

3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อแก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีข้อจำกัดในการขอสินเชื่อสถาบันการเงิน โดยแบ่งสินเชื่อออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้

3.1.1 ธุรกิจการให้สินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงินหรือลีสซิ่ง (Leasing)

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อในรูปแบบสัญญาเช่าทางการเงินหรือสัญญาเช่าทรัพย์สิน ให้แก่ผู้ประกอบการที่ต้องการซื้อทรัพย์สินประเภทคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ อุปกรณ์ไอที เครื่องใช้ไฟฟ้า รวมไปถึงอุปกรณ์การเรียนการสอนต่างๆ ที่มีสัญญาเช่ากับหน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ หรือเอกชนขนาดใหญ่ โดยบริษัทฯ จะทำการจัดหาทรัพย์สินจากผู้จำหน่าย (Supplier) ตามความต้องการของลูกค้าเพื่อนำมาให้ลูกค้าเช่า (ในบางกรณี อาจซื้อทรัพย์สินจากลูกค้า แล้วนำมาให้ลูกค้าเช่าต่อ) โดยกรรมสิทธิ์ของทรัพย์สินที่ให้เช่าจะเป็นของบริษัทฯ เมื่อครบกำหนดสัญญาเช่า ลูกค้าหรือผู้เช่าจะต้องรับข้อมูลค่าซากของทรัพย์สินนั้นๆ โดยบริษัทฯ จะให้สินเชื่อแก่ลูกค้าในอัตราร้อยละ 70.00 – 100.00 ของมูลค่าสินค้าซึ่งบริษัทฯ จะมีการคิดดอกเบี้ยในอัตราคงที่แก่ลูกค้า โดยสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงินที่บริษัทฯ ให้บริการกับลูกค้าจะมีอายุตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไป การทำสัญญาเช่าทางการเงินที่บริษัทฯ ให้บริการกับลูกค้ามี 2 รูปแบบ ดังนี้

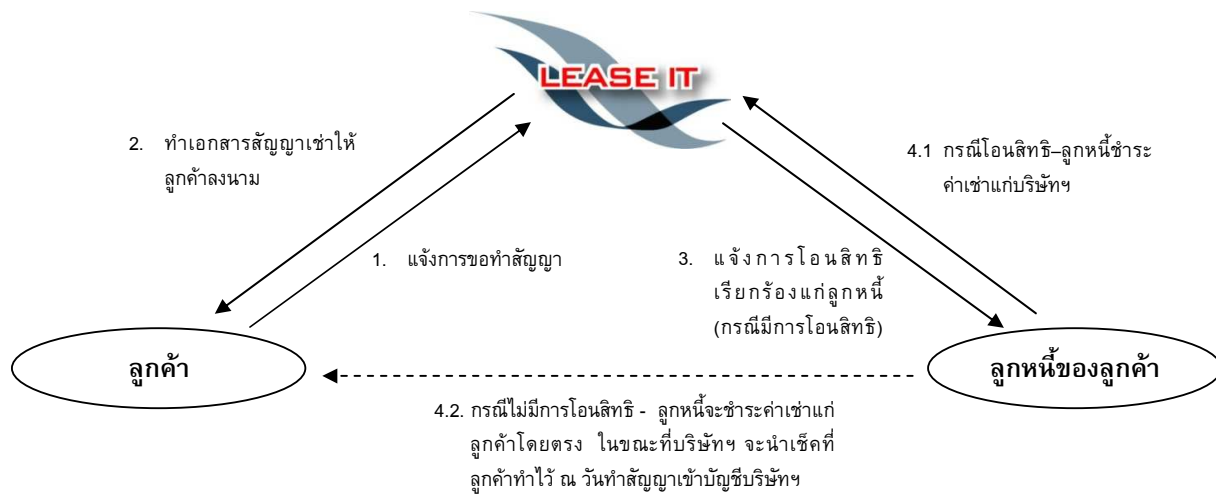
1. ดำเนินการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระค่าเช่าจากลูกหนี้ของลูกค้ามาที่บริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะมีหนังสือบอกกล่าวการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระค่าเช่าไปที่ลูกหนี้ของลูกค้าที่เป็นส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือเอกชนขนาดใหญ่ โดยดำเนินการโอนสิทธิแบบเบ็ดเสร็จเด็ดขาดซึ่งบริษัทฯ จะมอบหมายให้ฝ่ายขายและการตลาดนำเอกสารโอนสิทธิไปให้ลูกหนี้ลงนามรับทราบถึงแม้ลูกหนี้ของลูกค้าจะเป็นผู้ชำระค่าเช่าให้แก่บริษัทฯ โดยตรง อย่างไรก็ตาม ณ วันทำสัญญา ลูกค้าจะต้องมอบเช็คลงวันที่ล่วงหน้าไว้ให้แก่บริษัทฯ ตามงวดที่ต้องชำระ หากลูกหนี้ของลูกค้าไม่ชำระค่าเช่าตามเวลาที่กำหนด บริษัทฯ จะนำเช็คที่ลูกค้ามอบไว้ให้ชำระค่าเช่าให้แก่บริษัทฯ แทน และภายหลังหากลูกหนี้ของลูกค้าได้มีการจ่ายชำระเงินเข้ามาบริษัทฯ จะคืนเงินจากการรับโอนสิทธิ์ดังกล่าวให้แก่ลูกค้าทันที
2. รับชำระค่าเช่าจากลูกค้าโดยตรง โดยไม่มีการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระค่าเช่าจากลูกหนี้ของลูกค้า โดยลูกค้าจะทำการมอบเช็คลงวันที่ล่วงหน้าไว้ให้ ณ วันทำสัญญา ซึ่งเช็คจะต้องลงวันที่ล่วงหน้าตามวันครบกำหนดชำระในสัญญา

3.1.2 ธุรกิจการให้สินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ (Hire Purchase)

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ แก่ผู้ประกอบการที่ต้องการซื้อทรัพย์สินประเภทคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ อุปกรณ์ไอที เครื่องใช้ไฟฟ้า รวมไปถึงอุปกรณ์การเรียนการสอนต่างๆ ที่มีสัญญาเช่ากับหน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ หรือเอกชนขนาดใหญ่ โดยบริษัทฯ จะทำการจัดหาทรัพย์สินจากผู้จำหน่าย (Supplier) ตามความต้องการของลูกค้า (ในบางกรณี อาจซื้อทรัพย์สินจากลูกค้า แล้วนำมาให้ลูกค้าเช่าต่อ) โดยกรรมสิทธิ์ของทรัพย์สินที่ให้เช่าซื้อจะเป็นของบริษัทฯ และเมื่อชำระเงินค่างวดครบกำหนดสัญญาเช่าซื้อแล้ว ลูกค้าหรือผู้เช่าซื้อจะได้กรรมสิทธิ์ในสินทรัพย์นั้นๆ โดยบริษัทฯ จะให้สินเชื่อแก่ลูกค้าในอัตราร้อยละ 70.00 – 100.00 ของมูลค่าสินค้าและคิดดอกเบี้ยในอัตราคงที่ สัญญาเช่าซื้อที่บริษัทฯ ให้บริการกับลูกค้าจะมีอายุไม่เกิน 3 ปี รูปแบบในการทำสัญญาเช่าซื้อจะเป็นในลักษณะเดียวกับการทำสัญญาเช่าทางการเงินดังนี้

1. ให้ลูกค้าโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระค่าเช่าจากลูกหนี้ของลูกค้ามาที่บริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะแจ้งการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระค่าเช่าโดยตรงไปที่ลูกหนี้ของลูกค้าที่เป็นส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือเอกชนขนาดใหญ่ และ ณ วันทำสัญญา ลูกค้าจะต้องมอบเช็คลงวันที่ล่วงหน้าไว้ให้แก่บริษัทฯ ตามงวดที่ต้องชำระ
2. รับชำระค่าเช่าจากลูกค้าโดยตรง โดยไม่มีการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระค่าเช่าจากลูกหนี้ของลูกค้า โดยลูกค้าจะทำการมอบเช็คลงวันที่ล่วงหน้าไว้ให้ ณ วันทำสัญญา

ขั้นตอนการให้สินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงินและสินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ



1) ลูกค้าแจ้งความประสงค์ทำสัญญาเช่าทางการเงิน/เช่าซื้อ บริษัทฯ จะทำการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้าจากเอกสารประกอบการพิจารณาเช่น หนังสือรับรองบริษัทจดทะเบียน รายการเคลื่อนไหวทางบัญชีกับสถาบันการเงิน (Bank Statement) งบการเงิน และสัญญาเช่าระหว่างลูกค้ากับลูกหนี้ของลูกค้า เป็นต้น และทำเอกสารนำเสนอให้ผู้บริหารพิจารณา

2) เมื่อผู้บริหารอนุมัติการให้สินเชื่อ บริษัทฯ จะจัดเตรียมสัญญาและชุดเอกสารนำไปให้ลูกค้าลงนามและรับเช็คจากลูกค้า ณ วันที่เซ็นสัญญา

3) กรณีมีการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงิน บริษัทฯ จะมีหนังสือบอกกล่าวการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินแจ้งไปยังลูกหนี้และให้ลูกหนี้ลงนามรับทราบในหนังสือบอกกล่าวการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินดังกล่าว

4) ณ วันครบกำหนดชำระค่างวด

4.1 กรณีมีการโอนสิทธิ - ลูกหนี้จะชำระค่าเช่ามายังบริษัทฯ โดยตรงตามเงื่อนไขของการโอนสิทธิ โดยปกติเงินค่าเช่าที่ลูกหนี้ต้องจ่ายจะมีมูลค่าสูงกว่าเงินงวดที่ลูกค้าจะต้องชำระคืนให้แก่บริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะทำการคืนเงินส่วนต่างให้แก่ลูกค้าหลังจากที่ได้หักชำระค่างวดที่ต้องจ่ายคืนบริษัทฯ แล้ว (หากลูกหนี้ไม่ชำระค่างวดตามเวลาที่กำหนด บริษัทฯ จะนำเช็คชำระหนี้ที่ได้รับ ณ วันที่ทำสัญญาเช่าเรียกเก็บแทน และหากลูกหนี้ได้ชำระเงินเข้ามาภายหลัง บริษัทฯ จะคืนเงินดังกล่าวให้กับลูกหนี้ทันที)

4.2 กรณีไม่มีการโอนสิทธิเรียกร้อง - บริษัทฯ จะนำเช็คชำระหนี้ของลูกค้าเข้าเรียกเก็บตามกำหนดเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา

5) เมื่อครบกำหนดตามที่ระบุในสัญญา ลูกค้าตามสัญญาเช่าทางการเงินจะต้องรับซื้อทรัพย์สินตามมูลค่าซากที่ตกลงไว้ ณ วันที่ทำสัญญา ส่วนลูกค้าตามสัญญาเช่าซื้อจะได้รับกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินนั้น

ในกรณีที่ลูกค้าส่งมอบสินค้าให้แก่หน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนเรียบร้อยแล้ว และลูกค้ารายดังกล่าวต้องการทำสัญญาเช่าทางการเงินหรือสัญญาเช่าซื้อกับบริษัทฯ ลูกค้าจะต้องทำการขายสินค้าเพื่อให้กรรมสิทธิ์ตกเป็นของบริษัทฯ ก่อน แล้วบริษัทฯ จึงจะสามารถดำเนินการทำการให้เช่าหรือเช่าซื้อตามแบบของสัญญาเช่าทางการเงินหรือสัญญาเช่าซื้อฉบับอีกครั้ง

ความแตกต่างระหว่างสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงินและสินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ

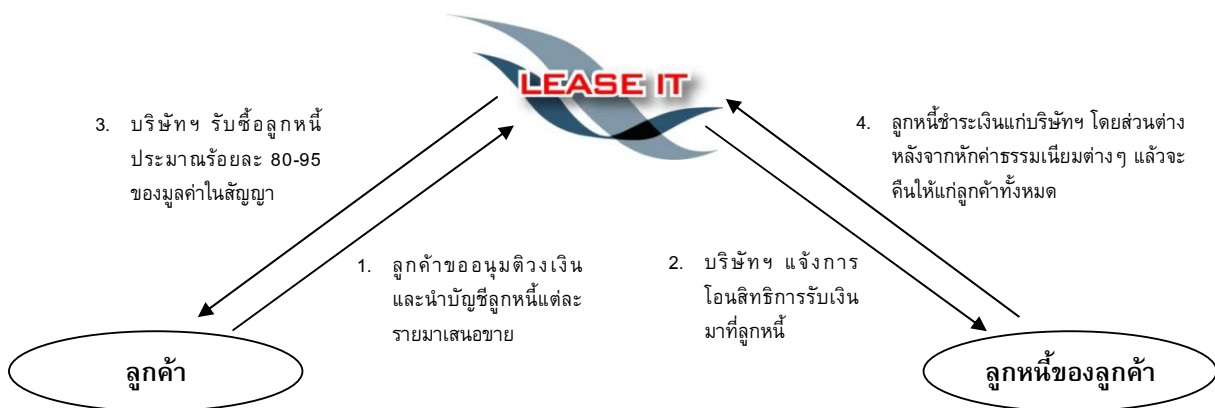
ลักษณะ	สัญญาเช่าทางการเงิน	สินเชื่อเช่าซื้อ
วัตถุประสงค์ในการเช่า	ใช้ทรัพย์สินระยะยาวตลอดหรือเกือบหมดอายุการใช้งาน	เพื่อเป็นเจ้าของทรัพย์สิน
กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน	เป็นของผู้ให้เช่าจนสิ้นสุดสัญญา เมื่อสิ้นสุดสัญญา ผู้เช่าใช้สิทธิในการซื้อทรัพย์สิน	เป็นของผู้ให้เช่าซื้อ จนกระทั่งผู้เช่าซื้อได้ชำระค่างวด และปฏิบัติตามเงื่อนไขครบถ้วน กรรมสิทธิ์จึงตกเป็นของผู้เช่าซื้อ
ระยะเวลาการให้สินเชื่อ	3 ปีขึ้นไป	ไม่เกิน 3 ปี

3.1.3 ธุรกิจการให้สินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องหรือแฟคตอริง (Factoring)

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง โดยเป็นการให้บริการสินเชื่อระยะสั้น เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการ โดยบริษัทฯ จะรับซื้อลูกหนี้การค้า โดยไม่ต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน แต่จะโอนสิทธิเรียกร้องในหนี้การค้าของลูกค้าให้กับบริษัทฯ เป็นหลักประกัน โดยเป็นการรับโอนสิทธิแบบไล่เบียด (With Recourse) คือบริษัทฯ มีสิทธิไล่เบียดจากลูกค้าได้ กรณีที่เกิดหนี้สูญหรือลูกหนี้ไม่ชำระเงินตามกำหนดเวลา โดยบริษัทฯ จะเน้นให้บริการกับผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมที่ต้องการเงินสดไปใช้หมุนเวียนในกิจการและเป็นธุรกิจที่มีการซื้อขายสินค้าและบริการที่ไม่มีความซับซ้อนในตัวเนื้อหาของหนี้การค้า เช่น เป็นการซื้อมาขายไปในสินค้าทั่วไป หรือเป็นการให้บริการบำรุงรักษาอุปกรณ์ไอที อุปกรณ์สำนักงานทั่วไป โดยบริษัทฯ จะหลีกเลี่ยงการรับซื้อหนี้การค้าที่มีเงื่อนไขการส่งมอบ หรือสินค้าและบริการที่มีความซับซ้อนที่อาจเกิดข้อโต้แย้งในความสมบูรณ์ของหนี้การค้า เช่น หนี้การค้าที่เกิดจากการพัฒนาระบบงานไอที หรือหนี้การค้าในภาคการก่อสร้าง เป็นต้น โดยบริษัทฯ จะเน้นการรับซื้อลูกหนี้การค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจเป็นหลัก รวมถึงลูกหนี้การค้าที่เป็นภาคเอกชนขนาดใหญ่ ซึ่งส่วนใหญ่บริษัทฯ จะรับซื้อลูกหนี้การค้าที่มีอายุไม่เกิน 90 วัน โดยบริษัทฯ จะรับซื้อลูกหนี้การค้าประมาณร้อยละ 80-95 ของมูลค่าในเอกสาร และเมื่อครบกำหนดชำระเงิน บริษัทฯ จะดำเนินการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้โดยตรง และเมื่อหักดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่างๆ เรียบร้อยแล้ว บริษัทฯ จะคืนเงินส่วนต่างให้กับลูกค้า

ทั้งนี้ อัตราดอกเบี้ย สัดส่วนการรับซื้อหนี้ จะขึ้นอยู่กับขนาดของกิจการ ฐานะการเงินของลูกค้า รวมถึงคุณภาพของลูกหนี้การค้า

ขั้นตอนการให้สินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง (Factoring)



1) ลูกค้าขออนุมัติวงเงินกับบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะดำเนินการตรวจสอบประวัติลูกค้าจากเอกสารสำคัญ เช่น หนังสือรับรองบริษัทจดทะเบียน Bank Statement และงบการเงิน เป็นต้น รวมทั้งตรวจสอบประวัติลูกหนี้ และเสนอให้ผู้บริหารพิจารณา ภายหลังจากเมื่อผู้บริหารอนุมัติ ลงนามในสัญญาเรียบร้อยแล้ว ลูกค้าจะนำบัญชีลูกหนี้มาเสนอขายต่อบริษัทฯ

2) เมื่อผู้บริหารได้พิจารณาอนุมัติให้รับซื้อบัญชีลูกหนี้ดังกล่าวแล้วบริษัทฯ และลูกค้าจะทำการแจ้งบอกกล่าวการโอนสิทธิเรียกร้องในการชำระเงินไปยังลูกหนี้ (บริษัทฯ อาจแจ้งการโอนสิทธิทางไปรษณีย์ หรือให้ฝ่ายขายนำเอกสารไปให้ลูกหนี้ลงนามรับทราบการโอนสิทธิ ขึ้นอยู่กับมูลค่าซื้อขายบัญชีลูกหนี้)

3) เมื่อบริษัทฯ รับซื้อลูกหนี้การชำระเรียบร้อยแล้ว บริษัทฯ จะจ่ายเงินตามยอดที่รับซื้อ (หลังหักดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่าง ๆ)

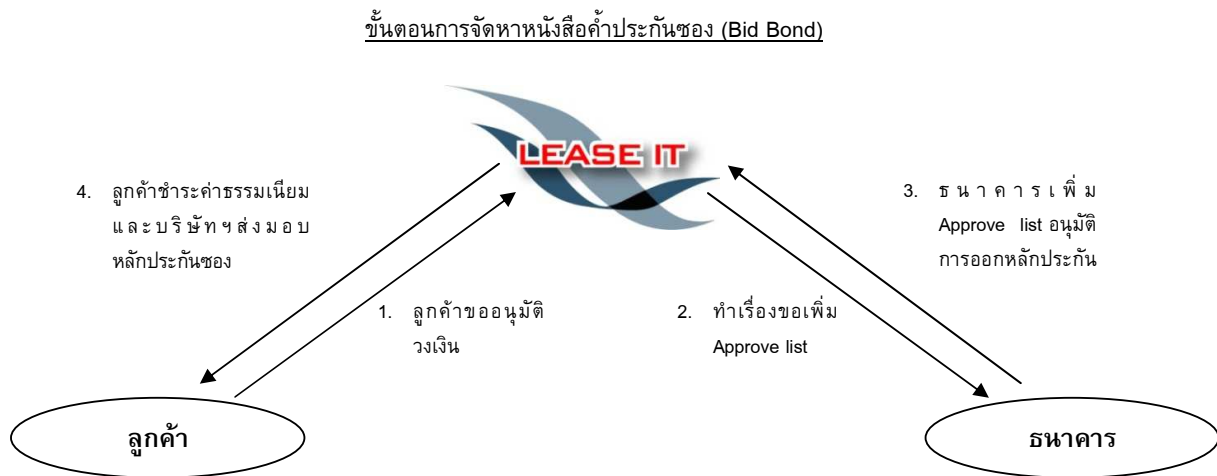
4) เมื่อถึงวันครบกำหนดชำระเงิน บริษัทฯ จะดำเนินการจัดเก็บหนี้กับลูกหนี้ จากนั้นบริษัทฯ จะจ่ายเงินส่วนที่เหลือให้กับลูกค้าหลังจากหักภาระหนี้คงค้างหรือค่าใช้จ่ายต่าง ๆ แล้ว

3.1.4 ธุรกิจการให้บริการเสริมอื่น ๆ

บริษัทฯ มีบริการเสริมรูปแบบต่างๆ เพื่อให้บริการของบริษัทฯ ครบวงจรมากยิ่งขึ้น โดยส่วนใหญ่เป็นการสนับสนุนสินเชื่อล่วงหน้า (Pre Finance) โดยลูกค้าที่บริษัทฯ จะให้บริการเสริมส่วนใหญ่จะต้องเป็นลูกค้าเดิมของบริษัทฯ ที่มีประวัติการชำระหนี้ที่ดี เนื่องจากความเสี่ยงในการให้บริการเสริมค่อนข้างสูง ได้แก่

(1) การให้สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond)

บริษัทฯ เริ่มดำเนินธุรกิจการให้สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond) เมื่อปี 2553 โดยเป็นการให้สินเชื่อเพื่อการสนับสนุนการออกหนังสือค้ำประกันธนาคารหรือหลักประกันของให้แก่ลูกค้าผู้ประกอบการที่มีความประสงค์เข้าร่วมประมูลงานในหน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ จะเป็นการให้สินเชื่อตามมูลค่าหลักประกันของ ลูกค้าจะต้องนำหนังสือค้ำประกันธนาคารหรือหลักประกันของคืนให้แก่บริษัทฯ ตามวันเวลาที่กำหนด โดยบริษัทฯ จะได้รับค่าตอบแทนการให้บริการในรูปแบบของค่าธรรมเนียม



1) ลูกค้าแจ้งความประสงค์ขออนุมัติวงเงินสำหรับการออกหลักประกันของ บริษัทฯ จะทำการตรวจสอบประวัติของลูกค้าจากเอกสารประกอบการพิจารณา เช่น ข้อกำหนดของผู้ว่าจ้าง (Term of Reference) ของหน่วยงานที่ลูกค้าจะเข้าประมูล งบการเงิน และ Bank Statement เป็นต้น และเสนอให้ผู้บริหารพิจารณา

2) เมื่อผู้บริหารอนุมัติ บริษัทฯ จะทำเรื่องขอเพิ่ม Approve list ต่อธนาคารที่บริษัทฯ มีวงเงิน

3) เมื่อธนาคารอนุมัติเพิ่ม Approve list บริษัทฯ จะดำเนินการ เพื่อให้ธนาคารออกหนังสือค้ำประกันของให้

4) ลูกค้าชำระค่าธรรมเนียมและบริษัทฯ ส่งมอบหลักประกันของให้แก่ลูกค้าเมื่อได้รับชำระค่าธรรมเนียมครบถ้วน

(2) ธุรกิจให้บริการสินเชื่อโครงการ (Project Finance)

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้าที่ต้องการเงินทุนในการจัดหาสินค้าเพื่อทำการส่งมอบให้กับหน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่ โดยลูกค้าจะต้องมีสัญญาในการส่งมอบสินค้าและบริการระหว่างลูกค้าและลูกหนี้การค้าให้กับบริษัทฯ เพื่อประกอบการพิจารณา เนื่องจากการให้บริการสินเชื่อโครงการเพื่อให้ลูกค้าสามารถจัดหาสินค้ามาส่งมอบได้ ถือว่ามีความเสี่ยงสูงจึงทำให้ลูกค้าเกือบทั้งหมดในส่วนของสินเชื่อโครงการจะเป็นลูกค้าที่มีการติดต่อกิจการกับบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ และมีประวัติการชำระหนี้ที่ดี เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว รวมทั้งจะต้องโอนสิทธิเรียกร้องในการชำระเงินของลูกหนี้ให้กับบริษัทฯ ซึ่งโดยส่วนใหญ่สินเชื่อโครงการจะทำการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขเป็นสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องเมื่อลูกค้าได้ทำการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกหนี้และได้ใบตรวจรับมอบงานแล้ว



1) ลูกค้าแจ้งขอรับบริการสินเชื่อโครงการด้วยการขออนุมัติวงเงินกับบริษัทฯ และบริษัทฯ จะทำการพิจารณาการให้สินเชื่อจากศักยภาพและความสามารถในการส่งมอบงานของลูกค้าประกอบกับพิจารณาสัญญาการรับงานและการส่งมอบสินค้านี้ระหว่างลูกค้าและลูกหนี้เพื่อเป็นการยืนยันว่าจะมีการส่งมอบสินค้าดังกล่าวตามวันและเวลาที่กำหนดได้จริง โดยบริษัทฯ จะดำเนินการตรวจสอบประวัติลูกค้าจากเอกสารสำคัญ เช่น หนังสือรับรองบริษัทจดทะเบียน Bank Statement งบการเงิน สัญญาระหว่างลูกค้าและลูกหนี้ เป็นต้น และนำเสนอให้ผู้บริหารพิจารณาอนุมัติ โดยลูกค้าที่จะรับบริการสินเชื่อโครงการจะต้องเป็นลูกค้าเก่าที่มีประวัติการติดต่อดีและมีศักยภาพในการดำเนินการและส่งมอบงานได้

2) เมื่อผู้บริหารอนุมัติ บริษัทฯ จะดำเนินการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินจากสัญญาดังกล่าว โดยจะมีเอกสารบอกกล่าวการโอนสิทธิไปยังลูกหนี้และให้ลูกหนี้ลงนามรับทราบในจดหมายบอกกล่าวการโอนสิทธิ

3) บริษัทฯ จะทำสัญญาเงินกู้และชุดเอกสารนำไปให้ลูกค้าลงนามและรับเช็คส่งจ่ายลงวันที่ล่วงหน้า

4) ลูกค้าทำการส่งมอบงานให้แก่ลูกหนี้ และเมื่อลูกหนี้ตรวจรับสินค้าเรียบร้อยแล้วจะออกเอกสารใบตรวจรับมอบงานเพื่อเป็นหลักฐานประกอบการรับเงินตามสัญญา

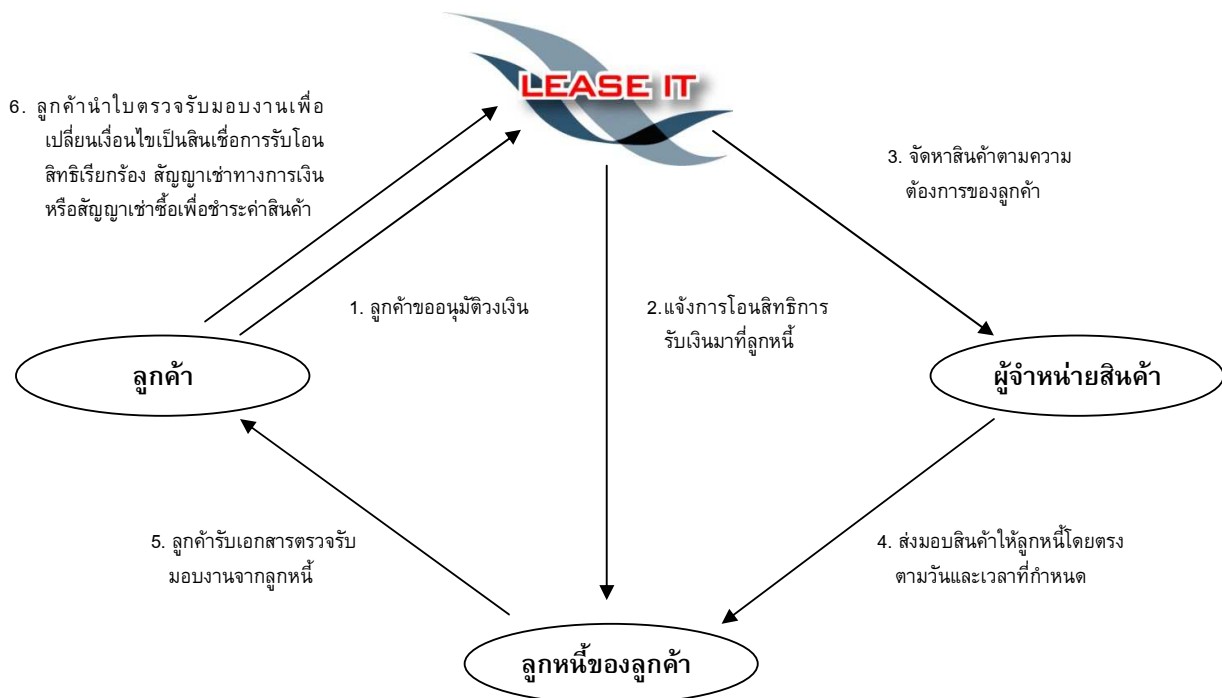
5) ลูกค้านำใบตรวจรับมอบงานมาเพื่อเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขเป็นสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องกับบริษัทฯ เพื่อทำการชำระหนี้สินเชื่อโครงการ

(3) ธุรกิจให้บริการจัดหาสินค้า (Trade Finance)

บริษัทฯ ให้บริการจัดหาสินค้าเพื่อขายให้แก่ผู้ประกอบการที่ขาดเงินทุนในการจัดหาสินค้าเพื่อทำการส่งมอบต่อให้กับหน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่ โดยบริษัทฯ จะเข้าไปดำเนินการจัดหาสินค้าตามความต้องการของลูกค้าจากผู้จำหน่ายสินค้า (Supplier) และนำไปขายต่อให้แก่ลูกค้าด้วยการคิดส่วนต่างจากราคาต้นทุนกับราคาขาย เมื่อจัดหาสินค้าตามความต้องการของลูกค้าเรียบร้อยแล้ว บริษัทฯ จะมอบหมายให้ Supplier ส่งมอบสินค้า

ดังกล่าวไปยังลูกหนี้โดยตรงตามวันและเวลาที่กำหนดไว้ ซึ่งบริษัทฯ จะเป็นผู้ไปตรวจเช็คสินค้าพร้อมกับลูกค้าและลูกหนี้ ณ สถานที่ที่จัดส่ง เนื่องจากการให้บริการจัดหาสินค้า เพื่อให้ลูกค้าสามารถจัดหาสินค้ามาส่งมอบได้ ถือว่ามีความเสี่ยงสูง จึงทำให้ลูกค้าเกือบทั้งหมดจะเป็นลูกค้าที่มีการติดต่อกับบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ และมีประวัติการชำระเงินที่ดี เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว รวมทั้งจะต้องโอนสิทธิเรียกร้องในการชำระเงินของลูกหนี้ให้กับบริษัทฯ หรือทำหนังสือมอบอำนาจให้บริษัทฯ เป็นผู้รับเงินจากลูกหนี้โดยตรง ซึ่งโดยส่วนใหญ่หลังจากบริษัทฯ จัดหาสินค้าให้แก่ลูกค้าแล้ว และลูกค้าได้ทำการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกหนี้และได้ไปตรวจรับมอบงานแล้วลูกค้าจะทำการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขเป็นสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง สินเชื่อประเภทสัญญาเช่าทางการเงิน หรือสัญญาเช่าซื้อ

ขั้นตอนการให้บริการจัดหาสินค้า



1) ลูกค้าแจ้งขอรับบริการจัดหาสินค้า ด้วยการขออนุมัติวงเงินเครดิตกับบริษัทฯ และบริษัทฯ จะทำการพิจารณาจากศักยภาพและความสามารถในการส่งมอบงานของลูกค้า ประกอบกับพิจารณาสัญญาการรับงานและการส่งมอบสินค้านี้ระหว่างลูกค้าและลูกหนี้เพื่อเป็นการยืนยันว่าจะมีการส่งมอบสินค้านี้ดังกล่าวตามวันและเวลาที่กำหนดได้จริง โดยบริษัทฯ จะดำเนินการตรวจสอบประวัติลูกค้าจากเอกสารสำคัญ เช่น หนังสือรับรองบริษัทจดทะเบียน Bank Statement และงบการเงิน เป็นต้น และนำเสนอให้ผู้บริหารพิจารณาโดยลูกค้าที่จะรับบริการสินเชื่อจัดหาสินค้า ส่วนใหญ่จะต้องเป็นลูกค้าเก่าที่มีประวัติการติดต่อดีและมีศักยภาพในการดำเนินการและส่งมอบงานได้

2) เมื่อผู้บริหารอนุมัติ บริษัทฯ จะดำเนินการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินจากสัญญาดังกล่าว โดยจะมีเอกสารบอกกล่าวการโอนสิทธิไปยังลูกหนี้และให้ลูกหนี้ลงนามรับทราบในจดหมายบอกกล่าวการโอนสิทธิ

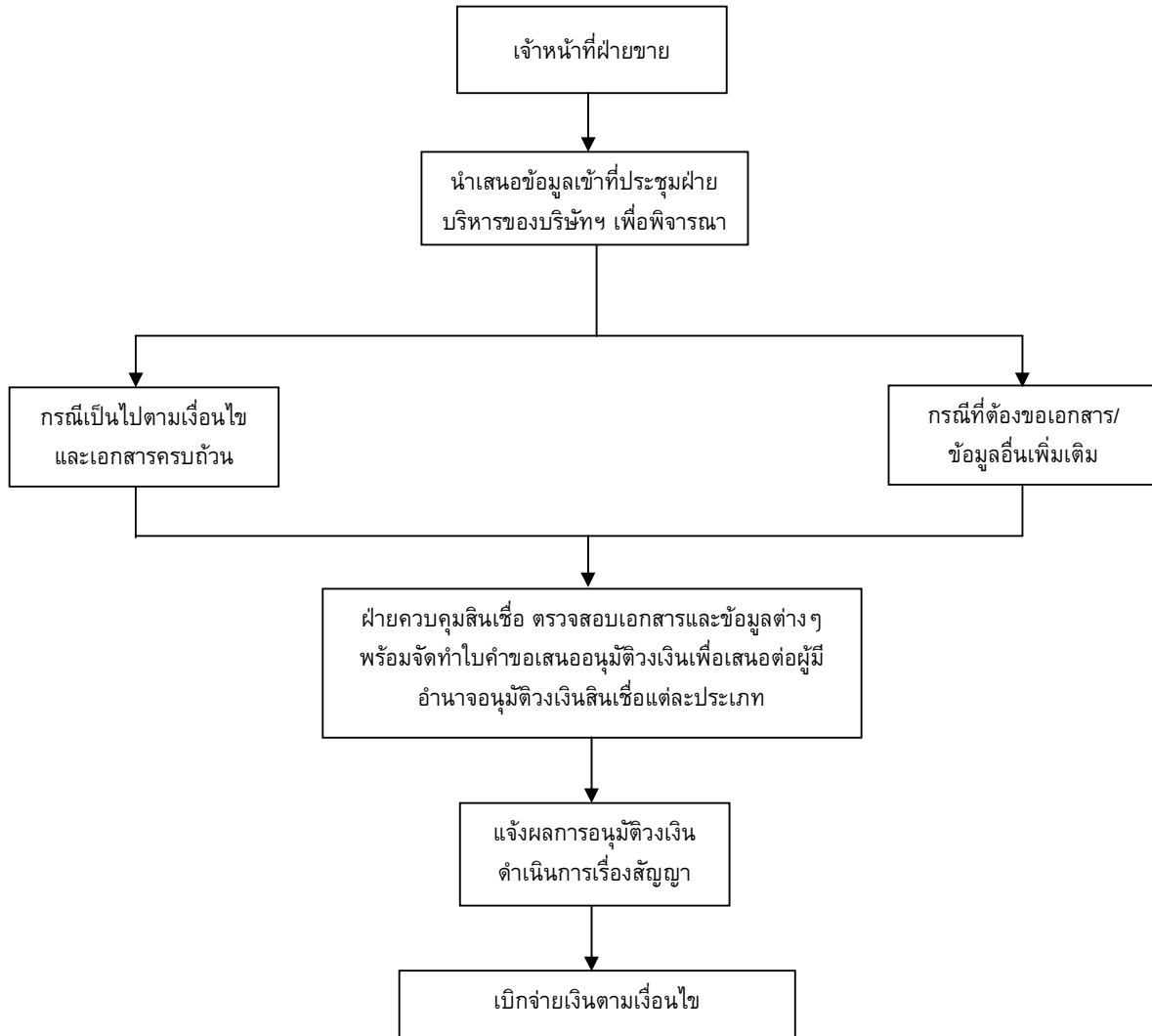
3) บริษัทฯ จัดหาสินค้าจากผู้ขายสินค้า (Supplier) ตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้ว ประเภทและลักษณะของสินค้าจะถูกระบุอยู่ในสัญญาระหว่างลูกค้าและลูกหนี้เรียบร้อยแล้ว

4) Supplier ทำการส่งมอบสินค้าตามวันและเวลาที่กำหนดไปให้แก่ลูกหนี้การค้าของลูกค้าโดยตรง

5) เมื่อลูกหนี้ตรวจรับสินค้าเรียบร้อยแล้วจะออกเอกสารไปตรวจรับมอบงานให้แก่ลูกค้าเพื่อเป็นหลักฐานประกอบการรับเงินตามสัญญา

6) ลูกค้านำใบตรวจรับมอบงานมาเพื่อเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขเป็นสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง สินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน หรือสัญญาเช่าซื้อกับบริษัทฯ เพื่อทำการชำระหนี้ค่าสินค้า

3.2 กระบวนการพิจารณาสินเชื่อ บริษัทฯ มีกระบวนการพิจารณาสินเชื่อดังนี้



โดยแนวทางในการพิจารณาสินเชื่อของบริษัทฯ เป็นดังนี้

1. การพิจารณาเบื้องต้น เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายเป็นผู้ติดต่อรวบรวมข้อมูล รวบรวมเอกสารของลูกค้านำเข้าที่ประชุมเพื่อร่วมหาแนวทางหรือความเป็นไปได้ในการให้สินเชื่อ ซึ่งในที่ประชุมจะประกอบไปด้วย

- 1.1 กรรมการผู้จัดการ
- 1.2 ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ
- 1.3 ผู้จัดการทั่วไป
- 1.4 ผู้ช่วยผู้จัดการ แผนกเครดิต

1.5 ผู้ช่วยผู้จัดการ แผนกการขายและการตลาด

ในการประชุมนี้จะยังไม่พิจารณาเพื่ออนุมัติสินเชื่อ แต่เป็นการประชุมเพื่อให้แนวทาง ตลอดจนข้อจำกัดต่างๆ และความเป็นไปได้ที่ลูกค้าจะได้รับการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ ซึ่งในขั้นตอนนี้ฝ่ายขายของบริษัทฯ จะติดต่อแจ้งให้ลูกค้าทราบผลการพิจารณาเบื้องต้น เพื่อทำความเข้าใจกับลูกค้าให้ทราบถึงแนวทาง ตลอดจนข้อจำกัดต่างๆ และความเป็นไปได้ หากมีความจำเป็นที่ต้องมีปรับเปลี่ยนเงื่อนไขต่างๆ ลูกค้าจะได้ทราบก่อนที่จะให้ดำเนินการในขั้นต่อไป

2. การตรวจสอบข้อมูลและการวิเคราะห์สินเชื่อ เจ้าหน้าที่จะดำเนินการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้าจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ข้อมูลทางการเงินจากบริษัทบิสซิเนสออนไลน์ จำกัด (มหาชน) งบการเงินของลูกค้า การเดินบัญชีกับธนาคารรวมทั้งตรวจสอบข้อมูลของลูกค้าหนี้การค้า พร้อมทั้งจัดทำใบคำขออนุมัติสินเชื่อ (Credit Approval) โดยใช้ “นโยบายการให้สินเชื่อแต่ละประเภท” มาเป็นแนวทางในการขออนุมัติสินเชื่อแต่ละประเภท เพื่อนำเสนอขออนุมัติสินเชื่อต่อผู้มีอำนาจอนุมัติต่อไป

นโยบายการให้สินเชื่อแต่ละประเภท

ผลิตภัณฑ์	นโยบาย	คุณสมบัติของลูกค้า	สัดส่วนการให้สินเชื่อ	เงื่อนไขอื่นๆ
สินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง	<ul style="list-style-type: none"> - เน้นการรับซื้อหนี้การค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือ บริษัทเอกชนขนาดใหญ่ - สามารถโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินได้หรือบริษัทฯ สามารถควบคุมการจ่ายชำระเงินจากลูกหนี้ได้ (หากมีหน่วยงานของรัฐที่ไม่สามารถโอนสิทธิในการรับเงินได้จะใช้วิธีการมอบอำนาจการรับเงินแบบยกเลิไม่ได้ตามแบบของหน่วยงานนั้นๆ) - ลักษณะงานที่จะส่งมอบให้ลูกหนี้ไม่มีความซับซ้อนหรือมีเงื่อนไขการส่งมอบงานที่ไม่สามารถควบคุมได้ 	<ol style="list-style-type: none"> 1. จัดทะเบียนในนามบริษัทมหาชนจำกัด บริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือร้านค้า 2. เป็นลูกค้าขนาดกลางหรือขนาดย่อมที่มีหนี้การค้าของลูกหนี้ขนาดใหญ่ 	ไม่เกิน 95% ของมูลค่าตามเอกสาร	คุณภาพของลูกหนี้
สัญญาเช่าทางการเงิน และ สัญญาเช่าซื้อ	<ul style="list-style-type: none"> - ให้บริการแก่ผู้ประกอบการที่มีสัญญาเช่ากับหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ โรงเรียนหรือมหาวิทยาลัยทั่วประเทศ - เน้นกลุ่มผู้ประกอบการคอมพิวเตอร์และไอทีซึ่งเป็นธุรกิจที่บริษัทฯ มีความชำนาญ - สามารถโอนสิทธิในการรับเงินจากหน่วยงานดังกล่าวได้หรือบริษัทฯ สามารถควบคุมการจ่ายชำระเงินจากลูกหนี้ได้ (หากมีหน่วยงานของรัฐที่ไม่สามารถโอนสิทธิในการรับเงินได้จะใช้วิธีการมอบอำนาจการรับเงินแบบยกเลิไม่ได้ตามแบบของหน่วยงานนั้นๆ) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. จัดทะเบียนในนามบริษัทมหาชนจำกัด บริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือร้านค้า 2. มีระยะเวลาเช่าทางการเงินตั้งแต่ 3 ปี /เช่าซื้อไม่เกิน 3 ปี 	70 - 100% ของมูลค่าสินค้า	<ol style="list-style-type: none"> 1. ความสามารถในการก่อหนี้ของลูกค้า 2. คุณภาพของลูกหนี้ 3. คุณภาพของสินค้าและบริการ

ผลิตภัณฑ์	นโยบาย	คุณสมบัติของลูกค้า	สัดส่วนการให้สินเชื่อ	เงื่อนไขอื่นๆ
บริการเสริม สินเชื่อโครงการ / บริการจัดหาสินค้า	<ul style="list-style-type: none"> - ให้บริการสำหรับลูกค้าที่มีศักยภาพในการทำงาน มีประวัติการติดต่อที่ดีกับบริษัทฯ - เป็นลูกค้าที่มีศักยภาพในการชำระหนี้ - สามารถโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินหรือบริษัทฯสามารถควบคุมการจ่ายชำระเงินจากลูกหนี้ได้ - ลักษณะงานที่จะส่งมอบให้ลูกหนี้ไม่มีความซับซ้อนหรือมีเงื่อนไขการส่งมอบงานที่ไม่สามารถควบคุมได้ 	<ol style="list-style-type: none"> 1. จัดทะเบียนในนามบริษัทมหาชนจำกัด บริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือร้านค้า 2. เป็นลูกค้าเก่าที่มีประวัติการติดต่อดี 	70 - 100% ของมูลค่าสินค้า	<ol style="list-style-type: none"> 1. ความสามารถในการก่อหนี้ของลูกค้า 2. คุณภาพของลูกหนี้ 3. แสดงสัญญาณระหว่างลูกค้าและลูกหนี้
สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค่าประกันของ	<ul style="list-style-type: none"> - ให้การสนับสนุนสินเชื่อการการจัดหาหนังสือค่าประกันของกับลูกค้าที่มีประวัติติดต่อที่ดีกับบริษัทฯ - เป็นลูกค้าที่มีศักยภาพในการทำงานมีความเชี่ยวชาญในงานที่จะเข้าร่วมประมูลซึ่งทำให้บริษัทฯ มั่นใจได้ว่าจะไม่เกิดกรณีการละทิ้งงาน - สามารถแจ้งโอนสิทธิการรับเงินได้หรือบริษัทฯสามารถควบคุมการจ่ายชำระเงินจากลูกหนี้ได้ - ลักษณะงานที่จะส่งมอบให้ลูกหนี้ไม่มีความซับซ้อนหรือมีเงื่อนไขการส่งมอบงานที่ไม่สามารถควบคุมได้ 	<ol style="list-style-type: none"> 1. จัดทะเบียนในนามบริษัทมหาชนจำกัด บริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือร้านค้า 2. เป็นลูกค้าที่มีศักยภาพในการทำงานในอุตสาหกรรมนั้นๆ 3. เป็นงานราชการหรือรัฐวิสาหกิจเท่านั้น 	100% ของมูลค่าหนังสือค่าประกันของ	<ol style="list-style-type: none"> 1. แสดงเอกสารการเข้าร่วมประมูลต่อหน่วยงานภาครัฐ หรือรัฐวิสาหกิจ 2. ต้องใช้บริการในผลิตภัณฑ์อื่นๆต่อเนื่องเมื่อประมูลงานนั้นๆได้

3.3 การอนุมัติสินเชื่อ

บริษัทฯ ได้กำหนดอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อ โดยใช้กับสินเชื่อทุกประเภทที่ให้บริการ ได้แก่ สินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง สินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงินสินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ สินเชื่อโครงการ บริการจัดหาสินค้าสินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค่าประกันของ ดังนี้

	วงเงิน (บาท)	ผู้เสนอ	ผู้อนุมัติ	หมายเหตุ
การอนุมัติสินเชื่อแต่ละประเภท : ต่อหนึ่งลูกค้า : ต่อหนึ่งลูกหนี้ : ต่อหนึ่งสัญญา	> 10,000,000	กรรมการผู้จัดการ	คณะกรรมการบริษัท	
ครอบคลุมสินเชื่อทุกประเภทที่ให้บริการ	<= 10,000,000	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ	กรรมการผู้จัดการ	รวมกันไม่เกิน 10 ล้านบาทต่อลูกค้า 1 ราย ยกเว้นกรณีเป็นลูกหนี้ภาครัฐารวมกันทุกสัญญาต้องไม่เกิน 50 ล้านบาท (ไม่รวมสัญญาที่คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้อนุมัติ)
	<= 1,000,000	ผู้จัดการทั่วไป	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ	

3.4 การควบคุมและติดตามลูกหนี้

บริษัทฯ ดำเนินการติดตามหนี้ค้างชำระตั้งแต่วันแรกที่ลูกค้าค้างชำระ ไม่ว่าจะลูกค้าจะมีปัญหาจากการดำเนินธุรกิจหรือจากปัจจัยอื่นๆ ที่อาจส่งผลให้เกิดการผิดนัดชำระ ทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถรับชำระหนี้ได้ บริษัทฯ มีหน่วยงานติดตามลูกค้าอย่างใกล้ชิดและสม่ำเสมอ บริษัทฯ ยึดการติดตามหนี้ที่จะต้องเป็นไปอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพสูงสุด ทั้งนี้คุณภาพหนี้ของลูกหนี้ทุกกลุ่มจะมีการติดตามอย่างใกล้ชิด และรายงานผลการติดตามต่อผู้บริหารเป็นประจำทุกสัปดาห์ ซึ่งมาตรการติดตามจะดำเนินการดังนี้

1. ค้างชำระไม่เกิน 3 เดือน ฝ่ายปฏิบัติการและฝ่ายการตลาดติดตามลูกค้า เพื่อหาสาเหตุการล่าช้าของหนี้การค้ำนั้น พร้อมเจรจาแก้ไขหนี้และรายงานสรุปในที่ประชุมผู้บริหาร
2. ค้างชำระเกิน 3 เดือน ไม่มีความคืบหน้าออกจดหมายทวงถามโดยฝ่ายปฏิบัติการ
3. ค้างชำระเกิน 4 เดือน ลูกค้าไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่เคยเจรจากันได้ให้ฝ่ายปฏิบัติการส่งจดหมายทวงถามในนามฝ่ายกฎหมาย
4. ค้างชำระเกิน 6 เดือน ลูกค้าไม่ปฏิบัติตามที่ตกลงกันบริษัทฯ จะส่งเรื่องไปที่ฝ่ายกฎหมายของบริษัทฯ (Outsource) ให้ดำเนินการกับลูกค้าต่อไป โดยมีฝ่ายปฏิบัติการดูแลติดตามงานอย่างใกล้ชิด
5. กรณีความเสียหายที่เกิดขึ้นอย่างชัดเจน บริษัทฯ ดำเนินการในแต่ละมาตรการพร้อมๆ กันโดยไม่รอเวลาหรือขั้นตอนในแต่ละมาตรการซึ่งต้องดำเนินการทุกวิธีการรวดเร็วและมีประสิทธิภาพสูงสุด

3.5 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

3.5.1 กลยุทธ์ในการแข่งขัน

1. การมีผลิตภัณฑ์หลักและผลิตภัณฑ์เสริมที่หลากหลายครบวงจร

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับ "การแข่งขันอย่างเป็นธรรม" จึงพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินให้ครบวงจรการทำธุรกิจที่จะทำให้ลูกค้าสามารถแข่งขันได้โดยลดอุปสรรคด้านจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ ปัจจุบันบริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์หลักที่ให้บริการแก่ลูกค้า ได้แก่ สินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน สินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ และสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องนอกจากผลิตภัณฑ์หลักเหล่านี้แล้ว บริษัทฯ ยังมีบริการเสริมต่างๆ ที่พร้อมให้บริการแก่ลูกค้า ซึ่งเป็นการสนับสนุนสินเชื่อล่วงหน้า (Pre Finance) เช่น สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของเพื่อให้ลูกค้าสามารถดำเนินธุรกิจได้ตั้งแต่เริ่มประมูลงาน รวมทั้งสินเชื่อโครงการและบริการจัดหาสินค้า เพื่อช่วยให้ลูกค้าสามารถจัดหาสินค้าหลังจากประมูลงานได้ก่อนที่จะให้บริการสินเชื่อที่เป็นผลิตภัณฑ์หลักอื่นๆ ต่อไป

2. การบริการที่ครบวงจร รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ

ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ มีประสบการณ์ตรงในสายธุรกิจที่ให้บริการ ตลอดจนบริษัทฯ มีการจัดโครงสร้างองค์กรและกระบวนการพิจารณาสินเชื่อประเภทต่างๆ ให้สั้นและกระชับ ทำให้บริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพซึ่งจะช่วยให้ลูกค้าสามารถตอบสนองต่อความต้องการของตลาด และแข่งขันกับคู่แข่งในอุตสาหกรรมของตนเองได้อย่างทันท่วงที นอกจากนี้ พนักงานฝ่ายการตลาดของบริษัทฯ เป็นผู้มีความสามารถที่หลากหลายคือมีประสบการณ์ทั้งด้านควบคุมสินเชื่อ รวมทั้งด้านการขาย ส่งผลทำให้สามารถเข้าใจความต้องการของลูกค้า รวมทั้งสามารถให้แนวทางเบื้องต้นถึงความเป็นไปได้ในการพิจารณาสินเชื่อของบริษัทฯ เพื่อที่ลูกค้าจะสามารถประเมินสถานการณ์ที่จะเข้าแข่งขันกับคู่แข่งได้

3. ความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

พนักงานของบริษัทฯ มีการเข้าพบลูกค้าเป็นประจำ เพื่อรับทราบถึงความต้องการเพิ่มเติม หรือปัญหาการใช้บริการของลูกค้า นอกจากนี้ พนักงานขายของบริษัทฯ สามารถให้คำแนะนำเกี่ยวกับประเภทของบริการที่เหมาะสม ตลอดจนข้อมูลที่เกี่ยวข้องเพื่อประกอบการตัดสินใจของลูกค้า การที่บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ย่อมเป็นการสร้างความไว้วางใจให้แก่ลูกค้า เมื่อลูกค้าต้องการแหล่งเงินทุน ลูกค้าก็จะกลับมาใช้บริการที่บริษัทฯ นอกจากนี้ การใกล้ชิดกับลูกค้าทำให้บริษัทฯ เข้าใจในความต้องการของลูกค้า รวมไปถึงรับรู้ถึงความต้องการใหม่ๆ ที่เกิดขึ้น ทำให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกมาเพื่อตอบสนองลูกค้าได้มากขึ้น

4. อัตราค่าบริการที่ชัดเจน

อัตราค่าบริการของบริษัทฯ ถูกกำหนดอย่างชัดเจน ไม่มีอัตราค่าบริการแฝง ลูกค้าจึงมั่นใจได้ว่าบริษัทฯ ไม่มีการคิดค่าบริการในลักษณะที่เป็นการเอาเปรียบลูกค้า ถึงแม้ว่าอัตราค่าบริการที่บริษัทฯ เรียกเก็บจากลูกค้าจะสูงกว่าเมื่อเทียบกับสถาบันการเงิน แต่ส่วนใหญ่ยังคงต่ำกว่าการใช้บริการการเงินนอกระบบหรือการใช้บริการของผู้ประกอบการที่ไม่ใช่สถาบันการเงินด้วยกัน ถึงแม้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ และผู้ประกอบการอื่นที่ไม่ใช่สถาบันการเงินจะเป็นกลุ่มเดียวกันคือผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม แต่บริษัทฯ จะคัดเลือกเฉพาะผู้ประกอบการที่มีลูกหนี้ขนาดใหญ่ เช่น หน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือลูกหนี้เอกชนรายใหญ่ ดังนั้นความเสี่ยงจึงถูกจำกัดในระดับหนึ่ง จึงทำให้สามารถลดภาระหนี้สูญที่อาจเกิดขึ้น และสามารถลดค่าบริการลงให้เหมาะสมกับความเสี่ยงที่รับได้ ในขณะที่ผู้ให้บริการนอกระบบจะไม่คัดกรองลูกค้าจึงตั้งอัตราค่าบริการในระดับสูงเพื่อครอบคลุมความเสี่ยงเฉลี่ยโดยรวม รวมทั้งบางรายอาจมีการคิดค่าบริการแฝงต่างๆ เช่น การคิดค่าบริการจัดเก็บหนี้ในอัตราร้อยละของจำนวนเงินที่จัดเก็บ ในขณะที่บริษัทฯ คิดค่าบริการเป็นอัตราคงที่ ตามจำนวนครั้งหรือระยะทางในการจัดเก็บเนื่องจากอัตราค่าบริการของบริษัทฯ ที่ชัดเจน ทำให้ลูกค้าสามารถประเมินต้นทุนการแข่งขันของตนเองได้อย่างถูกต้อง ช่วยให้ผู้ลูกค้าสามารถที่จะวางแผนในการดำเนินธุรกิจได้อย่างเหมาะสม ทำให้ลูกค้ามีความพอใจในการบริการของบริษัทฯ

5. ความยืดหยุ่นในการให้สินเชื่อ

ปรัชญาการให้บริการสินเชื่อในทุกผลิตภัณฑ์การเงินต่างๆ ของบริษัทฯ ไม่ได้ตั้งอยู่บนความจำเป็นที่ต้องมีหลักประกันประกอบการพิจารณาสินเชื่อ เนื่องจากบริษัทฯ เข้าถึงภาวะการหาหลักประกันในการขอยืมเงินของผู้ประกอบการซึ่งเป็นข้อจำกัดหลักในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและเป็นเหตุผลสำคัญในการขาดโอกาสในการแข่งขันและเติบโต แต่ทุกผลิตภัณฑ์

การเงินต่างๆ ของบริษัทจะให้ความสำคัญกับผู้ที่เป็นผู้ชำระหนี้ขั้นต้นสุดท้าย และผู้ครอบครองสินค้า บริการ หรือสินทรัพย์ ดังนั้น ถึงแม้ลูกค้าของบริษัท จะไม่มีหลักประกัน บริษัท จะพิจารณาการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าที่มีลูกหนี้เป็นหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจหรือองค์กรเอกชนขนาดใหญ่ซึ่งมีความสามารถในการชำระหนี้สูง ด้วยแนวคิดนี้จึงทำให้บริษัท เป็นทางเลือกที่สำคัญสำหรับลูกค้าที่ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในการหาเงินทุนเพื่อประกอบธุรกิจ

6. ความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมไอที

สินค้าไอทีเป็นสินค้าที่มีความสำคัญในชีวิตประจำวันของผู้บริโภคและได้รับความนิยมมากขึ้นเรื่อยๆ ในช่วงเวลาที่ผ่านมา และจากข้อมูลของศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ อุตสาหกรรมไอทีมีแนวโน้มการเติบโตสูงขึ้นจากการลงทุนทั้งของหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ เนื่องจากสินค้าไอทีนั้นเป็นสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงรวดเร็ว และมีวงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์ที่ค่อนข้างสั้นและการที่บริษัท อยู่ในกลุ่มเอสวีไอเอ ซึ่งเป็นผู้นำด้านสินค้าไอทีมานานมากกว่า 25 ปี บริษัท จึงมีความเชี่ยวชาญชำนาญในอุตสาหกรรมไอที มีการติดตามข้อมูลข่าวสาร และสามารถคาดการณ์แนวโน้มของอุตสาหกรรมไอทีได้อย่างแม่นยำทำให้เข้าใจสภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมไอทีและเข้าใจในความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี บริษัท จึงสามารถที่จะปรับตัวให้สอดคล้องกับกระแสแนวโน้มของอุตสาหกรรมไอทีได้อย่างรวดเร็วและดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะส่งผลทำให้บริษัท สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3.5.2 ลักษณะลูกค้า

ลูกค้าของบริษัท เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีศักยภาพในการเติบโต มีความสามารถและมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ สามารถผ่อนชำระหนี้ได้ตามกำหนด แต่ขาดแหล่งเงินทุนสนับสนุน เนื่องจากมีข้อจำกัดในการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องทุนจดทะเบียน หลักทรัพย์ค้ำประกัน โดยจากตารางยอดการให้สินเชื่อและการให้บริการแยกตามประเภทธุรกิจ ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัท จะประกอบธุรกิจไอที ซึ่งบริษัท มีความเชี่ยวชาญ โดยมีสัดส่วนร้อยละ 60.59 ร้อยละ 61.43 ร้อยละ 55.28 และร้อยละ 47.45 ในปี 2553-ไตรมาสแรกปี 2556 ตามลำดับ ในปี 2555 และไตรมาสแรกปี 2556 สัดส่วนสินเชื่อจากธุรกิจก่อสร้างเพิ่มมากขึ้นเป็นร้อยละ 22.20 และร้อยละ 29.41 ตามลำดับ เนื่องจากบริษัท ให้บริการสินเชื่อโครงการแก่ลูกค้ารายหนึ่งซึ่งได้รับงานจากหน่วยงานต่างๆ ของภาครัฐสำหรับโครงการที่เกี่ยวกับการป้องกันอุทกภัย เช่น การสร้างเขื่อนป้องกันริมตลิ่ง การขุดลอกและบำรุงรักษาแม่น้ำ การก่อสร้างระบบป้องกันระบบน้ำท่วมชุมชน เป็นต้น ซึ่งมีการแจ้งโอนสิทธิการรับเงินจากหน่วยงานรัฐ อย่างไรก็ตาม บริษัท ยังมีนโยบายเน้นกลุ่มลูกค้าที่ทำธุรกิจด้านไอที ซึ่งบริษัท มีความเชี่ยวชาญ ในขณะที่สินเชื่อประเภทอื่นๆ บริษัท จะพิจารณาเรื่องความเสี่ยงในการให้สินเชื่อเป็นสำคัญ

ตารางแสดงยอดการให้สินเชื่อและการให้บริการแยกตามธุรกิจ

หน่วย : ล้านบาท

ประเภทธุรกิจ	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555		ม.ค. - มี.ค. ปี 2556	
	ยอดสินเชื่อ	ร้อยละ	ยอดสินเชื่อ	ร้อยละ	ยอดสินเชื่อ	ร้อยละ	ยอดสินเชื่อ	ร้อยละ
Computer & IT	608.72	60.59	879.14	61.43	1,309.44	55.28	317.26	47.45
การพิมพ์และบรรจุภัณฑ์	204.99	20.41	289.48	20.23	313.90	13.25	70.97	10.61
ก่อสร้างขนาดใหญ่	-	-	-	-	525.80	22.20	196.63	29.41
โรงพยาบาล	75.92	7.56	131.64	9.20	116.56	4.92	62.93	9.41
บริการ	51.24	5.10	68.48	4.78	59.52	2.51	12.87	1.92
สินค้า premium/ของชำร่วย	14.04	1.40	13.96	0.98	15.53	0.66	1.31	0.20
ครุภัณฑ์อุปกรณ์ทางการศึกษา/ เครื่องดนตรี/อุปกรณ์	14.86	1.48	12.30	0.86	9.62	0.41	1.96	0.29
วิทยาศาสตร์/การแพทย์	-	-	0.44	0.03	6.51	0.27	1.26	0.19
โฆษณา/สื่อประชาสัมพันธ์	-	-	-	-	-	-	-	-
อื่น ๆ	34.80	3.46	35.79	2.50	11.85	0.50	3.43	0.51
รวม	1,004.58	100.00	1,431.22	100.00	2,368.71	100.00	668.62	100.00

3.5.3 นโยบายด้านราคา

บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดอัตราดอกเบี้ย ค่าปรับ และค่าธรรมเนียมในการให้สินเชื่อแต่ละประเภทโดยพิจารณาจากอัตราดอกเบี้ยในตลาด และบริษัทฯ จะพิจารณา กำหนดอัตราดอกเบี้ย ค่าปรับ ค่าทวงถาม และค่าธรรมเนียมต่างๆ ที่สามารถแข่งขันได้ และไม่ให้ต่ำกว่าต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ

โดยบริษัทฯ มีมาตรฐานในการกำหนดอัตราดอกเบี้ยจากต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ บวกอัตรากำไรส่วนเพิ่มที่เหมาะสมให้กับลูกค้าแต่ละราย โดยบริษัทฯ มีเกณฑ์การพิจารณาอัตรากำไรส่วนเพิ่มจากปัจจัยต่างๆ ดังนี้

1. ความเสี่ยงของประเภทธุรกิจ และประสบการณ์ของลูกค้าในการประกอบธุรกิจ
2. ประสิทธิภาพของลูกค้าในการส่งมอบงาน และโอกาสในการดำเนินโครงการนั้นๆ ให้สำเร็จลุล่วง พร้อมทั้งสามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนด
3. ความสามารถในการผ่อนชำระของลูกค้าหนี้การค้ำในกรณีที่มีการโอนสิทธิ์เรียกร้อง หรือความสามารถในการผ่อนชำระของลูกค้าในกรณีที่ไม่มีการโอนสิทธิ์เรียกร้อง
4. ทุนจดทะเบียน ฐานะทางการเงินของลูกค้า และประวัติการชำระเงินย้อนหลังของลูกค้า

3.5.4 ช่องทางการนำเสนอบริการต่อลูกค้า

บริษัทฯ มีเจ้าหน้าที่การตลาดคอยติดตามผลการปฏิบัติงานของหน่วยงานราชการ และเข้าไปเสนอบริการต่อลูกค้าโดยตรง นอกจากนี้ลูกค้าสามารถทราบรายละเอียดบริการสินเชื่อของบริษัทฯ ผ่านทางเว็บไซต์ www.leaseit.co.th ซึ่งลูกค้าโดยส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะเข้ามาติดต่อบริษัทฯ โดยตรงผ่านการบอกต่อของกลุ่มลูกค้าเดิมของบริษัทฯ หรือจากคำแนะนำของผู้จัดจำหน่ายและตัวแทนจำหน่ายสินค้า

3.5.5 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรม

เนื่องจากลูกค้าของบริษัทฯ อยู่ในธุรกิจไอทีเป็นส่วนใหญ่ คิดเป็นประมาณร้อยละ 55.28 และร้อยละ 47.45 ของยอดการให้สินเชื่อและการให้บริการในปี 2555 และไตรมาสแรกปี 2556 ตามลำดับ ดังนั้นรายได้ของลูกค้าของบริษัทฯ จะแปรผันตามมูลค่าตลาดไอที โดยจากข้อมูลของศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ ในปี 2554 ตลาดไอทีที่มีมูลค่า 153,549 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2553 คิดเป็นอัตราเติบโตร้อยละ 4.90 และในปี 2555 ประมาณการตลาดไอทีที่มีมูลค่าเป็น 182,327 ล้านบาทหรือคาดว่าอัตราการเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 18.74 โดยคาดว่าอัตราการขยายตัวของมูลค่าตลาดไอทีเป็นผลมาจากการลงทุนด้านไอทีของภาครัฐ การฟื้นตัวของเศรษฐกิจในประเทศหลังจากผ่านปัญหาอุทกภัยในช่วงไตรมาส 4 ปี 2554 นอกจากนี้การให้บริการ Cloud Computing เพิ่มมากขึ้นขององค์กรขนาดใหญ่ ประกอบกับกระแสความนิยมในเครือข่ายสังคมออนไลน์ (SocialNetwork) ส่งผลให้มูลค่าตลาดไอทีสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ตารางแสดงมูลค่าตลาดไอที ปี 2554 และประมาณการปี 2555

ตลาด	มูลค่า (ล้านบาท)		สัดส่วนตลาด IT (ร้อยละ)		การเติบโต(ร้อยละ)	
	2554	2555F	2554	2555F	53/55	54/55
คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์	93,589	112,705	60.95	61.81	2.90	20.43
อุปกรณ์สื่อสารข้อมูล	30,542	35,141	19.89	19.27	10.70	14.95
ซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์	29,418	34,481	19.16	18.97	10.10	17.21
รวมตลาด IT	153,549	182,327	100.00	100.00	4.90	18.74

ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ

จากข้อมูลของศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ ในปี 2554 มูลค่าตลาดไอทีที่แบ่งตามภาคผู้ใช้ พบว่า มูลค่าตลาดไอทีที่แบ่งตามภาคผู้ใช้เป็นภาครัฐและเอกชนขนาดใหญ่ คิดเป็นสัดส่วน 60.88 ของมูลค่าตลาดไอทีในปี 2554 เนื่องจากอุปกรณ์การสื่อสารข้อมูล และซอฟต์แวร์ส่วนใหญ่เหมาะสำหรับระบบขององค์กรขนาดใหญ่เท่านั้น ซึ่งเป็น

ลูกหนี้หลักของบริษัทฯ โดยสัดส่วนลูกหนี้ภาครัฐและเอกชนขนาดใหญ่ของบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 88.30 ของยอดหนี้คงค้าง ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556

ตารางแสดงมูลค่าการใช้จ่ายสินค้าไอที ปี 2554 จำแนกตามภาคผู้ใช้หลัก

ตลาด	มูลค่า (ล้านบาท)			สัดส่วน (%)		
	ภาคผู้ใช้หลัก			ภาคผู้ใช้หลัก		
	ราชการและ รัฐวิสาหกิจและ เอกชน	ครัวเรือนและ ธุรกิจ ครัวเรือน ขนาดเล็ก	รวม	ราชการและ รัฐวิสาหกิจและ เอกชน	ครัวเรือนและ ธุรกิจ ครัวเรือน ขนาดเล็ก	รวม
คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์	37,326	56,263	93,589	39.88	60.12	100.00
อุปกรณ์สื่อสารข้อมูล	26,751	3,821	30,572	87.50	12.50	100.00
ซอฟต์แวร์ และ บริการ ซอฟต์แวร์	29,418	NA	29,418	100.00	NA	100.00
Total	93,495	60,084	153,579	60.88	39.12	100.00

ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ

ธุรกิจการให้สินเชื่อประเภทสัญญาเช่าทางการเงินหรือลีสซิ่ง และ สัญญาเช่าซื้อ

ลีสซิ่งและเช่าซื้อ มีความแตกต่างในเรื่องกรรมสิทธิ์เป็นสำคัญ โดยเมื่อครบกำหนดตามสัญญาลีสซิ่ง กรรมสิทธิ์จะตกเป็นของผู้ให้บริการ ในขณะที่เช่าซื้อกรรมสิทธิ์จะตกเป็นของผู้เช่า โดยลีสซิ่งมีอัตราดอกเบี้ยที่สูงมากในระยะหลัง ซึ่งเป็นผลมาจากการสนับสนุนทางภาษีจากภาครัฐให้แก่ผู้เช่าที่เป็นนิติบุคคล ผู้ให้บริการสินเชื่อส่วนใหญ่จะเน้นการให้บริการสินทรัพย์ประเภทรถยนต์ หรือเครื่องจักร ในขณะที่จะไม่ค่อยนิยมให้สินเชื่อ IT เนื่องจากข้อจำกัดของเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงค่อนข้างเร็ว อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรม IT และอุตสาหกรรมดังกล่าวมีแนวโน้มเติบโตค่อนข้างสูง โดยเฉพาะในส่วนของภาครัฐ และรัฐวิสาหกิจ รวมทั้งเอกชนขนาดใหญ่ซึ่งเป็นกลุ่มลูกหนี้หลักที่บริษัทฯ เน้นการให้บริการ จะช่วยส่งผลให้บริษัทฯ สามารถเติบโตตามอุตสาหกรรมดังกล่าว

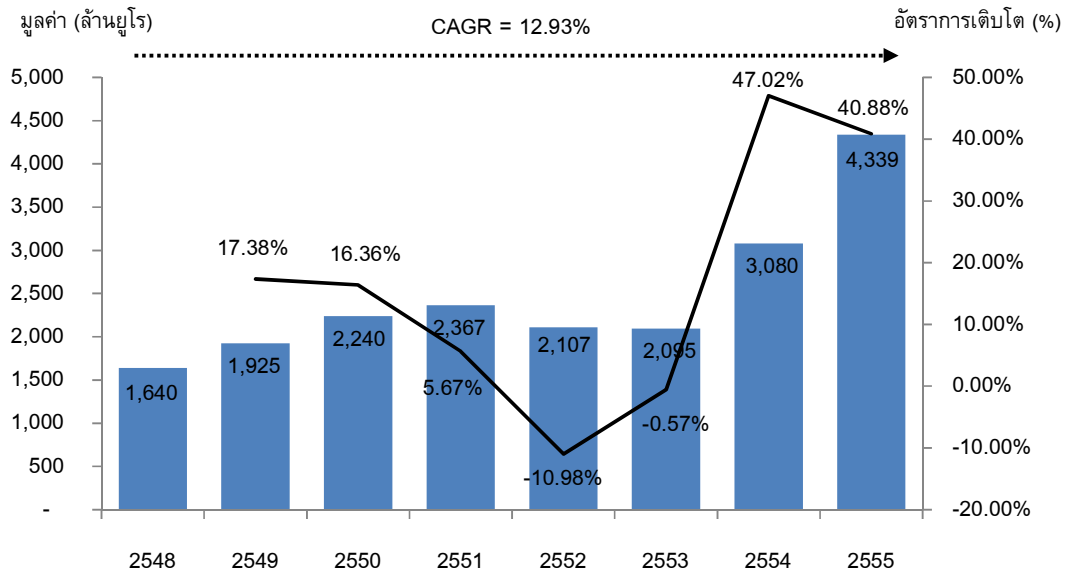
ธุรกิจการให้สินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องหรือแฟคตอริ่ง

สำหรับธุรกิจแฟคตอริ่งนั้นถึงแม้จะมีข้อได้เปรียบมากกว่าสินเชื่อธุรกิจประเภทอื่นที่ไม่ต้องใช้หลักประกัน ในการขอสินเชื่อ แต่ในปัจจุบันระบบการให้สินเชื่อรูปแบบใหม่ๆ ของสถาบันการเงินมีการอำนวยความสะดวกแก่ผู้กู้เป็นอย่างมาก ประกอบกับการเพิ่มขึ้นของช่องทางระดมทุนที่หลากหลายในระยะหลัง ส่งผลให้ธุรกิจแฟคตอริ่งต้องพัฒนาตัวเองจากสภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้น

อย่างไรก็ตาม จากข้อมูลของสมาคมแฟคตอริ่งระหว่างประเทศ (Factors Chain International หรือ FCI) ตลาดสินเชื่อแฟคตอริ่งในประเทศไทยมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ยกเว้นในช่วงปี 2552 และ 2553 เนื่องจากวิกฤตการณ์ทางการเงินของสหรัฐอเมริกา ที่ส่งผลต่อระบบทางการเงินทั่วโลก แต่หลังจากนั้นสินเชื่อแฟคตอริ่งก็ยังเติบโตถึงร้อยละ 47.02 และร้อยละ 40.88 ในปี 2554-2555 ตามลำดับ

โดยสถาบันการเงินยังถือเป็นผู้ประกอบการธุรกิจแฟคตอริ่งรายใหญ่ในประเทศไทยที่มีความได้เปรียบคู่แข่งรายอื่น โดยเฉพาะด้านต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่า แต่เนื่องจากเป็นองค์กรขนาดใหญ่จึงมีความล่าช้าในการให้บริการ รวมทั้งมีข้อจำกัดค่อนข้างมาก บริษัทฯ ซึ่งเป็นองค์กรขนาดเล็กจึงสามารถให้บริการลูกค้าได้รวดเร็วและมีประสิทธิภาพตรงตามความต้องการของลูกค้ามากกว่า

มูลค่าตลาดสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง (Factoring) ปี 2548-2554



ที่มา :Annual Review 2013 : Factors Chain International

ภาวะการแข่งขัน

ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ เป็นคนละกลุ่มกับลูกค้าของผู้ให้บริการที่เป็นสถาบันการเงินเนื่องจากลูกค้าของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีข้อจำกัดในเรื่องทุนจดทะเบียน และหลักทรัพย์ค้ำประกัน ทำให้ผู้ประกอบการดังกล่าวไม่ได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงิน ในขณะเดียวกัน ความล่าช้าในกระบวนการพิจารณาของสถาบันการเงิน รวมทั้งสถาบันการเงินส่วนใหญ่ไม่เน้นลูกค้าที่เป็นภาคราชการ หรือรัฐวิสาหกิจ เนื่องจากระยะเวลาของงาน หรือระยะเวลาการชำระเงินกำหนดได้ไม่ชัดเจน เหมือนบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ ทำให้ผู้ประกอบการกลุ่มดังกล่าวหันมาใช้บริการของผู้ให้สินเชื่อที่ไม่ได้เป็นสถาบันการเงิน อีกทั้งธนาคารพาณิชย์ยังมีข้อจำกัดในการให้สินเชื่อภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย ส่งผลทำให้คู่แข่งส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการผู้ให้สินเชื่อที่ไม่ได้เป็นสถาบันการเงิน ซึ่งแต่ละรายจะมีบริการสินเชื่อที่แตกต่างกันออกไป ดังนี้

ตารางเปรียบเทียบบริการของผู้ให้บริการสินเชื่อที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน

	แฟคตอริ่ง	ลีสซิ่ง	เช่าซื้อ	สินเชื่อโครงการ	บริการจัดหาสินค้า	สินเชื่อเพื่อซื้อสินค้าคงคลัง	อื่นๆ
บมจ. โอเอฟเอสแคปปิตอล (ประเทศไทย)* (IFS)	/ เน้น อุตสาหกรรม ยานยนต์ ชิ้นส่วนยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า ชิ้นส่วน อิเล็กทรอนิกส์	/ เน้น ยานพาหนะ เครื่องจักรใน อุตสาหกรรม รถใช้ในงาน เกษตรกรรม	/ เน้น ยานพาหนะ เครื่องจักรใน อุตสาหกรรม รถใช้ในงาน เกษตรกรรม	/ Contract Financing		/	- Confirming LC/TR - Floor Plan - Block Discounting
บมจ.อะมานะฮ์ลีสซิ่ง* (ชื่อเดิม บมจ. นวลีสซิ่ง) (AMANAH)		/ เน้น รถยนต์ รถยนต์ใช้แล้ว และเครื่องจักร ทางการเกษตร	/ เน้น รถยนต์ รถยนต์ใช้แล้ว และเครื่องจักร ทางการเกษตร			/ เน้น รถยนต์	
บมจ. ไอรา แฟคตอริ่ง* (AF)	/ เน้น อุตสาหกรรม ชิ้นส่วนยานยนต์						
บมจ. ไมต้าลีสซิ่ง* (ML)			/ เน้น รถยนต์ส่วนบุคคลและรถ กระบะ ทั้งรถ ใหม่และมือสอง				- Floor Plan
บมจ. ราชธานีลีสซิ่ง* (THANI)		/ เน้น รถยนต์มือสอง ประเภทรถยนต์ นั่งส่วนบุคคล และรถยนต์เพื่อ การพาณิชย์	/ เน้น รถยนต์มือสอง ประเภทรถยนต์ นั่งส่วนบุคคล และรถยนต์เพื่อ การพาณิชย์				
บมจ. กรู๊ปลีส* (GL)			/ เน้น รถจักรยานยนต์				
บมจ. ตะวันออกพาณิชย์ ลีสซิ่ง*(ECL)			/ เน้นรถยนต์ รถยนต์มือสอง				- Floor Plan
บมจ. ลีซอ	/ เน้น คอมพิวเตอร์ สินค้าไอที	/ เน้น คอมพิวเตอร์ สินค้าไอที	/ เน้น คอมพิวเตอร์ สินค้าไอที	/ เน้น Project Finance เน้น คอมพิวเตอร์ สินค้าไอที	/ เน้น คอมพิวเตอร์ สินค้าไอที		- สินเชื่อเพื่อการ จัดหาหนังสือค้ำ ประกันของ (Bid Bond)

หมายเหตุ : *ข้อมูลจากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 ของแต่ละบริษัท

จากตารางข้างต้นจะเห็นได้ว่า บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการที่ครบวงจร ไม่ว่าจะเป็นบริการประเภท Pre-Finance ซึ่งเป็นบริการเสริมของบริษัทฯ ได้แก่ สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ สินเชื่อโครงการ และบริการจัดหาสินค้า และบริการประเภท Post-Finance ได้แก่ สัญญาเช่าทางการเงิน สัญญาเช่าซื้อและแฟคตอริ่งเมื่อเทียบกับผู้ประกอบการอื่น ที่ส่วนใหญ่ให้บริการแต่ Post-Finance เท่านั้น ในขณะที่เดียวกัน ตลาดการแข่งขันของแต่ละผู้ประกอบการจะแตกต่างกัน โดยบริษัทฯ

จะเน้นลูกค้าที่มีลูกหนี้การค้าเป็นหน่วยงานรัฐบาล และรัฐวิสาหกิจเป็นส่วนใหญ่ รวมทั้งฐานลูกค้าของบริษัทฯ ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจด้านไอที ในขณะที่ผู้ประกอบการรายอื่นจะเน้นลูกค้าที่มีลูกหนี้การค้าเป็นบริษัทเอกชน และมีฐานลูกค้าที่ประกอบธุรกิจด้านอุตสาหกรรมรถยนต์เป็นส่วนใหญ่ ทำให้การแข่งขันในธุรกิจสินเชื่อของบริษัทฯ ไม่สูงมาก

3.6 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

3.6.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

บริษัทฯ มีแหล่งเงินทุนที่นำมาใช้ในการให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้า ดังนี้

แหล่งเงินทุน	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553		ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554		ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555		ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
หนี้สินทางการเงิน								
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	199.47	57.01	259.37	64.03	378.00	70.52	322.22	62.69
เงินกู้ยืมระยะยาว	30.59	8.74	14.98	3.70	4.77	0.89	31.19	6.07
รวมหนี้สินทางการเงิน	230.06	65.75	274.35	67.73	382.77	71.41	353.41	68.76
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	119.80	34.24	130.70	32.27	153.27	28.59	160.54	31.24
รวมแหล่งเงินทุน	349.86	100.00	405.05	100.00	536.04	100.00	513.95	100.00
อัตราส่วนหนี้สินทางการเงินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)		1.92		2.10		2.50		2.20

แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัทฯ มีสัดส่วนจากส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ จากร้อยละ 65.75 ในปี 2553 เป็นร้อยละ 67.73 ในปี 2554 ร้อยละ 71.41 ในปี 2555 และร้อยละ 68.76 ในไตรมาส 1 ปี 2556

โดย ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556 บริษัทฯ มีวงเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินรวมจำนวน 5 แห่ง แบ่งเป็นวงเงินเบิกเกินบัญชีจำนวน 65,000,000 บาท วงเงินกู้ตัวสัญญาใช้เงินจำนวน 527,000,000 บาท สัญญาเงินกู้ยืมระยะยาว 71,050,000 บาท และวงเงินออกหนังสือค้ำประกันจำนวน 14,000,000 บาท

3.6.2 การจัดหาลูกค้า

บริษัทฯ ได้มอบหมายให้พนักงานฝ่ายขายและการตลาด ดำเนินการทำการตลาดเพื่อรักษาฐานลูกค้าเดิม รวมทั้งจัดหาลูกค้ารายใหม่ๆ ให้แก่บริษัทฯ โดยดำเนินการดังนี้

1. รักษาฐานลูกค้าเดิม โดยสร้างความสัมพันธ์ในลักษณะของคู่ค้า หากมีประวัติการติดต่อดี ไม่มีปัญหาเรื่องของคุณภาพการทำงาน คุณภาพสินค้า หรือการชำระเงินจากลูกหนี้ บริษัทฯ จะสนับสนุนให้ใช้สินเชื่อประเภทอื่น เพื่อให้ลูกค้าเหล่านี้ได้มีโอกาสได้เติบโต และเพิ่มขีดความสามารถธุรกิจของตนเอง ภายใต้แนวคิด"เติบโตไปด้วยกัน"

2. ขยายฐานลูกค้าใหม่

2.1 จากการแนะนำ โดยการแนะนำจากลูกค้าเดิม เจ้าของผลิตภัณฑ์ ตัวแทนจำหน่ายสินค้า หรือลูกหนี้การค้าที่เคยใช้บริการของบริษัทฯ

2.2 เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายและการตลาดจะทำงานในเชิงรุกและเน้นไปที่กลุ่มเป้าหมายที่มีทิศทางตรงกับนโยบายของบริษัทฯ คือ ลูกค้าที่จะส่งมอบงานให้กับหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจเป็นหลัก โดยจะคัดลูกค้าที่มีศักยภาพจาก www.gprocurement.go.th ซึ่งเป็น website ที่มีการประกาศรายชื่อผู้ประมูลงานราชการทั่วประเทศ เมื่อได้ชื่อบริษัทที่มีศักยภาพฝ่ายการตลาดจะตรวจสอบข้อมูลรายละเอียดพร้อมทั้งฐานะการดำเนินงานของบริษัทนั้นๆ แล้วจึงติดต่อเพื่อเข้าไปนำเสนอบริการของบริษัทฯ

2.3 จากการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ เช่น นิตยสาร Business+ สำหรับกลุ่มเป้าหมายที่จะเป็นลูกหนี้เอกชนรายใหญ่ หรือ หนังสือพิมพ์ศูนย์รวมข่าวธุรกิจ สำหรับกลุ่มเป้าหมายที่จะเป็นลูกหนี้หน่วยงานราชการ

2.4 จากฐานลูกค้าของพนักงานขายที่ร่วมงานกับบริษัทฯ