

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

2.1.1 ประวัติความเป็นมา

บริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน) จัดทะเบียนเป็นนิติบุคคล เมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2539 และบริษัท ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดภายใต้ชื่อ บริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ในวันที่ 2 กรกฎาคม 2545 ต่อมาในวันที่ 9 กันยายน 2545 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นบริษัทได้มีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 950 ล้านบาท ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนรวม 1,000 ล้านบาท แบ่งออกเป็น 100 ล้านหุ้น โดยให้บริษัทเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้กับธนาคารกรุงไทย ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 44 ล้านหุ้น เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้กับประชาชนทั่วไปจำนวน 51 ล้านหุ้น และในวันที่ 28 ตุลาคม 2545 บริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

วันที่ 12 ธันวาคม 2545 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทได้มีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 50 ล้านบาท แบ่งออกเป็น 5 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท เพื่อสำรองไว้สำหรับการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะออกและเสนอขายให้แก่พนักงานตามโครงการ ESOP ต่อมาในวันที่ 3 พฤศจิกายน 2546 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นได้มีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 1,530,162,000 บาท โดยมีมติให้จัดสรรหุ้นจำนวน 150 ล้านหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตราส่วน 1 หุ้นเดิม ต่อ 1.5 หุ้นใหม่ และจัดสรรหุ้นจำนวน 3,016,200 หุ้น ไว้เพื่อรองรับการใช้สิทธิของผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิภายใต้โครงการ ESOP เพิ่มเติมจากการปรับอัตราการใช้สิทธิ จึงทำให้ ณ เดือนธันวาคม 2546 บริษัทมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 2,580,162,000 บาท และมีทุนชำระแล้วทั้งสิ้น 2,500 ล้านบาท

ซึ่งจากการที่มีการใช้สิทธิของผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิทำให้ KTC มีทุนจดทะเบียนและทุนที่ออกชำระแล้ว ณ สิ้นปี 2548 2549 และ 2550 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2551 เท่ากับ 2,567 ล้านบาท 2,573 ล้านบาท 2,576 ล้านบาท และ 2,578 ล้านบาท ตามลำดับ

ทั้งนี้การดำเนินงานธุรกิจของบริษัทได้เติบโตมาอย่างต่อเนื่อง จากเมื่อเริ่มจัดตั้งบริษัทที่มีธุรกิจบัตรเครดิตประเภทเดียว โดยมีประมาณ 100,000 บัตร จนกระทั่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550 บริษัทมีธุรกิจบัตรเครดิต สินเชื่อบุคคล (KTC Cash) และสินเชื่อเจ้าของกิจการ (KTC Million) ซึ่งมีจำนวนบัญชีรวมประมาณ 1.94 ล้านบัญชี แบ่งเป็น จำนวนบัตรเครดิต 1,466,820 บัตร KTC Cash 473,088 บัญชี และ KTC Million 3,220 บัญชี ซึ่งนับได้ว่าเป็นการเติบโตที่มีเสถียรภาพและมั่นคง

2.1.2 พัฒนาการที่สำคัญในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

- ปี 2546
- ออกหุ้นกู้มูลค่าทั้งสิ้น 5,000 ล้านบาท อายุ 3 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 2.75 ต่อปี เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจโดยได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือเท่ากับ A- โดยบริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด ทั้งนี้บริษัทได้ชำระหนี้ภายใต้หุ้นกู้ดังกล่าวครบถ้วนแล้ว ในปี 2549
 - เริ่มเปิด KTC Touch แห่งแรก ที่ชั้น G อาคารสมัชชาวาณิช 2 ถนนสุขุมวิท 33 และให้บริการ Contact Center สำหรับลูกค้าของธนาคารกรุงไทย โทร 1151
 - เปิดให้บริการด้านสินเชื่อบุคคล (Personal Loan) KTC cash สินเชื่อไม่มีหลักประกันสำหรับบุคคลธรรมดา
 - บริษัทได้มีมติให้จัดสรรหุ้นจำนวน 150 ล้านหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตราส่วน 1 หุ้นเดิม ต่อ 1.5 หุ้นใหม่ ในราคา 20 บาท เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ โดยบริษัทมีทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว 2,500 ล้านบาท
- ปี 2547
- จัดจำหน่ายหุ้นกู้ จำนวน 3,500 ล้านบาท โดยมีอายุครบกำหนดไถ่ถอน 3-5 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3.50-4.15 ต่อปี โดยบริษัทได้ชำระหนี้ภายใต้หุ้นกู้จำนวน 2,500 ล้านบาท ที่ถึงกำหนดชำระในปี 2550 ครบถ้วนแล้ว
 - ร่วมทุนกับบริษัท คอนเนคส์ คอมมูนิเคชั่นส์ จำกัด ได้ร่วมลงนามในสัญญาร่วมลงทุน (Joint Venture Agreement) ในการจัดตั้ง “บริษัท คอนเนคส์ แอดเวอร์ไทซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด” เพื่อประกอบธุรกิจด้านสื่อโฆษณา บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25 คิดเป็นเงินลงทุนทั้งสิ้น 5 ล้านบาท
 - เปิดตัวสินเชื่อเจ้าของกิจการ (KTC Million) เป็นสินเชื่อไม่มีหลักประกันสำหรับเจ้าของกิจการ
- ปี 2548
- เดือนมีนาคม บริษัทได้ออกหุ้นกู้ 3,500 ล้านบาท อายุ 3 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.4 ต่อปี เดือนเมษายน บริษัทออกหุ้นกู้ 1,500 ล้านบาท อายุ 2 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.00 ต่อปี เดือนพฤศจิกายน ออกหุ้นกู้มูลค่า 2,500 ล้านบาท อายุ 2-3 ปี อัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยร้อยละ 5.89 ต่อปี หุ้นกู้ดังกล่าวใช้ในการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจโดยได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือเท่ากับ A- โดยบริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด โดยบริษัทได้ชำระหนี้ภายใต้หุ้นกู้จำนวน 3,000 ล้านบาท ครบถ้วนแล้วในปี 2550 และชำระหนี้ภายใต้หุ้นกู้จำนวน 4,000 ล้านบาทแล้วในเดือนมีนาคม 2551 โดยบริษัทยังคงเหลือหุ้นกู้จำนวน 500 ล้านบาท ซึ่งจะครบกำหนดชำระในเดือนพฤศจิกายน 2551 นี้



- ยกเลิกการลงทุนในบริษัท เคทีซี เวิลด์ จำกัด ตามมติคณะกรรมการบริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 7/2548 เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2548 เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทย
 - ขายหุ้นในบริษัท คอนควิสท์ แอดเวอร์ไทซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัดมูลค่าทั้งสิ้น 2.5 ล้านบาทให้แก่บริษัท คอนควิสท์ คอมมูนิเคชั่นส์ จำกัด ซึ่งเป็นไปตามมติคณะกรรมการของเคทีซี ครั้งที่ 5/2548 เมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2548 ที่ให้ปรับโครงสร้างการลงทุนให้สอดคล้องกับนโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทย
- ปี 2549
- เปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ เคทีซี แคช รีโวลฟ์ (KTC Cash Revolve) สินเชื่อพร้อมใช้ที่มีวงเงินหมุนเวียน
 - ในเดือนเมษายน 2549 บริษัทได้กู้เงินต่างประเทศ (Syndicated Off-shore Loan) มูลค่า 15,000 ล้านบาท และทำสัญญาแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศและอัตราดอกเบี้ย (Currency and interest rate swap contract) เพื่อแลกเปลี่ยนเงินกู้ยืมดังกล่าวเป็นสกุลเงินบาทจำนวน 5,160 ล้านบาท โดยมีอายุการกู้ 3 ปี เพื่อบริหารความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนและความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย ต่อมาในเดือน พฤษภาคม บริษัทออกหุ้นกู้มูลค่า 2,000 ล้านบาท อายุ 1-2 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6.00-6.20 ต่อปี โดยบริษัทได้ชำระหนี้ภายใต้หุ้นกู้ดังกล่าวครบถ้วนแล้วในปี 2550 และในเดือนพฤษภาคม 2551 ตามลำดับ และในเดือนพฤศจิกายน KTC ได้กู้เงินภายในประเทศเพิ่มอีกมูลค่า 1,700 ล้านบาท อายุ 3 ปี อัตราดอกเบี้ยอ้างอิง THBFIX (6 เดือน) เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ
- ปี 2550
- เดือนมีนาคม 2550 บริษัทได้ทำสัญญาเงินกู้ร่วม (Syndicated Loan) เป็นจำนวน 3,000 ล้านบาท กับสถาบันการเงินในประเทศแห่งหนึ่ง โดยสามารถเบิกถอนเงินกู้ได้จนถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2550 บริษัทได้เบิกใช้วงเงินดังกล่าวครบจำนวนแล้วเมื่อวันที่ 29 มิถุนายน 2550 อัตราดอกเบี้ยระหว่างร้อยละ 4.70 ถึง 5.20 ต่อปี ในเดือนเมษายน 2550 บริษัทได้ออกหุ้นกู้ 2,500 ล้านบาท อายุ 3 ปี มีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.60 ต่อปี ต่อมาในเดือนสิงหาคม บริษัทได้กู้เงิน (Term Loan) จำนวน 500 ล้านบาท อายุ 2 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.42 ในเดือนตุลาคม บริษัทออกหุ้นกู้ 2,000 ล้านบาท อายุ 2 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.42 ต่อปี และกู้เงิน (Term Loan) จำนวน 2,000 ล้านบาท อายุ 2 ปี ด้วยอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 4.56 ต่อปี และเดือนธันวาคม บริษัทออกหุ้นกู้ 1,750 ล้านบาท อายุ 1 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.33 ต่อปี เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ

- ในช่วงกลางปี 2550 KTC ได้ยกเลิกการให้บริการบริหารธุรกิจบัตรเครดิต VISA Electron ให้กับธนาคารกรุงไทย และธุรกิจการให้บริการ Call Center
- ปี 2551
 - ร่วมกับ เจซีบี อินเทอร์เน็ตชั่นแนล ผู้ให้บริการเครือข่ายระบบชำระเงิน ออกบัตรเครดิต เคทีซี เจซีบี สำหรับผู้ชื่นชอบในผลิตภัณฑ์และบริการของญี่ปุ่นและนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นที่อาศัยอยู่ในประเทศ
 - เดือนมีนาคม 2551 บริษัทออกหุ้นกู้จำนวน 4,000 ล้านบาท อายุ 3 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.10 ต่อปี ต่อมาเดือนสิงหาคม บริษัทออกหุ้นกู้จำนวน 3,000 ล้านบาท อายุ 1.5 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.89 ต่อปี และได้กู้เงิน (Term Loan) จำนวน 500 ล้านบาท อายุ 3 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.15 ต่อปี เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ

2.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจของ KTC คือการให้บริการสินเชื่อเพื่อผู้บริโภคแบบไม่มีหลักประกันสำหรับผู้บริโภคทั่วประเทศ โดยสมาชิกส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 60 อยู่ในกรุงเทพฯ KTC มีธุรกิจบัตรเครดิตเป็นธุรกิจหลัก ซึ่ง KTC นับว่าเป็นหนึ่งในผู้ออกบัตรเครดิตสากลที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ นอกจากสินเชื่อบัตรเครดิตแล้ว KTC ยังมีสินเชื่อเพื่อผู้บริโภคประเภทอื่นๆ อีกไม่ว่าจะเป็น สินเชื่อบุคคลและสินเชื่อเจ้าของกิจการ รวมทั้งยังมีผลิตภัณฑ์เพื่อการชำระเงินที่หลากหลาย เช่น Corporate Card, Government Service Card, บัตรเติมน้ำมัน (Fleet Card), การชำระค่าสินค้าและบริการผ่านอินเทอร์เน็ต

ด้วยความมุ่งมั่นในการเป็นบริษัทที่ตอบสนองต่อความต้องการของสมาชิก KTC จึงดำเนินธุรกิจโดยเน้นทางด้านการตลาด การบริหารความเสี่ยงและการให้บริการแก่ลูกค้า ซึ่ง KTC มีระบบภายในช่วยในการดำเนินกิจกรรมดังกล่าว ทำให้การดำเนินงานมีความยืดหยุ่น ซึ่งเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้ KTC รักษาฐานลูกค้าที่มีขนาดใหญ่ไว้ได้และสร้างผลกำไรให้กับ KTC นอกจากนี้ KTC ยังมีระบบการบริหารจัดการที่ดี ทำให้ประหยัดต้นทุนในการดำเนินงาน ด้วยเหตุดังกล่าว KTC จึงได้มีการพัฒนาทักษะของบุคลากรและยังคงบริหารกิจกรรมหลักต่าง ๆ ด้วยตนเองต่อไป

สำหรับการดำเนินงานที่มีหน่วยงานหลักของ KTC การจ้างบริษัทภายนอกและหาพันธมิตรทางธุรกิจจะเป็นประโยชน์กับ KTC มากกว่าการดำเนินงานทุกส่วนด้วยตนเอง การดำเนินธุรกิจตามแนวทางดังกล่าว ไม่เพียงแต่ช่วยให้ฝ่ายจัดการสามารถให้ความสำคัญในด้านที่เป็นกลยุทธ์ของ KTC ซึ่งก่อให้เกิดความแตกต่างทางด้านการแข่งขันเท่านั้น แต่ยังทำให้ต้นทุนในการดำเนินงานของ KTC ต่ำลงด้วย ดังนั้น KTC จึงได้มีการว่าจ้างบริษัทภายนอกเข้ามาบริหารในส่วนของงานที่มีการใช้แรงงานจำนวนมาก เช่น การขายตรง การป้อนข้อมูล การเรียกเก็บหนี้ การให้บริการทั่วไป และงานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศบางอย่าง

โดยธุรกิจของบริษัท สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่มหลัก คือ

2.2.1 ธุรกิจบัตรเครดิต (Credit Card Business)

ธุรกิจหลักอันดับแรกของ KTC คือสินเชื่อบัตรเครดิต คิดเป็นร้อยละ 70 ของลูกหนี้สุทธิทั้งหมดในปีนี้ ธุรกิจบัตรเครดิตของ KTC มีลักษณะเฉพาะที่สร้างความได้เปรียบเหนือคู่แข่ง ได้แก่บัตรเครดิตหลากหลายชนิด ที่ได้รับการออกแบบให้ตอบสนองไลฟ์สไตล์และความต้องการของสมาชิกแต่ละกลุ่มที่แตกต่างกันได้อย่างเหมาะสม ซึ่งสมาชิกจะได้รับสิทธิประโยชน์แตกต่างกันไปในแต่ละร้านค้าและบริการจากพันธมิตรทางการค้าของ KTC สำหรับการออกบัตรเครดิตร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจ (Co-Brand) และสถาบันการศึกษาต่างๆ หรือการออกบัตรเครดิตภายใต้ชื่อสถาบันเหล่านั้น (Affinity) เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่ช่วยให้ KTC ขยายฐานสมาชิกเพิ่มมากขึ้น โดย KTC มีทีมการตลาดซึ่งจะร่วมมืออย่างใกล้ชิดกับพันธมิตรเหล่านั้น เพื่อพัฒนาในโครงการที่ให้ประโยชน์สูงสุดแก่ทุกฝ่ายต่อไป ทั้งนี้ธุรกิจบัตรเครดิต แยกเป็น 3 ด้านคือ ธุรกิจการออกบัตรเครดิต ธุรกิจร้านค้ารับบัตรเครดิต และธุรกิจสินเชื่อธนวิญบัตรเครดิต

2.2.1.1 ธุรกิจการออกบัตรเครดิต (Issuing Business)

ธุรกิจการออกบัตรเครดิต (Issuing Business) เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือบัตรเครดิต เริ่มตั้งแต่การจัดหาลูกค้าบัตรเครดิต การอนุมัติวงเงินให้กับผู้ถือบัตร การกำกับดูแลการใช้จ่ายผ่านบัตร การรับชำระหนี้ และการติดตามหนี้ โดยที่ธนาคาร/บริษัทผู้ออกบัตร (Issuing Bank) จะมีรายได้เป็นค่าธรรมเนียมในการทำรายการต่างๆ และดอกเบี้ยรับ ทั้งนี้ค่าธรรมเนียมที่ได้รับจะประกอบด้วยค่าธรรมเนียมที่ได้รับในฐานะธนาคาร/บริษัทผู้ออกบัตรเรียกว่า Interchange Fee ซึ่งคิดเป็นอัตราส่วนของการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตทุกครั้งจากผู้ถือบัตรนำบัตรของบริษัทไปชำระค่าสินค้าและบริการ ไม่ว่าจะเป็นเครื่องรูดบัตรของธนาคาร/บริษัทผู้ออกบัตร หรือสถาบันการเงินใดๆ นอกจากนี้ยังมีการคิดอัตราดอกเบี้ย และค่าธรรมเนียมอื่นๆ เช่น ค่าธรรมเนียมในการใช้วงเงิน และค่าธรรมเนียมการใช้บริการเบิกเงินสดล่วงหน้า เป็นต้น

2.2.1.2 ธุรกิจร้านค้ารับบัตรเครดิต (Acquiring Business)

ธุรกิจร้านค้ารับบัตรเครดิต (Acquiring Business) เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับร้านค้าที่รับชำระค่าสินค้าและบริการด้วยบัตรเครดิต โดยบริษัทจะคัดเลือกและติดตั้งเครื่องรูดบัตรให้กับร้านค้า เพื่อกำกับดูแลการอนุมัติการรับชำระค่าสินค้าหรือบริการจากผู้ถือบัตร รวมทั้งควบคุมการกระทำทุจริตของร้านค้า โดยบริษัทจะมีรายได้จากค่าธรรมเนียม ซึ่งคิดตามสัดส่วนของมูลค่าการใช้บัตรผ่านเครื่องรูดบัตรเครดิตทั้งหมด โดยทั่วไปอัตราค่าธรรมเนียมที่คิดจากร้านค้านี้ เรียกว่า “Merchant Discount Rate” ซึ่งค่าธรรมเนียมที่ได้รับจากร้านค้านี้ ส่วนหนึ่งจะต้องแบ่งเพื่อชำระให้กับธนาคาร/บริษัทผู้ออกบัตรอื่นๆ ที่มาใช้บริการเครื่องรูดบัตรเครดิตของบริษัท

2.2.1.3 ธุรกิจสินเชื่อธนวิญบัตรเครดิต (Circle Loan Business)

ธุรกิจสินเชื่อธนวิญบัตรเครดิต เป็นธุรกิจการให้สินเชื่อแก่ผู้ถือบัตรเครดิต ซึ่งเป็นสินเชื่อที่รับโอนมาจากธนาคารกรุงไทย โดยบริษัทจะอนุมัติวงเงินสินเชื่อให้แก่ผู้ถือบัตรเพิ่มเติมจากวงเงินการใช้บัตรเครดิตปกติ (ลักษณะคล้ายกับวงเงินเบิกเกินบัญชีของธนาคาร) ทั้งนี้ตั้งแต่ปี 2540 บริษัทไม่มีนโยบายที่จะขยายการให้บริการสินเชื่อธนวิญบัตรเครดิตเพิ่มอีกต่อไป การดำเนินการในปัจจุบันเป็นเพียงการให้บริการกับผู้ถือบัตรที่ยังคงมีบัญชีอยู่และรับชำระสินเชื่อดังกล่าวเท่านั้น จะเห็นได้จากยอดลูกหนี้ธนวิญบัตรเครดิตสุทธิลดลงจาก 661 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2549 เหลือเพียง 541 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2550 โดย KTC จะมีรายได้รับจากรายได้ดอกเบี้ยตามมูลค่าของการใช้วงเงินของลูกค้านิวบัตรเครดิตนั้นๆ

2.2.2 ธุรกิจสินเชื่อบุคคล (Personal Loan Business)

ธุรกิจสินเชื่อบุคคล (KTC CASH) มีสัดส่วนของลูกหนี้ร้อยละ 26 ของลูกหนี้สุทธิ เพิ่มจากร้อยละ 21 ในปี 2549 เนื่องจาก KTC Cash Revolve ซึ่งมีคุณสมบัติเด่นคือ เป็นสินเชื่อพร้อมใช้ ที่เมื่ออนุมัติจะโอนเงินเข้าบัญชีก่อนแรก และมีวงเงินหมุนเวียนเพื่อการเบิกถอนได้ทุกเมื่อที่ต้องการจากเครื่องเอทีเอ็มทั่วประเทศ ตลอด 24 ชั่วโมง จากเดิมที่มีแค่ผลิตภัณฑ์ KTC Cash ที่เป็นแบบ Fixed Installment ที่ผู้เปิดบัญชีต้องจ่ายคืนทุกเดือนเป็นจำนวนเงินที่เท่ากันจนกว่าจะชำระหนี้หมด โดยไม่สามารถกลับไปใช้วงเงินที่ได้อีก ทั้ง KTC Cash และ KTC Cash Revolve เป็นการบริการให้สินเชื่อสำหรับบุคคล โดยไม่มีทรัพย์สินหรือทรัพย์สินเป็นหลักประกัน และไม่จำเป็นต้องเป็นลูกค้านิวบัตรเครดิตของบริษัทมาก่อน ได้รับการออกแบบมาสำหรับบุคคลที่มีงานประจำและมีรายได้ต่อเดือนที่แน่นอน

KTC จะคัดเลือกลูกค้าที่มีคุณสมบัติเบื้องต้นโดยกำหนดเป็นผู้มีรายได้ประจำที่มีรายได้ขั้นต่ำจำนวนแตกต่างกันตามประเภทของสินเชื่อบุคคล โดยจะกำหนดวงเงิน 1-5 เท่าของรายได้ และมีอัตราดอกเบี้ยลดต้นลดดอกขึ้นอยู่กับการจัดระดับของ Credit Scoring ทั้งนี้กำหนดเพดานของอัตราดอกเบี้ยรวมค่าธรรมเนียมในการใช้วงเงินสูงสุดไว้ไม่เกินร้อยละ 28 สำหรับ KTC Cash ผู้กู้สามารถเลือกจำนวนเดือนผ่อนชำระได้นานสูงสุด 60 เดือน และสามารถกำหนดวันผ่อนชำระได้ด้วยตนเองเพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมและรายรับของตัวเอง ส่วน KTC Cash Revolve นั้นผู้กู้จะได้รับบัตรกดเงินสดพร้อมวงเงินที่อนุมัติ โดยผู้กู้สามารถกลับไปใช้วงเงินเดิมได้อีก เมื่อทำการชำระคืน

KTC จะรับรู้รายได้ของสินเชื่อบุคคลในรูปแบบของรายได้ดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่างๆ ได้แก่ ค่าธรรมเนียมในการใช้วงเงิน ค่าธรรมเนียมดำเนินการในการอนุมัติวงเงิน ค่าใช้จ่ายในการติดตามทวงถาม ค่าอากรแสตมป์ที่คิดเป็นร้อยละของวงเงินกู้ยืม เป็นต้น

2.2.3 ธุรกิจสินเชื่อเจ้าของกิจการ (Self-Employed Loan Business)

ธุรกิจสินเชื่อเจ้าของกิจการ (KTC Million) มีสัดส่วนของลูกหนี้ร้อยละ 4 ของลูกหนี้สุทธิ เป็นสินเชื่อที่ไม่มีหลักประกันสำหรับเจ้าของกิจการที่ต้องการเงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ในการดำเนินงาน ไม่ว่าจะเป็นการซื้ออุปกรณ์ต่างๆ ซื้อเครื่องจักรใหม่ ซื้อวัตถุดิบ เพื่อเพิ่มกำลังการผลิต หรือนำไปใช้ในการขยายอาคารสำนักงาน โดยคุณสมบัติพื้นฐานของลูกหนี้ที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อประเภทนี้ คือ เป็นเจ้าของกิจการ ไม่ว่าจะอยู่ในรูปแบบของบริษัท หรือห้างหุ้นส่วน ซึ่งมีรายได้รวมขั้นต่ำ 10 ล้านบาทต่อปี เปิดดำเนินกิจการมาไม่ต่ำกว่า 3 ปี และมีที่ตั้งของสถานประกอบการอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลหรือในจังหวัดอื่นๆ ที่บริษัทกำหนด KTC จะรับรู้รายได้ของสินเชื่อเจ้าของกิจการในรูปแบบของรายได้ดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่างๆ ได้แก่ ค่าธรรมเนียมในการใช้วงเงิน ค่าธรรมเนียมในการจัดการเงินกู้ ค่าธรรมเนียมกรณีผิดนัดหรือชำระหนี้ล่าช้า เป็นต้น

นอกจากธุรกิจหลัก 3 ประเภทที่กล่าวมาเบื้องต้นนั้น บริษัทยังมีบริการที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์เพื่อการชำระเงิน (Payment Product Business) ซึ่งเป็นการให้บริการในฐานะตัวกลางการชำระเงินระหว่างผู้จำหน่ายสินค้า/ให้บริการ กับผู้ซื้อสินค้า/ผู้ใช้บริการ โดยจะใช้บัตรเป็นเครื่องมือในการชำระราคาดังกล่าว ซึ่งรูปแบบการให้บริการเพื่อเพิ่มความสะดวกในการรับชำระเงินแทนผู้ใช้บริการ และลดความเสี่ยงในเรื่องการผิดนัดชำระเงินของลูกค้า ในส่วนของธุรกิจบริการบัตร (Card Services Business) เป็นการให้บริการบริหารบัตรเดบิต (VISA ELECTRON) และการให้บริการ Call Center ให้กับธนาคารกรุงไทยนั้น บริษัทได้ยกเลิกการให้บริการในช่วงกลางปี 2550

2.3 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของ KTC มาจากรายได้จากดอกเบี้ยรับและค่าธรรมเนียมของสามธุรกิจหลักของบริษัทซึ่งประกอบด้วย ธุรกิจบัตรเครดิต สินเชื่อบุคคลและสินเชื่อเจ้าของกิจการ ซึ่งในส่วนของรายได้ค่าธรรมเนียมนั้นได้บันทึกรวมรายได้ค่าธรรมเนียมในการใช้วงเงินโดยคำนวณจากยอดลูกหนี้ค้างชำระไว้ด้วย ซึ่งเป็นที่สังเกตว่าภายใต้ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ บริษัทที่ให้บริการสินเชื่อเพื่อผู้บริโภคที่มีขีดธนาคารสามารถคิดอัตราดอกเบี้ยได้สูงสุดร้อยละ 15 ในขณะที่ภายใต้กฎระเบียบของธนาคารแห่งประเทศไทย บริษัทสามารถคิดอัตราดอกเบี้ยรวมค่าธรรมเนียมได้ถึงร้อยละ 20 สำหรับบัตรเครดิต และร้อยละ 28 สำหรับสินเชื่อบุคคล ส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่เกิดขึ้นระหว่างประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ และกฎระเบียบของธนาคารแห่งประเทศไทย จะบันทึกบัญชีเป็นรายได้ค่าธรรมเนียมในการใช้วงเงิน นอกจากนี้ KTC ยังมีรายได้จากหนี้สูญที่ได้รับคืน และรายได้จากการรับจ้างบริหารธุรกิจบัตร ซึ่งปี 2550



เป็นปีสุดท้ายที่บริษัทจะรับบริหารธุรกิจบัตรให้กับธนาคารกรุงไทย โดยมีรายละเอียดของโครงสร้างรายได้ ตามงบการเงินเฉพาะของบริษัท 3 ปีย้อนหลัง (ปี 2548-2550) ดังตาราง

รายละเอียดโครงสร้างรายได้	2548		2549		2550	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากธุรกิจบัตรเครดิต						
(1) รายได้ดอกเบี้ย ⁽¹⁾	2,330.95	39.6%	3,053.68	37.6%	3,600.96	33.6%
(2) รายได้ค่าธรรมเนียม	1,745.67	29.7%	2,600.62	32.0%	3,374.86	31.5%
รายได้จากธุรกิจสินเชื่อบุคคล						
(1) รายได้ดอกเบี้ย ⁽¹⁾	537.19	9.1%	791.45	9.7%	1,525.26	14.3%
(2) รายได้ค่าธรรมเนียม	430.40	7.3%	599.75	7.4%	1,204.06	11.3%
รายได้จากธุรกิจสินเชื่อเจ้าของกิจการ						
(1) รายได้ดอกเบี้ย ⁽¹⁾	488.11	8.3%	583.38	7.2%	423.99	4.0%
(2) รายได้ค่าธรรมเนียม	70.67	1.2%	115.15	1.4%	109.19	1.0%
รายได้ค่าธรรมเนียมอื่นๆ	26.72	0.5%	70.57	0.9%	78.64	0.7%
รายได้จากธุรกิจบริการธุรกิจบัตร	20.31	0.3%	19.98	0.2%	6.76	0.1%
รายได้อื่นๆ						
- หนี้สูญได้รับคืน	153.29	2.6%	169.46	2.1%	206.65	1.9%
- อื่นๆ	78.81	1.3%	113.57	1.4%	170.93	1.6%
ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย	0.91	0.0%				
รวมรายได้	5,883.02	100.0%	8,117.62	100.0%	10,701.28	100.0%

ที่มา : ปี 2548 2549 และปี 2550 ตรวจสอบโดยสำนักงานติลอยท์ ทัช โธมัทส ไชยยศ สอบบัญชี จำกัด

หมายเหตุ :

⁽¹⁾ บริษัทรับรู้รายได้ดอกเบี้ยของแต่ละธุรกิจที่อัตราร้อยละ 15 ไม่รวมรายได้ค่าธรรมเนียมการใช้วงเงินซึ่งบันทึกเป็นรายได้ค่าธรรมเนียม

2.4 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

KTC เป็นหนึ่งในบริษัทชั้นนำด้านการให้บริการสินเชื่อเพื่อผู้บริโภคในอุตสาหกรรม ด้วยเป้าหมายในการเป็น “Membership Company” โดยถือปฏิบัติว่าลูกค้าทุกคนของบริษัทถือเป็นสมาชิกของบริษัท บริษัทมุ่งมั่นที่จะรับใช้สมาชิกทั่วประเทศด้วยผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของสมาชิกที่ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ทางการเงินเข้ามามีบทบาทในชีวิตประจำวันมากขึ้น โดยมุ่งเน้นที่จะมอบสิ่งที่ดีที่สุดและสร้างความสัมพันธ์อันดีกับสมาชิก เพราะฐานสมาชิกที่แข็งแกร่งจะช่วยให้ KTC ประสบความสำเร็จทางธุรกิจอย่างยั่งยืน

บริษัทเล็งเห็นว่าศักยภาพเป็นพื้นฐานสำคัญในการทำธุรกิจ จึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพของบุคลากรของบริษัทให้มีความสามารถในการคิดผลิตภัณฑ์และกลยุทธ์ทางการตลาดที่แตกต่าง

ซึ่งสร้างมูลค่าเพิ่มหรือ value added ให้แก่ลูกค้า บริษัทมีเป้าหมายหลักที่จะเป็นผู้นำธุรกิจสินเชื่อเพื่อผู้บริโภคแบบครบวงจร โดยมีนโยบายให้บริการอย่างมีคุณภาพและประสิทธิภาพเทียบเท่ากับระดับสากล ยึดหลักให้ลูกค้าเปรียบเสมือนศูนย์กลางการทำงานทั้งหมด เพื่อนำเสนอบริการได้ตรงตามความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง โดยให้ความสำคัญกับลูกค้าทุกกลุ่มเป้าหมาย มีการแบ่งแยกลูกค้าเป็น Segmentation เพื่อตอบสนองความต้องการที่แตกต่างกัน เช่น บริการด้านการท่องเที่ยว บริการประกันภัย ด้วยการร่วมมือกับพันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจนั้นๆ ทั้งนี้จะเป็นการบริการที่ประทับใจและมีจุดเด่นที่ชื่อเสียงของบริษัทที่เป็นที่ยอมรับและรู้จักในวงกว้าง (Brand Image) โดยไม่มีนโยบายที่จะนำกลยุทธ์การลดราคามาใช้ในการแข่งขัน

บริษัทจะทำการเชื่อมโยงสิทธิประโยชน์จากทุกธุรกิจที่เป็นเครือข่ายเข้าไว้ด้วยกัน ดังนั้นลูกค้าของผลิตภัณฑ์หนึ่งจะสามารถรับสิทธิประโยชน์จากอีกผลิตภัณฑ์หนึ่งได้ และสมาชิกของบริษัทมีโอกาสที่จะได้รับบริการในแต่ละช่วงจังหวะของการใช้ชีวิตในแต่ละวัน บริษัทมีเป้าหมายที่จะให้บริการสมาชิกแบบครบวงจรในสถานที่เดียวมากขึ้น โดยบริษัทคาดหวังว่าจะเพิ่มการบริการในรูปแบบ Cross Selling โดยประโยชน์จะเกิดขึ้นกับทั้งลูกค้า พันธมิตรทางธุรกิจและบริษัท คือ ลูกค้าจะได้รับบริการที่แตกต่างและหลากหลายในที่แห่งเดียว ในขณะที่บริษัทก็มีรายได้ในรูปแบบอื่นเพิ่มขึ้น การที่บริษัทนำเสนอสินค้าที่ลูกค้าต้องการโดยเป็นตัวแทนชำระเงินทำให้บริษัทไม่ได้มีรายได้จากดอกเบี้ยเพียงอย่างเดียว แต่มีรายได้จากหลายทางซึ่งเป็นผลดีต่อบริษัทในระยะยาว

จากการขยายฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่องด้วยการเปิดศูนย์บริการ KTC Touch การร่วมมือกับพันธมิตรที่แข็งแกร่ง หรือการเสนอบริการต่างๆ สู่ลูกค้าภูมิภาคเพื่อให้มีฐานลูกค้าทั่วประเทศ และการขยายฐานลูกค้าสู่กลุ่มเป้าหมายที่ยังไม่มีคุณสมบัติที่สามารถทำบัตรเครดิตได้ “Non-Financial Member” โดยจะมีลักษณะเป็นบัตรส่วนลดสำหรับใช้สิทธิพิเศษในการซื้อสินค้าและบริการจากพันธมิตรของเคทีซี ได้แก่ ร้านอาหารห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล และผู้ให้บริการด้านการท่องเที่ยว เพื่อให้ผู้บริโภคที่ยังไม่สามารถทำบัตรเครดิตได้มีโอกาสได้รับสิทธิประโยชน์ และเป็นการสร้างฐานลูกค้าต่อไปในอนาคตด้วย ทั้งนี้ยังใช้กลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อเข้าถึงลูกค้าในวงกว้างด้วยการออกโฆษณาโทรทัศน์ที่มีเอกลักษณ์ของบริษัท รวมถึงรายการวิทยุเพื่อเจาะกลุ่มคนเมืองอีกด้วย

ในขณะที่มีแผนงานด้านการขยายตัวของสินเชื่อในทั้ง 3 ธุรกิจ บริษัทตระหนักดีถึงการเพิ่มขึ้นของความเสี่ยง จึงยังให้ความสำคัญทางด้านการบริหารความเสี่ยง โดยมีการวางระบบดูแลและควบคุมความเสี่ยงในทุกธุรกิจของบริษัท ทั้งนี้บริษัทมีผู้เชี่ยวชาญทางด้านการวิเคราะห์และจัดการความเสี่ยงแยกเฉพาะสำหรับธุรกิจสินเชื่อแต่ละประเภทที่แตกต่างกันไม่ว่าจะเป็นธุรกิจบัตรเครดิต สินเชื่อบุคคล และสินเชื่อเจ้าของกิจการ ซึ่งจะมีการจัดการดูแลควบคุมความเสี่ยงรวมในทุกด้าน รวมถึงการที่บริษัทได้ทำการ



ตรวจสอบข้อมูลลูกค้ากับบริษัทศูนย์ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ (National Credit Bureau หรือ NCB) เพื่อลดระดับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัทอีกระดับหนึ่งด้วย และมีหน่วยงาน Asset Liability Management เพื่อดูแลการบริหารความเสี่ยงของบริษัทในด้านของความสอดคล้องทางการเงินทั้งทางด้านสินทรัพย์และหนี้สิน เนื่องจากบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงในทุกด้านที่อาจเกิดขึ้นไม่ว่าจะเป็นความเสี่ยงด้านสภาพคล่องและความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ยซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อบริษัทได้ การบริหารความเสี่ยงจากการให้กู้ยืมเงินแล้ว บริษัทยังมีนโยบายที่จะคิดอัตราดอกเบี้ยให้เหมาะสมและครอบคลุมกับความเสี่ยงจากหนี้สูญของลูกค้าในแต่ละกลุ่ม ทำให้เชื่อมั่นได้ว่าความเสี่ยงด้านเครดิตที่อาจเกิดขึ้นนั้นไม่มีนัยสำคัญต่อผลประกอบการโดยรวมของบริษัท