยกเลิกสัญญาโดยทำ  
เป็นหนังสือยกเลิกสัญญา จึงอาจส่งผลกระทบต่อข้อกำหนดนโยบายของบริษัทฯในอนาคต

อย่างไรก็ตาม ตามความเห็นของผู้บริหารของบริษัทฯ มีความเห็นว่า สัญญาร่วมลงทุนดังกล่าวไม่มีผลผูกพันต่อ  
บริษัทฯ เนื่องจากเป็นสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นทั้งสองฝ่าย โดยบริษัทฯมิได้เป็นคู่สัญญา จึงทำให้บริษัทฯไม่มีข้อจำกัดใดๆ ตาม  
สัญญาร่วมลงทุนดังกล่าว และในการดำเนินการในด้านต่าง ๆ ของบริษัทฯ อาทิเช่น การแต่งตั้งคณะกรรมการบริษัท การแปร  
สภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชน เป็นต้น บริษัทฯ ได้ดำเนินการถูกต้องตามขั้นตอนของกฎหมาย นอกจากนี้ ในปี 2555  
ธนาคารออมสินได้ทยอยลดสัดส่วนการลงทุนในบริษัทฯ จน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ธนาคารออมสินไม่ได้มีสถานะเป็นผู้  
ถือหุ้นของบริษัทฯ อีกต่อไป มีเพียงการถือหุ้นทางอ้อมผ่านกองทุนรวมออมสินและกองทุนส่วนบุคคลธนาคารออมสินซึ่งถือ  
หุ้นในบริษัทฯในสัดส่วนร้อยละ 30.00

### ความเสี่ยงด้านการเงิน

#### 1.9 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินกู้ยืม

แหล่งเงินกู้ยืมเพื่อนำมาไว้สินเชื่อแก่ลูกค้าของบริษัทฯมาจากเงินกู้ยืมจากธนาคารออมสินเป็นหลัก โดย ณ วันที่  
วันที่ 31 ธันวาคม 2555 นั้น บริษัทฯมีการกู้ยืมเงินจากธนาคารออมสินร้อยละ 62.21 ของหนี้สินรวม จึงอาจส่งผลให้บริษัทฯมี  
ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินกู้ยืมแห่งใดแห่งหนึ่งเป็นสำคัญ นอกจากนี้ ตามสัญญาโอนสิทธิเรียกร้องซึ่งเป็นสัญญา  
เพิ่มเติมจากสัญญาเงินกู้ยืมหลักซึ่งบริษัทฯจัดทำเพิ่มเติมกับธนาคารออมสินเพื่อใช้ในการขอวงเงินกู้หมุนเวียนเพิ่มเติม ได้มี  
การระบุเงื่อนไขที่สำคัญ คือ บริษัทฯต้องชำระสัดส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้นไม่เกินกว่าอัตราที่กำหนดในสัญญา ซึ่งหาก  
บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนเกินกว่าอัตราดังกล่าว บริษัทฯ ต้องดำเนินการเพิ่มทุนหรือต้องเสียอัตรดอกเบี้ยในอัตราที่  
สูงขึ้นจากดอกเบี้ยตามสัญญา เฉพาะส่วนที่เกินกว่าอัตราที่กำหนด จึงอาจส่งผลให้ต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯเพิ่มสูงขึ้นได้  
หากบริษัทฯไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ตามสัญญา อย่างไรก็ตาม ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทสามารถชำระ  
สัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามที่กำหนดได้มาโดยตลอด นอกจากนี้จากการที่ธนาคารออมสินเป็นผู้ร่วมก่อตั้งบริษัทฯ  
มาตั้งแต่เริ่มแรกและได้ให้การสนับสนุนทางการเงินแก่บริษัทฯด้วยดีมาโดยตลอด จึงทำให้เชื่อว่าบริษัทฯจะไม่ประสบปัญหา  
จากการกู้ยืมจากธนาคารออมสิน ทั้งนี้บริษัทฯได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีนโยบายที่จะลดความเสี่ยงลงโดยการ  
จัดหาแหล่งเงินทุนเพิ่มเติมจากส่วนของทุน โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนเสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นและ/หรือประชาชน การ  
จัดหาแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินแห่งอื่น



### 1.10 ความเสี่ยงจากความไม่สอดคล้องระหว่างระยะเวลาการให้สินเชื่อกับแหล่งเงินทุน

เนื่องจากรายได้หลักกว่าร้อยละ 90.00 ของบริษัทฯ มาจากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร ซึ่งสัญญาที่ผ่านการอนุมัติ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 มีอายุถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก 36.80 เดือน ในขณะที่แหล่งเงินทุนส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นเงินกู้ยืมหมุนเวียนที่สามารถต่ออายุได้ (Revolving Loan) จากสถาบันการเงิน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทฯ มีเงินกู้ยืมสถาบันการเงินจำนวนประมาณ 582.32 ล้านบาท จึงทำให้บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการถูกเรียกคืนเงินกู้ หรือธนาคารไม่ต่ออายุสัญญาเงินกู้หากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำหรือมีการเปลี่ยนแปลงจากนโยบายหรือสถานะทางการเงินของธนาคาร อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีบริษัทได้รับการต่ออายุสัญญาเงินกู้ยืมหมุนเวียนมาด้วยดี อีกทั้งบริษัทมีประวัติทางการเงินดีเยี่ยม ชำระดอกเบี้ยและเงินต้นตรงตามกำหนดมาโดยตลอด จัดเป็นลูกค้าชั้นดีของสถาบันการเงินและไม่เคยประสบปัญหาในการถูกเรียกคืนเงินกู้ยืมก่อนกำหนด

### ความเสี่ยงจากการเสนอขายหลักทรัพย์

#### 1.11 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ อยู่ระหว่างการปฏิบัติตามเงื่อนไขของตลาดหลักทรัพย์ MAI

ในการเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างการยื่นขออนุญาตเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนต่อตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ ดังนั้น ผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงที่หลักทรัพย์ของบริษัทฯ อาจไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ทำให้ผู้ลงทุนไม่มีตลาดรองเพื่อซื้อขายหลักทรัพย์และไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ อย่างไรก็ตาม บริษัทหลักทรัพย์ ก้นทรี กรู๊ป จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน ได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้ว เห็นว่า บริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ ได้ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ พ.ศ.2546 ลงวันที่ 24 มีนาคม 2546 (รวมถึงที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และมีคุณสมบัติผ่านเกณฑ์ ข้อ 5 (ก) คือ มีผลการดำเนินงานไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนยื่นคำขอและมีกำไรสุทธิในปีล่าสุดและมีกำไรสุทธิในงวดสะสมก่อนยื่นคำขอ โดยมีได้ใช้คุณสมบัติตามข้อ 5 (ข) คือ มีผลการดำเนินงานไม่น้อยกว่า 1 ปี ก่อนยื่นคำขอและมีมูลค่าหุ้นสามัญตามราคาตลาดทั้งสิ้นไม่น้อยกว่า 1,000 ล้านบาท ยกเว้นคุณสมบัติในเรื่องการกระจายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยจำนวนไม่ต่ำกว่า 300 ราย ถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20.00 ของทุนชำระแล้ว โดยที่ปรึกษาทางการเงินคาดว่าบริษัทฯ จะมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยครบถ้วนตามเกณฑ์ที่กำหนด ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนแล้วเสร็จ

#### สรุปข้อมูลหลักทรัพย์ที่เสนอขาย

บริษัทมีทุนจดทะเบียน 100,000,000 บาท มีทุนเรียกชำระแล้ว 75,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 150,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท บริษัทมีความประสงค์ที่จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรกจำนวน 50,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 25.00 ของทุนจดทะเบียนของบริษัท ในราคาหุ้นละ 1 บาท โดยบริษัทมีวัตถุประสงค์ในการนำเงินที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้หลังหักค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหลักทรัพย์แล้ว ประมาณ 10 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการขยายธุรกิจ โดยบริษัทฯ อยู่ระหว่างขั้นตอนการขออนุญาตเสนอขายหุ้นสามัญที่ออกใหม่ต่อประชาชน และขออนุมัติจดทะเบียนหุ้นสามัญทั้งหมดเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ

**คำเตือน** ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนตัดสินใจจองซื้อหลักทรัพย์