

### 3. การประกอบธุรกิจแต่ละสายผลิตภัณฑ์

#### 3.1 ลักษณะของบริการ

##### 3.1.1 บริษัท ไอร่า แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “AC”)

บริษัทดำเนินธุรกิจด้านการลงทุน ปัจจุบันบริษัทมีการลงทุนทางตรงจำนวน 3 บริษัท ได้แก่ บริษัทหลักทรัพย์ไอร่า จำกัด (มหาชน) (“AS”) ร้อยละ 100 บริษัท ไอร่า แพลตฟอร์ม จำกัด (มหาชน) (“AF”) ร้อยละ 74.02 และ AIRA International Advisory (Singapore) Pte. Ltd. (“AI”) ร้อยละ 90 โดยมีการลงทุนทางอ้อมจำนวน 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท ไอร่า แอ็ดไวเซอร์ จำกัด (“AD”) ซึ่งเป็นการลงทุนผ่าน AS ร้อยละ 100

#### นโยบายและขอบเขตการลงทุน

นโยบายการลงทุนจะถูกกำหนดโดยคณะกรรมการบริษัท บริษัทจะลงทุนในกิจการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจทางการเงินเป็นหลักทั้งในกิจการที่เป็นบริษัทจดทะเบียนและไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ในสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 ของเงินลงทุน และนอกเหนือจากธุรกิจการเงินบริษัทสามารถลงทุนในธุรกิจอื่น ๆ ได้ เพื่อกระจายความเสี่ยง ภายใต้ดุลยพินิจของคณะกรรมการบริษัท แต่ต้องไม่เกินร้อยละ 25 ของจำนวนเงินลงทุนทั้งหมด

กิจการที่บริษัทจะเข้าลงทุนจะต้องมีผลการดำเนินงานที่ไม่มีผลขาดทุนต่อเนื่องสามปี ไม่เป็นธุรกิจที่เริ่มต้นใหม่ และต้องลงทุนไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนจดทะเบียนในกิจการนั้นๆ และ/หรือ สามารถสนับสนุนธุรกิจในกลุ่มให้ขยายตัว อีกทั้งต้องเป็นธุรกิจที่ไม่ผิดกฎหมายหรือทำลายสิ่งแวดล้อมโดยการลงทุนจะเป็นการลงทุนระยะยาว ให้ผลตอบแทนเป็นเงินปันผลและกำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนเมื่อได้รับผลตอบแทนในระดับที่เหมาะสม การแก้ไขหรือเปลี่ยนแปลงนโยบายการลงทุนจะต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท

#### นโยบายควบคุมดูแลการลงทุน

ผังโครงสร้างการปฏิบัติงานการลงทุน จะอยู่ภายใต้ผังโครงสร้างองค์กรของบริษัทโดยการลงทุนในกิจการใดๆ การติดตามผลการลงทุน รวมถึงการเพิ่มวงเงิน การลดวงเงิน การยกเลิก และการจำหน่ายเงินลงทุน ต้องผ่านขั้นตอนการคัดเลือกและวิเคราะห์โดยฝ่ายการลงทุนและนำเสนอพิจารณาต่อประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะกรรมการลงทุนตามลำดับ โดยคณะกรรมการลงทุนจะไม่มีอำนาจในการอนุมัติการลงทุน เมื่อคณะกรรมการลงทุนได้เห็นชอบในหลักการลงทุนจะนำเสนอต่อไปให้แก่คณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติการลงทุนต่อไป

### 3.1.2 บริษัทหลักทรัพย์ ไอระา จำกัด (มหาชน) (“AS”)

AS ดำเนินธุรกิจหลักทรัพย์ โดยมีรายละเอียดแยกตามประเภทธุรกิจที่สำคัญดังนี้

#### (1) ธุรกิจนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ (Securities Brokerage)

AS เป็นบริษัทหลักทรัพย์ที่เป็นสมาชิกตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หมายเลข 48 ให้บริการนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ โดยมีส่วนแบ่งตลาดในการซื้อขายหลักทรัพย์ในปี 2553 2554 2555 และไตรมาส 1 ปี 2556 ดังนี้

#### ตารางแสดงมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์

มูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ (หน่วย : ล้านบาท)	ปี 2553	ปี 2554	ปี 2555	ไตรมาส 1 ปี 2556
ตลาดหลักทรัพย์ฯ (Total Market)	14,067,894.88	14,382,961.27	15,829,133.04	7,967,938.55
• ประเภทการลงทุนเพื่อบัญชีบริษัทหลักทรัพย์ (Total Proprietary Trading)	1,691,389.83	1,896,600.94	2,057,040.67	784,872.30
• รวมทั้งตลาดโดยไม่รวมประเภทการลงทุนเพื่อบัญชีบริษัทหลักทรัพย์ (Total Market Excluding Proprietary Trading)	12,376,505.05	12,486,360.33	13,772,092.37	7,183,066.24
มูลค่าการซื้อขายของ AS*	130,813.24	104,144.19	110,296.50	84,435.41
ส่วนแบ่งทางการตลาดของ AS (ร้อยละ)*	1.06	0.83	0.80	1.18

ที่มา : SETSMART

หมายเหตุ: ข้อมูลมูลค่าการซื้อขายของ AS จะไม่รวมประเภทการลงทุนเพื่อบัญชีบริษัทหลักทรัพย์

#### ตารางรายได้จากดอกเบี้ยจากเงินให้กู้ยืมเพื่อซื้อหลักทรัพย์

	ปี 2553	ปี 2554	ปี 2555	ไตรมาส 1 ปี 2556
ดอกเบี้ยจากเงินให้กู้ยืมเพื่อซื้อหลักทรัพย์ (บาท)	13,614,052	15,480,372	16,045,022	12,539,282
รายได้รวม (บาท)	353,497,585	246,606,794	307,267,780	176,666,000
สัดส่วนของเงินให้กู้ยืมเพื่อซื้อหลักทรัพย์ต่อรายได้รวม (ร้อยละ)	3.85	6.28	5.22	7.10

AS ให้บริการเป็นนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์แก่ลูกค้าทั่วไปทั้งรายย่อย และลูกค้าสถาบัน ลูกค้าประเภทนิติบุคคล และบุคคลธรรมดาสัญชาติไทยและต่างชาติ จำนวนบัญชีลูกค้า ณ สิ้นปี 2555 เป็น 5,319 บัญชี และไตรมาส 1 ปี 2556 12,392 บัญชี

ทั้งนี้ AS ได้กำหนดนโยบายในการรับลูกค้าและอนุมัติวงเงินให้ลูกค้า นโยบายการให้สินเชื่อเพื่อซื้อหลักทรัพย์ในระบบเครดิตบาลานซ์ (Credit Balance) และนโยบายการรับหลักประกันบัญชีเงินกู้ยืม (Initial Margin) ดังนี้

## นโยบายในการรับลูกค้าและอนุมัติวงเงินให้ลูกค้า

AS มีนโยบายในการคัดเลือกลูกค้าที่มีคุณภาพ ทั้งลูกค้ารายย่อยและลูกค้าสถาบันทั้งในและต่างประเทศ โดยดำเนินการพิสูจน์ความมีตัวตนของลูกค้าตามเกณฑ์ Know Your Customer และ Customer Due Diligence (KYC/ CDD) จากความมั่นคงของหน้าที่การงาน ฐานะการเงิน และความสามารถในการชำระเงิน ตามเอกสารรายละเอียดระเบียบของบริษัท ที่สำคัญ เช่น สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาหนังสือเดินทาง สำเนาทะเบียนบ้าน รวมทั้งลงนามรับรองความถูกต้องของข้อมูล โดยเจ้าหน้าที่การตลาดจะต้องอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจเกี่ยวกับเอกสาร หลักเกณฑ์ ความเสี่ยง และข้อบังคับต่างๆ และเมื่อพิจารณาเห็นสมควรอนุมัติวงเงินซื้อขายได้จะนำเสนอความเห็นต่อผู้บังคับบัญชาและจัดส่งให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการเพื่อตรวจสอบความครบถ้วนของเอกสารการเปิดบัญชี และให้ความเห็นต่อวงเงินที่ขออนุมัติให้ผู้มีอำนาจลงนาม นอกจากนี้ AS มีนโยบายในการพิจารณาทบทวนวงเงินซื้อขายหลักทรัพย์และการทบทวนข้อมูลลูกค้าเป็นประจำอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยพิจารณาจากพฤติกรรมกรรมการลงทุนของลูกค้า และประวัติการชำระราคาและส่งมอบหลักทรัพย์ และปัจจัยอื่นใดที่มีเหตุอันควรสงสัยเกี่ยวกับความน่าเชื่อถือของลูกค้า

## นโยบายการให้สินเชื่อเพื่อซื้อหลักทรัพย์ในระบบเครดิตบาลานซ์ (Credit Balance)

AS ได้กำหนดนโยบาย ขั้นตอนการดำเนินการและอำนาจอนุมัติให้รัดกุม โดยสรุปได้ดังนี้

- 1) ยอดเงินให้กู้ยืมเพื่อซื้อหลักทรัพย์แก่ลูกค้าทุกรายรวมกัน ภายหลังจากหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในแต่ละวันจะต้องไม่เกิน 5 เท่า ของเงินกองทุนของ AS และ/หรือยอดหนี้คงค้างของลูกค้ารายใดรายหนึ่งจะต้องไม่เกินร้อยละ 25 ของเงินกองทุนของ AS เว้นแต่เป็นกรณีที่เป็นผลมาจากการเรียกเก็บดอกเบี้ยจากการให้กู้ยืมเงินเพื่อซื้อหลักทรัพย์ หรือ การที่เงินกองทุนของ AS ลดลง
- 2) AS ไม่มีนโยบายให้กู้ยืมเงินเพื่อซื้อหลักทรัพย์ใดหลักทรัพย์หนึ่งในลักษณะกระจุกตัว โดยกำหนดห้ามลูกค้ากู้ยืมเงินเพื่อซื้อหลักทรัพย์ใดหลักทรัพย์หนึ่งเกินกว่าร้อยละ 5 ของทุนจดทะเบียนของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์นั้น
- 3) ในกรณีที่ทรัพย์สินของลูกค้ารายใดลดลงจนต่ำกว่ามูลค่าหลักประกันที่ต้องดำรงไว้ AS จะมีหนังสือเป็นลายลักษณ์อักษรหรือมีจดหมายแจ้งให้ลูกค้ารายดังกล่าวเพิ่มหลักประกัน จนทำให้ทรัพย์สินของลูกค้ามีมูลค่าไม่ต่ำกว่ามูลค่าหลักประกันที่ต้องดำรงไว้ และหากลูกค้าไม่ดำเนินการนำหลักประกันมาวางเพิ่มภายใน 5 วันทำการ นับจากวันที่ AS เรียก AS จะบังคับชำระหนี้จากทรัพย์สินที่เป็นหลักประกัน
- 4) ในกรณีที่ทรัพย์สินของลูกค้ารายใดลดลงจนเท่ากับหรือต่ำกว่ามูลค่าหลักประกันขั้นต่ำ AS จะดำเนินการบังคับชำระหนี้จากทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันในวันทำการถัดจากวันที่ทรัพย์สินของลูกค้าเท่ากับหรือต่ำกว่ามูลค่าหลักประกันขั้นต่ำ

## นโยบายการรับหลักประกันบัญชีเงินกู้ยืม (Initial Margin)

ในการเปิดบัญชีเพื่อซื้อขายหลักทรัพย์บัญชีมาร์จิ้น AS กำหนดให้ลูกค้าต้องนำเงินสดหรือหลักทรัพย์จดทะเบียนมาวางไว้ในบัญชีมาร์จิ้นเพื่อเป็นหลักประกันก่อนการซื้อขายหลักทรัพย์ครั้งแรกในจำนวนไม่ต่ำกว่าอัตรามาร์จิ้นเริ่มต้นตามที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด (ปัจจุบันกำหนดที่อัตราร้อยละ 50) ทั้งนี้ AS จะนับรวมมูลค่าของทรัพย์สินที่ได้รับจากลูกค้าเพื่อเป็นประกันในการชำระหนี้ในบัญชี Credit Balance เพื่อประโยชน์ในการคำนวณอำนาจซื้อของลูกค้าเฉพาะทรัพย์สินนั้นเป็นทรัพย์สินประเภทเงินสดหรือหลักทรัพย์จดทะเบียน

## นโยบายการลงทุน (Proprietary Trading)

AS มีนโยบายการลงทุนในหลักทรัพย์ที่มีสภาพคล่องสูง มีปัจจัยพื้นฐาน มีฐานะการเงินดี และมีแนวโน้มการเจริญเติบโตที่ดี ในราคาที่ให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม ภายใต้ความเสี่ยงที่ยอมรับได้ และมีการกระจายความเสี่ยงรวมทั้งการป้องกันความเสี่ยงจากการลงทุน สำหรับนโยบายการควบคุมดูแลการลงทุน คณะกรรมการ AS จะเป็นผู้อนุมัติวงเงินลงทุน รวมทั้งอนุมัติระเบียบวิธีปฏิบัติและการบริหารความเสี่ยงเกี่ยวกับการลงทุน นอกจากนี้ได้แต่งตั้งคณะกรรมการพิจารณาการลงทุน เพื่อควบคุมดูแลการลงทุนให้เป็นไปตามระเบียบและขั้นตอนปฏิบัติที่ได้รับอนุมัติ และควบคุมกำกับดูแลความเสี่ยงในการลงทุนให้เหมาะสม โดยมีการเลือกลงทุนในหลักทรัพย์ที่อยู่ใน SET 100 ซึ่งหลักทรัพย์ส่วนใหญ่ที่ลงทุนจะเป็นหลักทรัพย์ในหมวดธนาคารและพลังงาน

### (2) ธุรกิจการค้าหลักทรัพย์ (Securities Trading)

AS ให้บริการซื้อขายตราสารหนี้เป็นส่วนใหญ่แก่นักลงทุนทั้งประเภทสถาบันและนักลงทุนประเภทบุคคล เพื่อเป็นการเพิ่มทางเลือกในการลงทุนให้กับนักลงทุนที่ต้องการผลตอบแทนที่สม่ำเสมอ โดยนักลงทุนสามารถเลือกลงทุนในตราสารหนี้ตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการ ภายใต้ความเสี่ยงที่ยอมรับได้ โดยการเลือกลงทุนผ่านตราสารหนี้ประเภทต่างๆ อาทิ ตราสารหนี้ภาครัฐ (Government Debt Securities) พันธบัตรรัฐบาล (Government Bond) พันธบัตรรัฐวิสาหกิจ (State Owned Enterprise Bond) พันธบัตรองค์กรภาครัฐ (State Agency Bond) และ หุ้นกู้ของบริษัทเอกชน (Corporate Bonds)

### (3) ธุรกิจการเป็นที่ปรึกษาการลงทุน (Investment Advisory)

AS ได้เริ่มประกอบธุรกิจที่ปรึกษาการลงทุนตั้งแต่ ตุลาคม 2551 โดยให้บริการด้านที่ปรึกษาการลงทุนควบคู่กับการให้บริการนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ โดยจะทำหน้าที่ในการให้คำแนะนำเกี่ยวกับการลงทุนซื้อขายหลักทรัพย์ให้กับลูกค้า และสามารถให้คำแนะนำผ่านสื่อต่างๆได้ ในฐานะที่ปรึกษาการลงทุน ปัจจุบัน AS ยังไม่มีการคิดค่าธรรมเนียมในการให้คำปรึกษาการลงทุนแต่อย่างใด

### (4) ธุรกิจวาณิชธนกิจ

#### การประกอบธุรกิจวาณิชธนกิจของ AS

การประกอบธุรกิจวาณิชธนกิจของ AS เน้นการให้บริการด้านการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์และการเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน โดย AS ได้รับใบอนุญาตในการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ เมื่อวันที่ 20 เมษายน 2547 และใบอนุญาตการเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน เมื่อวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2549 การประกอบธุรกิจวาณิชธนกิจของ AS มีรายละเอียดดังนี้

- การระดมทุนผ่านตลาดทุน

AS มีเจ้าหน้าที่วาณิชธนกิจที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ยาวนานและหลากหลายในการจัดโครงสร้างของบริษัทลูกค้าให้เหมาะสมกับการระดมทุนผ่านตลาดทุน มีเครือข่ายอันแข็งแกร่งในการกระจายหุ้นไปสู่กลุ่มนักลงทุนประเภทต่างๆ และมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายวิจัยที่มีความรู้และประสบการณ์ที่หลากหลายในการวิเคราะห์อุตสาหกรรมประเภทต่างๆ ซึ่งจะทำให้บริษัทลูกค้าสามารถระดมทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริการในการระดมทุนผ่านตลาดทุน ได้แก่ การเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนเป็น

ครั้งแรก (Initial Public Offering) การเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนทั่วไปภายหลังจากเข้าตลาดหลักทรัพย์แล้ว (Secondary Public Offering) การเสนอขายหุ้นแบบเฉพาะเจาะจง (Private Placement) การให้สิทธิซื้อหุ้นเพิ่มทุนแก่ผู้ถือหุ้นเดิม (Right Offering) และการเสนอขายหลักทรัพย์แก่กรรมการและพนักงาน (ESOP)

- การระดมทุนผ่านตลาดเงิน

AS มีเจ้าหน้าที่วาณิชธนกิจที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในการให้คำแนะนำเกี่ยวกับกลยุทธ์ วิธีการ และการเลือกผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่เหมาะสมกับการระดมทุนของลูกค้าที่จะช่วยให้บริษัทลูกค้าสามารถบริหารต้นทุนทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริการการระดมทุนผ่านตลาดเงิน ได้แก่ การบริหารโครงสร้างหนี้สินและทุนของบริษัทลูกค้า การกู้เงินจากสถาบันการเงิน การระดมทุนโดยการออกตราสารหนี้ การทำซีเคียวริไทเซชันโดยมีทรัพย์สินเป็นหลักประกัน การให้คำปรึกษาด้านการจัดทำอันดับเครดิต

- ที่ปรึกษาการเงิน

บริการที่ปรึกษาการเงินในการควบรวมกิจการ ได้แก่ การเข้าซื้อบริษัท การซื้อสินทรัพย์ การขายบริษัทหรือสินทรัพย์ การควบรวมกิจการ การแยกกลุ่มธุรกิจ การจัดโครงสร้างกลุ่มธุรกิจ และการหาพันธมิตรทางธุรกิจของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและบริษัทอื่น เพื่อเสริมศักยภาพการทำธุรกิจให้แข็งแกร่งขึ้นเป็นต้น

### ผลงานการเป็นที่ปรึกษาทางการเงินของฝ่ายวาณิชธนกิจของ AS ในอดีตระหว่างปี 2553 – ปัจจุบัน

ปี	บริษัทลูกค้า	ลักษณะธุรกิจ / หมวด	ประเภทของการให้บริการ
2555	บริษัท ลีพัฒนาผลิตภัณฑ์ จำกัด (มหาชน)	ธุรกิจการเกษตร	ที่ปรึกษาทางการเงิน – ตัวแทนรับซื้อหลักทรัพย์
2555	บริษัท อกริเพียว โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)	อาหารและเครื่องดื่ม	ที่ปรึกษาทางการเงิน
2555	บริษัท ริช เอเชีย สตีล จำกัด (มหาชน)	เหล็ก	ที่ปรึกษาทางการเงิน – ตัวแทนรับซื้อหลักทรัพย์
2555	บริษัท จี สตีล จำกัด (มหาชน)	เหล็ก	ที่ปรึกษาทางการเงิน – ตัวแทนรับซื้อหลักทรัพย์
2554	บมจ. เสนาดีเวลลอปเม้นท์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ที่ปรึกษาทางการเงิน
2554	บมจ. ส. ขอนแก่นฟู้ดส์	อาหารและเครื่องดื่ม	ที่ปรึกษาทางการเงิน
2554	บมจ. ธนมิตร แพคคอรัง	ธุรกิจขนาดกลาง	ที่ปรึกษาทางการเงิน
2554	Amazon Cells Co., Ltd	บริษัทต่างประเทศผลิตแบตเตอรี่	ที่ปรึกษาทางการเงิน
2554	บมจ. อุตสาหกรรมไทยบรรจุภัณฑ์	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์กล่องกระดาษ	ที่ปรึกษาทางการเงิน - ประเมินมูลค่าของกิจการ
2554	BL Tech Company Limited	บริษัทต่างประเทศผลิตเครื่องมือแพทย์	ที่ปรึกษาทางการเงิน
2553	บมจ. ทรูไทย จำกัด	ธุรกิจขนาดกลาง	ที่ปรึกษาทางการเงิน
2553	บริษัท เอส เค เค ฟู้ด จำกัด	อาหารและเครื่องดื่ม	ที่ปรึกษาทางการเงิน
2553	บริษัท มหาชัย ฟู้ด โปรดักส์ จำกัด	อาหารและเครื่องดื่ม	ที่ปรึกษาทางการเงิน

**ผลงานการเป็นผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์สินของฝ่ายวาณิชธนกิจของบริษัทในอดีตระหว่างปี 2553 – ปัจจุบัน**

ปี	บริษัทลูกค้า	ลักษณะธุรกิจ / หมวด	ประเภทของการเป็นผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์สิน
2556	บมจ. ยูนิเวอร์แซล แอ็ด ซอร์บแบ็นท์ แอนด์ เคมีคัลส์	ธุรกิจขนาดกลาง	ผู้ร่วมจัดจำหน่ายและรับประกันการจัดจำหน่าย
2556	บมจ. พลังงานบริสุทธิ์	ธุรกิจขนาดกลาง	ผู้ร่วมจัดจำหน่ายและรับประกันการจัดจำหน่าย
2555	บมจ. เอเซีย เอวิเอชั่น	ขนส่งและโลจิสติกส์	ผู้ร่วมจัดจำหน่ายและรับประกันการจัดจำหน่าย
2553	บมจ. ยูนิเวอร์แซล แอ็ด ซอร์บแบ็นท์ แอนด์ เคมีคัลส์	ธุรกิจขนาดกลาง	ผู้ร่วมจัดจำหน่ายและรับประกันการจัดจำหน่าย

**การประกอบธุรกิจที่ปรึกษาธุรกิจของบริษัทย่อย (“AD”)**

AD ประกอบธุรกิจด้านที่ปรึกษาธุรกิจ โดยจะรับงานของภาครัฐเป็นหลักและรวมภาคเอกชนรวมทั้งงานสัมมนา ได้ใบอนุญาตประกอบธุรกิจเป็นที่ปรึกษาประเภท A หมายเลข 822 ที่ปรึกษาสาขาการเงินและเบ็ดเตล็ด ด้านการวางแผนธุรกิจ จากกระทรวงการคลัง และที่ปรึกษาการเงินที่ได้รับอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และที่ปรึกษารับอนุญาตด้านปรับโครงสร้างหนี้ภายใต้โครงการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ของธนาคารแห่งประเทศไทย (คปท.) โดยมีการกำหนดขอบเขตในการประกอบธุรกิจที่ปรึกษาธุรกิจและวาณิชธนกิจระหว่างบริษัทไว้อย่างชัดเจน โดยมีรายละเอียดดังนี้

- มุ่งเน้นการให้บริการเฉพาะด้านที่ปรึกษาธุรกิจ มุ่งเน้นแนวทางการให้คำปรึกษาในภาคปฏิบัติ โดยการจัดส่งเจ้าหน้าที่เข้าช่วยเหลือแนะนำแก่ลูกค้าในการปฏิบัติงานอย่างใกล้ชิด ให้บริการจัดการสัมมนาภายในองค์กรให้แก่ลูกค้าภาครัฐและภาคเอกชน
- มุ่งเน้นการให้บริการเป็นที่ปรึกษาในการวางระบบบัญชี ที่ปรึกษาในการวางแผนภาษีธุรกิจ และที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ เป็นต้น
- มุ่งเน้นการให้บริการจัดหาแหล่งเงินทุนในต่างประเทศให้แก่ลูกค้า ทั้งในรูปแบบการร่วมทุนและการกู้ยืมเงินตราต่างประเทศจากสถาบันการเงินต่างๆทั่วโลก และการใช้นวัตกรรมทางการเงินระดับสูง ได้แก่ การประเมินมูลค่ากิจการ การให้คำปรึกษาแก่ธุรกิจร่วมทุนที่มีปัญหาด้านระบบบัญชี ระบบการเงิน หรือระบบการบริการ เป็นต้น

**ผลงานการประกอบธุรกิจที่ปรึกษาธุรกิจของบริษัทย่อยในอดีต ระหว่างปี 2553-2555**

ปี	บริษัทลูกค้า	ลักษณะธุรกิจ / หมวด	ประเภทของการให้บริการ
2555	ธนาคารอาคารสงเคราะห์	ธนาคาร	ให้บริการฝึกอบรมภายในองค์กร
2555	ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย	ธนาคาร	ให้บริการฝึกอบรมภายในองค์กร
2555	มูลนิธิสถาบันธนากรศึกษา กรมธนากรศึกษา กระทรวงการคลัง	มูลนิธิ	ให้บริการฝึกอบรม
2555	บมจ. อีออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์)	เงินทุนและหลักทรัพย์	ที่ปรึกษาทางการเงิน เพื่อให้ความเห็นในการเพิ่มทุนบริษัทย่อย

ปี	บริษัทลูกค้า	ลักษณะธุรกิจ / หมวด	ประเภทของการให้บริการ
2555	บมจ. ดี.ซี.ที. อินดัสตรีส์	ของใช้ในครัวเรือนและสำนักงาน	ที่ปรึกษาทางธุรกิจเพื่อศึกษาด้านการตลาดและความเป็นไปได้ของการลงทุน
2555	บจก. เร็นท์ - อะ-วี	ให้เช่าเครื่องจักรกลหนัก	ที่ปรึกษาทางการเงินในการขายกิจการ
2555	บจก. สหโรงแรมไทยและการท่องเที่ยว	พาณิชย์และบริการ	ที่ปรึกษา เพื่อศึกษาแนวทางเบื้องต้นของรูปแบบและประเภทการลงทุนธุรกิจใหม่
2555	บจก. ลอแอส คอนแทคท์	ผู้นำเข้า และเป็นตัวแทนจำหน่ายโลหะต่างๆ	ที่ปรึกษา ด้านการซื้อขายกิจการ
2554	บมจ. อีเทอร์นิตี้ แกรนด์ โลจิสติกส์	ขนส่งและโลจิสติกส์	ที่ปรึกษาทางการเงินในการขายกิจการ
2554	บมจ. โรงพยาบาลมหาชัย	การแพทย์	ที่ปรึกษาการเงินเพื่อประเมินมูลค่าหุ้นสามัญ
2554	บมจ. ชัมมิท ออโต บอดี อินดัสตรี	ผู้ผลิตชิ้นส่วนประกอบรถยนต์	ที่ปรึกษาทางการเงินด้านพัฒนาและปรับปรุงประสิทธิภาพระบบควบคุมภายใน
2553	ธนาคารออมสิน	ธนาคาร	ให้บริการฝึกอบรมภายในองค์กร
2553	ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย	ธนาคาร	ให้บริการฝึกอบรมภายในองค์กร
2553	บมจ. อีเทอร์นิตี้ แกรนด์ โลจิสติกส์	ขนส่งและโลจิสติกส์	ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ เพื่อสอบทานสถานะทางการเงิน
2553	Allen & Overy (Thailand) Co., Ltd.	ที่ปรึกษากฎหมาย	ที่ปรึกษาทางการเงินด้านการประเมินมูลค่าหุ้น
2553	บจก. สยามยูเนี่ยน โฟรเซ็น ฟู้ดส์	อาหารและเครื่องดื่ม	ที่ปรึกษาทางการเงิน เพื่อหาผู้ร่วมทุน
2553	บมจ. อังเปา แอสเสท	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ที่ปรึกษาทางการเงิน เพื่อให้ความเห็นต่อผู้ถือหุ้น
2553	บจก. ไฮ - เทค แอพพารเอล	ส่งออกเสื้อผ้า	ที่ปรึกษาด้านการเงิน
2553	บจก. สำนักกฎหมายธรรมนิติ	ที่ปรึกษากฎหมาย	ที่ปรึกษาทางการเงินเพื่อจัดทำ “ประมาณการทางการเงิน”
2553	บจก. โคราชธานี	ธุรกิจการลงทุน	ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ เพื่อให้ความเห็นต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทแม่
2553	บจก. บิลด์ ดีไซน์ กรุ๊ป	บริการออกแบบ	ที่ปรึกษาทางการเงินด้านการประเมินมูลค่าหุ้น
2553	บจก. ธรรมธานี	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ที่ปรึกษาให้บริการเป็นผู้กำกับดูแลเงินสด
2553	บจก. กรีนวิงมาร์เก็ตติ้ง	ตัวแทนจำหน่ายรถยนต์และรถจักรยานยนต์	ที่ปรึกษาให้บริการเป็นผู้กำกับดูแลเงินสด
2553	บมจ. ไทยไวร์โปรดักท์	เหล็ก	ที่ปรึกษาให้บริการเป็นผู้กำกับดูแลเงินสด

#### (5) การจัดการกองทุนส่วนบุคคล

AS ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจการจัดการกองทุนส่วนบุคคลและเริ่มประกอบธุรกิจ เมื่อมิถุนายน 2552 ให้บริการจัดการลงทุนแก่ผู้ลงทุนทั้งบุคคลธรรมดา คณะบุคคลและนิติบุคคล การจัดการกองทุนส่วนบุคคล จะครอบคลุมถึงการลงทุนในหลักทรัพย์ประเภทต่างๆ เช่น พันธบัตร หุ้นกู้ หุ้นทุน และหน่วยลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยพิจารณาจากระดับความเสี่ยงที่เหมาะสมกับลูกค้าตามความต้องการของลูกค้า โดย AS จะมีการจัดทำรายงานสรุปและ

ประเมินผลให้แก่ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ขนาดมูลค่าสินทรัพย์ในการจัดการของลูกค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 มีจำนวนสินทรัพย์สุทธิ 500 ล้านบาท

#### (6) ตัวแทนซื้อขายสัญญาล่วงหน้า

AS ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจการเป็นตัวแทนซื้อขายสัญญาซื้อขายล่วงหน้า และเริ่มดำเนินธุรกิจในเดือนมีนาคม 2552 มีส่วนแบ่งตลาดมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ในปี 2553 2554 2555 และไตรมาส 1 ปี 2556 ดังนี้

#### ตารางแสดงส่วนแบ่งตลาดปริมาณการซื้อขายสัญญาซื้อขายล่วงหน้า

ปริมาณการซื้อขาย (สัญญา)	ปี 2553	ปี 2554	ปี 2555	ไตรมาส 1 ปี 2556
ตลาดอนุพันธ์	4,519,436	10,027,116	10,457,928	4,781,341
บริษัทหลักทรัพย์ไอระา จำกัด (มหาชน)	42,406	64,920	103,346	44,134
ส่วนแบ่งตลาดของบริษัท (ร้อยละ)	0.94	0.65	0.99	0.92

ที่มา: บริษัท ตลาดอนุพันธ์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

#### (7) การให้บริการยืมและให้ยืมหลักทรัพย์

AS ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจยืมและให้ยืมหลักทรัพย์ (เฉพาะ Principle) ในเดือนตุลาคม 2551 โดย ณ สิ้นปี 2555 และไตรมาส 1 ปี 2556 ยังไม่มีธุรกรรมการยืมและให้ยืมหลักทรัพย์

#### (8) การซื้อขายหลักทรัพย์ในต่างประเทศ (Global Trading)

AS ให้บริการแก่ผู้ลงทุนที่สนใจในการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ต่างประเทศผ่านระบบอินเทอร์เน็ตครอบคลุมถึง 17 ประเทศ และ 24 ตลาดหลักทรัพย์ทั่วโลก เช่น อเมริกา อังกฤษ ฝรั่งเศส เยอรมัน ฮองกง และญี่ปุ่น เป็นต้น โดยนักลงทุนสามารถทำการซื้อขายได้ด้วยตนเอง ทุกที่ ทุกเวลา ด้วยระบบการส่งคำสั่งซื้อขายแบบ Direct Market Access และระบบการแสดงราคาที่เป็น Real Time ทำให้สามารถกระจายการลงทุนได้ทั่วโลก ที่สำคัญการลงทุนหลักทรัพย์ในต่างประเทศผ่าน AS อยู่ภายใต้การควบคุมดูแลอย่างเคร่งครัดของคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (กตล.) และธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) เพื่อคุ้มครองและปกป้องนักลงทุน

#### (9) การเป็นตัวแทนสนับสนุนการขาย (Selling Agent)

AS ได้เปิดให้บริการซื้อ-ขายและแนะนำการลงทุนในหน่วยลงทุนของบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวมต่างๆ ที่บริษัทเป็นตัวแทนขาย ให้สอดคล้องกับความต้องการในการลงทุนของลูกค้า โดยทีมงานที่มีประสบการณ์และความพร้อมในการให้บริการบริหารเงินลงทุนของลูกค้า โดยเป็นตัวแทนขายหน่วยลงทุนของกองทุนต่างๆ ทั้งหมด 28 บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน (บลจ) เช่น บลจ.กรุงไทย บลจ.วรวรรณ บลจ.กรุงศรี บลจ. ธนชาติ บลจ. อเบอร์ดีน และบลจ. แลนด์แอนเฮ้าส์ เป็นต้น



### 3.1.3 บริษัท ไอระา แฟคตอริง จำกัด (มหาชน) (“AF”)

AF ประกอบธุรกิจแฟคตอริง หรือการโอนและรับโอนสิทธิเรียกร้องภายในประเทศ (Domestic Factoring) AF เป็นผู้ให้บริการเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้นโดยการรับซื้อลดลูกหนี้การค้าโดยการรับโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงิน กลุ่มลูกค้าหลักของ AF เป็นกลุ่มลูกค้าในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ที่ต้องการเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ โดยส่วนใหญ่เป็นธุรกิจที่อยู่ในช่วงเจริญเติบโต หรือช่วงการขยายตัวของกิจการ ช่วยให้ธุรกิจมีสภาพคล่อง มีความแข็งแกร่งในการดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องเพิ่มมากขึ้นอีก (ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่า “ลูกค้า”) ทั้งนี้ AF มีระบบการบริหารจัดการสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อสามารถลดความเสี่ยงที่เกิดอาจเกิดขึ้นได้ เช่นการพิจารณาสัดส่วนลูกค้าในแต่ละภาคธุรกิจ เพื่อการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม ลูกค้าของ AF เป็นกิจการที่อยู่ในภาคธุรกิจที่มีการขยายตัวดี มีศักยภาพสูง โดยเฉพาะปัจจุบัน AF พิจารณาลูกค้าเป้าหมายสำคัญในภาคอุตสาหกรรมชิ้นส่วนรถยนต์ เนื่องจากเป็นภาคอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่สำคัญของประเทศ มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง จัดเป็นอุตสาหกรรมที่มีภาวะธุรกิจอยู่ในเกณฑ์ดี เป็นภาคธุรกิจที่มีผู้เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมจำนวนมาก ประกอบกับลักษณะธุรกรรมชัดเจน ทำให้สามารถบริหารความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งคาดว่าจะเป็โอกาสในการเพิ่มปริมาณธุรกรรมของ AF ได้เป็นอย่างดี

โดยปกติลูกค้าจะให้เครดิตในการชำระเงินแก่ลูกหนี้ เมื่อลูกค้าต้องการเงินสดก่อนถึงงวดการชำระเงินของลูกหนี้ เพื่อนำไปใช้เป็นทุนหมุนเวียนหรือซื้อวัตถุดิบเพิ่ม ลูกค้าสามารถนำเอกสารการค้าที่ลูกหนี้ออกให้แก่ลูกค้า ได้แก่ ใบส่งสินค้า ใบสั่งซื้อสินค้า ใบรับวางบิล ใบเปรียบเทียบยอด มาขายลดพร้อมกับโอนสิทธิการรับเงินให้แก่ AF ในลักษณะที่เรียกว่า With Recourse (AF มีสิทธิไล่เบี่ยจากลูกค้าได้ ในกรณีที่เกิดหนี้สูญหรือบริษัทลูกหนี้ไม่ชำระเงินตามกำหนดเวลา) โดย AF จะจ่ายเงินสดให้แก่ลูกค้าล่วงหน้าก่อนประมาณร้อยละ 80 ของยอดเงินตามเอกสารการค้า และเมื่อถึงกำหนดชำระเงินซึ่งปกติจะมีระยะเวลาตั้งแต่ 20 ถึง 90 วัน AF จะเป็นผู้ดำเนินการในการเรียกเก็บค่าสินค้าหรือบริการจากลูกหนี้ตามจำนวนเงินที่ปรากฏในเอกสารการค้า และดำเนินการคืนเงินในจำนวนเท่ากับส่วนต่างของยอดรับซื้อกับยอดเงินตามเอกสารการค้า

#### แผนภาพแสดงขั้นตอนการให้บริการของ AF



### ประเภทของการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน

AF แบ่งประเภทของการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน ออกเป็น 5 ประเภท ดังนี้

ประเภท	ลักษณะของการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน	ความเสี่ยง
ประเภทที่ 1	หมายถึง การแจ้งโอนสิทธิที่ลูกหนี้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ และ AF สามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้โดยการชำระหนี้การค้า ลูกหนี้จะโอนเงินเข้าบัญชีเงินฝาก หรือส่งจ่ายเช็คในนาม AF	มีความเสี่ยงต่ำที่สุด เนื่องจาก AF สามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้และลูกหนี้ชำระหนี้ค่าสินค้าให้แก่ AF โดยตรง ความเสี่ยงจึงขึ้นอยู่กับความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้เป็นสำคัญ
ประเภทที่ 2	แบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ ประเภทที่ 2.1 หมายถึง การแจ้งโอนสิทธิที่ลูกหนี้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ แต่ไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้โดยการชำระหนี้การค้า ลูกหนี้จะโอนเงินเข้าบัญชีเงินฝาก หรือส่งจ่ายเช็คในนาม AF ประเภทที่ 2.2 หมายถึง การแจ้งโอนสิทธิที่ลูกหนี้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ แต่ไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้โดยการชำระหนี้การค้า ลูกหนี้จะส่งจ่ายเช็คในนาม “ลูกค้าเพื่อ AF” ประเภทที่ 2.3 หมายถึง การรับซื้อเอกสารการค้าของลูกค้าพร้อมเช็คลงวันที่ล่วงหน้าของลูกหนี้ (เช็คที่ตัดพร้อมทั่วไป&CO) และลูกค้าสลักหลังเช็ค เพื่อชำระหนี้ให้แก่ AF และไม่จำเป็นต้องแจ้งโอนสิทธิให้ลูกหนี้รับทราบ	มีความเสี่ยงเพิ่มขึ้น เนื่องจากไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้ แต่มีการสุ่มสอบถามมูลหนี้จากลูกหนี้ทางโทรศัพท์ และมีความเสี่ยงด้านความสามารถในการชำระหนี้ เช่นเดียวกับการแจ้งโอนสิทธิประเภทที่ 1
ประเภทที่ 3	หมายถึง การแจ้งโอนสิทธิที่ลูกหนี้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ โดย AF ต้องจัดส่งสำเนาเอกสารการค้าประกอบการแจ้งโอนสิทธิ แต่ไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้และเอกสารได้ และการชำระหนี้การค้าลูกหนี้จะโอนเงินเข้าบัญชีเงินฝากในนาม AF	มีความเสี่ยง เนื่องจากไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้และเอกสารก่อนการรับซื้อได้ แม้ลูกหนี้จะตอบรับการโอนสิทธิก็ตาม และมีความเสี่ยงด้านการเปลี่ยนหมายเลขบัญชี ซึ่งลูกค้าสามารถเข้าไปแจ้งเปลี่ยนหมายเลขบัญชีกับลูกหนี้ได้

ประเภท	ลักษณะของการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน	ความเสี่ยง
ประเภทที่ 4	<p>หมายถึง การแจ้งโอนสิทธิโดยการส่งจดหมายลงทะเบียนตอบรับไปยังลูกหนี้ โดยการชำระหนี้การค้ำลูกหนี้จะจ่ายในนามลูกค้ำ มีอยู่ 2 ประเภทคือ</p> <p>ประเภทที่ 4.1 ในกรณีที่ลูกหนี้ชำระหนี้โดยการโอนเงินเข้าบัญชีเงินฝากลูกค้ำ AF จะให้ลูกค้ำเปิดบัญชีเงินฝากกระแสรายวัน หรือบัญชีออมทรัพย์ เพื่อใช้รับเฉพาะเงินโอนจากลูกหนี้เท่านั้น โดยมอบอำนาจให้ AF เป็นผู้ลงนามเบิกเงินในบัญชี</p> <p>ประเภทที่ 4.2 ในกรณีที่ลูกหนี้ชำระหนี้โดยการส่งจ่ายเช็คในนามลูกค้ำ AF จะให้ลูกค้ำทำหนังสือมอบอำนาจให้ AF เป็นผู้ไปรับเช็ค (ถ้ามี) และเมื่อถึงวันกำหนดรับเช็ค AF จะเป็นผู้ไปดำเนินการรับเช็ค</p>	<p>มีความเสี่ยงจากการที่ลูกหนี้ไม่ได้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิการรับเงินและทางด้านความถูกต้อง ครบถ้วนของเอกสาร ซึ่งไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้ และมีความเสี่ยงทางด้านการชำระหนี้ ซึ่งการชำระหนี้การค้ำ ลูกหนี้จะจ่ายเช็คหรือโอนเงินในนามลูกค้ำ ทั้งนี้ ความเสี่ยงของประเภทการแจ้งโอนสิทธิการรับเงินประเภทที่ 4 นี้ ถือเป็นปกติของธุรกิจแฟคตอริงทั่วไป</p>
ประเภทที่ 5	<p>หมายถึง การไม่แจ้งโอนสิทธิ โดยการส่งจดหมายลงทะเบียนตอบรับ หรือการแจ้งอื่นใดไปยังลูกหนี้ให้รับทราบ ซึ่งมี 3 ประเภท คือ</p> <p>ประเภทที่ 5.1 เป็นการรับซื้อเอกสารการค้าของลูกค้ำ และลูกหนี้ชำระหนี้โดยการโอนเงินเข้าบัญชีเงินฝากของลูกค้ำ AF จะให้ลูกค้ำเปิดบัญชีเงินฝากกระแสรายวัน หรือออมทรัพย์ เพื่อใช้เฉพาะรับโอนเงินจากลูกหนี้เท่านั้น โดยมอบอำนาจให้ AF เป็นผู้ม้ออำนาจในการเบิกเงินในบัญชี</p> <p>ประเภทที่ 5.2 เป็นการรับซื้อเอกสารการค้าของลูกค้ำ และลูกหนี้ชำระหนี้โดยการจ่ายเช็คในนามลูกค้ำ AF จะให้ลูกค้ำทำหนังสือมอบอำนาจให้ AF เป็นผู้ไปรับเช็ค (ถ้ามี) และเมื่อถึงวันครบกำหนดรับเช็ค AF จะเป็นผู้ดำเนินการรับเช็ค</p> <p>ประเภทที่ 5.3 เป็นการรับซื้อเอกสารการค้าของลูกค้ำ พร้อมเช็คลงวันที่ล่วงหน้าของลูกหนี้ (เช็ค A/C Payee Only)</p>	<p>มีความเสี่ยงจากการที่ลูกหนี้ไม่ได้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิการรับเงินและทางด้านความถูกต้อง ครบถ้วนของเอกสาร ซึ่งไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้ ทั้งนี้ ความเสี่ยงของประเภทการแจ้งโอนสิทธิการรับเงินประเภทที่ 5 นี้ ถือเป็นปกติของธุรกิจแฟคตอริงทั่วไป</p>

## ประเภทการเรียกเก็บค่าธรรมเนียม / อัตรารับซื้อเอกสาร

AF แบ่งประเภทของการเก็บค่าธรรมเนียม ออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้

ประเภท	อัตราค่าธรรมเนียม / อัตรารับซื้อเอกสาร (ขั้นต่ำ)
1. ค่าธรรมเนียมการเปิดวงเงิน: ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บเมื่อมีการเปิดวงเงินครั้งแรก และ จะเรียกเก็บเพิ่มเมื่อมีการเพิ่มวงเงินในภายหลัง (เฉพาะวงเงินส่วนที่เพิ่ม) ซึ่งจะคิด ค่าธรรมเนียมเป็นอัตราร้อยละของวงเงินที่ได้รับอนุมัติ	ครั้งแรกขั้นต่ำ 5,000 บาท เพิ่มวงเงินขั้นต่ำ 2,500 บาท
2. ค่าธรรมเนียมในการรับซื้อ: ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บจากการรับซื้อเอกสารทางการค้าใน แต่ละครั้ง โดยจะพิจารณาจากปริมาณและมูลค่าเอกสารที่รับซื้อรวมถึงความยากง่าย ในการบริหารและจัดเก็บหนี้ ซึ่งจะคิดค่าธรรมเนียมเป็นอัตราร้อยละของมูลค่าเอกสารที่ รับซื้อในแต่ละครั้ง / วงดการชำระเงิน / รายลูกหนี้	ขั้นต่ำ 300 บาท / วงดการชำระเงิน / รายหนี้
3. ค่าธรรมเนียมในการโอนเงินคืนลูกค้า: ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บ ในกรณีที่ลูกค้าไม่ได้นำ เอกสารทางการค้ามาขายโอนสิทธิและ AF เป็นผู้ดำเนินการจัดเก็บเงินตามเอกสาร ทางการค้าดังกล่าวแทนลูกค้า ซึ่ง AF จะต้องโอนเงินดังกล่าวคืนให้แก่ลูกค้าทั้งจำนวน ให้พิจารณาการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมจากเงินที่ได้รับโอนจากลูกหนี้ดังนี้ 3.1 กรณีลูกค้ามีการแจ้งโอนสิทธิลูกหนี้มากกว่า 1 ราย และลูกค้ามีการขายเอกสารโอน สิทธิจากลูกหนี้รายใดรายหนึ่ง 3.2 กรณีลูกค้ามีการแจ้งโอนสิทธิลูกหนี้มากกว่า 1 ราย หรือรายเดียว แต่ลูกค้าไม่มีการ ขายโอนสิทธิจากลูกหนี้	ไม่เก็บค่าธรรมเนียม  300 บาท / ครั้ง
4. ค่าธรรมเนียมการไถ่ถอนเงินค้ำประกัน: ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บ ในกรณีที่ลูกค้าไถ่ถอน เงินค้ำประกันคืนบางส่วนหรือทั้งจำนวน ก่อนครบกำหนด	ขั้นต่ำ 1,500 บาท / ครั้ง
5. อัตรารับซื้อเอกสาร	80%

กรณีที่ยกเว้นไม่เก็บค่าธรรมเนียมดังกล่าวข้างต้นตามอัตราที่กำหนด ให้กรรมการผู้จัดการมีอำนาจอนุมัติ

## นโยบายการให้สินเชื่อ

AF มีนโยบายการให้สินเชื่อโดยเน้นคุณภาพของลูกค้าและลูกหนี้เป็นสำคัญ ทั้งนี้ AF ได้กำหนดหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ในการให้กู้ยืมเงิน ดังนี้

### การกำหนดวงเงินสินเชื่อ

AF มีการพิจารณากำหนดวงเงินสินเชื่อใน 2 ลักษณะ ได้แก่

- **วงเงินลูกค้า (Client Credit Line)** หมายถึง วงเงินสูงสุดที่กำหนดให้ผู้กู้แต่ละราย สามารถกู้ยืมได้ และเมื่อภาระ หนี้ลดลงแล้ว ผู้กู้สามารถกลับมาใช้ใหม่ได้ ทั้งนี้ในการกำหนดวงเงินดังกล่าว AF จะพิจารณาจากยอดขายของ

ลูกค้า ระยะเวลา เครดิตการค้า คุณภาพของผลการติดต่อระหว่างลูกค้าและลูกหนี้ เอกสารที่รับซื้อ ฐานะกิจการของลูกค้า และความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าและลูกหนี้ ทั้งนี้AFได้ใช้ระบบ Credit Rating เป็นเครื่องมือในการพิจารณาอนุมัติวงเงินเพื่อให้การบริหารความเสี่ยงและการอำนวยความสะดวกมีประสิทธิภาพมากขึ้น นอกจากนี้ AF มีนโยบายในการกำหนด Single Lending Limit และ Single Lending Group สำหรับลูกค้า เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายการบริหารความเสี่ยง และการกระจายฐานลูกค้าที่มีความเหมาะสมกับโครงสร้างเงินทุนของAF ทั้งนี้AF จะพิจารณาความเสี่ยงแล้วแต่กรณี โดยให้อยู่ในดุลพินิจของคณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณา

- **วงเงินลูกหนี้ (Customer Credit Line)** หมายถึง วงเงินสูงสุดของลูกหนี้ แต่ละรายที่ผู้กู้รายเดียวหรือหลายรายสามารถนำสิทธิในการรับชำระเงินค่าสินค้าและบริการมาขายลดได้ ทั้งนี้ในการพิจารณาวงเงินของลูกหนี้ AFจะวิเคราะห์จากฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของลูกหนี้รวมทั้งประวัติการชำระหนี้และเนื่องจากกลุ่มลูกหนี้ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ ในขณะที่วงเงินลูกหนี้ต่อรายและต่อกลุ่ม ในปัจจุบันยังอยู่ในระดับที่ไม่สูงมากเมื่อเปรียบเทียบกับฐานะกิจการของลูกหนี้แต่ละราย ประกอบกับAFไม่ได้มีนโยบายในการปล่อยสินเชื่อที่เน้นลูกหนี้รายใดรายหนึ่งเป็นสำคัญ AF จึงยังไม่มียกเว้นนโยบายในการกำหนด Single Lending Limit และ Single Lending Group สำหรับลูกหนี้

### **การกำหนดเงื่อนไขหลักประกัน**

AF กำหนดให้บุคคลหรือนิติบุคคลหรือกำหนดเงินประกันวงเงินสินเชื่อเป็นหลักประกัน ทั้งนี้การเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสินเชื่อและหลักประกันสินเชื่อให้กรรมการผู้จัดการมีอำนาจอนุมัติได้ ทั้งนี้ต้องไม่มีผลทำให้ AF มีความเสี่ยงเพิ่มขึ้น

### **นโยบายการควบคุมและติดตามลูกค้า**

AF มีระบบการควบคุมและติดตามลูกค้าอย่างใกล้ชิดทุกชั้นตอน ตั้งแต่การตรวจสอบเอกสารที่รับซื้อ การอนุมัติวงเงิน การแจ้งโอนสิทธิ และการรับชำระหนี้จากลูกหนี้ รวมทั้งการติดตามรายงานหนี้คงค้างเกินกำหนดชำระทุกวัน ในกรณีลูกค้าผิดนัดชำระหนี้ ซึ่งจะทำให้ทราบถึงปัญหาและสามารถติดตามได้อย่างรวดเร็ว

### **ขั้นตอนในการติดตามทวงหนี้**

- (1) ฝ่ายสินเชื่อและการตลาด จะเป็นผู้ติดตามลูกค้าที่มีปัญหาและจัดทำบันทึกการติดตามหนี้ที่มีปัญหาไว้ทุกครั้ง และต่อเนื่องกันทุกชั้นตอนที่มีการทวงถามหรือเจรจา โดยจัดทำบันทึกผลของการติดตามเพื่อเป็นประวัติในการติดตามครั้งต่อไป พร้อมจัดเก็บบันทึกการติดตามหนี้ที่มีปัญหาไว้ในแฟ้มสินเชื่อรายตัว
- (2) ต้องทำรายงานผลการติดตามหนี้ของลูกค้าทุกรายในแต่ละสายงานสินเชื่อทุกสิ้นเดือนเพื่อรายงานเสนอให้กรรมการผู้จัดการทราบ
- (3) เจ้าหน้าที่สินเชื่อ จะต้องดำเนินการติดตามทวงถามลูกค้าที่มีปัญหาดังนี้
  - (3.1) ในกรณีคาดว่าจะได้รับชำระหนี้ หรือมีแนวทางในการชำระหนี้ที่คาดว่าจะได้รับชำระหนี้คืน ให้พนักงานสินเชื่อติดตามผลการชำระหนี้อย่างใกล้ชิดให้เป็นไปตาม แนวทางการชำระหนี้ที่ได้กำหนดไว้

- (3.2) ในกรณีไม่สามารถติดต่อลูกค้าได้หรือติดต่อได้แต่ไม่มีแนวทางในการชำระหนี้ หรือคาดว่าจะไม่ได้รับชำระหนี้ ให้ดำเนินการดังต่อไปนี้
- ก. ภายใน 1 เดือน นับแต่ไม่สามารถติดต่อลูกค้าได้ หรือไม่มีแนวทางในการชำระหนี้หรือคาดว่าจะไม่ได้รับชำระหนี้ ให้ออกหนังสือทวงถาม (ฉบับที่ 1) โดยให้ผู้ที่ได้รับมอบอำนาจจาก AF ลงนาม เพื่อจัดส่งให้ลูกค้า และ/หรือผู้ค้าประกัน
  - ข. ภายใน 2 เดือน นับแต่ไม่สามารถติดต่อได้รับลูกค้าได้ หรือไม่มีแนวทางในการชำระหนี้ หรือคาดว่าจะไม่ได้รับชำระหนี้ ให้ออกหนังสือทวงถาม (ฉบับที่ 2) โดยผู้ที่ได้รับมอบอำนาจจาก AF หรือทนายความที่ได้รับมอบหมายลงนาม เพื่อจัดส่งให้ลูกค้า และ/หรือผู้ค้าประกัน, กรณีผู้จ้างหรือผู้จำหน่ายเป็นคนละคนกับลูกค้า และ/หรือผู้ค้าประกัน ให้เพิ่มคู่ฉบับหนังสือทวงถาม เพื่อส่งให้ผู้จ้างหรือผู้จำหน่ายด้วย
  - ค. เมื่อครบกำหนดการทวงถามตามข้อ ข. แล้วไม่ได้ผล ให้เจ้าหน้าที่สินเชื่อ เสนอขออนุมัติดำเนินคดีจากผู้มีอำนาจอนุมัติสินเชื่อของลูกค้ารายนั้น ๆ และส่งเรื่องให้กลุ่มนิติกรดำเนินการต่อไป
- (3.3) ถ้าหากต้องมีการแจ้งความดำเนินคดีอาญา หรือดำเนินคดีอาญากับลูกค้าเองเพื่อรักษาอายุความในคดีอาญาให้เจ้าหน้าที่สินเชื่อดำเนินการขออนุมัติจากกรรมการผู้จัดการทันที และส่งเรื่องให้กลุ่มนิติกรดำเนินการต่อไป

### 3.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

สำหรับการแข่งขันในปัจจุบันของธุรกิจการลงทุนในบริษัทอื่นในขณะนี้ ไม่มีความรุนแรง เพราะสภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันทำให้ธุรกิจส่วนใหญ่มีความต้องการผู้ร่วมลงทุนและพันธมิตรทางธุรกิจ รวมถึงการแสวงหาแนวทางในการพัฒนาแผนการเงินอย่างยั่งยืน

จากความต้องการสภาพคล่องทางการเงิน การแสวงหาแหล่งเงินทุนเพื่อหาต้นทุนที่ต่ำกว่า เกิดการพัฒนาการในการวางแผนนโยบายทางการเงินที่ชัดเจน เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนดังกล่าว จึงเป็นการสร้างโอกาสอีกประการหนึ่ง ทำให้เกิดการขยายตัวของธุรกิจการลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company) เป็นอย่างมาก การเข้าร่วมในการลงทุนของ AC มีเป้าหมายที่ชัดเจนในการทำให้เกิดการกระจายความเสี่ยงที่มีความสมดุลและเพิ่มอัตราผลตอบแทนในอนาคตได้เป็นอย่างดี

#### 3.2.1 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันของธุรกิจหลักทรัพย์

##### ภาวะและแนวโน้มของอุตสาหกรรม

ภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจหลักทรัพย์จะเป็นไปในทิศทางเดียวกับภาวะการณืซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ฯเพิ่มอย่างมีนัยจาก 31,084 ล้านบาทต่อวันในปี 2555 เป็น 68,459 ล้านบาทต่อวัน ในช่วงไตรมาสที่ 1 ปี 2556 ซึ่งเป็นการสร้างสถิติมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์เฉลี่ยต่อวันสูงสุดเป็นประวัติการณ์ ตั้งแต่ตั้งตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ MAI เพิ่มขึ้นจาก 1,220 ล้านบาทต่อวันในปี 2555 เป็น 4,355 ล้านบาทต่อวันในไตรมาสที่ 1 ปี 2556 เนื่องจากปัจจัยเชิงบวกต่างๆ ในปี 2555 ที่ส่งผลต่อความเชื่อมั่นของนักลงทุน เช่น อัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจของไทยอยู่ในระดับสูงร้อยละ 5-6 ผลประกอบการของตลาดหลักทรัพย์สูงสุดเป็นประวัติการณ์ กำไรสุทธิเพิ่มขึ้นร้อยละ 15.7 เป็น 726,816 ล้านบาท มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล เช่น มาตรการลดภาษีนิติบุคคลจากร้อยละ 30 เหลือร้อยละ 23 ในปี 2555 และร้อยละ 20 ในปี 2556 มาตรการประกันราคาข้าว มาตรการรถยนต์คันแรก และ มาตรการเพิ่มค่าแรงงานขั้นต่ำ ที่สำคัญประเทศไทยได้เปรียบทางภูมิศาสตร์เป็นศูนย์กลางของภูมิภาคอาเซียนที่จะเปิดประชาคมอาเซียนในปี 2558 โดยเฉพาะนักลงทุนต่างชาติมีความสนใจที่จะลงทุนในภูมิภาคเอเชียและประเทศไทย โดยมียอดซื้อสุทธิในตลาด SET และ MAI ปี 2555 เป็นมูลค่า 76,896 ล้านบาท ส่งผลให้ดัชนีหลักทรัพย์ SET และ MAI เพิ่มขึ้นจาก 1,025 และ 264 ณ สิ้นปี 2554 เป็น 1,392 และ 416 ณ สิ้นปี 2555 และเพิ่มเป็น 1,561 และ 484 ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2556 ตามลำดับ โดยนักลงทุนต่างชาติซื้อสุทธิในตลาด SET และ MAI เป็นมูลค่า 3,906.96 ล้านบาทในไตรมาส 1 ปี 2556

##### ตารางสรุปภาวะตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

(หน่วย : ล้านบาท)	ปี 2553	ปี 2554	ปี 2555	ไตรมาส ปี 2556
ดัชนีตลาดหลักทรัพย์				
- SET	1,033	1,025	1,392	1,561
- MAI	273	264	416	484
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดรวม (ล้านบาท)				
- SET	8,334,684	8,407,696	11,831,448	13,286,911
- MAI	55,128	77,310	133,017	188,428

(หน่วย : ล้านบาท)	ปี 2553	ปี 2554	ปี 2555	ไตรมาส ปี 2556
มูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์รวม (ล้านบาท)				
- SET	6,937,890	7,040,458	7,615,638	3,754,090
- MAI	96,058	151,023	298,929	229,880
มูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์เฉลี่ยต่อวัน (ล้านบาท)				
- SET	28,669	28,854	31,084	68,459
- MAI	397	619	1,220	4,355
อัตราเงินปันผลตอบแทน (%)				
- SET	2.92	3.72	2.98	2.69
- MAI	3.11	2.97	1.58	1.33
อัตราส่วนราคาปิดต่อกำไรต่อหุ้น (เท่า)				
- SET	15.35	12.07	18.25	18.23
- MAI	18.39	16.36	22.80	31.72
อัตราส่วนราคาปิดต่อมูลค่าทางบัญชีต่อหุ้น (เท่า)				
- SET	2.04	1.87	2.41	2.54
- MAI	2.08	2.46	3.24	4.31
จำนวนบริษัทจดทะเบียน				
- SET	473	471	477	478
- MAI	66	73	81	85
จำนวนบริษัทจดทะเบียนใหม่				
- SET	4	5	8	1
- MAI	7	7	10	4
มูลค่าตลาดของบริษัทจดทะเบียนใหม่รวม (ณ ราคา IPO)	52,461	26,702	68,205	38,855

ที่มา : ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและ SETSMART

ณ สิ้นปี 2555 มีบริษัทที่ได้รับใบอนุญาตการเป็นตัวแทนนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์จำนวน 40 บริษัท (รวมบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์) และบริษัทที่เป็นสมาชิกตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (Broker) และเปิดดำเนินการจำนวน 32 บริษัท โดยในปี 2555 มูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทสมาชิก 5 อันดับแรก คิดเป็นร้อยละ 34.92 ของมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์รวม ซึ่ง AS มีมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์เท่ากับ 110,296 ล้านบาท คิดเป็นส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 0.80 ของมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์รวม และส่วนแบ่งตลาดของมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์เป็นอันดับที่ 27

โดยในไตรมาส 1 ปี 2556 มูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทสมาชิก 5 อันดับแรก คิดเป็นร้อยละ 35.56 ของมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์รวม ซึ่ง AS มีมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์เท่ากับ 84,435 ล้านบาท คิดเป็นส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 1.18 ของมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์รวม และส่วนแบ่งตลาดของมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์เป็นอันดับที่ 26



**ตารางแสดงมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์และส่วนแบ่งตลาดของบริษัทสมาชิกในปี 2555**

อันดับ	บริษัท	มูลค่าการซื้อขาย (ล้านบาท)	ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)
1.	บริษัทหลักทรัพย์ เมย์แบงก์ กิมเอ็ง (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)	1,632,804	11.86
2.	บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน)	852,096	6.19
3.	บริษัทหลักทรัพย์ กสิกรไทย จำกัด (มหาชน)	817,356	5.93
4.	บริษัทหลักทรัพย์ คันทรี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)	761,872	5.53
5.	บริษัทหลักทรัพย์ เครดิต สวิส (ประเทศไทย) จำกัด	744,572	5.41
<b>รวม 5 อันดับแรก</b>		<b>4,808,700</b>	<b>34.92</b>
25	บริษัทหลักทรัพย์ ทริเนิตี้ จำกัด	159,255	1.16
26	บริษัทหลักทรัพย์ซีไอเอ็มบี อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)	145,064	1.05
27	บริษัทหลักทรัพย์ ไอร่า จำกัด (มหาชน)	110,296	0.80
28	บริษัทหลักทรัพย์ โอเอสเค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)	95,284	0.69
29	บริษัทหลักทรัพย์ เค ที บี (ประเทศไทย) จำกัด	95,243	0.69
<b>รวมมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ทั้งหมด</b>		<b>13,772,092</b>	<b>100.00</b>

ที่มา : SETSMART

**ตารางแสดงมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์และส่วนแบ่งตลาดของบริษัทสมาชิกในไตรมาส 1 ปี 2556**

อันดับ	บริษัท	มูลค่าการซื้อขาย (ล้านบาท)	ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)
1.	บริษัทหลักทรัพย์ เมย์แบงก์ กิมเอ็ง (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)	934,491	13.01
2.	บริษัทหลักทรัพย์ คันทรี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)	449,259	6.25
3.	บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน)	428,579	5.97
4.	บริษัทหลักทรัพย์ กสิกรไทย จำกัด (มหาชน)	409,955	5.71
5.	บริษัทหลักทรัพย์ บัวหลวง จำกัด (มหาชน)	332,157	4.62
<b>รวม 5 อันดับแรก</b>		<b>2,554,441</b>	<b>35.56</b>
24	บริษัทหลักทรัพย์ โอเอสเค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)	104,561	1.46
25	บริษัทหลักทรัพย์ ทริเนิตี้ จำกัด	96,470	1.34
26	บริษัทหลักทรัพย์ ไอร่า จำกัด (มหาชน)	84,435	1.18
27	บริษัทหลักทรัพย์ เจทีมอร์แกน (ประเทศไทย) จำกัด	79,090	1.10
28	บริษัทหลักทรัพย์ เค ที บี (ประเทศไทย) จำกัด	72,877	1.01
<b>รวมมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ทั้งหมด</b>		<b>7,183,066</b>	<b>100.00</b>

ที่มา : SETSMART

### ลักษณะลูกค้าแยกตามประเภทลูกค้า

เมื่อพิจารณาจากประเภทของลูกค้า จะพบว่าลูกค้าส่วนใหญ่ของ AS เป็นลูกค้ารายย่อย โดยในปี 2555 AS มีบัญชีลูกค้ารายย่อยจำนวน 4,912 บัญชี มีมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์จำนวน 102,289 ล้านบาท ลูกค้าสถาบันจำนวน 382 บัญชี มีมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์จำนวน 7,889 ล้านบาท และบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทนิติบุคคลจำนวน 21 บัญชี มีมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์จำนวน 110,380 ล้านบาท

ในไตรมาสที่ 1 ปี 2556 AS มีบัญชีลูกค้ารายย่อยจำนวน 11,917 บัญชี มีมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์จำนวน 82,446 ล้านบาท ลูกค้าสถาบันจำนวน 390 บัญชี มีมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์จำนวน 1,936 ล้านบาท และบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทนิติบุคคลใช้จำนวน 5 บัญชี มีมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์จำนวน 0 ล้านบาท

### ตารางแสดงการซื้อขายหลักทรัพย์แยกตามประเภทลูกค้า ในปี 2555

	ปี 2555		
	จำนวนบัญชี	มูลค่าการซื้อขาย	
		ล้านบาท	ร้อยละ
(1) ลูกค้ารายย่อย	4,912	102,289	46.37
- ลูกค้าภายในประเทศ	4,862	102,038	46.26
- ลูกค้าต่างประเทศ	50	251	0.11
(2) ลูกค้าสถาบันในประเทศ	382	7,889	3.58
(3) ลูกค้าสถาบันต่างประเทศ	4	16	0.01
(4) อื่นๆ	21	110,380	50.04
<b>รวม</b>	<b>5,319</b>	<b>220,574</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ : อื่นๆ หมายถึง บัญชีซื้อขายของบริษัทหลักทรัพย์ ไอระา จำกัด (มหาชน)

### ตารางแสดงการซื้อขายหลักทรัพย์แยกตามประเภทลูกค้า ในงวดสามเดือนแรกของปี 2556

	ไตรมาส 1 ปี 2556		
	จำนวนบัญชี	มูลค่าการซื้อขาย	
		ล้านบาท	ร้อยละ
(1) ลูกค้ารายย่อย	11,997	82,446	97.70
- ลูกค้าภายในประเทศ	11,916	82,239	97.46
- ลูกค้าต่างประเทศ	81	207	0.25
(2) ลูกค้าสถาบันในประเทศ	390	1,936	2.30
(3) ลูกค้าสถาบันต่างประเทศ	5	-	-
(4) อื่นๆ	-	-	-
<b>รวม</b>	<b>12,392</b>	<b>84,382</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ : อื่นๆ หมายถึง บัญชีซื้อขายของบริษัทหลักทรัพย์ ไอระา จำกัด (มหาชน)

### ลักษณะลูกค้าแยกตามประเภทบัญชี

เมื่อพิจารณาจากมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์แยกตามประเภทของบัญชี จะพบว่าลูกค้าส่วนใหญ่ของ AS ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าบัญชีเงินสด รองลงมาเป็นบัญชีเงินกู้ยืมเพื่อซื้อหลักทรัพย์ และบัญชี Cash Balance ตามลำดับ โดยในปี 2555 AS มีลูกค้าบัญชีเงินสดจำนวน 7,395 บัญชี มีมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์จำนวน 192,604 ล้านบาท ลูกค้าบัญชีเงินกู้ยืมเพื่อซื้อหลักทรัพย์จำนวน 141 บัญชี มีมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์จำนวน 22,673 ล้านบาท และลูกค้าบัญชี Cash Balance จำนวน 2,220 บัญชี มีมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์จำนวน 5,297 ล้านบาท

ในไตรมาส 1 ปี 2556 AS มีลูกค้าบัญชีเงินสดจำนวน 8,987 บัญชี มีมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์จำนวน 57,191 ล้านบาท ลูกค้าบัญชีเงินกู้ยืมเพื่อซื้อหลักทรัพย์จำนวน 187 บัญชี มีมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์จำนวน 17,331 ล้านบาท และลูกค้าบัญชี Cash Balance จำนวน 3,218 บัญชี มีมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์จำนวน 9,859 ล้านบาท

### ตารางแสดงการซื้อขายหลักทรัพย์แยกตามประเภทบัญชีในปี 2555

	ปี 2555		
	จำนวนบัญชี	มูลค่าการซื้อขาย	
		ล้านบาท	ร้อยละ
(1) บัญชีเงินสด (Cash Account)	7,395	192,604	87.32
(2) บัญชี Cash Balance	2,220	5,297	2.40
(3) บัญชีเงินกู้ยืม (Credit Balance)	141	22,673	10.28
<b>รวม (1) + (2) +(3)</b>	<b>9,756</b>	<b>220,574</b>	<b>100.00</b>

### ตารางแสดงการซื้อขายหลักทรัพย์แยกตามประเภทบัญชีในไตรมาส 1 ปี 2556

	ไตรมาส 1 ปี 2556		
	จำนวนบัญชี	มูลค่าการซื้อขาย	
		ล้านบาท	ร้อยละ
(1) บัญชีเงินสด (Cash Account)	8,987	57,191	67.78
(2) บัญชี Cash Balance	3,218	9,859	11.68
(3) บัญชีเงินกู้ยืม (Credit Balance)	187	17,331	20.54
<b>รวม (1) + (2) +(3)</b>	<b>12,392</b>	<b>84,382</b>	<b>100.00</b>

### แนวโน้มธุรกิจหลักทรัพย์ในปี 2556

สำหรับปี 2556 ภาวะการลงทุนในตลาดหุ้นมีแนวโน้มที่ดี เนื่องจากมูลค่าซื้อขายเฉลี่ยต่อวันเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญเมื่อเทียบกับปี 2555 และ ไตรมาส 1/ 2556 จาก 31,084 ล้านบาทต่อวัน เป็น 52,004 ล้านบาทต่อวัน โดยมีปัจจัยบวกที่สำคัญ ได้แก่

- (1) กระแสเม็ดเงินต่างชาติไหลเข้าเอเชีย รวมทั้งไทย ในตลาดพันธบัตรและตลาดทุน เนื่องจากมีศักยภาพเติบโตสูงกว่ากลุ่มประเทศสหรัฐและยุโรป
- (2) นักวิเคราะห์จากสมาคมวิเคราะห์หลักทรัพย์ (SAA Consensus) คาดการณ์ ผลประกอบการในปี 2556 เพิ่มขึ้น 10% เป็น 800,355 ล้านบาท สูงสุดเป็นประวัติการณ์

- (3) มีหลากหลายมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ เช่น นโยบายลดภาษีนิติบุคคล นโยบายลดค้แรก นโยบายจ้นำข้าว และ นโยบายเพิ่มค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท เป็นต้น

อย่างไรก็ตามมีความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนในการแก้ปัญหาเศรษฐกิจของสหรัฐและยุโรป โดยเฉพาะนโยบายการแก้ปัญหาขาดดุลงบประมาณและการยกเลิกมาตรการ QE (Qualitative Easing)

### **แนวโน้มการแข่งขัน**

แนวโน้มการแข่งขันของธุรกิจหลักทรัพย์ที่รุนแรงเพิ่มขึ้น เนื่องจากผลกระทบจากการเปิดเสรีค้หน้าเต็มรูปแบบ ตั้งแต่ มกราคม 2555 AS ได้ดำเนินกลยุทธ์เพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าวไว้ล่วงหน้า โดยใช้นโยบายในการเพิ่มคุณค่าของการลงทุนให้แก่ลูกค้า เพื่อรักษาสฐานลูกค้าเดิมและเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ โดยการจัดสัมมนาให้ความรู้ในด้านการลงทุนอย่างไม่คิดมูลค่าให้แก่ผู้ลงทุนอย่างสม่ำเสมอ อีกทั้งพัฒนาบุคลากรด้านค้หลักทรัพย์ เจ้าหน้าที่การตลาดให้มีความรู้ความสามารถให้บริการที่สร้างประทับใจแก่ลูกค้า

AS ได้เปิดให้การฝึกอบรมภาคปฏิบัติของธุรกิจหลักทรัพย์แก่นักศึกษามหาวิทยาลัยต่างๆ อาทิ มหาวิทยาลัยธุรกิจ บัณฑิต มหาวิทยาลัยศรีปทุม และมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เป็นต้น

AS ได้เปิดสาขาในมหาวิทยาลัยเพื่อเป็นห้องปฏิบัติงานด้านค้หลักทรัพย์ ภายใต้โครงการศูนย์การเรียนรู้ร่วมกับ มหาวิทยาลัยศรีปทุม (SICA) เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพระยะยาวของ AS รวมถึงส่งเสริมให้ความรู้แก่นักศึกษาใน มหาวิทยาลัย เป็นการสร้างนักศึกษารุ่นใหม่ให้มีความรู้ความเข้าใจในการลงทุนในภาคปฏิบัติและสามารถพัฒนาตนเองเป็น ผู้ลงทุนอย่างมีคุณภาพ จึงเป็นการสนับสนุนการขยายฐานลูกค้าโดยรวมของระบบตลาดทุนในปัจจุบันถึงอนาคต

### **กลยุทธ์การแข่งขัน**

AS มีนโยบายเน้นการแข่งขันกับประสิทธิภาพในการควบคุมความเสี่ยงการลงทุนของลูกค้ามากกว่าการแข่งขันกับ บริษัทอื่นในธุรกิจเดียวกัน เพราะโอกาสเติบโตของธุรกิจนี้ในตลาดทุนไทยยังมีโอกาสอย่างมากมาย ถ้าผู้ลงทุนได้รับการดูแล เงินออมหรือเงินลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

- 1) เพิ่มศักยภาพ และ สร้างคนรุ่นใหม่
- 2) ขยายฐานผู้ลงทุนโดยให้ความรู้และจัดสัมมนา
- 3) ออกสื่อ เช่น โทรทัศน์ วิทยุ และ Magazine ต่างๆ
- 4) สร้างเครือข่ายการลงทุนแบบมีคุณภาพโดยจัดทีมงานเฝ้าติดตามแนะนำและแก้ไขภาวะการลงทุนของลูกค้า อย่างใกล้ชิด ส่งสัญญาณเตือนความเสี่ยงแก่ลูกค้าอย่างชัดเจน

## **3.2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันของธุรกิจที่ปรึกษาธุรกิจ**

### **ภาวะและแนวโน้มของอุตสาหกรรม**

ปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญของธุรกิจการเป็นที่ปรึกษานั้น เกิดจากการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในปี 2558 นักธุรกิจต่างๆจากทั่วโลกหันมาให้ความสนใจและมีแนวโน้มจะเข้ามาลงทุนในภูมิภาคเอเชียเป็นจำนวนมาก เพื่อมองหาตลาดและโอกาสใหม่ๆ ขณะที่ผู้ประกอบการในประเทศโดยเฉพาะขนาดกลางและย่อม (SMEs) ต้องเตรียมความพร้อม และเพิ่มขีดความสามารถในการดำเนินธุรกิจเพื่อรักษาสฐานลูกค้าเก่าและขยายฐานลูกค้าใหม่ โดยบริษัทย่อย หรือ AI และ

AD ที่อยู่ภายใต้ AS ทำหน้าที่ให้บริการปรึกษาด้านการลงทุนแบบครบวงจรการเป็นที่ปรึกษาธุรกิจ การจัดหาผู้ร่วมทุนหรือพันธมิตรทางการค้า การควบรวมกิจการ และการประเมินมูลค่าของกิจการ ที่สำคัญเน้นการซื้อหรือขายกิจการทั้งในประเทศและต่างประเทศ (Cross Border Merger & Acquisition) โดยมีผลงานที่ประสบความสำเร็จ ดังนี้

- ที่ปรึกษาทางการเงินให้แก่บริษัท Eternity Grand Logistics Plc. ซึ่งเป็นบริษัทบริหารจัดการ โลจิสติกส์ของไทย ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ MAI โดยขายหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 77.8 ให้แก่บริษัท Hitachi Transport System ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำในธุรกิจบริการโลจิสติกส์ของประเทศญี่ปุ่น ในเดือนเมษายน 2554
- ที่ปรึกษาทางการเงินให้แก่บริษัท TKK Logistics Company Limited ซึ่งเป็นบริษัทให้บริการโลจิสติกส์ของไทย โดยขายหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.9 ให้แก่บริษัท Kintetsu World Express ซึ่งเป็นชั้นนำในธุรกิจจัดการการขนส่งของประเทศญี่ปุ่น ในเดือน ธันวาคม 2551
- ที่ปรึกษาทางการเงินในการขายสินทรัพย์ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท Refrigo Equipment ซึ่งเป็นบริษัทตัวแทนจำหน่ายและนำเข้าอุปกรณ์เครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็นในไทย ให้แก่บริษัท Carrier (Thailand) Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทจัดจำหน่ายเครื่องปรับอากาศ เครื่องทำความร้อน และตู้เย็น จากประเทศสหรัฐอเมริกา ในเดือน ธันวาคม 2550

### แนวโน้มในการแข่งขัน

AS และบริษัทย่อยมีความสามารถและประสบการณ์อย่างยาวนานในการประกอบธุรกิจที่ปรึกษาธุรกิจอย่างครบวงจร โดยจะมุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจที่ปรึกษาในด้านของการซื้อขายกิจการ การระดมทุน ของภาคเอกชนทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมทั้งการทำงานให้กับหน่วยงานราชการ จากความชำนาญและลูกค้าที่ใช้บริการมาอย่างต่อเนื่องทั้งในประเทศและจากต่างประเทศ เนื่องจาก AS ได้รับใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจนี้อย่างครบถ้วน ทำให้ AS มีความสามารถในการแข่งขันสูงกว่าคู่แข่งในตลาด

### กลยุทธ์การแข่งขัน

ธุรกิจที่ปรึกษาทางการเงินลงทุนมีการแข่งขันสูง ต้องมีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์ครอบคลุมในบริการต่างๆ และต้องมีเครือข่ายลูกค้าที่ใช้บริการของ AS ต่อเนื่องมาโดยตลอดโดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในปี 2555 มีบริษัทต่างๆ ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจการเป็นที่ปรึกษาทางการเงินเป็นจำนวนมาก

AS จึงคงมุ่งเน้นคุณภาพของงาน ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญของทีมงาน เครือข่ายความสัมพันธ์ ความคิดริเริ่มในการนำเสนอรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ทำให้เป็นการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันมาโดยตลอด

### 3.2.3 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันธุรกิจแฟคตอริง

#### ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาพรวมของธุรกิจแฟคตอริงในปี 2555 ที่ผ่านมา มีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากนโยบายทางเศรษฐกิจที่รัฐบาลใช้กระตุ้นเศรษฐกิจโดยรวมในประเทศ ไม่ว่าจะเป็นนโยบายเพิ่มอัตราค่าจ้างขั้นต่ำวันละ 300 บาท และเพิ่มรายได้ข้าราชการปริญญาตรีเป็นเดือนละ 15,000 บาท ส่งผลให้รายได้ภาคครัวเรือนมีแนวโน้มขยายตัวในเกณฑ์ดี รวมทั้งนโยบายลดหนี้ของรัฐบาล ส่งผลให้ภาคอุตสาหกรรมขึ้นส่วนยานยนต์มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ในปี 2556 นี้ ผู้ประกอบธุรกิจแพคตอริงแต่ละแห่งคาดปริมาณการรับซื้อน่าจะเพิ่มขึ้น 10-20% จากปริมาณรับซื้อในปี 2555 เนื่องจากเศรษฐกิจมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่องจากปี 2555 ประมาณร้อยละ 4

สำหรับแผนการดำเนินธุรกิจของ AF ในปี 2556 AF คาดว่าธุรกิจแพคตอริงยังคงมีแนวโน้มที่จะมีอัตราการขยายตัวที่ดีต่อไป โดย AF จะใช้นโยบายเชิงรุกในการเพิ่มปริมาณการรับซื้อให้มากขึ้น และมุ่งเน้นการเพิ่มฐานลูกค้าให้มีหลากหลายกลุ่ม เพื่อบริหารความเสี่ยงมิให้ลูกค้ากระจุกตัวเฉพาะแต่กลุ่มธุรกิจค้าปลีก (Modern Trade) เท่านั้น โดยจะขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มธุรกิจอื่นๆ มากขึ้น เพื่อช่วยบริหารความเสี่ยงในการรับซื้อเอกสารการค้า เช่น ธุรกิจการผลิตชิ้นส่วนรถยนต์และอุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ทางงานอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่มีอัตราการเติบโตสูง เป็นต้น

นอกจากนั้น ในปี 2556 AF จะถือเป็นโอกาสในการเสริมสร้างศักยภาพการแข่งขันให้แข็งแกร่งขึ้น โดยการเร่งพัฒนาระบบเทคโนโลยี เพื่อให้พร้อมรองรับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต พร้อมกับพัฒนาศักยภาพของพนักงานอย่างต่อเนื่อง ทั้งด้านการให้บริการลูกค้าและช่องทางการให้บริการเพื่อให้เข้าถึงลูกค้าได้มากที่สุดและสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบธุรกิจแพคตอริงรายอื่นได้

### กลยุทธ์ในการแข่งขัน

AF เป็นผู้รับซื้อเอกสารทางการค้า ซึ่งมีการแจ้งโอนสิทธิและให้ลูกหนี้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิดังกล่าว โดย AF สามารถตรวจสอบมูลหนี้ได้ก่อนการรับซื้อ ทำให้ AF มีความได้เปรียบรวมทั้งมีความเสี่ยงต่ำกว่าคู่แข่งรายอื่นๆ เนื่องจากมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีความมั่นคง สามารถสนับสนุนฐานธุรกิจในภาคอุตสาหกรรมและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง และแหล่งเงินทุนได้เป็นอย่างดี ประกอบกับ AF มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายชัดเจน เน้นกลุ่มลูกค้าที่มีความเสี่ยงต่ำที่สามารถสอบถามความถูกต้องตลอดจนให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกกับลูกหนี้ที่มีความน่าเชื่อถือและโอนสิทธิการรับเงินให้ AF ได้ โดย ณ สิ้นปี 2555 กว่าร้อยละ 56 เป็นลูกหนี้ประเภทที่มีความเสี่ยงในการเรียกเก็บหนี้ต่ำมาก เนื่องจากเป็นลูกหนี้การแจ้งโอนสิทธิประเภทที่ 1 และประเภทที่ 2

นอกจากนี้ AF มีนโยบายที่จะขยายฐานลูกค้าทั้งที่เป็น Supplier ของกลุ่มห้างสรรพสินค้าเดิมและกลุ่มลูกค้าซึ่งเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ ซึ่งมีโอกาสในการขยายตัวสูง โดยใช้บริการแพคตอริงเป็นเครื่องมือทางการเงินในการสนับสนุนผู้ประกอบการให้มีโอกาสในการขยายตัวทางธุรกิจ รวมทั้ง กลุ่มผู้ถือหุ้น ในการแนะนำกลุ่มผู้ประกอบการในหลายธุรกิจที่มีความต้องการใช้สินเชื่อแพคตอริง นอกจากนี้ AF ยังเน้นการประชาสัมพันธ์เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง โดยการจัดทำเอกสารเผยแพร่บริการแพคตอริง เนื่องจากยังมีผู้ประกอบการอีกจำนวนมากที่ยังไม่รู้จักหรือไม่เข้าใจบริการสินเชื่อแพคตอริง รวมถึงการจัดให้มีข้อมูลที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับการบริหารจัดการของลูกค้ำ ให้คำปรึกษา หรือข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้ำ อาทิ การบริหารสินค้าคงคลังและวัตถุดิบ การจัดหาแหล่งวัตถุดิบ การบริหารลูกหนี้ รวมถึงการดูแลและอำนวยความสะดวกในการขยายวงเงิน เพื่อเพิ่มโอกาสในการทำธุรกิจให้แก่ลูกค้ำ รวมทั้ง AF ยังเน้นการพัฒนาประสิทธิภาพของระบบงานเพื่อให้สามารถขยายธุรกิจได้ โดยคำนึงถึงต้นทุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานด้วย

ทั้งนี้ จุดเด่นในการดำเนินธุรกิจของ AF มีดังนี้

1. AF ประกอบธุรกิจแพคตอริงในประเทศเพียงอย่างเดียว โดยเน้นกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้จำหน่ายสินค้าให้แก่ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) และธุรกิจการผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ ซึ่งทั้งสองกลุ่มนี้ AF มีความเชี่ยวชาญและเข้าใจระบบการบริหารงานเป็นอย่างดี ซึ่งช่วยให้ AF สามารถบริหารความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. AF ได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างดีจากกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของ AF ซึ่งมีฐานลูกค้าที่เป็นคู่ค้ากับ AF อยู่เป็นจำนวนมาก
3. AF มีความเสี่ยงในการเรียกเก็บหนี้ต่ำ เนื่องจากลูกหนี้ของ AF มากกว่าร้อยละ 50 เป็น ลูกหนี้ประเภทที่ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ และ AF สามารถตรวจสอบมูลหนี้ได้ก่อนการรับซื้อเอกสารทางการค้า
4. AF ได้จัดให้มีข้อมูลที่เพียงพอเกี่ยวกับการบริหารจัดการจัดการของลูกค้า ให้คำปรึกษา หรือข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า

### นโยบายด้านราคา

รายได้หลักของ AF ประกอบด้วย รายได้ส่วนลดรับจากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ (ค่าธรรมเนียมในการเปิดวงเงินและรายได้จากค่าธรรมเนียมรับซื้อ) ทั้งนี้การกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมดังกล่าวข้างต้น AF จะพิจารณาจากอัตราดอกเบี้ยในตลาด ภาวะการแข่งขันในตลาด ฐานะทางการเงินของลูกค้าและลูกหนี้ รวมทั้งความเสี่ยงในการรับชำระหนี้ รวมทั้งความยากง่ายในการบริหารจัดการเก็บหนี้

### การตลาด

ลูกค้าสามารถติดต่อขอใช้บริการแพคเกจของ AF ได้หลายช่องทาง อาทิ ลูกค้าติดต่อเข้ามายัง AF โดยตรงตามคำแนะนำ โดยการบอกต่อกันของกลุ่มลูกค้าเดิมของ AF จากความร่วมมือของสมาคมธุรกิจต่าง ๆ จากคำแนะนำของหน่วยงานราชการ และกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของ AF แนะนำ หรือจากการที่เจ้าหน้าที่ของ AF ไปเสนอบริการแก่ลูกค้าโดยตรง

### ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

AF มีนโยบายการให้สินเชื่อแก่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ที่ขาดแหล่งเงินทุนสนับสนุน ซึ่งอยู่ในภาคอุตสาหกรรม พาณิชยกรรม และธุรกิจบริการที่มีแนวโน้มธุรกิจดี มีศักยภาพในการเจริญเติบโต และมีการขยายตัวดีตามภาวะเศรษฐกิจ โดยลูกค้ากว่าร้อยละ 56 จะเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) ส่วนที่เหลือจะเป็นลูกค้าที่จัดจำหน่ายสินค้าให้แก่กลุ่มองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ ธุรกิจข้ามชาติ และหน่วยงานราชการ ทั้งนี้ลูกค้าแพคเกจของ AF โดยส่วนใหญ่จะเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าประเภท ชิ้นส่วนยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม และอาหารและเครื่องดื่ม เป็นต้น

### 3.3 การจัดหาแหล่งเงินทุน

#### 3.3.1 แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัท และบริษัทย่อย

แหล่งเงินทุนของ AC ในปัจจุบันมาจากการระดมทุนจากผู้ถือหุ้นเป็นส่วนใหญ่ และการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน และผู้ลงทุนที่สนใจ ซึ่งมีความสัมพันธ์ต่อบริษัทมาต่อเนื่องเป็นระยะเวลายาวนาน โดย AC มีนโยบายให้บริษัทย่อยทุกบริษัท มีศักยภาพด้วยตนเองในการหาแหล่งเงินทุนเพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นอิสระ ในขณะที่เดียวกัน AC พร้อมทั้งจะให้การสนับสนุนและส่งเสริมธุรกิจของบริษัทย่อย ด้วยการแนะนำ การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินต่างๆ รวมถึงการสนับสนุนการระดมทุนจากตลาดทุนในอนาคตของบริษัทย่อยในกลุ่ม

สำหรับการจัดหาแหล่งเงินทุนของ AC ในอนาคต บริษัทมีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับกิจกรรม และวัตถุประสงค์การใช้เงิน โดยคำนึงถึงความเหมาะสมของอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นและพิจารณาอย่างรอบคอบถึงความจำเป็นและความเหมาะสมในการระดมทุนจากตลาดทุน

#### 3.3.2 การดำรงเงินกองทุนต่อสินทรัพย์สภาพคล่องสุทธิ

ตามที่คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (สำนักงาน ก.ล.ต.) ได้กำหนดให้การประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ ต้องดำรงเงินกองทุนสภาพคล่องสุทธิเมื่อสิ้นวันทำการใดๆ ไม่น้อยกว่าร้อยละ 7 ของหนี้สินทั่วไปนั้น ในเดือนธันวาคม 2555 และในไตรมาส 1 ปี 2556 AS มีอัตราส่วนเงินกองทุนต่อสินทรัพย์สภาพคล่องสุทธิเท่ากับร้อยละ 78.8 และ 38.5 ตามลำดับ ซึ่งเป็นอัตราที่สูงกว่าอัตราขั้นต่ำตามเกณฑ์ แสดงให้เห็นว่าบริษัทมีสภาพคล่องเพียงพอในการดำเนินธุรกิจ และยังคงมีความสามารถในการขยายกิจการตามแผนงานที่กำหนด