

3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

3.1 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

ธุรกิจหลักของบริษัทฯสามารถแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ซึ่งได้แก่

1. บริการสินเชื่อเช่าซื้อ
2. บริการสินเชื่อเอนกประสงค์
3. บริการเสริมอื่นๆ

3.1.1 บริการสินเชื่อเช่าซื้อ

ธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อ (Hire Purchase) เป็นรูปแบบการให้บริการสินเชื่อรูปแบบหนึ่งโดยประกอบด้วยบุคคลที่เกี่ยวข้องทั้งหมด 3 ฝ่าย ได้แก่ ผู้เช่าซื้อหรือลูกค้า ผู้จัดการจำหน่าย และผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ โดยธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อไม่ได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย เช่นเดียวกับธนาคารและบริษัทเงินทุน

การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อจะเริ่มจากการที่ผู้เช่าซื้อแสดงความจำนงในการใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อต่อผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ หลังจากนั้นผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อจะดำเนินการตรวจสอบคุณสมบัติของผู้เช่าซื้อเพื่อประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อ ในกรณีที่ผู้เช่าซื้อได้รับการอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อ ผู้เช่าซื้อจะทำสัญญาเช่าซื้อกับผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ โดยในสัญญาเช่าซื้อจะกำหนดจำนวนเงินค่างวดและค่าวงรวมถึงกำหนดวิธีการผ่อนชำระตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา ทั้งนี้ภายหลังจากทำสัญญาเช่าซื้อเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อจะดำเนินการชำระเงินค่างวดให้แก่ผู้จัดการจำหน่าย เพื่อให้ผู้จัดการจำหน่ายโอนกรรมสิทธิ์ในสินค้าให้แก่ผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ โดยผู้เช่าซื้อจะสามารถใช้ประโยชน์จากสินค้านั้นได้ตลอดระยะเวลาของสัญญาเช่าซื้อ ทั้งนี้ผู้เช่าซื้อเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายด้านภาษีประจำปี ค่าประกันภัยตลอดจนค่าใช้จ่ายอื่นๆที่เกิดขึ้นเพิ่มเติม โดยกรรมสิทธิ์ของสินค้านั้นจะถูกโอนเป็นของผู้เช่าซื้อเมื่อผู้เช่าซื้อได้ชำระเงินค่างวดให้แก่ผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อครบถ้วนตามสัญญา ลักษณะการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อมีความแตกต่างจากสินเชื่อเงินสดซึ่งประเภทสัญญาเช่าทางการเงิน ดังต่อไปนี้

ลักษณะ	สินเชื่อเงินสดซึ่งประเภทสัญญาเช่าทางการเงิน	สินเชื่อเช่าซื้อ
วัตถุประสงค์ในการเช่า	เพื่อการใช้ทรัพย์สินตลอดอายุสัญญาหรือเกือบหมดอายุการใช้งาน	เพื่อเป็นเจ้าของทรัพย์สิน
กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน	เป็นของผู้ให้เช่าจนสิ้นสุดสัญญา โดยเมื่อสิ้นสุดระยะเวลาสัญญาผู้เช่ามักจะใช้สิทธิในการซื้อทรัพย์สิน	เป็นของผู้ให้เช่า จนกระทั่งผู้เช่าซื้อได้ชำระค่าเช่าซื้อและปฏิบัติตามเงื่อนไขครบถ้วน กรรมสิทธิ์จึงตกเป็นของผู้เช่าซื้อ
ระยะเวลาการให้สินเชื่อ	3 ปีขึ้นไป *	1-5 ปี
อากรแสตมป์ติดสัญญา	ไม่มี	ร้อยละ 0.1
ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ได้รับการยกเว้น *	ไม่มี
การบันทึกบัญชี	ไม่มีการชำระเงินค่างวด มีการหักเงินมัดจำเพื่อบันทึกราคาเช่า	ลูกค้ามีการชำระเงินค่างวด ไม่มีการหักเงินมัดจำ ในการบันทึกมูลค่าเช่า

ที่มา : * ตามคำสั่งกรมสรรพากร ที่ ทป. 34/2534 ระบุไว้ว่า อายุสัญญาเช่าตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไป, ผู้เช่าเป็นนิติบุคคลและผู้ให้เช่าเป็นนิติบุคคล มีทุนจดทะเบียน 60 ล้านบาทขึ้นไป ถึงจะได้รับการยกเว้นภาษีหัก ณ ที่จ่าย

บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้าที่ต้องการซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรในหลากหลายประเภท ทั้งที่เป็นเครื่องจักรกลการเกษตรใหม่และเครื่องจักรกลการเกษตรที่ใช้แล้ว ซึ่งได้แก่ รถเกี่ยววนวดข้าว รถพรวนดิน รถแทรกเตอร์ รถคืบไม้ รถคืบอ้อย เครื่องอบลดความชื้นเมล็ดพืช เป็นต้น โดยเน้นให้บริการสินเชื่อแก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นบุคคลธรรมดาเป็นหลัก ภายใต้แนวคิด “สินเชื่อฉบับไว เกษตรกรไทยก้าวหน้า” จึงทำให้ฐานลูกค้าหลักของบริษัทฯเป็นเกษตรกร โดยในปี 2552 – ไตรมาส 3/2556 ที่ผ่านมามีบริษัทฯมีอัตราการให้สินเชื่อเช่าซื้อ แก่กลุ่มลูกค้าบุคคลธรรมดาต่อกลุ่มลูกค้านิติบุคคล ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 99.00 : 1.00 ทั้งนี้เนื่องจากฐานลูกค้าหลักเป็นกลุ่มที่มีกระแสเงินสดรับที่ขึ้นอยู่กับผลผลิตทางการเกษตรเป็นหลัก ดังนั้นบริษัทฯจึงค่อนข้างให้ความสำคัญต่อกลไกในการควบคุมความเสี่ยงโดยกระบวนการพิจารณาการปล่อยสินเชื่อจะพิจารณาจากลูกค้าที่มีประวัติด้านการเงินดี มีฐานะการเงินน่าเชื่อถือ มีความสามารถในการผ่อนชำระได้ โดยผ่านเกณฑ์การให้คะแนนเครดิต (Credit Scoring) และการวิเคราะห์กระแสเงินสด (“Cash Flow Analysis”) ที่มีกลไกในการบริหารความเสี่ยงอย่างน่าเชื่อถือ

สำหรับปัจจัยในการกำหนดวงเงินการให้สินเชื่อ เงินค่างวด และระยะเวลาในการผ่อนชำระค่าวงเงินนั้น จะขึ้นอยู่กับฐานะการเงินของลูกค้า ประเภท ยี่ห้อ รุ่น และราคาของเครื่องจักรกลการเกษตรเป็นหลัก ซึ่งโดยปกติบริษัทฯจะพิจารณาให้วงเงินสินเชื่อเฉลี่ยประมาณร้อยละ 60.00 – 70.00 ของมูลค่าเครื่องจักรกลการเกษตร โดยมีอายุเฉลี่ยของสัญญาเช่าซื้อประมาณ 36 เดือน และคิดอัตราดอกเบี้ยคงที่อ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ยของตลาดขณะนั้น

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

ลักษณะของเครื่องจักรกลการเกษตรที่บริษัทฯปล่อยสินเชื่อ

รถเกี่ยววนวดข้าว	รถพรวนดิน	รถแทรกเตอร์
		
รถคืบไม้	รถคืบอ้อย	เครื่องอบลดความชื้นเมล็ดพืช
		

ตารางแสดงรายละเอียดการปล่อยสินเชื่อแยกตามชนิดผลิตภัณฑ์

หัวข้อ	รถเกี่ยวนวดข้าว/รถ พรวนดิน/รถเกี่ยว นวดข้าวโพด	รถแทรกเตอร์	รถคีบไม้/รถคีบอ้อย	เครื่องอบลด ความชื้นเมล็ด พืช	สินเชื่อเช่าซื้อ เอนกประสงค์
อัตราเงินค่างวด	ร้อยละ 30.00 ของ ราคาสินค้าขึ้นไป	ร้อยละ 30.00 ของ ราคาสินค้าขึ้นไป	500,000 บาท (คิดเป็น ร้อยละ 35 ของราคา สินค้าโดยประมาณ)	ร้อยละ 30.00 ของราคาสินค้า ขึ้นไป	-
วงเงินสินเชื่อ	ไม่เกินร้อยละ 70.00 ของราคาสินค้า				ไม่เกินร้อยละ 70.00 ของ ราคาประเมิน หลักประกัน
อัตรดอกเบี้ย	ร้อยละ 1.00 – 1.25 ต่อเดือน(ขึ้นกับอัตรา เงินค่างวด)	ร้อยละ 1.25 ต่อเดือน	ร้อยละ 1.00 ต่อเดือน	ร้อยละ 0.75-1.00 ต่อเดือน(ขึ้นกับ อัตราเงินค่างวด)	ร้อยละ 1.50 ต่อเดือน
เทอมการผ่อนชำระ	ราย 3 เดือน	ราย 3 เดือน / ราย 6 เดือน	รถคีบไม้:รายเดือน รถคีบอ้อย:ราย 6 เดือน	ราย 3 เดือน	ราย 3 เดือน
ระยะเวลาการผ่อนชำระ	สูงสุด 4 ปี		สูงสุด 3 ปี		
การค้ำประกัน	บุคคลค้ำประกันหรือขึ้นอยู่กับมติที่ประชุมคณะกรรมการสินเชื่อ				

หากจำแนกการให้สินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรตามพันธบัตรซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรรายใหญ่พบว่า ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร โดยผ่านพันธบัตร 2 กลุ่มหลัก ได้แก่

- (1) กลุ่มเกษตรพัฒนา ประกอบด้วย บริษัท เครื่องจักรกลเกษตรไทย จำกัด บริษัท เกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด บริษัท โรงงานเกษตรพัฒนาจะเชิงเทรา จำกัด
- (2) กลุ่มสามมิตรมอเตอร์ โดยผ่านบริษัท ตติยานยนต์ จำกัด

โดยบริษัทฯ มีการปล่อยสินเชื่อให้แก่กลุ่มลูกค้าที่ซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรของกลุ่มเกษตรพัฒนามากที่สุด เนื่องจากเป็นกลุ่มบริษัทที่มีส่วนแบ่งทางการตลาดในการจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรประเภทรถเกี่ยวนวดข้าวรายใหญ่ในอุตสาหกรรม

3.1.2 บริการสินเชื่อเอนกประสงค์

การให้บริการสินเชื่อเอนกประสงค์เป็นการให้บริการเพื่อสนับสนุนวงเงินสินเชื่อเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน บริการสินเชื่อเพื่อซื้ออะไหล่ สินเชื่อเพื่อการซ่อมแซมรถ และสินเชื่อเพื่อเป็นเงินค่างวดรถคันใหม่โดยจะมีเจ้าหน้าที่คอยดูแลและอำนวยความสะดวกในบริการดังกล่าว โดยให้ลูกค้าสามารถนำเครื่องจักรกลการเกษตรที่ปลอดภาระมาทำการขอสินเชื่อกับบริษัทฯ

เมื่อลูกค้าแสดงความจำนงในการขอใช้บริการสินเชื่อและแจ้งรายละเอียดทรัพย์สินที่ปลอดภาระมาขอสินเชื่อกับบริษัทฯแล้ว บริษัทฯจะดำเนินการตรวจสอบคุณสมบัติของลูกค้าและทรัพย์สินเพื่อประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ หลังจากได้รับการอนุมัติสินเชื่อลูกค้าจะต้องทำสัญญาซึ่งจะกำหนดถึง วงเงินในการขอสินเชื่อ ระยะเวลา ซึ่งโดยทั่วไปบริษัทฯกำหนดระยะเวลาในการให้สินเชื่อประมาณ 1-3 ปี ซึ่งกำหนดให้มีการชำระคืนเป็นราย 3 เดือนและคิดอัตราดอกเบี้ยคงที่ (Fixed Rate)

3.1.3 บริการเสริมอื่นๆ

นอกเหนือจากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ บริษัทฯยังให้บริการจัดหาบริษัทฯรับประกันภัยจากอุบัติเหตุ และมีการพัฒนาระบบลูกค้าสัมพันธ์ (“Call Center”) เพื่อสื่อสารกับลูกค้าทุกระดับ ซึ่งสามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับพื้นที่เพาะปลูก และจำนวนรถที่มีการใช้งานในแต่ละพื้นที่ สำหรับบริการแก่ลูกค้าในการหารายได้เสริมในเขตพื้นที่นอกเหนือจากพื้นที่ที่ตนรับจ้างอยู่

สัดส่วนการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ในแต่ละปีของบริษัทฯ แบ่งตามประเภทเครื่องจักรกลการเกษตรปี2553-เก้าเดือนปี 2556

ประเภทเครื่องจักรกลการเกษตร	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555		เก้าเดือนแรกปี 2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รถเกี่ยวนาข้าว	228.34	90.03	271.06	86.94	422.24	90.83	249.52	90.11
รถพรวนดิน	2.23	0.88	3.98	1.28	3.14	0.68	1.98	0.72
รถแทรกเตอร์	-	-	5.38	1.73	10.21	2.20	4.36	1.57
รถคีบไม้ รถคีบอ้อย	1.27	0.50	0.51	0.16	1.69	0.36	0.80	0.29
เครื่องอบลดความชื้น	1.96	0.77	-	-	-	-	-	-
สินเชื่อเอนกประสงค์	19.15	7.55	29.03	9.31	25.38	5.46	17.91	6.47
อื่นๆ	0.67	0.26	1.82	0.58	2.23	0.48	2.32	0.84
รวม	253.62	100.00	311.78	100.00	464.89	100.00	276.90	100.00

ที่มา : บริษัท จี แคปิตอล จำกัด (มหาชน)

3.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

3.2.1 ลักษณะลูกค้า

ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯจะเป็นกลุ่มลูกค้าเกษตรกร หรือผู้ประกอบการที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม หรืออาชีพที่มีความเกี่ยวข้องอื่นๆ ด้านการเกษตร ซึ่งมีการนำเครื่องจักรกลไปใช้ในการประกอบอาชีพ ทั้งนี้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถแยกได้ตามประเภทเครื่องจักรกลการเกษตรที่บริษัทฯดำเนินโครงการสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตร ดังนี้

ประเภทสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตร	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
รถเกี่ยวนาข้าว	- เกษตรกรประเภทนาข้าว , ข้าวโพด , พืชประเภทถั่ว และพืชอื่นๆที่เครื่องจักรสามารถพัฒนาการทำงานในการเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ - ผู้ประกอบการที่ประกอบอาชีพกับนาข้าว และอาชีพอื่นๆที่เกี่ยวข้องเนื่องในการใช้เครื่องจักรเก็บเกี่ยวผลผลิต
รถแทรกเตอร์	- เกษตรกรทุกประเภท - ผู้ประกอบการรับจ้างบุกเบิกที่ดิน และเตรียมพื้นดินเพื่อทำการเกษตร

ประเภทสินเชื่อกู้ยืม การเกษตร	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
รถสิบล้อ	- เกษตรกรประกอบอาชีพรับจ้างตัดไม้ต่างๆ - ผู้ประกอบการโรงรับซื้อไม้ / โรงสับไม้
รถสิบล้อ	- เกษตรกรประเภทอ้อย - ผู้ประกอบการรับจ้างตัดอ้อย และบรรทุกอ้อย
เครื่องอบลดความชื้นเมล็ดพืช	- ผู้ประกอบการรับซื้อพืชผลการเกษตร
เอนกประสงค์	- ลูกค้าที่ต้องการใช้เครื่องจักรกลอื่นที่เกี่ยวข้องกับโครงการของบริษัทหรือเกี่ยวเนื่องกับการประกอบอาชีพด้านเกษตรอื่น - ลูกค้าเก่าของบริษัทที่ต้องการใช้เงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

ที่มา : บริษัท จี แคปิตอล จำกัด (มหาชน)

3.2.2 ภาวะการแข่งขัน

ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ

โครงสร้างของผู้ประกอบการสินเชื่อเช่าซื้อของประเทศไทยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) บริษัทที่เกิดจากการร่วมทุนของบริษัทแม่ของค่ายรถยนต์ (2) กลุ่มสถาบันการเงินและบริษัทซึ่งมีฐานเงินทุนขนาดใหญ่ และ (3) ผู้ประกอบการสินเชื่อเช่าซื้อทั่วไป ซึ่งจากการที่ธนาคารแห่งประเทศไทยมีการกำหนดแผนพัฒนาระบบสถาบันการเงินและอนุญาตให้ธนาคารพาณิชย์สามารถให้บริการในธุรกิจเช่าซื้อและลีสซิ่งซึ่งประกอบกับมีสภาพคล่องที่มีอยู่มากในระบบการเงิน ทำให้การแข่งขันในธุรกิจเช่าซื้อและลีสซิ่งของสถาบันการเงินทวีความรุนแรงขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อในด้านการกำหนดราคาและการให้บริการ โดยใช้อัตราดอกเบี้ยและเงินค่างวดเป็นกลยุทธ์การแข่งขันเพื่อให้ได้มาซึ่งยอดจำหน่ายและส่วนแบ่งทางการตลาด

อย่างไรก็ดีบริษัทฯ เน้นการปล่อยสินเชื่อเฉพาะกลุ่มเครื่องจักรกลการเกษตรซึ่ง ณ ปัจจุบันมีการแข่งขันไม่รุนแรงมากเท่ากับสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์ เนื่องจากลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการปล่อยสินเชื่อเป็นเครื่องจักรกลการเกษตร ประกอบกับฐานลูกค้าส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรซึ่งมีรายได้ขึ้นอยู่กับผลผลิตทางการเกษตรเป็นหลักจึงทำให้การพิจารณาปล่อยสินเชื่อต้องมีการคัดกรองอย่างรอบคอบ ดังนั้นกลุ่มผู้ปล่อยสินเชื่อซึ่งเป็นกลุ่มสถาบันการเงินและบริษัทซึ่งมีฐานเงินทุนขนาดใหญ่จึงไม่มีนโยบายในการทำตลาดกับลูกค้ากลุ่มนี้ นอกจากนี้การประกอบธุรกิจสินเชื่อดังกล่าวยังต้องอาศัยสายสัมพันธ์ผ่านพันธมิตรซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรในการทำตลาด จึงเป็นอุปสรรคต่อการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ ดังนั้นการแข่งขัน ณ ปัจจุบันจึงจำกัดอยู่ในกลุ่มของผู้ประกอบการและผู้จัดจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรและมีการปล่อยสินเชื่อเอง โดยการตัดสินใจของลูกค้าจะขึ้นอยู่กับอัตราดอกเบี้ย อัตราดอกเบี้ยระยะเวลาการผ่อนชำระ ตลอดจนความสะดวกในการให้บริการทางการเงิน

3.2.3 กลยุทธ์การแข่งขัน

1) กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างในการให้บริการ

บริษัทฯ มีนโยบายในการพัฒนาการให้บริการทางการเงินให้มีความแตกต่างและหลากหลายให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่องและครบวงจรเพื่อรักษาฐานลูกค้า โดยอาศัยความได้เปรียบจากการเป็นบริษัทที่ริเริ่มบุกเบิกเข้ามาในธุรกิจเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร จึงทำให้บริษัทฯ มีความรู้ความเข้าใจถึงพฤติกรรมของลูกค้ากลุ่มเกษตรกร ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถ

พัฒนารูปแบบการให้บริการด้านการเงินให้ตรงต่อความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี โดยที่ผ่านมามีการพัฒนาด้านการให้บริการทางการเงินกับลูกค้าอย่างครบวงจรและต่อเนื่อง อาทิเช่น โครงการสินเชื่อเอนกประสงค์ สินเชื่อเพื่อการซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตร สินเชื่อเพื่อการซื้ออะไหล่ เป็นต้น

การบริการของบริษัทฯจะเป็นการบริการที่สะดวก รวดเร็ว และให้บริการกับลูกค้าถึงประตูบ้าน โดยเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯจะเข้าไปพบลูกค้าอย่างรวดเร็ว ทันใจ และเป็นมิตรสนิทเหมือนญาติ สอดคล้องกับพฤติกรรมและลักษณะของลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและสะดวกสบาย ไม่ต้องเดินทางเข้ามาทำธุรกรรมทางการเงินอย่างเช่นสถาบันการเงินทั่วไป นอกจากนี้ บริษัทฯได้เปิดให้บริการ “จี แคป คอลเซ็นเตอร์” เพื่อให้บริการข้อมูลสำหรับการประกอบอาชีพรถเกี่ยวขนาดข้าว โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย เช่น การบริการประสานงานติดต่อจัดหารถเกี่ยวข้าว การบริการประสานงานจัดหางานรับจ้าง การบริการให้คำปรึกษาแนะนำในการประกอบอาชีพ ตลอดจนการบริการประสานงานในการแก้ไขปัญหาต่างๆของลูกค้า เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯยังจัดให้มีการบริการหลังการขาย โดยจะมีเจ้าหน้าที่ติดต่อสอบถามถึงสารทุกข์สุกดิบ ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพ เพื่อพยายามช่วยเหลือและหาแนวทางแก้ไขปัญหาในการประกอบอาชีพให้กับลูกค้าด้วย

2) กลยุทธ์การกระจายธุรกิจ

บริษัทมีนโยบายในการกระจายประเภทสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรที่ดำเนินโครงการในปัจจุบัน ซึ่งที่ผ่านมามีบริษัทได้ทำการศึกษาเครื่องจักรกลการเกษตรประเภทอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพการเพาะปลูกพืชต่างๆของเกษตรกรอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะเครื่องจักรกลการเกษตรที่เกี่ยวข้องกับพืชเศรษฐกิจของประเทศไทย เช่น ข้าว ข้าวโพด อ้อย มันสำปะหลัง ปาล์ม น้ำมัน และยางพารา เป็นต้น เพื่อจะทำให้การดำเนินกิจการของบริษัทฯไม่พึ่งพากับเครื่องจักรกลการเกษตรที่เกี่ยวข้องกับการเพาะปลูกพืชชนิดใดชนิดหนึ่งและยังเป็นการกระจายลูกค้าที่ร่วมดำเนินโครงการกับบริษัทอีกทางหนึ่งด้วย

อย่างไรก็ตามการกระจายสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรประเภทต่างๆตลอดจนการกระจายลูกค้าที่ร่วมโครงการกับบริษัทจะต้องวิเคราะห์และพิจารณาถึงปัจจัยต่างๆ เช่น

- ความสอดคล้องของแนวโน้มการเพาะปลูกพืชที่เป็นที่ต้องการของตลาดกับประเภทเครื่องจักรกลการเกษตร
- ประสิทธิภาพในการทำงานและศักยภาพในการสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรกับประเภทเครื่องจักรกลการเกษตร
- การวิเคราะห์ลูกค้าที่เข้าร่วมโครงการกับบริษัทจะต้องมีการผลิตและ/หรือจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐาน ตอบสนองความต้องการ และมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไปของเกษตรกรผู้ใช้งานเครื่องจักรกลการเกษตร

3) กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด

บริษัทฯได้จัดให้มีการส่งเสริมการขายร่วมกับการจัดงานและการออกร้านกับลูกค้าของบริษัทฯเพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าและใช้บริการทางการเงินของบริษัทฯได้ง่ายขึ้น เช่น การมอบสลากออมสิน เครื่องเล่นดีวีดีพร้อมชุดโฮมเธียเตอร์ รถจักรยานยนต์ ธรรมเนียมประกันภัยจากอุบัติเหตุของเครื่องจักรกลการเกษตร การให้ระยะเวลาการปลอดดอกเบี้ย การทำนามบัตรเพื่อให้ลูกค้าติดต่องานรับจ้าง และการขยายระยะเวลาการผ่อนชำระให้กับลูกค้าเก่า เป็นต้น

จากข้อมูลการจัดทำการส่งเสริมการขายที่ผ่านมา การส่งเสริมการขายโดยการให้ระยะเวลาการปลอดดอกเบี้ยของบริษัทฯนับว่าประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี เนื่องจากการส่งเสริมการขายดังกล่าวสามารถดึงดูดความสนใจของลูกค้าให้ใช้บริการด้านสินเชื่อของบริษัทฯและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า

บริษัทฯมีนโยบายในการให้ส่วนลดการชำระค่างวดในอัตราร้อยละ 3.00 ต่อปี สำหรับลูกค้าที่ชำระค่างวดก่อนกำหนด นอกจากนี้บริษัทฯยังจัดให้มีของรางวัลจูงใจให้กับลูกค้าที่ชำระค่างวดตรงตามกำหนดอีกด้วย

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯยังคงคิดและพัฒนารองเสริมการขายให้มีความเหมาะสม สอดคล้อง และตอบสนองกับฤดูกาลในการจัดจำหน่ายสินค้าและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า เพื่อให้บริษัทฯสามารถเพิ่มปริมาณลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการด้านสินเชื่ออย่างต่อเนื่องและเกิดการซื้อซ้ำในอนาคต

4) กลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์

การดำเนินกลยุทธ์การประชาสัมพันธ์จะสามารถทำให้ลูกค้าเกิดความเข้าใจในการบริการด้านสินเชื่อของบริษัทฯ นอกจากนี้ยังทำให้บริษัทฯสามารถขยายกลุ่มลูกค้าที่ยังไม่เคยใช้บริการ ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าใหม่ได้มากขึ้น และยังเป็นการรักษาฐานลูกค้าเก่าให้ทราบถึงบริการต่างๆของบริษัทฯอย่างต่อเนื่องและยาวนาน นอกจากนี้การดำเนินกลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์ยังเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กรอีกทางหนึ่งด้วย

อย่างไรก็ตาม การประชาสัมพันธ์ของบริษัทฯจะต้องดำเนินการให้ตรงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยบริษัทฯมีช่องทางการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ เช่น สื่อวิทยุท้องถิ่น วิทยุชุมชน การออกงานร่วมกับคู่ค้า การลงโฆษณาในนิตยสาร การทำป้ายโฆษณา แผ่นพับ การส่งข้อความทางโทรศัพท์ การประชาสัมพันธ์ผ่านหน่วยงานราชการ เป็นต้น

5) กลยุทธ์การเจาะกลุ่มลูกค้า

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

- เป็นพื้นที่ซึ่งมีการทำการเกษตรเป็นจำนวนมาก และมีศักยภาพในการเพาะปลูกพืช
- เป็นพื้นที่ที่มีแนวโน้มความต้องการใช้เครื่องจักรกลการเกษตรเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง อันเนื่องมาจากกลุ่มลูกค้าเก่ามีความต้องการซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรใหม่มาเพื่อทดแทนของเดิมที่เก่า/ชำรุดจากการใช้งาน (ซื้อซ้ำ)
- เป็นพื้นที่ซึ่งมีเครื่องจักรกลการเกษตรไม่เพียงพอต่อความต้องการของเกษตรกร
- เป็นพื้นที่ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเกษตรกรรายใหม่ที่มีความต้องการซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรเพื่อมาประกอบอาชีพเพิ่มขึ้น
- เป็นพื้นที่ซึ่งอยู่ภายในรัศมีบริการ
- เป็นพื้นที่เป้าหมายเพื่อใช้ในการเจาะตลาดใหม่ของคู่ค้าบริษัทฯ

6) กลยุทธ์การสร้างภาพลักษณ์องค์กร

การดำเนินโครงการสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรของบริษัทฯตั้งแต่ปี 2549 เป็นต้นมา บริษัทฯได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากเกษตรกรที่ใช้บริการด้านสินเชื่อของบริษัทฯตลอดมา ซึ่งส่งผลให้บริษัทฯมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและไว้วางใจในหมู่เกษตรกร ตลอดจนผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรเพิ่มมากขึ้น โดยการสร้างภาพลักษณ์องค์กรเป็นสิ่งจำเป็นและจะต้องดำเนินการควบคู่ไปกับกลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อให้องค์กรเป็นที่เชื่อถือและยอมรับกับบุคคลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทฯได้มีการดำเนินกลยุทธ์ดังกล่าว อาทิเช่น การมอบรางวัลให้กับลูกค้าที่มีประวัติการผ่อนชำระที่ดี การอบรมความรู้เกี่ยวกับการทำธุรกิจรถเกี่ยวนวดข้าวให้ประสบความสำเร็จ การประกวดบทความ “ถ้าแกร่งเกี่ยวข้าวมืออาชีพ” เพื่อให้ลูกค้าที่ประสบความสำเร็จได้นำเสนอถึงวิธีการในการประกอบอาชีพเพื่อเป็นแบบอย่างให้กับลูกค้ารายอื่นๆ เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทฯยังร่วมบริจาคทุนทรัพย์และอุปกรณ์สิ่งของเครื่องใช้ที่จำเป็นให้กับสถาบันการศึกษา และโรงพยาบาล นอกจากนี้บริษัทฯยังให้การสนับสนุนกิจกรรมแก่เยาวชนเพื่อเป็นการต่อต้านยาเสพติดอีกด้วย

7) กลยุทธ์การรักษาและสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

บริษัทฯได้เริ่มการให้บริการ “จี แคป คอลเซ็นเตอร์” เพื่อเป็นศูนย์กลางประสานงานและสร้างเครือข่ายผู้มีอาชีพเกี่ยวข้องเนื่องกับการเกษตร และให้บริการลูกค้าในด้านต่างๆ เช่น การประสานงานจัดหารถเกี่ยวนวดข้าว การประสานงานจัดหาพื้นที่รับจ้างเกี่ยวเกี่ยว การประสานงานจัดหาบรรทุกลากจูง การให้บริการข้อมูลพื้นที่เพาะปลูกข้าว ตลอดจนการให้คำปรึกษาและแนะนำในการประกอบอาชีพรับจ้างเกี่ยวข้าว เป็นต้น โดยลูกค้าไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการใช้บริการของบริษัทฯ

ทั้งนี้การให้บริการ จี แคป คอลเซ็นเตอร์ ถือเป็นการต่อยอดในการให้บริการกับลูกค้า โดยการนำฐานข้อมูลลูกค้ามาพัฒนาอย่างเป็นระบบ เพื่อนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการให้บริการของบริษัทฯ ซึ่งการให้บริการดังกล่าวนับว่าเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทฯ กับลูกค้า นอกจากนี้ การให้บริการดังกล่าวนับว่าเป็นการสร้างจุดแข็งให้กับบริษัทฯอีกทางหนึ่งด้วย

8) กลยุทธ์การรักษาและสร้างความสัมพันธ์กับคู่ค้า

การรักษาและสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทฯและคู่ค้านับว่ามีความสำคัญอย่างมาก เนื่องจากคู่ค้าของบริษัทฯมีส่วนร่วมในการผลักดันให้ลูกค้าตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรของบริษัทฯเนื่องจากพฤติกรรมของลูกค้ากลุ่มเกษตรกรในอดีตมักจะให้การยอมรับและเชื่อถือผู้ผลิตค่อนข้างมาก นอกจากนั้นคู่ค้าของบริษัทฯยังให้ข้อมูลคำปรึกษาและให้คำแนะนำที่เกี่ยวข้องกับการบริการสินเชื่อของบริษัทฯให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าอีกทางหนึ่งด้วย ที่ผ่านมามีบริษัทฯได้จัดให้มีบริการเสริมด้านการเงินเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและความภักดีให้กับสินค้าของลูกค้า ตลอดจนจัดการประชุมหารือเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลต่างๆ และนำปัญหาที่เกิดจากการดำเนินงานมาร่วมกันพิจารณาปรับปรุงและแก้ไขอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการให้ความร่วมมือในการจัดทำกิจกรรมต่าง ๆ ของบริษัทคู่ค้าเป็นอย่างดี

9) กลยุทธ์การหาข้อมูลทางการตลาด

ปัจจุบันข้อมูลทางการตลาดมีความสำคัญและมีบทบาทในการดำเนินการด้านการตลาดเป็นอย่างมาก โดยกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯค่อนข้างจะเป็นกลุ่มที่มีลักษณะเฉพาะตัวและเป็นเรื่องที่ยังไม่ค่อยมีหน่วยงานหรือสถาบันต่างๆ ทำการการศึกษาวิจัยพฤติกรรมด้านการตลาดกับกลุ่มเกษตรกรมากนัก บริษัทฯจึงจำเป็นต้องให้ความสำคัญเกี่ยวกับการหาข้อมูลทางการตลาด โดยบริษัทฯจะต้องหาข้อมูลทั้งทางตรงโดยการสอบถามจากลูกค้า และข้อมูลทางอ้อมโดยการสอบถามข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ตรงกับเกษตรกรเพื่อนำข้อมูลที่ได้มาทำการปรับปรุงและพัฒนาการให้บริการของบริษัทฯต่อไป

3.2.4 นโยบายด้านราคา

บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่ลูกค้า และในขณะเดียวกันบริษัทฯ จะต้องมีกำไรและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่น โดยบริษัทฯ จะพิจารณาแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยของตลาดเงินและผู้ประกอบการรายอื่นๆ ในธุรกิจเกี่ยวกับการเช่าซื้อและเช่าทางการเงินประกอบกับปัจจัยต่างๆ เพื่อที่บริษัทฯ จะนำมากำหนดเงินค่างวดและค่างวดที่ลูกค้าต้องผ่อนชำระต่อไป ซึ่งปัจจัยดังกล่าวได้แก่

1. ต้นทุนดอกเบี้ยเงินกู้ของบริษัทฯ ในปัจจุบันและแนวโน้มอื่นที่จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนดังกล่าว เช่น สภาพเศรษฐกิจของประเทศ แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในตลาดเงิน มาตรการของหน่วยงานรัฐบาลที่มีผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นต้น
2. ต้นทุนการดำเนินงานของบริษัทฯ
3. คุณสมบัติของเครื่องจักรกลการเกษตรที่ใช้เป็นหลักประกันในการเช่าซื้อ ได้แก่ ประเภทและยี่ห้อของสินค้า สภาพของสินค้า และอายุการใช้งานของสินค้า
4. คุณสมบัติของผู้เช่าซื้อและผู้ค้ำประกัน

3.2.5 ช่องทางการจัดจำหน่าย

ในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อของบริษัทฯ นั้น ลูกค้าจะติดต่อเพื่อขอสินเชื่อเช่าซื้อได้ 3 ช่องทางได้แก่

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

ที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้ให้บริการผ่านช่องทางที่ 1. และ 2. มากที่สุด โดยบริษัทฯ ยึดนโยบายที่จะประกอบธุรกิจโดยลักษณะประสานประโยชน์ร่วมกันทุกฝ่ายและมุ่งรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับพันธมิตรทางธุรกิจทุกราย จึงเป็นที่มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ จะยังคงสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างราบรื่นและการสร้างสายสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรทุกรายของบริษัทฯ

สำหรับจำนวนสำนักงานที่เปิดบริการ ณ วันที่ 30 กันยายน 2556 บริษัทฯ มีสำนักงานใหญ่จำนวน 1 แห่ง และมีศูนย์บริการ ซึ่งมีพนักงานประจำอยู่ที่เกี่ยวกับผู้จำหน่ายสินค้าจำนวน 6 แห่ง ที่ จังหวัดพิษณุโลก จังหวัดฉะเชิงเทรา จังหวัดขอนแก่น จังหวัดสุรินทร์ จังหวัดเชียงราย จังหวัดอุบลราชธานี เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่ใช้บริการ

3.2.6 แนวโน้มอุตสาหกรรม

ภาวะการผลิตข้าว

ความต้องการใช้สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรจะแปรผันไปในทิศทางเดียวกันกับการเติบโตของสถานะเศรษฐกิจการเกษตร กล่าวคือ ในช่วงที่สถานะเศรษฐกิจการเกษตรดี ลูกค้ากลุ่มเกษตรมีรายได้เพิ่มสูงขึ้นจะทำให้ความต้องการใช้เครื่องจักรกลการเกษตรเพื่อใช้ในการเก็บเกี่ยวผลผลิตหรือเพื่อใช้ในการเพาะปลูก การดูแลรักษา การเก็บเกี่ยว และการแปรรูปผลผลิตเพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากเครื่องจักรกลการเกษตรสามารถช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ ประสิทธิผล และช่วยประหยัดระยะเวลา

ในการทำงานทำให้ได้รับความนิยมาจากเกษตรกรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งปัญหาขาดแคลนแรงงานภาคการเกษตรเป็นจุดกระตุ้นให้มีความต้องการใช้เครื่องจักรมากขึ้น

ข้าวนาปี

จากข้อมูลของ สศก. ได้รายงานเนื้อที่เพาะปลูกและผลผลิตข้าวนาปีในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา มีอัตราเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 1.63 โดยปี 2551 – 2555 มีพื้นที่เพาะปลูก 57.39 ล้านไร่ 57.42 ล้านไร่ 57.50 ล้านไร่ และ 64.57 ล้านไร่ และ 61.08 ล้านไร่ ตามลำดับ โดยพื้นที่เพาะปลูกค่อนข้างคงที่ในช่วงปี 2551 -2553 และขยายตัวเพิ่มมากขึ้นในปี 2554 เนื่องมาจากภาครัฐได้ดำเนินโครงการรับจำนำข้าวเปลือกทุกเม็ดซึ่งทำให้เกษตรกรหันมาปลูกข้าวมากขึ้น ในขณะที่ผลผลิตข้าวนาปีจะมีความผันผวนขึ้นอยู่กับสภาวะทางธรรมชาติที่จะเอื้ออำนวยต่อการเพาะปลูกมากน้อยเพียงใด ส่วนในปี 2555 เนื้อที่เพาะปลูกลดลงเนื่องจากพื้นที่ส่วนใหญ่ประสบอุทกภัย ในปี 2551 – 2555 มีผลผลิตรวม 23.31 ล้านตัน 23.24 ล้านตัน และ 23.43 ล้านตัน 25.74 ล้านตัน และ 23.27 ล้านตันตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 2.68 โดยสภาวะผิดปกติที่มีผลต่อผลิตข้าวนาปีในปี 2551 -2553 นั้น เป็นผลมาจากภัยแล้งและโรคโคนเน่าในภาคเหนือตอนล่างและภาคกลาง ตลอดจนเกษตรกรบางส่วนในภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคกลางได้ปรับเปลี่ยนไปปลูกยางพาราและปาล์มน้ำมัน ในขณะที่ผลผลิตที่ลดลงในปี 2555 เกิดขึ้นเนื่องจากผลกระทบจากน้ำแล้งในช่วงต้นฤดูเพาะปลูก การระบาดของเพลี้ยกระโดดสีน้ำตาลและอุทกภัยที่ค่อนข้างรุนแรงในทั่วทุกภาคของประเทศ ซึ่งข้าวอยู่ในช่วงออกดอกและตั้งท้อง ทำให้ผลผลิตเสียหาย

สศก. ได้ประมาณการแนวโน้มอุตสาหกรรมข้าวนาปีในปี 2556 โดยคาดการณ์ว่าพื้นที่เพาะปลูกข้าวนาปีในปี 2556 จะอยู่ที่ 61.72 ล้านไร่ หรือคิดเป็นอัตราการขยายตัวจากปีที่ผ่านมา ร้อยละ 1.05 โดยเนื้อที่เพาะปลูกเพิ่มขึ้น เนื่องจากต้นฤดูเพาะปลูกฝนตกสม่ำเสมอและกระจายตัวดี ประกอบกับโครงการภาครัฐจูงใจให้เกษตรกรปลูกเพิ่มขึ้น ขณะที่คาดการณ์ผลผลิตข้าวนาปีที่ 26.19 ล้านตันหรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 12.55 เนื่องจากราคาขายข้าวที่อยู่ในเกณฑ์ดี เพราะผลจากรัฐบาลรับจำนำข้าวของรัฐบาล จึงจูงใจให้เกษตรกรปลูกข้าวมากขึ้น รวมทั้งปริมาณน้ำฝนที่เพียงพอต่อการเจริญเติบโต ไม่มีโรคแมลงระบาด ส่งผลให้ภาพรวมการผลิตข้าวเพิ่มขึ้น

ข้าวนาปรัง

จากข้อมูลของ สศก. ได้รายงานเนื้อที่เพาะปลูกและผลผลิตข้าวนาปรังในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 6.35 โดยปี 2551 -2555 มีพื้นที่เพาะปลูกข้าวนาปรัง 12.80 ล้านไร่ 12.40 ล้านไร่ 15.22 ล้านไร่ 16.10 ล้านไร่ และ 17.10 ล้านไร่ ตามลำดับ ซึ่งมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง มีเพียงปี 2552 ที่ลดลงซึ่งเกิดจากการที่เกษตรกรได้ลดเนื้อที่ปลูกในพื้นที่ที่มีน้ำไม่เพียงพอ จึงไม่กล้าที่จะเสี่ยงในการเพาะปลูกข้าวมากเหมือนฤดูนาปี ทำให้ไม่คุ้มกับการลงทุนรวมทั้งการรณรงค์ของภาครัฐที่ส่งเสริมให้ปลูกพืชที่ใช้น้ำน้อยเพื่อพักดินและลดการระบาดของเพลี้ยกระโดดสีน้ำตาล อย่างไรก็ตามจากการที่เกิปัญหาน้ำท่วมทำให้ผลผลิตข้าวนาปีเสียหายภาครัฐบาลจึงมีนโยบายสนับสนุนให้ปลูกข้าวนาปรังเพื่อชดเชยผลผลิตข้าวนาปี ทำให้พื้นที่ปลูกเริ่มเพิ่มมากขึ้นในปีต่อมา ในด้านของผลผลิตพบว่าปี 2551 -2555 มีผลผลิตข้าวนาปรัง 8.79 ล้านตัน 8.42 ล้านตัน 8.97 ล้านตัน 10.26 ล้านตัน และ 11.33 ล้านตัน ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 6.05 ต่อปี โดยผลผลิตต่อไร่ขึ้นอยู่กับสภาวะทางธรรมชาติที่จะเอื้ออำนวยต่อการเพาะปลูกมากน้อยเพียงใด โดยผลกระทบจากภัยแล้ง น้ำในเขื่อนไม่เพียงพอ การระบาดของอย่างรุนแรงของเพลี้ยกระโดดสีน้ำตาลจะส่งผลกระทบต่อผลผลิต

สศก. ประมาณการแนวโน้มในปี 2556 โดยคาดการณ์ว่าพื้นที่เพาะปลูกข้าวนาปรังในปี 2556 จะอยู่ที่ 17.12 ล้านไร่ หรือคิดเป็นอัตราการขยายตัวจากปีที่ผ่านมา ร้อยละ 0.11 โดยเนื้อที่เพาะปลูกเพิ่มขึ้นเล็กน้อย เนื่องจากปริมาณน้ำในอ่างเก็บน้ำที่สำคัญและน้ำตามธรรมชาติมีปริมาณมากเพียงพอต่อการเพาะปลูก ประกอบกับชาวนาบางส่วนปลูกชดเชยข้าวนาปีที่ได้รับความเสียหายจากน้ำท่วม ขณะที่คาดการณ์ผลผลิตข้าวนาปรังที่ 11.67 ล้านตันหรือคิดเป็นอัตราขยายตัวร้อยละ 3.05

สอดคล้องกับการขยายตัวของพื้นที่ในการเพาะปลูก โดยคาดว่าจะเริ่มเก็บเกี่ยวได้ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2556 และจะเก็บเกี่ยวมากในเดือนเมษายน 2556

เนื้อที่เพาะปลูก ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ ของข้าวนาปี และนาปรัง ปี 2551 -2555 และคาดการณ์ปี 2556

	ปี 2551	ปี 2552	ปี 2553	ปี 2554	ปี 2555	ปี 2556	เปลี่ยนแปลงปี 55/56
	(ปี 50/51)	(ปี 51/52)	(ปี 52/53)	(ปี 53/54)	(ปี 54/55)*	(ปี 55/56)*	ร้อยละ
ข้าวนาปี							
เนื้อที่เพาะปลูก (ล้านไร่)	57.39	57.42	57.50	64.57	61.08	61.72	1.05
ผลผลิตรวม (ล้านตัน)	23.31	23.24	23.25	25.74	23.27	26.19	12.55
ผลผลิตต่อไร่ (กิโลกรัม)	406	405	404	399	381	424	11.29
ข้าวนาปรัง							
เนื้อที่เพาะปลูก (ล้านไร่)	12.80	12.40	15.22	16.10	17.10	17.12	0.11
ผลผลิตรวม (ล้านตัน)	8.79	8.42	8.86	10.26	11.33	11.67	3.05
ผลผลิตต่อไร่ (กิโลกรัม)	687	679	582	637	662	682	3.02
ข้าวมรวม							
เนื้อที่เพาะปลูก (ล้านไร่)	70.19	69.82	72.70	78.17	78.17	78.83	0.84
ผลผลิตรวม (ล้านตัน)	32.10	31.65	32.12	34.59	34.59	37.86	9.44
ผลผลิตต่อไร่ (กิโลกรัม)	457	453	442	443	443	480	8.35

ที่มา : ศูนย์สารสนเทศการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

* ข้าวนาปี ปี 2555/56 ประมาณการ ณ เดือน กันยายน 2555 , ข้าวนาปรังปี 2556 ประมาณการ ณ เดือน มิถุนายน 2555

3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

3.3.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัทฯสามารถสรุปได้ดังนี้

1. เงินกู้ยืมจากธนาคารในประเทศ
2. ส่วนของผู้ถือหุ้น ซึ่งประกอบด้วยทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วและกำไรสะสม
3. เงินที่ได้รับจากการชำระค่างวดของลูกค้า ซึ่งเมื่อหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานแล้ว บริษัทฯจะสามารถนำเงินในส่วนนี้ไปใช้เป็นแหล่งเงินทุนได้

แหล่งที่มาของเงินทุนที่กู้ยืมจากสถาบันการเงิน และส่วนของผู้ถือหุ้น

แหล่งที่มาของเงินทุน	31 ธันวาคม 2553		31 ธันวาคม 2554		31 ธันวาคม 2555		30 กันยายน 2556	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
	(ล้านบาท)		(ล้านบาท)		(ล้านบาท)		(ล้านบาท)	
เงินกู้ยืม	387.23	79.92	456.41	81.52	582.32	81.91	649.27	83.35
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	100.00	20.64	320.86	57.31	338.53	47.62	248.33	31.88
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	151.68	31.30	95.54	17.07	40.01	5.63	20.01	2.57
เงินกู้ยืมระยะสั้นอื่น	-	-	-	-	203.78	28.67	272.07	34.93
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	135.55	27.98	40.01	7.15	-	-	108.85	13.97
ส่วนของผู้ถือหุ้น	97.30	20.08	103.44	18.48	128.58	18.09	129.66	16.65
รวมแหล่งที่มาของเงินทุน	484.53	100.00	559.85	100.00	710.90	100.00	778.93	100.00

ที่มา : บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)

ทั้งนี้บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการใช้เงินและระยะเวลาการใช้เงิน เพื่อให้บริษัทฯ มีสภาพคล่องและมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนที่เหมาะสม อาทิเช่น การเพิ่มทุนและการหาแหล่งเงินกู้ที่มีระยะเวลาสอดคล้องกับอายุลูกหนี้ที่มีการปล่อยสินเชื่อเข้าซื้อ

3.3.2 การให้กู้ยืม

บริษัทฯ มีนโยบายการให้กู้ยืมและขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อของธุรกิจ ดังนี้

1) นโยบายการให้กู้ยืม

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อคุณสมบัติและความสามารถในการชำระคืนหนี้ของลูกค้า โดยลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ คือ เกษตรกรซึ่งมีรายได้เพียงพอตามเกณฑ์มาตรฐานของบริษัทฯ เพื่อป้องกันปัญหาการเกิดหนี้สูญจากการให้สินเชื่อเข้าซื้อดังกล่าว บริษัทฯ มีนโยบายในการให้บริการทางการเงินในรูปแบบที่หลากหลายต่อลูกค้า ทั้งนี้ การพิจารณาให้วงเงินสินเชื่อเข้าซื้อจะขึ้นอยู่กับประวัติ สถานะทางการเงินของผู้เข้าซื้อ ประเภทของเครื่องจักรกลการเกษตร สภาพของเครื่องจักรกลการเกษตร และอายุการใช้งานของเครื่องจักรกลการเกษตร ซึ่งโดยปกติแล้วบริษัทฯ จะให้วงเงินสินเชื่อเข้าซื้อเฉลี่ยประมาณ ร้อยละ 60.00-70.00 ของมูลค่าทรัพย์สินที่ใช้ในการเข้าซื้อ โดยคิดอัตราดอกเบี้ยเป็นแบบคงที่อิงกับอัตราดอกเบี้ยของตลาดเป็นหลัก

2) การให้บริการสินเชื่อเข้าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร

ขั้นตอนที่ 1 : ขั้นตอนการยื่นคำขอการให้บริการสินเชื่อ

เมื่อลูกค้ามีความประสงค์ขอใช้บริการสินเชื่อเข้าซื้อกับบริษัทฯ เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดของบริษัทฯ จะโทรศัพท์สัมภาษณ์ข้อมูลของลูกค้าเบื้องต้น พร้อมกับแจ้งให้ลูกค้าจัดเตรียมเอกสารที่ต้องใช้ประกอบการขอสินเชื่อกับบริษัทฯ อาทิ สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาบัตรประชาชน เป็นต้น และนัดหมายวัน เวลา ในการติดต่อเข้าพบกับลูกค้า และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี)

เจ้าหน้าที่การตลาดจะเข้าพบกับ ผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) ตามวัน เวลาที่ได้นัดหมาย โดยเจ้าหน้าที่การตลาดจะบันทึกข้อมูลของผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) และเก็บรวบรวมเอกสารที่ใช้ประกอบในการขอสินเชื่อของบริษัทฯ และให้ผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) ลงนามในเอกสารต่าง ๆ อาทิเช่น แบบฟอร์มคำเสนอขอเช่าซื้อ แบบฟอร์มคำเสนอขอค้ำประกัน เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีการเก็บหลักฐานประกอบ เช่น ถ่ายรูปที่อยู่อาศัยของลูกค้านี้ ถ่ายรูปสัปดาห์เศรษฐกิจที่ใช้ประกอบอาชีพของลูกค้านี้ และสอบถามข้อมูลจากเพื่อนบ้านบริเวณใกล้เคียงเพื่อป้องกันข้อมูลอันเป็นเท็จของลูกค้านี้ จากนั้นเจ้าหน้าที่การตลาดจะสรุปความเห็นเบื้องต้นและส่งเอกสารของผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) มายังฝ่ายสนับสนุนการตลาด

ขั้นตอนที่ 2 : ขั้นตอนการวิเคราะห์สินเชื่อ

เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะทำการตรวจสอบความถูกต้องและครบถ้วนของเอกสารและข้อมูลของผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) รวมถึงยืนยันความถูกต้องโดยการโทรศัพท์สอบถามข้อมูลจากผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) ทั้งนี้หากมีข้อสงสัยเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะส่งพนักงานตรวจสอบไปตรวจสอบข้อมูลของผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) เพิ่มเติม

จากนั้นเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะทำการประเมินการให้คะแนนเครดิต (Credit Scoring) วิเคราะห์กระแสเงินสด (Cash Flow Analysis) และสรุปความเห็นเพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

ขั้นตอนที่ 3 : ขั้นตอนการพิจารณาอนุมัติ

คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ พิจารณาอนุมัติสินเชื่อจากข้อมูลเจ้าหน้าที่การตลาดและเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อที่นำเสนอ

ขั้นตอนที่ 4 : ขั้นตอนภายหลังจากอนุมัติสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่ฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อจะดำเนินการแจ้งผลการพิจารณาสินเชื่อให้กับผู้เช่าซื้อ เจ้าหน้าที่ของผู้จำหน่ายสินค้า และเจ้าหน้าที่การตลาดได้รับทราบผลการพิจารณาสินเชื่อ จากนั้นเจ้าหน้าที่ของผู้จำหน่ายสินค้าจะทำการติดต่อนัดหมายกับลูกค้า เพื่อกำหนดวันชำระเงินค่างวด ตลอดจนการกำหนดวัน เวลา และสถานที่ในการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าต่อไป

ขั้นตอนที่ 5 : ขั้นตอนการส่งซื้อและส่งมอบเครื่องจักรกลการเกษตร

เมื่อผู้จำหน่ายสินค้าพร้อมส่งสินค้า เจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ จะนัดหมายกับลูกค้าเพื่อชำระเงินค่างวด และในขณะเดียวกันบริษัทฯ จะดำเนินการจัดซื้อสินค้าดังกล่าว และจะจำหน่ายสินค้านี้ให้กับลูกค้าตามสัญญาเช่าซื้อในวันเดียวกัน และผู้จำหน่ายสินค้านี้จะนำส่งสินค้าให้กับลูกค้าของบริษัทฯ ตามสถานที่นัดหมายต่อไป

3) การบริหารและควบคุมสินเชื่อ

การจัดเก็บหนี้

ฝ่ายบริหารและติดตามลูกหนี้มีหน้าที่ในการติดตามและรับชำระเงินค่างวดตามอายุสัญญาเช่าซื้อ โดยการส่งเอกสารใบแจ้งการชำระเงิน ให้แก่ลูกค้าก่อนกำหนดชำระค่างวด โดยมีเจ้าหน้าที่บริหารและติดตามลูกหนี้โทรศัพท์สอบถามเกี่ยวกับการได้รับเอกสารแจ้งการชำระเงินหลังจากที่ได้จัดส่งเอกสารใบแจ้งการชำระเงินไปแล้วประมาณ 1 สัปดาห์ ทั้งนี้ลูกค้าสามารถชำระค่างวดเช่าซื้อโดยการชำระเงินผ่านธนาคารออมสินและธนาคารไทยพาณิชย์ทั่วประเทศ โดยบริษัทฯจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าธรรมเนียม นอกจากนี้ลูกค้าสามารถชำระค่างวดโดยชำระเป็นเช็คลงวันที่ล่วงหน้า หรือชำระค่างวดที่สำนักงานใหญ่และศูนย์บริการของบริษัทฯและเมื่อลูกค้าชำระค่างวดครบถ้วนตามสัญญาแล้ว บริษัทฯจะดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินให้กับลูกค้า

การบริหารหนี้และการติดตามทรัพย์สินที่เข้าซื้อ

บริษัทฯ ได้กำหนดขั้นตอนการบริหารและติดตามหนี้สำหรับลูกค้าที่จัดชั้นแต่ละประเภท โดยเมื่อลูกค้าเริ่มผิดนัดชำระหนี้ เจ้าหน้าที่บริหารและติดตามลูกหนี้จะเริ่มดำเนินการติดตามหนี้ทันที ทั้งนี้วิธีการหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการติดตามทวงถามหนี้ คือ การติดต่อทางโทรศัพท์ โดยหลังจากที่เจ้าหน้าที่ได้ทำการติดต่อกับลูกค้าแล้ว เจ้าหน้าที่จะทำการบันทึกข้อมูลที่ได้รับจากลูกค้าลงในระบบฐานข้อมูลลูกหนี้ซึ่งเจ้าหน้าที่จะยังคงโทรศัพท์ติดต่อกับลูกค้าโดยตลอดทราบเท่าที่เจ้าหน้าที่ยังคงสามารถติดต่อและเจรจาชำระหนี้กับลูกค้าได้ ทั้งนี้หากเจ้าหน้าที่ไม่สามารถติดต่อกับลูกค้าได้ซึ่งอาจเกิดจากเหตุผลหลายประการ เช่น ลูกค้าเปลี่ยนเบอร์โทรศัพท์ ลูกค้าหลบเลี่ยงการติดต่อของเจ้าหน้าที่ ลูกค้าย้ายที่อยู่อาศัย โดยมิได้แจ้งให้บริษัทฯ ทราบ บริษัทฯ จะแจ้งให้ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ (ซึ่งทำหน้าที่ในการบริหารและติดตามหนี้) เข้าไปพบหรือติดตามลูกค้าต่อไป ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดขั้นตอนในการบริหารและติดตามลูกหนี้ดังกล่าวข้างต้น ดังนี้

ระยะเวลาการผิดนัดชำระหนี้ (นับจากวันที่ครบกำหนดชำระค่างวด)	การบริหารและติดตามลูกหนี้
15 วัน	เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อกับลูกค้า เพื่อส่งหนังสือแจ้งเตือนให้ชำระค่างวดเข้าซื้อค้างชำระ
30 วัน	เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อกับลูกค้า และส่งหนังสือแจ้งเตือนให้ชำระค่าเข้าซื้อ พร้อมทั้งการชำระค่างวดและค่าปรับล่าช้า
45 วัน	เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อกับลูกค้า และส่งหนังสือแจ้งเตือนครั้งสุดท้ายให้ลูกค้ามาชำระค่างวด (ทางไปรษณีย์ตอบรับ)
มากกว่า 45 วัน	เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อกับลูกค้า เพื่อประเมินความสามารถในการชำระหนี้ พร้อมกับจะส่งเรื่องให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ ติดต่อและเข้าพบลูกค้า เพื่อเจรจาและหาแนวทางในการชำระหนี้ของลูกค้า ทั้งนี้หากพิจารณาและวิเคราะห์ว่า ลูกค้าไม่มีความสามารถในการชำระหนี้ได้ เจ้าหน้าที่ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์(ซึ่งทำหน้าที่ในการบริหารและติดตามหนี้) จะแจ้งให้ลูกค้าดำเนินการส่งมอบคืนทรัพย์สินต่อไป

สรุปขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อของบริษัท จี แคปิตอล จำกัด (มหาชน)

