



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

ผลการดำเนินงานธุรกิจ ณ วันที่ 30 กันยายน 2563 บริษัทฯ มีรายได้หลักคือรายได้ดอกเบี้ย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 94.75 ของรายได้รวม ทั้งนี้รายได้จากสินเชื่อเช่าซื้อมีการเติบโตตามเป้าหมายที่บริษัทฯ วางไว้ แม้ว่าจะอยู่สถานการณ์โรคระบาดอุบัติใหม่ Covid-19 แต่มิได้ส่งผลกระทบต่อการเติบโตของรายได้ อย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งโครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ มีรายละเอียดดังนี้

ประเภทของรายได้	งวด 9 เดือนปี 2563		งวด 9 เดือนปี 2562		ปี 2562		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้ดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมในการให้บริการสินเชื่อ								
- สินเชื่อทะเบียนรถและที่ดิน	8,246	76.06	6,968	75.47	9,604	75.69	8,096	77.73
- สินเชื่อส่วนบุคคล	1,997	18.42	1,663	18.01	2,271	17.90	1,448	13.90
- สินเชื่อเช่าซื้อ	29	0.27	1	0.01	5	0.04	-	-
รวมรายได้ดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียม	10,272	94.75	8,632	93.49	11,880	93.63	9,544	91.63
รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ ¹⁾	502	4.63	506	5.48	679	5.35	758	7.28
- รายได้ค่านายหน้าจากการขายประกันวินาศภัย	36	0.33	33	0.36	44	0.35	38	0.36
รายได้อื่น ²⁾	32	0.29	62	0.67	85	0.67	76	0.73
รวมรายได้	10,842	100.00	9,233	100.00	12,688	100.00	10,416	100.00

หมายเหตุ: 1) รายได้ค่าธรรมเนียม ประกอบด้วยค่าติดตามทวงถาม และค่านายหน้าจากการขายประกันวินาศภัย

2) รายได้อื่น ประกอบด้วยรายได้ค่าบริการข้อมูลแก่บริษัทประกัน กำไรจากการขายทรัพย์สิน ค่าเสียหายจากการยึดรถ รายได้ดอกเบี้ย เป็นต้น

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทฯ คือสินเชื่อจำนำทะเบียนรถ หรือสินเชื่อที่มีหลักประกัน อย่างไรก็ตาม เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าเดิมของบริษัทฯ บริษัทฯ ได้ขยายผลิตภัณฑ์สินเชื่อไปสู่ผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่ไม่มีหลักประกันภายใต้ใบอนุญาตสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ และใบอนุญาตสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ



และสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ใหม่ ซึ่งบริษัทฯ เล็งเห็นถึงศักยภาพในการเติบโตผลิตภัณฑ์สินเชื่อใหม่ดังกล่าวในอนาคต ดังนั้น ผลิตภัณฑ์ทางการเงินสำหรับลูกค้ารายย่อยในปัจจุบันของบริษัทฯ สามารถ แบ่งออกเป็น 5 ผลิตภัณฑ์สินเชื่อหลัก และ 1 บริการเสริม ดังต่อไปนี้

2.2.1 สินเชื่อทะเบียนรถ

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถแก่ลูกค้ารายย่อยทั่วไปด้วยใบอนุญาตซึ่งอนุญาตให้สามารถเรียกเก็บดอกเบี้ยได้ไม่เกินอัตรา ร้อยละ 24 ต่อปี (ตามประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ สนส.12/2563 เรื่อง การกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ) โดยมียานพาหนะประเภทต่างๆ เป็นประกัน ประกอบด้วยรถจักรยานยนต์ รถยนต์ รถกระบะ และรถเพื่อการเกษตร ที่จดทะเบียนกับกรมขนส่งทางบก และเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ขอสินเชื่อมาไม่น้อยกว่า ระยะเวลาที่บริษัทฯ กำหนด ทั้งนี้ ลูกค้าที่มาขอสินเชื่อ จะต้องส่งมอบสมุดคู่มือจดทะเบียนรถตัวจริงให้แก่ บริษัทฯ เพื่อเป็นประกัน โดยไม่ต้องจดทะเบียนโอน กรรมสิทธิ์ในสมุดคู่มือจดทะเบียนรถให้แก่ บริษัทฯ และลูกค้าจะยังคงเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในรถที่นำมาเป็นหลักประกัน ในการขอสินเชื่อ และสามารถนำรถกลับไปใช้งานได้ตามปกติ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ประกอบธุรกิจดังกล่าวภายใต้ใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล ภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย

2.2.2 สินเชื่อที่มีโฉนดที่ดินเป็นหลักประกัน

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อที่มีโฉนดที่ดินเป็นประกัน ลูกค้า ที่มาขอสินเชื่อจะต้องส่งมอบโฉนดที่ดินตัวจริงให้แก่ บริษัทฯ เพื่อใช้เป็นประกัน ทั้งนี้ บริษัทฯ เพิ่มทางเลือก ให้แก่ลูกค้า ในการจดจำนองที่ดินหากลูกค้าต้องการ วงเงินสินเชื่อสูง ทั้งนี้ อัตราดอกเบี้ยของสินเชื่อที่มีโฉนด ที่ดินเป็นประกันมีอัตราดอกเบี้ยไม่เกินร้อยละ 15 ต่อปี

ทั้งนี้ บริษัทฯ ประกอบธุรกิจดังกล่าวได้โดยไม่จำเป็นต้องมีใบอนุญาตประกอบธุรกิจดังกล่าวเป็นการเฉพาะแต่อย่างใด

2.2.3 สินเชื่อส่วนบุคคล

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลแบบไม่มีหลักประกัน แก่ลูกค้าที่มีประวัติการผ่อนชำระ สินเชื่อทะเบียนรถกับบริษัทฯ มาก่อน และมีประวัติการ ผ่อนชำระที่ดีเท่านั้น เนื่องจากการให้สินเชื่อ โดย ไม่มีหลักประกัน ซึ่งใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลดังกล่าวอนุญาตให้สามารถเรียกเก็บดอกเบี้ย ได้ไม่เกินอัตรา ร้อยละ 25 ต่อปี (ตามประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ สนส.12/2563 เรื่อง การกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ)

ทั้งนี้ บริษัทฯ ประกอบธุรกิจดังกล่าวภายใต้ใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้ การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย ตั้งแต่วันที่ 31 สิงหาคม 2549

2.2.4 สินเชื่อนาโนไฟแนนซ์

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อนาโนไฟแนนซ์ (Nano Finance) ด้วยใบอนุญาตซึ่งอนุญาตให้สามารถเรียกเก็บดอกเบี้ยได้ไม่เกินอัตรา ร้อยละ 33 ต่อปี (ตามประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ สนส.13/2563 เรื่อง การกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ) และเป็นสินเชื่อแบบไม่มี



หลักประกัน โดยมีวัตถุประสงค์การให้สินเชื่อ เพื่อการประกอบอาชีพให้แก่ลูกค้าที่มีประวัติการผ่อนชำระสินเชื่อทะเบียนรถกับบริษัทฯ มาก่อน และมีประวัติการผ่อนชำระที่ดีเท่านั้น

ทั้งนี้ บริษัทฯ ประกอบธุรกิจดังกล่าวภายใต้ใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ ภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย ตั้งแต่วันที่ 26 พฤษภาคม 2558

2.2.5 สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถ จักรยานยนต์ภายใต้บริษัท เมืองไทยลิซซิ่ง จำกัด (“MTLS”) ซึ่งจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทจำกัดเมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2562 โดยมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระ แล้วจำนวน 20 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ปัจจุบัน บริษัทฯ ถือหุ้นใน MTLS จำนวน 199,997 หุ้น คิดเป็น สัดส่วนร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้ว ทั้งหมด MTLS ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ใหม่แก่ลูกค้าสินเชื่อทะเบียนรถของ บริษัทฯ ที่มีประวัติการชำระที่ดีและมีความต้องการจะ ซื้อรถจักรยานยนต์ใหม่ด้วยการเช่าซื้อผ่านสาขา ของบริษัทฯ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ประกอบธุรกิจดังกล่าวได้โดยไม่ต้องมีใบอนุญาตประกอบธุรกิจดังกล่าวเป็นการเฉพาะแต่อย่างใด

2.2.6 ธุรกิจบริการนายหน้าประกันวินาศภัย

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยภายใต้ บริษัท เมืองไทยลิซซิ่ง อินชัวร์นซ์ โบรกเกอร์ จำกัด (“MTLI”) ซึ่งจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทจำกัดเมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2554 โดยมีทุนจดทะเบียนและเรียก ชำระแล้วจำนวน 2 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 20,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ปัจจุบัน บริษัทฯ ถือหุ้นใน MTLI จำนวน 19,998 หุ้น คิดเป็น สัดส่วนร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่าย ได้แล้วทั้งหมด

MTLI ประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย ได้แก่ พ.ร.บ. รถจักรยานยนต์ และรถยนต์ (Compulsory Third Party Insurance : CTP) และประกันอุบัติเหตุ ส่วนบุคคล โดยได้รับใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกัน วินาศภัย ตามพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ตั้งแต่วันที่ 4 พฤษภาคม 2554 ปัจจุบันกรมธรรม์ประกันวินาศภัย ที่ MTLI เป็นนายหน้าในการจำหน่าย ได้แก่ กรมธรรม์ ประกันภัยคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถสำหรับรถ จักรยานยนต์ (พ.ร.บ. รถจักรยานยนต์) กรมธรรม์คุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถสำหรับรถยนต์ (พ.ร.บ. รถยนต์) กรมธรรม์ประกันภัยรถหาย และกรมธรรม์ประกันภัย อุบัติเหตุส่วนบุคคล เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า

2.3 กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ

2.3.1 กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ เพื่อเป็น “ผู้ให้บริการสินเชื่อไมโครไฟแนนซ์ ที่มีความรับผิดชอบ”

บริษัทฯ ได้วางแนวทางในการพัฒนาความยั่งยืนด้วยการคำนึงถึงผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG) ในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากบริษัทฯ ได้พิจารณาและเห็นว่าปัญหาเรื่องความเหลื่อมล้ำทางการเงินเป็นปัญหาทางเศรษฐกิจที่ฝังรากในประเทศไทยมาอย่างยาวนาน และเป็นปัญหาที่เรียกได้ว่าเป็นจุดกำเนิดของธุรกิจสินเชื่อไมโครไฟแนนซ์ในประเทศไทย ดังนั้น หลักการของบริษัทฯ คือการดำเนินงานโดยยึดมั่นต่อนโยบายสิทธิมนุษยชน ซึ่งรวมถึงผลิตภัณฑ์สินเชื่อ ขั้นตอนในการอนุมัติสินเชื่อ และการให้บริการ ต้องเป็นไปอย่างทั่วถึง และเท่าเทียม และไม่มีการกีดกัน



หรือแบ่งแยกลูกค้าด้วยแตกต่างทางกายภาพ, ทางเพศ, เชื้อชาติ, ศาสนา, สถานะทางสังคม หรือทัศนคติทางการเมือง มาใช้เป็นเครื่องมือในการลด ความเหลื่อมล้ำทางการเงินของประชาชนไทย ด้วยการเป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกเพื่อเพิ่มโอกาสให้ประชาชนสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายและสะดวกยิ่งขึ้น

2.3.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์สินเชื่อโดยคำนึงถึง ESG ด้วย Asset-Based Assessment Approach

บริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์สินเชื่อไมโครไฟแนนซ์สำหรับลูกค้ารายย่อย โดยมุ่งเน้นไปยังผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่ใช้วิธีการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อแบบ unconventional ด้วยการคำนึงถึงผลกระทบด้านสังคมด้วยวิธีการประเมินมูลค่าหลักประกัน (Asset-Based Assessment Approach) ทดแทนการประเมินข้อมูล หรือเรียกชื่อหลักฐานประเภทรายได้ และข้อมูลเครดิตบูโรของลูกค้า ซึ่งเป็นข้อมูลที่ประชากรส่วนใหญ่ของประเทศไม่มี เนื่องจากเป็นกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีรายได้ประจำ ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่าวิธีการประเมินดังกล่าวจึงถือเป็นทางออกสำหรับประชากรกลุ่มนี้ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือก และเป็นการลดความเหลื่อมล้ำด้านการเงินในประเทศ โดยบริษัทฯ พิจารณาเลือกหลักประกันสำหรับผลิตภัณฑ์สินเชื่อซึ่งมีความเสี่ยงการผิดนัดชำระต่ำ อัตราส่วนการให้สินเชื่อโดยเทียบกับมูลค่าหลักประกันที่เหมาะสม การกำหนดวงเงินสูงสุดต่อสัญญาและลูกค้าในระดับต่ำ อัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมต่อความเสี่ยงด้านเครดิต ขั้นตอนการติดตามหนี้ และขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ ส่วนเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้อัตรานี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของพอร์ตสินเชื่อของบริษัทฯ อยู่ในระดับต่ำกว่าอัตราหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของอุตสาหกรรม ซึ่งอัตราหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของบริษัทฯ เป็นดัชนีชี้วัดผลการดำเนินงานของบุคลากรที่สำคัญที่สุด

2.3.3 การพัฒนาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของลูกค้าด้วยการขยายสาขา

บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการเข้าถึงลูกค้าด้วยกลยุทธ์การขยายจำนวนสาขาไปทั่วทุกภูมิภาคของประเทศของบริษัทฯ ซึ่งดำเนินการตามแผนกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจระยะกลางของบริษัทฯ ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่ปี พ.ศ. 2561-2563 ส่งผลให้ลูกค้าและประชาชน โดยเฉพาะ กลุ่มลูกค้าที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการของธนาคารพาณิชย์ หรือดิจิทัลแบงก์ก็ยังสามารถเข้าถึงการให้บริการของบริษัทฯ ได้ง่ายและสะดวกยิ่งขึ้น

2.3.4 การออกแบบผลิตภัณฑ์สินเชื่อ เจือปนใจ และขั้นตอนการปฏิบัติงานให้เหมาะสมเพื่อการควบคุมความเสี่ยงการผิดนัดชำระ

บริษัทฯ พิจารณาเลือกหลักประกันสำหรับผลิตภัณฑ์สินเชื่อซึ่งมีความเสี่ยงการผิดนัดชำระต่ำ อัตราส่วนการให้สินเชื่อโดยเทียบกับมูลค่าหลักประกันที่เหมาะสม การกำหนดวงเงินสูงสุดต่อสัญญาและลูกค้าในระดับต่ำ อัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมต่อความเสี่ยงด้านเครดิต ขั้นตอนการติดตามหนี้ และขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ ส่วนเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้อัตรานี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของพอร์ตสินเชื่อของบริษัทฯ อยู่ในระดับต่ำกว่าอัตราหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของอุตสาหกรรม ซึ่งอัตราหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของบริษัทฯ เป็นดัชนีชี้วัดผลการดำเนินงานของบุคลากรที่สำคัญที่สุด

2.3.5 การสร้างประสบการณ์ที่ดีแก่ลูกค้า



ณ วันที่ 30 กันยายน 2563 บริษัทฯ มีจำนวนสัญญาคงค้างทั้งหมดกว่า 3 ล้านสัญญา มีฐานลูกค้า 2 ล้านคน บริษัทฯ เล็งเห็นว่าการเพิ่มประสิทธิภาพในการพัฒนาประสบการณ์ (Customer Experience) เป็นกลยุทธ์ในการพัฒนาอย่างยั่งยืนที่สำคัญ ดังนั้น ในปี 2563 นี้บริษัทฯ จึงได้ดำเนินงานดังต่อไปนี้

1. การมุ่งเน้นการให้บริการที่เป็นเลิศ ทัวถึง และเท่าเทียม

▪ นโยบายการให้บริการที่เป็นเลิศ

บริษัทฯ มุ่งเน้นการสร้างมาตรฐานด้านการบริการ โดยจัดให้พนักงานได้ฝึกอบรม และได้รวมผลการประเมินการให้บริการเป็นส่วนหนึ่งของเครื่องมือวัดผลการดำเนินงานของบุคลากร (KPI) การให้บริการต่อลูกค้า

▪ ช่องทางสำหรับ Customer Engagement

แม้ว่าลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะเป็นลูกค้ากลุ่มออฟไลน์ (Offline) อย่างไรก็ตาม ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ พบว่าจำนวนลูกค้าที่ติดต่อบริษัทฯ ผ่านช่องทางออนไลน์ อาทิ สื่อสังคมออนไลน์ โทรศัพท์ อีเมลเพิ่มมากขึ้น

2. การพัฒนานวัตกรรม และ Digital Transformation

▪ แอปพลิเคชัน เมืองไทย แคปปิตอล 4.0

3. การปลูกฝังการตระหนักรู้และวินัยทางการเงินให้แก่ลูกค้า

▪ โครงการรู้รับ-จ่าย

บริษัทฯ ได้จัดทำ โปรแกรมรู้รับจ่าย ซึ่งเป็น โปรแกรม บัญชีให้ผู้ใช้งานสามารถบันทึกรายรับรายจ่าย โดยอิงจากแนวทางปฏิบัติของธนาคารแห่งประเทศไทย เพื่อตอบสนองต่อเป้าหมายการลดหนี้ครัวเรือนในภาค ประชาชนของธนาคารแห่งประเทศไทย พร้อมทั้งเปิดให้ลูกค้าของบริษัทฯ และประชาชนทั่วไปสามารถดาวน์โหลดโปรแกรมจากหน้าเว็บไซต์ของบริษัทฯ ไปใช้ได้โดยไม่มีค่าใช้จ่าย โดยโปรแกรมสามารถวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้จ่ายว่ามีวินัยหรือไม่ มีเป้าหมายให้ผู้ใช้งานได้เข้าใจพฤติกรรมการใช้จ่ายของตนเอง สามารถติดตามค่าใช้จ่าย รายรับ และเงินออมได้ หรือ หากลูกค้าและประชาชนทั่วไปต้องการสมุดบันทึก บัญชีรายรับ-รายจ่าย ก็สามารถขอได้จากสาขาของ บริษัทฯ ทุกสาขา

▪ โครงการ “คลินิกแก้หนี้” ร่วมกับ บสส.

นอกเหนือจากกิจกรรมเพื่อสังคมที่บริษัทฯ ริเริ่มขึ้นเพื่อ สนับสนุนการสร้างวินัยทางการเงินให้แก่ลูกค้าของ บริษัทฯ และประชาชนทั่วไปแล้วนั้น บริษัทฯ ยังร่วมกับ บสส. เข้าร่วมโครงการคลินิกแก้หนี้เพื่อช่วยเหลือลูกหนี้ รายย่อยที่มีหนี้กับเจ้าหนี้หลายราย โดยเป็นหนี้เสีย บัตรเครดิต บัตรกดเงินสด และสินเชื่อส่วนบุคคลที่ไม่มีหลักประกัน เพื่อให้มีโอกาสแก้ปัญหานี้ ควบคู่กับการส่งเสริมเรียนรู้การวางแผนและสร้างวินัย ทางการเงินที่ดีให้แก่ลูกหนี้และประชาชนที่สนใจ เพื่อป้องกันมิให้เกิดปัญหาทางเศรษฐกิจและสังคม ของประเทศในระยะยาว

▪ ร่วมโครงการให้ความรู้ด้านการเงินแก่ประชาชน



คณะกรรมการการเงิน การคลัง สถาบันการเงินและตลาดการเงิน สภาผู้แทนราษฎร ได้จัดงานสัมมนา เรื่อง “การลดความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจ และการยกระดับเศรษฐกิจฐานราก: ภาคเหนือ” เมื่อวันศุกร์ที่ 21 สิงหาคม 2563 ณ ห้องประชุมใหญ่ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ พร้อมการถ่ายทอดสดผ่าน Facebook โดยคุณชูชาติ เพ็ชรอำไพ ประธานกรรมการบริหารบริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ได้ร่วมเป็นวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิในการร่วมเสวนา พร้อมกับ คุณวิทย์ รัตนกร ผู้อำนวยการธนาคารออมสิน และคุณอภิรมย์ สุขประเสริฐ ผู้จัดการธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร โดยนำเสนอความคิดเห็นเพื่อเป็นแนวทางในการลดความเหลื่อมล้ำด้านการเงินให้แก่เกษตรกร นักศึกษา อาจารย์ และบุคคลทั่วไปได้รับทราบ

4. การพัฒนาจริยธรรมของอุตสาหกรรม

บริษัทฯ ร่วมกับผู้ประกอบการในสมาคมการค้าสินเชื่อทะเบียนรถ และชมรมสินเชื่อส่วนบุคคล ได้เข้าร่วมรับฟังและแสดงความคิดเห็นร่วมกับธนาคารแห่งประเทศไทยสำหรับแนวทางและมาตรการช่วยเหลือประชาชนที่ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรค Covid-19 ในปี 2563 ดังนี้

- เมื่อวันที่ 25 มีนาคม 2563 สมาคมการค้าสินเชื่อทะเบียนรถ และชมรมสินเชื่อส่วนบุคคลร่วมให้ความเห็นตรงกันถึงผลกระทบจากการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ได้ขยายวงกว้างไปยังประชาชนและธุรกิจในทุกภาคส่วน จึงต้องร่วมมือกันอย่างเร่งด่วนเพื่อให้ประเทศไทยสามารถก้าวข้ามภาวะที่ยากลำบากนี้ได้ จึงตกลงร่วมกันที่จะกำหนดมาตรการขั้นต่ำเพื่อช่วยเหลือลูกหนี้ที่ใช้ผลิตภัณฑ์บัตรเครดิต สินเชื่อส่วนบุคคล เช่าซื้อ ลีสซิ่ง สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย และสินเชื่อธุรกิจ SMEs ซึ่งยังไม่เป็นหนี้ค้างชำระเกินกว่า 90 วัน (NPL) มีผลตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2563 ซึ่งสรุปสาระสำคัญที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ได้ดังนี้

ประเภทสินเชื่อ	แนวทางการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ขั้นต่ำ
สินเชื่อส่วนบุคคลที่ผ่อนชำระเป็นงวด (installment) และสินเชื่อจำนำทะเบียนรถ	<ul style="list-style-type: none"> ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (SFI) เลื่อนการชำระเงินต้นและดอกเบี้ยเป็นเวลา 3 เดือน ผู้ให้บริการอื่นเลือกดำเนินการระหว่าง เลื่อนการชำระเงินต้นและดอกเบี้ยเป็นเวลา 3 เดือน หรือ ลดค่างวดอย่างน้อย 30% ของค่างวดเดิม เป็นเวลา 6 เดือน
สินเชื่อเช่าซื้อ (hire purchase) (1) รถจักรยานยนต์ : วงเงินไม่เกิน 35,000 บาท (2) รถทุกประเภท : วงเงินไม่เกิน 250,000 บาท	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ให้บริการเลือกดำเนินการระหว่าง เลื่อนการชำระเงินต้นและดอกเบี้ยเป็นเวลา 3 เดือน พักชำระหนี้เงินต้น เป็นเวลา 6 เดือน
สินเชื่อธุรกิจ SMEs ไมโครไฟแนนซ์ นาโนไฟแนนซ์ วงเงินไม่เกิน 20 ลบ.	พักชำระเงินต้น 3 เดือน และพิจารณาลดดอกเบี้ยให้ตามความเหมาะสมของลูกหนี้แต่ละราย

- เมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2563 สมาคมการค้าสินเชื่อทะเบียนรถ และชมรมสินเชื่อส่วนบุคคลประกาศร่วมสนับสนุนโครงการคลินิกแก้หนี้ระยะที่ 2 เพื่อสานต่อเจตนารมณ์ในการช่วยเหลือประชาชนที่มีปัญหาหนี้เสีย โดยการขยายขอบข่ายความร่วมมือในระยะที่ 2 จากเดิมที่ครอบคลุมเฉพาะลูกหนี้ของ



ธนาคารพาณิชย์ ให้ครอบคลุมลูกหนี้ของผู้ประกอบการ Non-bank อีก 19 แห่ง เนื่องจากลูกหนี้ของ Non-bank มีจำนวนกว่า 80% ของทั้งหมด โดยลูกหนี้ของ Non-bank สามารถสมัครได้ตั้งแต่วันที่ 15 พฤษภาคม 2562 เป็นต้นไป

5. การเคารพต่อความถึงพอใจ สิทธิ และข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า

▪ ข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า

เพื่อให้บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจสอดคล้องกับ พ.ร.บ. ข้อมูลส่วนบุคคลฯ ซึ่งได้รับการประกาศในพระราชกิจจานุเบกษา เมื่อวันที่ 24 พฤษภาคม พ.ศ. 2562 และจะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2563 เป็นต้นไป บริษัทฯ จึงกำหนดนโยบายที่เกี่ยวข้อง คือ นโยบายการรักษาข้อมูลและความปลอดภัยสารสนเทศ และเปิดเผยนโยบายดังกล่าวในเว็บไซต์ของบริษัทฯ ทั้งนี้ นอกจากการกำหนดนโยบายดังกล่าวแล้ว บริษัทฯ ยังเพิ่มประเด็นความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการรักษาข้อมูลส่วนบุคคล โดยมีฝ่ายกฎหมาย และฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นผู้ปฏิบัติงานเพื่อลด หรือจำกัดความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามกฎหมายเพื่อการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้าแล้ว

2.3.6 กลยุทธ์ในการแข่งขัน

กลยุทธ์ในการแข่งขันของบริษัทฯ เป็นไปเพื่อสอดคล้อง กับสโลแกน “บริการใกล้ซิด คุณญาติมิตรที่รู้ใจ” ซึ่งประกอบด้วย กลยุทธ์ดังต่อไปนี้

1. การให้บริการที่สะดวกและรวดเร็ว

กลยุทธ์การแข่งขันที่สำคัญของการสินเชื่อรายย่อย คือ ความรวดเร็วในการให้บริการแก่ลูกค้าเพื่อตอบสนองความต้องการใช้เงินของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและทันเวลา บริษัทฯ จึงมีขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อที่กระชับ ทำให้ลูกค้าสามารถทราบผลการอนุมัติ และรับเงินได้ภายใน 20 นาที โดยที่บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อที่รัดกุม

2. การบริการลูกค้าด้วยความใส่ใจและเป็นมิตร

คุณภาพของการให้บริการถือเป็นหัวใจสำคัญในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นและให้ความสำคัญกับการให้บริการที่ดีแก่ลูกค้า โดยพนักงานของบริษัทฯ ทุกคนจะได้รับการฝึกอบรมด้านการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ ทำให้พนักงานสามารถให้บริการแก่ลูกค้าด้วยความสุภาพอ่อนน้อมและเป็นมิตรกับลูกค้าดังสโลแกนของบริษัทฯ ว่า “บริการ ใกล้ซิด คุณญาติมิตรที่รู้ใจ” จากเหตุผลดังกล่าว ทำให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการกับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง รวมถึงแนะนำบุคคลอื่นๆ ให้มาใช้บริการกับบริษัทฯ อีกด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเน้นการปลูกฝังค่านิยม 5 ประการ แก่พนักงาน ได้แก่ ซื่อสัตย์สุจริต พุ่มเท เพื่องาน ทศนคติดี สามัคคีรวมใจ และระเบียบวินัย เคร่งครัด

3. การติดตามหนี้ที่มีประสิทธิภาพและเคารพต่อสิทธิมนุษยชนของลูกค้า

ด้วยประสบการณ์การดำเนินธุรกิจการให้สินเชื่อ ทะเบียนรถและสินเชื่อส่วนบุคคลของผู้บริหารของบริษัทฯ ทำให้เข้าใจพฤติกรรมและลักษณะนิสัยของลูกค้าเป็นอย่างดี สามารถกำหนดกระบวนการอนุมัติสินเชื่อ วงเงินสินเชื่อ รวมถึงกระบวนการติดตามทวงหนี้ที่มี ประสิทธิภาพและเหมาะสมกับลักษณะของลูกค้าโดย บริษัทฯ กำหนดนโยบายการบริหารลูกหนี้ที่เรียกว่า “MTC Model” ซึ่งเป็นการบริหารหนี้รอบด้านทั้ง คุณภาพลูกหนี้ ความสามารถในการเก็บ



หนี้ และความ สามารถในการบริหารหนี้ โดย MTC Model ถือเป็น เครื่องมือสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ สามารถควบคุม ลูกหนี้ ให้อยู่ในเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนดได้

4. การมีช่องทางให้บริการครอบคลุมพื้นที่ส่วนใหญ่ของประเทศ

บริษัทฯ มีสาขาให้บริการแก่ลูกค้าได้ครอบคลุมพื้นที่ส่วนใหญ่ของประเทศ ได้แก่ ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคตะวันออก ภาค ตะวันตก ภาคกลาง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้ โดย ณ วันที่ 30 กันยายน 2563 บริษัทฯ มีสาขาทั้งสิ้น 4,798 สาขา ลูกค้าสามารถติดต่อขอใช้บริการและชำระค่างวดได้ที่ทุกสาขาของบริษัทฯ ทำให้ลูกค้าเกิดความสะดวกในการมา ใช้บริการของบริษัทฯ และส่งผลทำให้บริษัทฯ สามารถขยายฐานลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

5. การพัฒนาและการปรับตัวสู่ดิจิทัล

- แอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ

ตั้งแต่ปี 2560 บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาและปรับตัวสู่ดิจิทัลอย่างสมบูรณ์แบบเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของ บริษัทฯ ด้วยการเปิดตัวแอปพลิเคชัน “เมืองไทย แคปปิตอล 4.0” บนระบบปฏิบัติการ iOS และ Android เพื่ออำนวยความสะดวก และความโปร่งใสในการให้บริการแก่ลูกค้าในการแจ้งเตือนวันครบกำหนดชำระ ยอดที่ครบกำหนดชำระ และยอดคืนเชื่อ ungsk้าง

- บริการใหม่สู่ Cashless Society

บริษัทฯ ได้เริ่มการให้บริการชำระบิลข้ามธนาคาร (Cross Bank Bill Payment) เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ ลูกค้าในการชำระเงินกู้ได้สะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้นผ่าน แอปพลิเคชันออนไลน์แบงก์ K-Plus ของธนาคาร กสิกรไทยโดย ไม่มีค่าธรรมเนียม

- การตลาดดิจิทัล และกลยุทธ์โซเชียลมีเดีย

นอกจากการผลักดันการทำการตลาดผ่านสื่อดิจิทัล และกลยุทธ์โซเชียลมีเดียเพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความ น่าเชื่อถือให้กับแบรนด์แล้ว บริษัทฯ ยังใช้สื่อโซเชียลมีเดียในการสร้างความผูกพันกับกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯอีกด้วย ทั้งนี้ ที่ผ่านมา บริษัทฯ พบว่าช่องทางสื่อสารผ่านสื่อออนไลน์ ไม่เพียงแต่ช่วยเรื่องการสื่อสารเพื่อการขายเท่านั้น แต่ยังเป็น ช่องทางการสื่อสารที่ทรงประสิทธิภาพที่สำคัญระหว่างบริษัทฯ กับกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ ในแง่อื่นๆ อาทิ การแจ้งเบาะแส ทูจจริต การรับเรื่องร้องเรียน การรับคำแนะนำและข้อติชม บริษัทฯ จึงได้กำหนดแนวทางและเป้าหมายการใช้ ช่องทาง โซเชียลมีเดียทุกช่องทาง รวมถึงเว็บไซต์ของบริษัทฯ เฟซบุ๊ก และอื่นๆ ในการทำหน้าที่สื่อสาร และรับสารให้เกิดผลลัพธ์ และประโยชน์สูงสุด

- การพัฒนา AI Chatbot

ในปี 2562 บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนา AI Chatbot เพื่อ ช่วยพัฒนาและปรับปรุงการสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าผ่าน ช่องทางโซเชียล มีเดียให้มีประสิทธิภาพ และรวดเร็ว มากยิ่งขึ้น โดย AI Chatbot ของบริษัทฯ จะสามารถ ตอบคำถามของลูกค้าเบื้องต้น เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สินเชื่อ ขั้นตอนในการดำเนินการขอสินเชื่อ ที่ตั้งสาขาของ บริษัทฯ ได้ เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อว่า เครื่องมือ AI Chatbot เป็นเครื่องมือการสื่อสารที่สำคัญที่สามารถ เชื่อมต่อและการสนับสนุนการมีส่วนร่วมของลูกค้า เพื่อให้บริษัทฯ สามารถรักษาสัมพันธภาพกับลูกค้าได้อย่างทั่วถึง แม้อยู่ช่วงเวลานอกทำการของบริษัทฯ ก็ตาม



2.4 นโยบายการปล่อยสินเชื่อ

นโยบายการปล่อยสินเชื่อ และการบริหารความเสี่ยงจากการให้สินเชื่อ

เป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัทฯ คือการเป็นผู้ให้บริการสินเชื่อรายย่อยขนาดเล็ก (ไมโครไฟแนนซ์) ที่ช่วยให้ประชาชนที่เข้าถึงแหล่งเงินกู้จากสถาบันการเงินลำบาก สามารถเข้าถึงแหล่งเงินกู้ได้ง่ายและสะดวกขึ้นด้วยต้นทุนทางการเงินที่เป็นธรรมและโปร่งใส เพื่อเป็น “ผู้ให้บริการสินเชื่อ ไมโครไฟแนนซ์ที่รับผิดชอบ” อันหมายถึงการสร้างผลิตภัณฑ์สินเชื่อ ไมโครไฟแนนซ์ที่สามารถตอบสนองต่อการพัฒนาการเข้าถึงบริการทางการเงิน (Financial Inclusion) ของประเทศด้วยความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย

ดังนั้น นโยบายในการปล่อยสินเชื่อของบริษัทฯ คือการดำเนินงานโดยยึดมั่นต่อนโยบายสิทธิมนุษยชน ซึ่งรวมถึงผลิตภัณฑ์สินเชื่อ ขั้นตอนในการอนุมัติสินเชื่อ และการให้บริการ ต้องเป็นไปอย่างทั่วถึง และเท่าเทียม และไม่มีการกีดกันหรือแบ่งแยกลูกค้าด้วยแตกต่างทางกายภาพ, ทางเพศ, เชื้อชาติ, ศาสนา, สถานะทางสังคม หรือทัศนคติทางด้านการเมืองมาใช้เป็นเครื่องมือในการลดความเหลื่อมล้ำทางการเงินของประชาชนไทย ด้วยการเป็นแหล่งเงินกู้ทางเลือกเพื่อเพิ่มโอกาสให้ประชาชนสามารถเข้าถึงแหล่งเงินกู้ได้ง่ายและสะดวกยิ่งขึ้น

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจสินเชื่อไมโครไฟแนนซ์ อันหมายถึงการปล่อยสินเชื่อขนาดเล็กให้แก่ลูกค้ารายย่อยเท่านั้น และใช้การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อด้วยการคำนึงถึงผลกระทบต่อด้านสังคมด้วยวิธีการประเมินมูลค่าหลักประกัน (Asset-Based Assessment Approach) เป็นหลัก ผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่สำคัญคือ สินเชื่อจำนำทะเบียนรถ ทั้งรถจักรยานยนต์ รถยนต์ รถกระบะ และรถเพื่อการเกษตร ที่จดทะเบียนกับกรมขนส่งทางบก โดยกำหนดอัตราดอกเบี้ย และอัตราส่วนการให้สินเชื่อเทียบกับมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value: LTV) ให้สอดคล้องกับภาพรวมความเสี่ยงการผิดนัดชำระของแต่ละผลิตภัณฑ์ย่อย

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนด และทบทวนตารางขอดีจัดเพื่อลดความเสี่ยงการผิดชำระหนี้ที่เกิดจากการปล่อยสินเชื่อวงเงินสูงเกินความเหมาะสม โดยรวบรวมข้อมูลมูลค่าตลาดของยานพาหนะจากศูนย์ประมวลผลของบริษัทฯ (In-house Auction Center) จำนวน 6 ศูนย์ที่กระจายอยู่ทั่วประเทศ และกำหนด LTV จากส่วนกลาง เพื่อกำหนดค้ำประกันในการปล่อยสินเชื่อเป็นมาตรฐานเดียวกันที่มีอัตราเหมาะสมกับความเสี่ยงที่บริษัทฯยอมรับได้

นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังได้กำหนดหลักเกณฑ์การกำกับลูกหนี้รายใหญ่เป็นการภายใน (Internal Single Lending Limit) เพื่อลดความเสี่ยงด้านการชำระหนี้ที่เกิดจากการกระจุกตัวของสินเชื่อ หรือการให้วงเงินสินเชื่อเกินความสามารถและความตั้งใจในการชำระหนี้ของลูกค้า โดยกำหนดวงเงินสินเชื่อต่อลูกค้า ไว้ไม่เกิน 510,000 บาท ดังนั้น บริษัทฯ จึงไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่ง ที่มีสัดส่วนเกินร้อยละ 30 ของรายได้รวมหรือสินเชื่อคงค้างรวม

2.5 นโยบายการบัญชีที่สำคัญและวิธีการตั้งสำรอง

- นโยบายการตัดจำหน่ายหนี้สูญ: บริษัทมีนโยบายตัดจำหน่ายลูกหนี้ที่ออกจากบัญชีเมื่อกลุ่มบริษัทได้ติดตามทวงถามให้ชำระหนี้ตามสมควรแก่กรณี โดยมีหลักฐานการติดตามทวงถามอย่างชัดเจนและไม่ได้รับชำระหนี้



- นโยบายในการตั้งสำรอง: ตามมาตรฐานมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 9 เรื่อง เครื่องมือทางการเงิน (IFRS 9) โดยเมื่อลูกค้าผิดนัดชำระหนี้ ที่ผ่านมายังบริษัทฯ จะดำเนินการติดตามหนี้และดำเนินการทางกฎหมายอย่างรวดเร็ว บริษัทฯ จะดำเนินการบังคับจำหน่ายหลักประกัน และสามารถตั้งเรื่องฟ้องลูกหนี้ได้ภายใน 2 เดือนหากมีส่วนต่างระหว่างราคาขายกับยอดลูกหนี้คงค้าง แต่ที่ผ่านมายังบริษัทฯ ลดความเสี่ยงจากความเสียหายโดยบริษัทฯ มีนโยบายให้สินเชื่อไม่เกิน 50% ของมูลค่าหลักประกัน

2.6 ยอดลูกหนี้คงเหลือตามประเภทของผลิตภัณฑ์สินเชื่อ

ประเภทผลิตภัณฑ์สินเชื่อ	งวด 9 เดือนปี 2563		ปี 2562		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินเชื่อทะเบียนรถ	48,105	71.57	42,946	71.17	34,276	71.34
สินเชื่อมีโฉนดที่ดินเป็นหลักประกัน	4,943	7.35	5,351	8.87	6,631	13.80
สินเชื่อส่วนบุคคลแบบไม่มีหลักประกัน	6,688	9.95	6,104	10.12	4,925	10.25
สินเชื่ออโนไฟแนนซ์	7,259	10.80	5,852	9.70	2,216	4.61
สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ใหม่	219	0.33	85	0.14	-	-
รวมลูกหนี้คงค้าง	67,214	100.00	60,338	100.00	48,047	100.00

หมายเหตุ: ลูกหนี้คงค้างคำนวณจากมูลหนี้ตามสัญญาและดอกเบี้ยค้างรับ

2.7 การตลาดและการแข่งขัน

1. การตลาดและการแข่งขันในอุตสาหกรรมสินเชื่อทะเบียนจํานำรถและสินเชื่อส่วนบุคคล

สถานะและแนวโน้มอุตสาหกรรมสินเชื่อจํานำทะเบียนรถ/สินเชื่อส่วนบุคคล และขนาดของตลาดปี 2563

สืบเนื่องจากภาวะการระบาดของโรคไวรัส Covid-19 ที่ส่งผลกระทบต่อไม่เพียงแต่ระบบเศรษฐกิจทั่วโลกเท่านั้น แต่ยังส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจภายในประเทศ รวมถึงระบบ Supply Chain ทั้งหมดอย่างมีนัยสำคัญ ทำให้เกิดการชะลอตัวด้านการส่งออก และด้านการท่องเที่ยวและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องอันเกิดจากการปิดประเทศจากนักท่องเที่ยวต่างชาติ และการชะลอการเดินทางของนักท่องเที่ยวและนักธุรกิจทั่วโลก ทำให้การบริโภคของภาคเอกชนมีแนวโน้มชะลอตัวลงตามปัจจัยพื้นฐานรายได้ที่ลดลง และสัดส่วนหนี้ครัวเรือนจะสูงขึ้น ทั้งนี้ ธนาคารแห่งประเทศไทยจึงได้ขอความร่วมมือจากสถาบันการเงิน และผู้ประกอบการที่มีใช้สถาบันการเงิน ในการออกมาตรการช่วยเหลือลูกหนี้รายย่อยที่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ผันผวน ระยะที่ 1 โดยผู้ประกอบการสามารถขอเงินกู้ Soft Loan จากธนาคารออมสิน ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยต่ำ เพื่อนำมาชดเชยสภาพคล่องจากมาตรการช่วยเหลือ และสามารถใช้นโยบายปฏิบัติการบัญชี เรื่อง มาตรการผ่อนปรนชั่วคราวสำหรับกิจการที่ให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทย ประกาศ ณ วันที่ 16 เมษายน 2563 สำหรับมาตรการช่วยเหลือลูกหนี้รายย่อยในระยะที่ 2 นั้น เป็นการช่วยเหลือลูกหนี้รายย่อยเป็นการเฉพาะ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ให้ความช่วยเหลือแก่ลูกหนี้ ตามมาตรการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้อยู่ระยะที่ 1 และ ระยะที่ 2 ดังนี้

- เลื่อนการชำระหนี้ทั้งเงินต้นและดอกเบี้ย เป็นระยะเวลา 3 เดือน
- ขยายระยะเวลาผ่อนชำระ เพื่อให้ค่างวดลดลงจากเดิมไม่น้อยกว่าร้อยละ 30
- ลดอัตราดอกเบี้ยสำหรับลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคลที่ไม่มีหลักประกันทุกคนเหลือร้อยละ 22 ให้ลูกค้าทุกรายเป็นการทั่วไปโดยไม่ต้องลงทะเบียน เป็นระยะเวลา 3 เดือน
- ลดอัตราดอกเบี้ยสำหรับลูกหนี้สินเชื่อทะเบียนรถจักรยานยนต์ เหลือร้อยละ 21.25 ร้อยละ 21.25 เหลือร้อยละ 19 เป็นระยะเวลา 3 เดือน

นอกเหนือจากมาตรการช่วยเหลือลูกหนี้อยู่ระยะข้างต้นแล้ว ในระยะแรก รัฐบาลได้ออกมาตรการและโครงการช่วยเหลือประชาชนต่างๆ อาทิ โครงการเราไม่ทิ้งกัน โครงการช่วยเหลือเกษตรกร และโครงการช่วยเหลือประชาชนกลุ่มเปราะบาง โดยโครงการเราไม่ทิ้งกันเป็นการให้เงินสนับสนุน จำนวน 5,000 บาท เป็นระยะเวลา 3 เดือน แก่ประชาชนที่ไม่มีรายได้ประจำและไม่ได้อยู่ในระบบประกันสังคม จำนวน 15.3 ล้านคน รวมมูลค่าโครงการประมาณ 240,000 ล้านบาท โครงการช่วยเหลือเกษตรกรเป็นการให้เงินสนับสนุน จำนวน 5,000 บาท เป็นระยะเวลา 3 เดือน แก่เกษตรกรที่ขึ้นทะเบียนจำนวน 10 ล้านคน รวมมูลค่าโครงการประมาณ 150,000 ล้านบาท และโครงการช่วยเหลือประชาชนกลุ่มเปราะบางเป็นการให้เงินสนับสนุน จำนวน 1,000 บาท เป็นระยะเวลา 3 เดือน แก่เด็กแรกเกิดถึงอายุ 6 ปี คนชรา และคนพิการ จำนวน 13 ล้านคน รวมมูลค่าโครงการประมาณ 39,300 ล้านบาท ส่งผลให้ความต้องการสินเชื่อในระยะที่มีการดำเนินโครงการของรัฐบาลหรือในช่วงไตรมาส 2 ปี 2563 ความต้องการสินเชื่อส่วนบุคคลชะลอลดตัวทั้งระบบ และผู้ประกอบการเพิ่มความระมัดระวังในการบริหารคุณภาพสินทรัพย์สูงขึ้น อาทิ การลด LTV การตั้งสำรองที่สูงขึ้น และการชะลอการปล่อยสินเชื่อ เป็นต้น อย่างไรก็ตามความต้องการสินเชื่อเพิ่มสูงขึ้น และเริ่มกลับมาสู่สถานการณ์ปกติตั้งแต่ไตรมาส 3 ปี 2563 เป็นต้นมา

ทั้งนี้ สถานการณ์โรคระบาด Covid-19 คาดว่าจะยังไม่คลี่คลายในระยะเวลาอันใกล้ และทิศทางเศรษฐกิจไทย โดยเฉพาะอุตสาหกรรมส่งออกและท่องเที่ยวในประเทศจะยังคงชะงักงันในระยะ 1-2 ปีข้างหน้า หากยังไม่สามารถผลิตวัคซีนให้ประชาชนได้ใช้อย่างแพร่หลาย ดังนั้นสัดส่วนหนี้ครัวเรือนในประเทศจะยังคงเพิ่มสูงขึ้น และผู้ประกอบการยังคงต้องระมัดระวังในเรื่องการบริหารจัดการคุณภาพสินทรัพย์

สืบเนื่องจาก ปี พ.ศ. 2562 กระทรวงการคลังได้กำหนดให้ธุรกิจสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันเป็นธุรกิจที่ต้องดำเนินการภายใต้ใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง กิจการที่ต้องขออนุญาตตาม ข้อ 5 แห่งประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 58 (เรื่อง สินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ) (ฉบับที่ 3) และมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2562 เป็นต้นมา ส่งผลให้มีผู้ประกอบการให้บริการสินเชื่อ ทั้งรายเก่า และรายใหม่ แสดงความสนใจในการเข้าสู่การแข่งขันในอุตสาหกรรมมากขึ้น ซึ่งผู้ประกอบการ เหล่านี้ ได้รวมตัวกันในนามสมาคมการค้าผู้ประกอบการสินเชื่อทะเบียนรถเพื่อร่วมปรึกษาหารือแนวทางในการดำเนินธุรกิจเพื่อประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสียร่วมกันทุกภาคฝ่าย

นอกจากนี้ กระทรวงการคลังได้ออกใบอนุญาตประกอบธุรกิจภายใต้ใบอนุญาตสินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัด ภายใต้การกำกับ ให้แก่ผู้ประกอบการสินเชื่อจำนำ ทะเบียนรถรายเล็กที่อยู่ในรูปบริษัท ซึ่งเป็นการเพิ่ม ช่องทางการเข้าถึง



แหล่งเงินทุนของประชาชนทั่วไป (Financial Inclusion) และก่อให้เกิดความชัดเจนและ โปร่งใสใจการดำเนินธุรกิจภายใต้ การกำกับ จึงทำให้มี ผู้ประกอบการเดิมทั้งผู้ประกอบการที่เป็นสถาบันการเงิน และมีใช้สถาบันการเงิน และผู้ประกอบการ รายใหม่ รวมทั้งผู้ประกอบการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถ จักรยานยนต์ บริษัทประกันภัย และผู้ประกอบการธุรกิจบริการด้าน การสื่อสาร และธุรกิจขายสินค้าอุปโภค บริโภคอื่นๆ หันมาให้ความสนใจที่จะเข้าสู่การแข่งขัน ในอุตสาหกรรมสินเชื่อ ทะเบียนรถและสินเชื่อรายย่อยมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม ในปี พ.ศ. 2563 นี้ ผู้ประกอบการได้ เริ่มมีการพัฒนากลยุทธ์ในการ แข่งขัน ซึ่งสามารถ แจกแจง ได้ดังต่อไปนี้

1. การแข่งขันด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่แตกต่าง

เนื่องจากการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น ผู้ประกอบการให้บริการสินเชื่อรายย่อยจึงพยายามสร้างความแตกต่างด้วยการ นำเสนอผลิตภัณฑ์สินเชื่อใหม่ หรือผลิตภัณฑ์สินเชื่อเดิมที่แต่ละผู้ประกอบการมีความชำนาญเป็นพิเศษเพื่อรักษาฐาน ลูกค้าและครอบครองกลุ่มลูกค้าใหม่ อาทิ การขยายขายจากผลิตภัณฑ์สินเชื่อจำนำทะเบียนรถไปยังสินเชื่อสำหรับธุรกิจ ขนาดเล็ก สินเชื่อจำนำโฉนดที่ดิน สินเชื่อแบบกลุ่มหรือการปล่อยสินเชื่อส่วนบุคคลให้แก่พนักงานเอกชนที่รับ เงินเดือนผ่านธนาคารของตนเอง เป็นต้น

2. การแข่งขันด้วยเทคโนโลยี

ผู้ประกอบการรายใหม่ ทั้งที่เป็นสถาบันการเงิน และมีใช้สถาบันการเงิน ซึ่งไม่มีศักยภาพเพียงพอในการขยาย จำนวนสาขา หรือมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่าง อาจเน้นการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าด้วยการใช้เทคโนโลยี และข้อมูล (Data Analytics) เป็นกลยุทธ์หลักในการแข่งขัน อาทิ การปล่อยสินเชื่อผ่านแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์ หรือการควบรวมกับ ธุรกิจที่ให้บริการด้านเทคโนโลยีและการสื่อสารเพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เป็นต้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ก็ได้ได้เพิ่มการแข่งขันทันทีด้วยเทคโนโลยี หากแต่ได้เริ่มดำเนินการในการนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อปรับปรุง ประสบการณ์การใช้บริการของกลุ่มลูกค้า (Customer Experience Management) เพื่อให้ได้รับความสะดวก และความ โปร่งใสในการให้บริการมากยิ่งขึ้น ด้วยการนำเสนอแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ “เมืองไทย แคปปิตอล 4.0” ให้ ลูกค้าสามารถดาวน์โหลดไป ใช้งานในการเช็คยอดคงค้าง และบริการอื่นๆ ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ กำลังอยู่ใน ระหว่างการดำเนินการเพื่อพัฒนาต่อแอปพลิเคชันดังกล่าวให้สร้างมูลค่ายิ่งขึ้น เพื่อรองรับการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น ในอุตสาหกรรม

ทั้งนี้ ในปี 2563 ธนาคารแห่งประเทศไทย ได้ออกหลักเกณฑ์การประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลดิจิทัล (Digital Personal Loan) เมื่อวันที่ 17 กันยายน 2563 เพื่อส่งเสริมให้ประชาชนเข้าถึงบริการทางการเงินในระบบได้ง่ายขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มที่ไม่มีรายได้ประจำ กลุ่มที่ไม่สามารถพิสูจน์รายได้ และกลุ่มที่ไม่มีทรัพย์สินที่สามารถใช้เป็น หลักประกัน ให้สามารถใช้ข้อมูลทางเลือก (alternative data) อาทิ ข้อมูลการชำระค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ รายได้หรือ พฤติกรรมการซื้อขายออนไลน์ ในการประเมินความสามารถหรือความเต็มใจในการชำระหนี้ ซึ่งจะส่งผลให้การ แข่งขันในตลาดสินเชื่อส่วนบุคคลเริ่มมีผู้ประกอบการ และการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มองเห็น โอกาสที่จะได้นำข้อมูลมาใช้ประกอบการพิจารณาสินเชื่อส่วนบุคคลที่ไม่มีหลักประกันของบริษัทฯ และขยายช่อง ทางการขอสินเชื่อได้

3. การแข่งขันด้วยราคาและการให้บริการ



ณ ปัจจุบัน การแข่งขันในอุตสาหกรรมยังมีได้เข้าสู่การแข่งขันด้านราคา แม้ว่าในระหว่างปี 2563 ที่ผ่านมามีผู้ประกอบการบางรายมีการปรับลดอัตราดอกเบี้ยลงเพื่อให้สอดคล้องกับกฎเกณฑ์ของธนาคารแห่งประเทศไทยที่ปรับลดอัตราเพดานดอกเบี้ยของสินเชื่อส่วนบุคคลลงทั้งระบบ โดยสินเชื่อส่วนบุคคลแบบไม่มีหลักประกัน ปัจจุบันมีอัตราเพดานดอกเบี้ยที่ร้อยละ 25 ต่อปี และสินเชื่อส่วนบุคคลแบบมีทะเบียนรถเป็นหลักประกัน มีอัตราเพดานดอกเบี้ยที่ร้อยละ 24 ต่อปี และแม้ว่าจะมีธนาคารของทางภาครัฐแสดงความสนใจที่จะขยายธุรกิจลงมาสู่ธุรกิจสินเชื่อจำนำทะเบียนด้วยอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยของตลาดก็ตาม บริษัทฯ มองว่า ลูกค้ายังมีความสนใจกับอัตราดอกเบี้ยเท่ากันกับเงินสินเชื่อ หรือการให้บริการ ดังนั้นลักษณะการแข่งขันในอุตสาหกรรมในช่วงปีนี้ ยังคงจะเป็นการแข่งขันด้านการให้บริการเป็นหลัก ทั้งนี้ เมื่อการแข่งขันเริ่มเข้าสู่การแข่งขันด้านราคา บริษัทฯ เล็งเห็นว่าผู้ประกอบการรายใหญ่มีความได้เปรียบทางการแข่งขันเนื่องจากมีต้นทุนที่ต่ำกว่า มีฐานลูกค้าใหญ่กว่า และอาจมีการจัดการความเสี่ยงภายในที่มีประสิทธิภาพมากกว่าในการรักษาคุณภาพหนี้ จึงทำให้สามารถลดอัตราดอกเบี้ยลงเพื่อแข่งขันได้ อย่างไรก็ตาม ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้เรียกเก็บอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมอยู่แล้ว

2. การแข่งขัน

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับและให้บริการสินเชื่ออื่น ซึ่งผู้ประกอบการที่เป็นคู่แข่งของบริษัทฯ จำแนกออกเป็น 2 ประเภทหลัก ได้แก่

1. ผู้ประกอบการที่เป็นธนาคารพาณิชย์

ได้แก่ ธนาคารพาณิชย์ทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ ซึ่งส่วนมากจะให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ และ ให้บริการสินเชื่อประเภทอื่น ๆ ด้วย โดยธนาคารพาณิชย์ส่วนใหญ่จะมีข้อได้เปรียบทางด้านของฐานเงินทุนขนาดใหญ่ และต้นทุนทางการเงินที่ต่ำ สามารถให้บริการประชาชนได้อย่างกว้างขวางผ่านสาขาจำนวนมาก โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีอาชีพมั่นคง มีรายได้ประจำที่แน่นอน มีหลักฐานประกอบที่ชัดเจน

2. ผู้ประกอบการที่มีใช้สถาบันการเงิน

ประกอบด้วยผู้ประกอบการรายใหญ่และรายย่อย โดยจะมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่รายได้ปานกลาง รวมถึงลูกค้าที่ประกอบอาชีพพื้นฐาน เช่น เกษตรกร พ่อค้าแม่ค้า หรืออาชีพอื่น ๆ ซึ่งบางอาชีพมีรายได้ที่ไม่แน่นอน หรือมีรายได้ตามพืชผลที่เกี่ยวเกี่ยวตามฤดูกาล และอาจไม่มีเอกสารยืนยันรายได้ที่ชัดเจน โดยลูกค้าดังกล่าวไม่สามารถเข้าถึงบริการของผู้ประกอบการที่เป็นธนาคารพาณิชย์ได้ แตกต่างจากผู้ประกอบการที่มีใช้สถาบันการเงินที่สามารถเข้าถึงลูกค้าได้อย่างใกล้ชิด และเข้าใจถึงพื้นฐานการประกอบอาชีพของลูกค้ารายย่อยได้ โดยอาจให้ความสำคัญถึงหลักประกันทั้งด้านการมีตัวตนของหลักประกัน และมูลค่าหลักประกันเป็นหลักในการประกอบการพิจารณาให้สินเชื่อ

บริษัทฯ นับเป็นผู้ประกอบการที่มีใช้สถาบันการเงิน ซึ่งมีคู่แข่งที่สำคัญ ได้แก่ บริษัท สกดิ์สยามลิซซิ่ง จำกัด (มหาชน) บริษัท ศรีสวัสดิ์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัท เงินดีดี จำกัด



การเปรียบเทียบคู่แข่งที่สำคัญ

	บริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)	บริษัท ศักดิ์สยามลิฟติ่ง จำกัด (มหาชน)	บริษัท ศรีสวัสดิ์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	บริษัท เงินดีดิสทริบิว จำกัด
เครื่องหมายการค้า				
ปีที่ก่อตั้ง	2535	2538	2522	2523
ยอดลูกหนี้ (ล้านบาท) ณ 30 กันยายน 2563	61,943	6,247	40,771	47,970 (31 ธันวาคม 2562)
จำนวนสาขา ณ 30 กันยายน 2563	4,798	519	4,660	1,000 (31 ธันวาคม 2562)
ความครอบคลุม ของพื้นที่สาขา	ทุกภูมิภาค	ภาคเหนือ กลาง และ ภาค ตะวันออกเฉียงเหนือ	ทุกภูมิภาค	ทุกภูมิภาค
ประเภท สินเชื่อบริการ	<ul style="list-style-type: none">▪ สินเชื่อส่วนบุคคล ภายใต้การกำกับ▪ สินเชื่อที่ดินเป็น หลักประกัน▪ โบรคเกอร์ประกัน วินาศภัย	<ul style="list-style-type: none">▪ สินเชื่อส่วนบุคคล ภายใต้การกำกับ▪ สินเชื่อนาโน ไฟแนนซ์▪ สินเชื่อเช่าซื้อ	<ul style="list-style-type: none">▪ สินเชื่อส่วนบุคคล ภายใต้การกำกับ▪ สินเชื่อบ้านและที่ดิน เป็นหลักประกัน▪ สินเชื่อ ประเภทอื่น ๆ	<ul style="list-style-type: none">▪ สินเชื่อส่วนบุคคล ภายใต้การกำกับ▪ สินเชื่อเช่าซื้อ รถบรรทุกมือสอง▪ โบรคเกอร์ประกัน วินาศภัย
ประเภทหลักประกัน	<ul style="list-style-type: none">▪ รถจักรยานยนต์▪ รถยนต์นั่งส่วนบุคคล▪ รถยนต์กระบะ▪ รถใช้เพื่อการเกษตร▪ รถอื่น ๆ▪ ที่ดิน	<ul style="list-style-type: none">▪ รถจักรยานยนต์▪ รถยนต์นั่งส่วนบุคคล▪ รถยนต์กระบะ▪ รถใช้เพื่อการเกษตร▪ รถอื่น ๆ	<ul style="list-style-type: none">▪ รถจักรยานยนต์▪ รถยนต์นั่งส่วนบุคคล▪ รถยนต์กระบะ▪ รถใช้เพื่อการเกษตร▪ รถอื่น ๆ▪ บ้านและที่ดิน	<ul style="list-style-type: none">▪ รถจักรยานยนต์▪ รถยนต์นั่งส่วนบุคคล▪ รถยนต์กระบะ▪ รถใช้เพื่อการเกษตร▪ รถอื่น ๆ

ที่มา : งบการเงิน ณ วันที่ 30 กันยายน 2563 บริษัท ศักดิ์สยามลิฟติ่ง จำกัด (มหาชน) , บริษัท ศรีสวัสดิ์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

แบบ 56-1 บริษัท ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ประจำปี 2562

ข้อได้เปรียบด้านการแข่งขัน



บริษัทฯ เป็นผู้ประกอบธุรกิจด้านการให้สินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับที่มีใบอนุญาตอย่างถูกต้อง โดยบริษัทฯ ได้รับอนุญาตจากกระทรวงการคลังให้ประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ (ทั้งที่มีและไม่มีทะเบียนรถเป็นประกัน) และสินเชื่อนาโนไฟแนนซ์ ภายใต้การกำกับของ ธปท. ซึ่งนอกจากจะกำกับให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์วิธีการ และเงื่อนไขในการให้สินเชื่อที่กำหนดแล้ว ยังรวมถึงการกำกับดูแลด้านการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างเป็นธรรม (Market Conduct) ทำให้ลูกค้ามั่นใจได้ในความมีมาตรฐาน ความโปร่งใส และเป็นธรรม ของการให้บริการทางการเงินของ บริษัทฯ

บริษัทฯ มีสาขาเป็นจำนวนมากในหลายจังหวัด อำเภอ ตำบล หรือในทำเลซึ่งเป็นที่ตั้งของชุมชน ทำให้สามารถเข้าถึงประชาชนในพื้นที่ให้บริการได้อย่างทั่วถึง ประชาชนสามารถเข้ามาติดต่อเพื่อใช้บริการได้ง่ายและสะดวก โดยมีพนักงานประจำสาขาเป็นผู้ชี้แจงเงื่อนไขการทำสินเชื่อ ตรวจสอบเอกสารหลักฐาน พิจารณานุมัติสินเชื่อ จ่ายเงินให้สินเชื่อ รับชำระค่างวด และตอบคำถามของลูกค้าได้โดยตรง โดยไม่ต้องรอการอนุญาตจากสำนักงานใหญ่ ซึ่งทำให้เกิดความสะดวกรวดเร็ว และเป็นการสร้างความเชื่อถือไว้วางใจและระหว่างลูกค้าซึ่งเป็นประชาชนในพื้นที่กับพนักงานของบริษัทฯ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เตรียมการฝึกอบรมพนักงานที่จะสามารถเป็นผู้นำในการเปิดสาขาไว้อีกเป็นจำนวนมาก เพื่อขยายพื้นที่ให้บริการในปีต่อ ๆ ไป

2.8 การจัดหาผลิตภัณฑ์และการบริการ

แหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน

ณ วันที่ 30 กันยายน 2563 แหล่งเงินทุนที่สำคัญของบริษัทฯ คือเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 15.92 และการกู้ยืมโดยการออกตราสารหนี้ (หุ้นกู้และตั๋วแลกเงิน) คิดเป็นร้อยละ 55.58 โดยมีแหล่งเงินทุนจากผู้ถือหุ้น คิดเป็นร้อยละ 28.50

ตราสารหนี้ที่ออกและเงินกู้ยืม

ในปี 2560-2562 และสำหรับงวด 9 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2563 ตราสารหนี้ที่ออกและเงินกู้ยืมเฉพาะในประเทศไทย มีดังนี้

หน่วย: ล้านบาท	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละ)	ครบกำหนด	30 กันยายน 2563	31 ธันวาคม 2562	31 ธันวาคม 2561
หุ้นกู้ – เงินบาท	2.30-4.30	2564-2567	36,652	35,207	22,989
ตั๋วแลกเงิน – เงินบาท	1.35-1.90	2564	1,014	947	2,955
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน	1.55-4.20	2564-2565	10,793	7,982	9,515
รวมเงินกู้ยืม			48,459	44,136	35,459
ส่วนของผู้ถือหุ้น			19,313	15,972	12,299
รวมเงินกู้ยืมและส่วนของผู้ ถือหุ้น			67,772	60,108	47,758



ณ วันที่ 30 กันยายน 2563 กลุ่มบริษัทและบริษัทฯ มีวงเงินเบิกเกินบัญชีและวงเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินที่ยังไม่ได้เบิกใช้คงเหลือ จำนวน 5,895 ล้านบาท และมีวงเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ยังไม่ได้เบิกใช้คงเหลือ 3,958 ล้านบาท รวมวงเงินคงเหลือทั้งสิ้น 9,853 ล้านบาท