ธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์

มกราคม 2563

ตลับลักขณ์ ธนดิษฐ์สุวรรณ
talublugkhana.thanadhidhasuwanna@krungsri.com
+662 296 2980

ธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์มีแนวโน้มเติบโตชะลอลงในช่วงระหว่างปี 2563-2565 จากกำลังซื้อของผู้บริโภคที่ชะลอลงตามภาวะเศรษฐกิจที่คาดว่าจะเติบโตในระดับต่ำ ประกอบกับความต้องการเปลี่ยนมือรถยนต์ภายใต้โครงการรถยนต์คันแรกคาดว่าจะทยอยสิ้นสุดลงในระยะข้างหน้า นอกจากนี้ การเข้ามากำกับดูแลสินเชื่อรายย่อยของภาครัฐที่เข้มงวดขึ้นอาจส่งผลให้ผู้ให้บริการที่เป็น Captive finance เข้ามาแข่งขันและเพิ่มบทบาทภายในอุตสาหกรรมมากขึ้น สถาบันการเงินจึงต้องเร่งสร้างกลยุทธ์ต่าง ๆ เพื่อขยายตลาด โดยเฉพาะผ่านช่องทาง Digital platform เพื่อให้เข้าถึงผู้บริโภคที่มีศักยภาพได้หลากหลายกลุ่มขึ้น ซึ่งจะเป็นปัจจัยสำคัญในการรักษาความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจในอนาคต

ข้อมูลพื้นฐาน

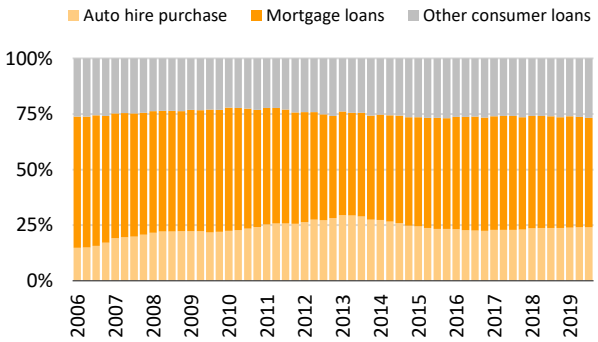
ธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์มีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจไทยมาอย่างต่อเนื่องและเติบโตสอดคล้องกับอุตสาหกรรมรถยนต์ภายในประเทศ โดย ณ ไตรมาส 3 ปี 2562 สินเชื่อเช่าซื้อยานยนต์มีมูลค่า 1.1 ล้านล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 24.0% ของยอดคงค้างสินเชื่ออุปโภคบริโภคของระบบธนาคารพาณิชย์ (ภาพที่ 1)

ในธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์ ผู้ให้กู้จะให้สินเชื่อแก่ผู้เช่าซื้อเพื่อซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์ โดยผู้ให้กู้จะยังคงความเป็นเจ้าของรถยนต์หรือรถจักรยานยนต์จนกว่าผู้กู้ได้ชำระค่างวดครบตามจำนวนและระยะเวลาที่ตกลงไว้ในสัญญาเช่าซื้อโดยกรรมสิทธิ์ในสินค้าจะตกเป็นของผู้เช่าซื้อเมื่อครบสัญญา ซึ่งจะแตกต่างจากธุรกิจลิสซิ่ง (Leasing) ที่สามารถเลือกต่อสัญญาเช่าหรือส่งคืนสินค้าแก่ผู้ให้เช่าเมื่อผ่อนชำระครบตามสัญญา ซึ่งส่วนใหญ่มักพบในกลุ่มลูกค้านิติบุคคลที่ต้องการเช่าสินค้าในปริมาณมาก

สินเชื่อเช่าซื้อเป็นสินเชื่อที่มีหลักประกัน โดยปกติมักอ้างอิงอัตราดอกเบี้ยแบบเงินต้นคงที่ (Flat rate) ในการทำสัญญาผ่อนชำระต่อเดือน ซึ่งคำนวณดอกเบี้ยจากเงินต้นเต็มจำนวนตลอดอายุสัญญาโดยผู้กู้จะจ่ายดอกเบี้ยพร้อมเงินกู้เท่ากันทุกงวด **สินเชื่อเช่าซื้อยานยนต์ส่วนใหญ่จะมีอายุสัญญา 1-5 ปี** และผู้กู้มักจ่ายเงินดาวน์ขั้นต่ำ 20-30% ของมูลค่ายานยนต์

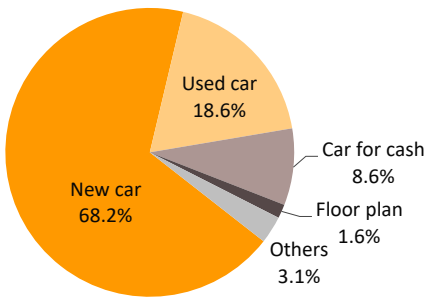
ผลจากการเติบโตสูงในช่วงโครงการรถยนต์คันแรกเมื่อปี 2555-2556 **ได้ส่งผลให้ตลาดเช่าซื้อเติบโตลดลงในช่วงหลายปีที่ผ่านมา และส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจเช่าซื้อขยายการให้บริการเพิ่มเติมในสินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับสินเชื่อยานยนต์ด้านอื่น ๆ มากขึ้น** อาทิ สินเชื่อจำนำทะเบียน (Car for cash) ซึ่งเป็นสินเชื่อที่ผู้กู้นำรถยนต์ไปเป็นหลักประกันในการกู้เงิน และสินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ (Floorplan) ซึ่งเป็นสินเชื่อที่ให้วงเงินหมุนเวียนสำหรับการสั่งซื้อรถยนต์ จัดหารถยนต์หรือเสริมสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการจำหน่ายรถยนต์ **จากข้อมูลของสมาคมธุรกิจเช่าซื้อไทย**[/1] (Thai Hire-Purchase Association) **พบว่า ในปี** 2561 **แม้ว่าสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ใหม่จะมีสัดส่วนลดลงเมื่อเทียบกับในช่วง** 5 **ปีที่ผ่านมาซึ่งอยู่ที่** 77.1% **แต่ยังมีสัดส่วนสูง** โดยคิดเป็น 68.2% ของสินเชื่อรถยนต์ทั้งหมด **รองลงมา คือ สินเชื่อรถยนต์มือสอง** ซึ่งมีสัดส่วน 18.6% **ตามด้วยสินเชื่อจำนำทะเบียนและสินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์**มีสัดส่วน 8.9 % และ 1.6 %ตามลำดับ (ภาพที่ 2)

Figure 1: Auto Hire Purchase and Other Consumer Loans Outstanding (% Share)



Source: BOT
Note: The data include auto hire-purchase loans for automobiles and motorcycles made by commercial banks

Figure 2: Automobile Loans, 2018 (% Share)



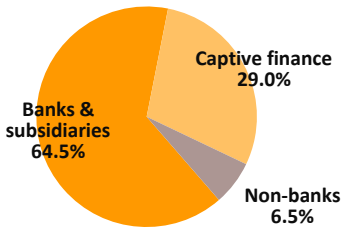
Source: Thai Hire-Purchase Association

/1 www.thpa.or.th

ในปัจจุบัน **ผู้ให้บริการธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์ในไทยประกอบด้วย** (1) **สถาบันการเงิน** ส่วนใหญ่เป็นธนาคารพาณิชย์ สาขาธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศ และธุรกิจในเครือธนาคาร (Bank's subsidiaries) ทำให้ผู้ให้บริการกลุ่มนี้มีต้นทุนการเงินต่ำกว่าผู้ให้บริการประเภทอื่น (2) Captive finance เข้ามามีบทบาทในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ของไทยมากขึ้นในช่วงหลายปีที่ผ่านมา โดยอาศัยความได้เปรียบจากการสนับสนุนทางการเงินจากบริษัทแม่ ซึ่งมักเป็นค่ายรถยนต์และสร้างความได้เปรียบเชิงกลยุทธ์จากการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจและทำการตลาดร่วมกับตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ในประเทศ (Dealer) (3) Non-banks ผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มีประมาณ 300 รายทั่วประเทศ[/2] ส่วนใหญ่เป็นผู้ให้บริการลิสซิ่งที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรายย่อย โดย Non-banks มักเสียเปรียบด้านเงินทุนเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการประเภทอื่นๆ เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางหรือขนาดเล็กทำให้ต้องเน้นให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์และมีความเสี่ยงที่จะเกิดหนี้เสียสูงกว่าผู้ให้บริการกลุ่มอื่นเพราะฐานลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้น้อย

เมื่อพิจารณาส่วนแบ่งตลาดเฉพาะธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ในปี 2561 จะพบว่าผู้บริการที่เป็นสถาบันการเงินยังคงมีส่วนแบ่งตลาดสูงสุด โดยมีสัดส่วนสินเชื่อ 64.5% ของยอดคงค้างสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ทั้งหมด และ Captive finance มีส่วนแบ่งตลาดรองลงมา 29.0% ในขณะที่ Non-banks มีส่วนแบ่งตลาดเพียง 6.5%[/3] (ภาพที่ 3)

Figure 3: Market Share by Lender Type, 2018



Source: Thai Hire-Purchase Association (THPA), compiled by Krungsri Research

◢ *สถานการณ์ที่ผ่านมา*

ในช่วงปี 2554-2558 ธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์ของไทยประสบภาวะชะลอตัวมากซึ่งเป็นไปตามภาวะตลาดรถยนต์และจักรยานยนต์ในประเทศที่ซบเซาส่งผลให้ตลาดสินเชื่อเช่าซื้อหดตัวอย่างต่อเนื่องก่อนที่จะเริ่มฟื้นตัวในช่วงปลายปี 2559 ซึ่งในการวิเคราะห์ครั้งนี้ จะแบ่งภาวะธุรกิจเช่าซื้อเป็น 3 ช่วงเวลาตามภาวะอุตสาหกรรมรถยนต์ในประเทศ ประกอบด้วย Boom period (ปี 2554-ปี 2556) Bust period (ปี 2557-ครึ่งแรกของปี 2559) และ Recovery period (ครึ่งหลังของปี 2559 - ปี 2561) ตามลำดับ (ภาพที่ 4)

- Boom period: **ในช่วงระหว่างปี 2554-2556 ธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์ของไทยเติบโตมากจากผลของโครงการรถยนต์คันแรก**ที่ทำให้ยอดขายรถยนต์ในประเทศเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดดจาก 0.79 ล้านคันในปี 2554 เป็น 1.4 ล้านคัน และ 1.3 ล้านคันในปี 2555 และ 2556 ตามลำดับ ส่งผลให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์เติบโตสูงถึง 33.8% YoY ในปี 2555 ก่อนที่จะชะลอลงสู่ระดับ 16.7% YoY ในปี 2556 **ขณะเดียวกัน ยอดขายรถจักรยานยนต์เพิ่มขึ้นสู่ระดับ 2.0 ล้านคันในปี 2555 จากระดับ 1.8 ล้านคันในปี 2553 เนื่องจากปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญ คือ รายได้เกษตรกรที่ปรับดีขึ้นตามราคาพืชผลหลักหลายชนิด** เช่น ราคาข้าวอยู่ในระดับสูงจากโครงการรับจำนำข้าวของภาครัฐในปี 2554 และราคาพืชพลังงานที่ปรับเพิ่มขึ้นตามราคาน้ำมันในตลาดโลก ซึ่งในช่วงเวลาดังกล่าวอยู่ที่ระดับเฉลี่ย 106.8 USD ต่อบาร์เรล (ปี 2554 ถึงปี 2556) ส่งผลให้มีความต้องการพลังงานทดแทนจากปาล์มน้ำมันใช้เพื่อผลิตไบโอดีเซลและมันสำปะหลังเพื่อผลิตเอทานอล ทั้งนี้ สัดส่วนของสินเชื่อเช่าซื้อที่เพิ่มขึ้นส่วนใหญ่เกิดจากจากกลุ่มสถาบันการเงิน รวมทั้งกลุ่ม Captive finance ที่เริ่มเข้ามามีบทบาทในธุรกิจเช่าซื้อเพิ่มขึ้นในตลาดตั้งแต่ปี 2554
- Bust period: **ธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์อยู่ในภาวะชะลอตัวอย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2557-2558 โดยตลาดรถยนต์ในประเทศได้หดตัวลงอย่างรุนแรงในปี 2557** ส่วนหนึ่งเพราะอุปสงค์ถูกดึงไปใช้ล่วงหน้าจากผลของโครงการรถยนต์คันแรก ส่งผลให้ยอดขายรถยนต์ (ทั้งรถยนต์นั่งส่วนบุคคล และรถยนต์พาณิชย์) ลดลงสู่ระดับปกติที่เฉลี่ย 0.7-0.8 ล้านคันต่อปี **ขณะเดียวกันยอดขายรถจักรยานยนต์ลดสู่ระดับ 1.7 ล้านคัน** เนื่องจาก

/2 จากฐานข้อมูลของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า
/3 ข้อมูลจากบริษัทผู้ประกอบธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ซึ่งเป็นสมาชิกของสมาคมธุรกิจเช่าซื้อจำนวน 44 ราย และแสดงถึงเฉพาะข้อมูลสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 85% ของสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ของทั้งระบบ

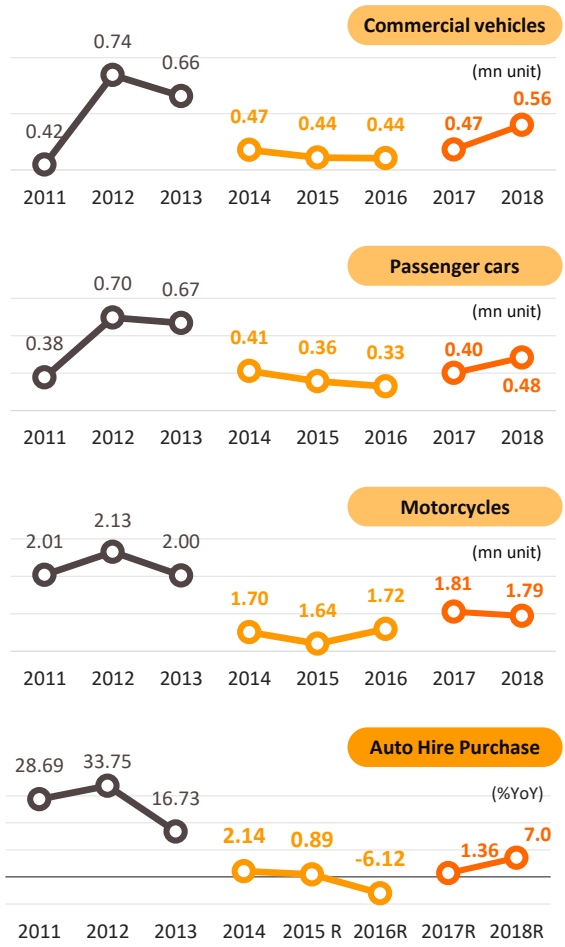
รายได้เกษตรกรที่ลดลงจากภาวะภัยแล้งและราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกลดต่ำลงทำให้ราคาพืชพลังงานตกต่ำ ตลาดรถยนต์และรถจักรยานยนต์ที่ชะลอตัวลง **ส่งผลต่อการเติบโตของยอดคงค้างสินเชื่อยานยนต์ที่ลดลงต่อเนื่องจนถึงจุดต่ำสุดโดยหดตัว** -6.1% **ในปี** 2559 (ภาพที่ 5) **ปัจจัยดังกล่าวส่งผลต่อโครงสร้างธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อยานยนต์หลายประการ** ได้แก่

1) **ตลาดสินเชื่อเช่าซื้อได้เข้าสู่ภาวะการแข่งขันอย่างรุนแรงโดยกลุ่ม** Captive finance **เข้ามามีบทบาทสำคัญในการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อ** โดยใช้กลยุทธ์ผลักดันยอดขายรถยนต์ร่วมกับดีลเลอร์เพื่อลดยอดสต็อกคงค้างรถยนต์จากการเร่งผลิตในช่วงก่อนหน้า เช่น กลยุทธ์การปล่อยสินเชื่อแบบ Balloon ซึ่งกำหนดผ่อนต่อเดือนต่ำแต่จ่ายเงินก้อนในงวดสุดท้ายสูงทำให้เข้าถึงสินเชื่อได้ง่ายขึ้น การออกผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่มีงวดของการผ่อนชำระที่นาน 3-6 เดือนต่องวด เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้เป็นฤดูกาลโดยเฉพาะเกษตรกร และการใช้นโยบายจ่ายเงินให้ Dealer ภายใน 1 วันทำการ เพื่อให้ Dealer ขายรถได้ง่ายขึ้น เป็นต้น ปัจจัยดังกล่าวส่งผลให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ของกลุ่ม Captive finance ขยายตัว ในขณะที่สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ของกลุ่มธนาคารพาณิชย์หดตัวลงในปี 2557 (ภาพที่ 5) นอกจากนี้ ผู้ประกอบการธุรกิจเช่าซื้อส่วนใหญ่ยังได้ผ่อนปรนเงื่อนไขการชำระ เช่น ขยายระยะเวลาการผ่อนชำระนาน 7-8 ปี และลดเงินดาวน์ขั้นต่ำลง เป็นต้น

2) **ผู้ประกอบการธุรกิจเช่าซื้อได้ปรับกลยุทธ์โดยขยายธุรกิจไปยังสินเชื่อประเภทอื่นในตลาดที่ยังมีศักยภาพเพื่อชดเชยยอดขายรถยนต์ที่ลดลง เช่น สินเชื่อ** Floorplan ให้แก่ผู้จำหน่ายรถยนต์เพื่อขยายร้านค้าและทำแคมเปญพิเศษเพื่อระบายสต็อกรถยนต์ **และสินเชื่อจำนำทะเบียน**เพื่อให้บริการสินเชื่อในรูปของเงินสดโดยนำรถยนต์มา Refinance ซึ่งได้รับความนิยมและเติบโตค่อนข้างดีในภาวะที่เศรษฐกิจชะลอตัวในช่วงปี 2556-2558 (ภาพที่ 6)

- Recovery period: **แม้ว่าสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์โดยรวมหดตัวที่** -6.1% YoY **ในปี** 2559 **เนื่องจากในช่วงครึ่งแรกของปีกำลังซื้อของผู้บริโภคซบเซาจากปัจจัยลบหลายประการ อย่างไรก็ดี ธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์มีแนวโน้มฟื้นตัวในช่วงปลายปี** 2559 โดยในช่วงครึ่งปีแรกครัวเรือนเกษตรได้รับผลกระทบจากภัยแล้งในขณะที่ครัวเรือนนอกภาคเกษตรมีรายได้ทรงตัวตามภาวะเศรษฐกิจที่ยังชะลอตัว ประกอบกับ

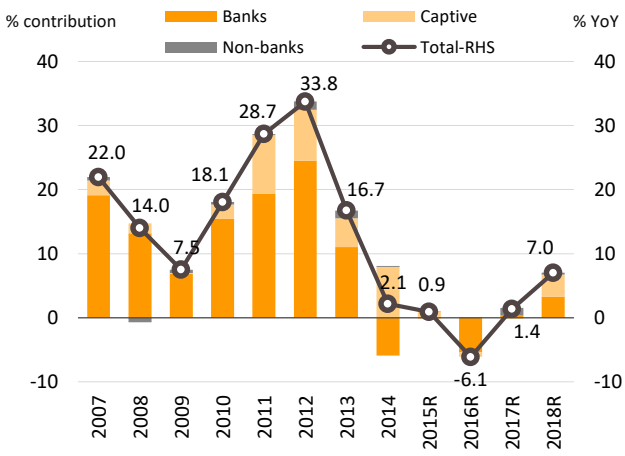
Figure 4: Vehicle Sales and Auto Hire-Purchase Situation (2011-2018)



Source: TOYOTA, THPA, compiled and estimated by Krungsri Research

Note: (1) Passenger cars include SUVs
(2) The auto hire purchase of new cars and used cars
(3) The data have been revised from 2015 since the number of member companies increased from 40 to 44

Figure 5: Auto Hire Purchase Debt Outstanding



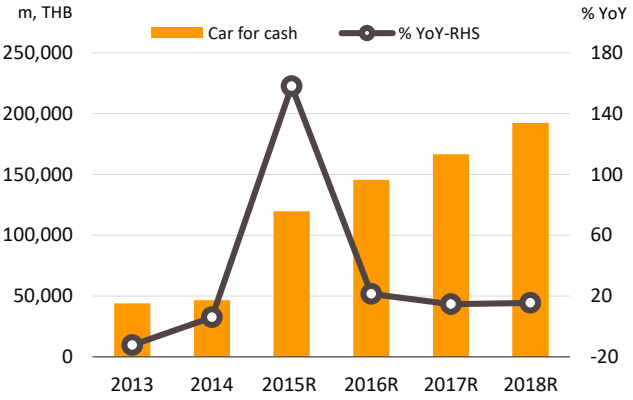
Source: Thai Hire-Purchase Association, compiled by Krungsri Research

Note: (1) Auto hire purchase of new cars and used cars
(2) The data have been revised from 2015 since the number of member companies increase from 40 to 44

มีภาระหนี้ระดับสูง (ภาพที่ 7) นอกจากนี้ กำลังซื้อบางส่วนยังถูกดึงไปใช้ล่วงหน้าในปลายปี 2558 ก่อนการปรับเพิ่มภาษีสรรพสามิตสำหรับรถยนต์ที่มีขนาดเครื่องยนต์มากกว่า 1,500 CC ทำให้เกิดการเร่งซื้อรถยนต์ในช่วงเวลาดังกล่าว ในปลายปี 2559 กำลังซื้อของครัวเรือนภาคเกษตรเริ่มปรับดีขึ้นจากภาวะภัยแล้งที่คลี่คลายลงซึ่งส่งผลดีต่อยอดจำหน่ายรถยนต์นั่งเชิงพาณิชย์และรถจักรยานยนต์ นอกจากนี้ยังมีปัจจัยหนุนให้ตลาดรถยนต์รุ่นใหม่ รถยนต์บางประเภทเติบโตดี เช่น รถบรรทุก รถขนส่งผู้โดยสาร รถยนต์หรู รถยนต์นำเข้า และ Big bike เป็นต้น ในขณะที่ตลาดรถยนต์มือสองได้เริ่มปรับดีขึ้นหลังจากที่เคยประสบภาวะขาดทุนจากราคาที่ลดต่ำลงมากถึง 25-30% เนื่องจากผู้ที่ซื้อรถยนต์ภายใต้โครงการรถยนต์คันแรกที่ไม่สามารถผ่อนชำระหนี้ถูกสถาบันการเงินได้ยึดรถยนต์และทยอยนำประมูลในตลาดไปแล้วจำนวนมาก

- **ธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์ฟื้นตัวต่อเนื่องในปี 2560-2561 โดยในปี 2560 สินเชื่อเช่าซื้อขยายตัว** 1.4 %YoY โดยมีปัจจัยสนับสนุนสำคัญจากกำลังซื้อของผู้บริโภคที่ปรับดีขึ้นตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ ประกอบกับผู้บริโภคที่ถือครองรถยนต์ภายใต้โครงการรถยนต์คันแรกครบกำหนดการถือครอง 5 ปีและเริ่มทะยอยเปลี่ยนรถยนต์มากขึ้น (ครบกำหนดตั้งแต่ปลายปี 2559 จนถึงครึ่งแรกของปี 2561) นอกจากนี้ ตลาดเช่าซื้อยังได้รับผลบวกจากการส่งเสริมการขายของผู้ประกอบการในรถยนต์บางประเภทที่ลูกค้ามีกำลังซื้อสูง เช่น รถยนต์นำเข้า รถยนต์หรู การเปิดตัวรถยนต์รุ่นใหม่ การใช้กลยุทธ์ด้านราคาเพื่อกระตุ้นอุปสงค์ และการผ่อนคลายเงื่อนไขการกู้ยืมอย่างต่อเนื่องเพื่อเร่งระบายสต็อกรถยนต์คงค้างของผู้ประกอบการ Captive finance **ในปี 2561 ธุรกิจเช่าซื้อยังคงฟื้นตัวต่อเนื่องโดยขยายตัวที่** 7.0 %YoY โดยได้รับผลบวกจากภาวะเศรษฐกิจที่เติบโตดีประกอบกับผู้บริโภคบางส่วนยังคงเปลี่ยนมือรถยนต์ต่อเนื่อง ขณะที่ผู้ประกอบการ Captive finance ยังคงแข่งขันด้านราคาอย่างรุนแรงผ่านกลยุทธ์ต่างๆ เช่น การผ่อนในระยะเวลาที่นานกว่าปกติ (84 เดือน) การผ่อนแบบบอลลูนที่มีการจ่ายเงินก้อนสูงในงวดสุดท้าย การทำการตลาดระหว่างพันธมิตรที่เป็นดีลเลอร์รถยนต์และสถาบันการเงินโดยให้อัตราดอกเบี้ยที่ต่ำเป็นพิเศษ เป็นต้น อย่างไรก็ดี ธุรกิจเช่าซื้อได้รับผลกระทบทางลบจากปัจจัยสำคัญ คือ การบังคับใช้สัญญาเช่าซื้อฉบับใหม่ที่กระทบกับรายรับของธุรกิจจากดอกเบี้ยปรับที่ลดลง และต้นทุนด้านเอกสารที่เพิ่มสูงขึ้น
- **NPLs ของสินเชื่อเช่าซื้อยานยนต์ได้ปรับเพิ่มขึ้นต่อเนื่องสู่ระดับสูงสุดที่ 2.76% ในช่วงไตรมาส 3 ของปี 2558** (ภาพที่ 8) ภายหลังจากที่โครงการรถยนต์คันแรกได้ส่งผลให้ผู้กู้หลายรายที่ไม่มีความพร้อมทางการเงินยื่นกู้เงินกับสถาบันการเงินและไม่สามารถผ่อนชำระหนี้ได้จนครบตามสัญญาส่งผลให้สถาบันการเงินต้องยึดรถ อย่างไรก็ตาม สถาบันการเงินได้หันมาเร่งปรับโครงสร้างหนี้โดยผ่อนปรนระยะเวลาการชำระหนี้และลดอัตราดอกเบี้ยเพื่อช่วยเหลือลูกหนี้ไม่ให้กลายเป็น NPLs ทำให้ระดับNPLs ค่อยๆ ลดลงภายใต้สถานการณ์ที่ตลาดรถยนต์เริ่มฟื้นตัวก่อนที่จะลดลงต่อเนื่องมาอยู่ที่ 1.6% ในไตรมาส 4 ของปี 2560 และเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ระดับ 1.66% ในปี 2561

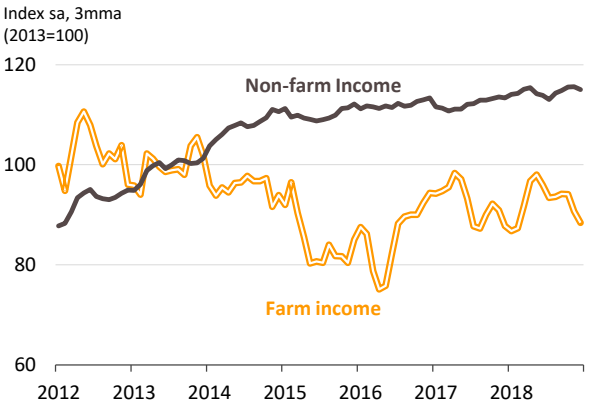
Figure 6: Car for Cash Loans



Source: Thai Hire-Purchase Association

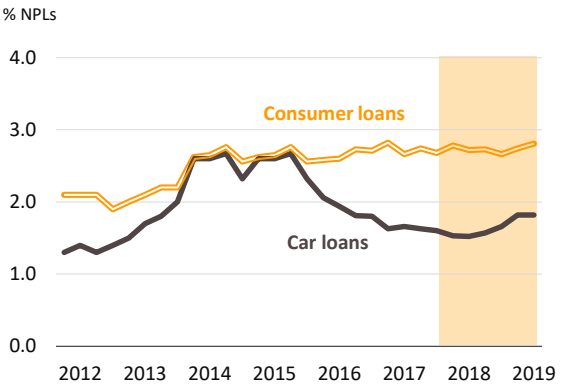
Note: The data have been revised from 2015 since the number of member companies increased from 40 to 44

Figure 7: Farm and Non-Farm Income



Source: BOT, compiled by Krungsri Research

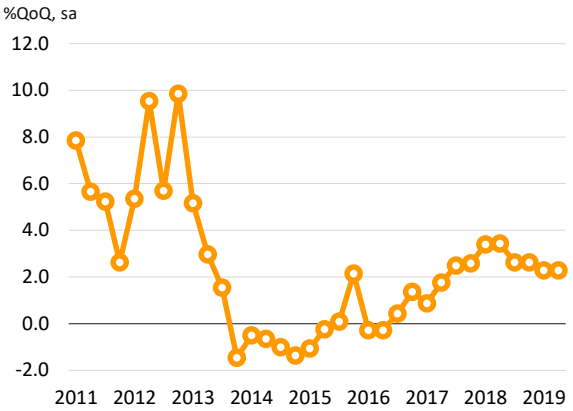
Figure 8: NPLs



Source: BOT

ในปี 2562 **ธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์ยังมีแนวโน้มขยายต่อเนื่อง สะท้อนจากสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ของธนาคารพาณิชย์ที่ยังคงเติบโตดี** (ภาพที่ 9) โดยได้รับปัจจัยสนับสนุนต่อเนื่องจากปี 2561 ทั้งการส่งเสริมการขายรถยนต์ของค่ายรถยนต์และการเปิดตัวรถยนต์รุ่นใหม่ แต่ตลาดรถยนต์มือสองเริ่มได้รับผลกระทบจากราคาที่ลดลงเนื่องจากมีอุปทานของรถยนต์เข้าสู่ตลาดมากขึ้นจากการเปลี่ยนมือรถยนต์คันใหม่ของผู้บริโภคภายใต้โครงการรถยนต์คันแรก ประกอบกับการทำการตลาดของผู้ประกอบการที่ทำให้ผู้บริโภคที่ไม่มีความพร้อมในการผ่อนชำระสามารถเข้าถึงสินเชื่อได้ง่ายขึ้นส่งผลให้มีรถยนต์ที่ถูกยึดจากการผิดนัดชำระหนี้เพิ่มขึ้น ด้วยเหตุนี้ NPLs **สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์จึงเร่งตัวขึ้นมาอยู่ที่ระดับ** 1.82% **ของสินเชื่อรวมในไตรมาส** 2 **ของปี** 2562 (ภาพที่ 8)

Figure 9: Auto Loans Made by Commercial Banks



Source: BOT, compiled by Krungsri Research
Note: Commercial bank hire purchase loans for autos and motorcycles

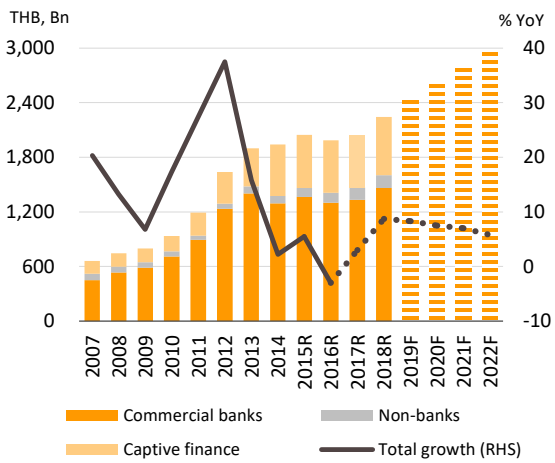
◢ *แนวโน้มอุตสาหกรรม*

ธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์มีแนวโน้มเติบโตชะลอลงในระยะข้างหน้าโดยเติบโตเฉลี่ยที่ระดับ 6.7-7.0% YoY **ในช่วงปี** 2563-2565 (ภาพที่ 10) แม้ว่าจะได้รับปัจจัยหนุนหลายประการ อาทิ ทิศทางดอกเบี้ยที่อยู่ในระดับต่ำ ประกอบกับแนวโน้มต้องการรถยนต์บางประเภทเพิ่มขึ้น เช่น รถยนต์นั่งเชิงพาณิชย์และรถบรรทุก ความต้องการรถยนต์มือสองที่เพิ่มขึ้น และแนวโน้มความต้องการรถยนต์ประหยัดพลังงานที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมอย่างรถไฟฟ้า รวมถึงการขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพผ่าน Digital platform คาดว่าจะสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์ได้ในอนาคต อย่างไรก็ดี ปัจจัยสนับสนุนชั่วคราวที่ผู้บริโภคภายใต้โครงการรถยนต์คันแรกทยอยเปลี่ยนรถยนต์รุ่นใหม่คาดว่าจะหมดไป ประกอบกับความเชื่อมั่นและกำลังซื้อของภาคครัวเรือน ปรับลดลงตามภาวะเศรษฐกิจที่คาดว่าจะเติบโตในระดับต่ำและครัวเรือนส่วนใหญ่ยังมีภาระหนี้มาก รวมถึงการกำกับดูแลการให้สินเชื่อรายย่อยที่เข้มงวดขึ้นจากภาครัฐที่คาดว่าจะกระทบกับการดำเนินธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์มากขึ้น ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ปัจจัยบวกที่มีผลต่ออุตสาหกรรม

- **ทิศทางของอัตราดอกเบี้ยในประเทศที่มีแนวโน้มลดลง**คาดว่าจะส่งผลบวกต่อการดำเนินงานของธุรกิจเช่าซื้อ เนื่องจากธุรกิจนี้มีรายได้จากดอกเบี้ยรับตลอดอายุสัญญา ดังนั้น ต้นทุนการกู้ยืมเงินถูกลงย่อมส่งผลให้ธุรกิจมีกำไรเพิ่มขึ้น
- **การเติบโตของตลาดรถยนต์ในบางกลุ่ม ได้แก่** (1) **ความต้องการรถยนต์เชิงพาณิชย์ที่คาดว่าจะขยายตัวจากความต้องการใช้ในการขนส่ง**สอดคล้องกับการเติบโตของธุรกิจโลจิสติกส์และโครงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ (2) **ตลาดรถยนต์มือสองคาดว่าจะได้รับผลกระทบจากนโยบายสินเชื่อรายย่อยที่จำกัดเมื่อเทียบกับรถยนต์ใหม่**ที่มักจัดโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นตลาดรวมถึงการให้สินเชื่อเกินราคารถยนต์ที่แท้จริง ซึ่งทำให้เกิดสินเชื่อเงินทอนได้ เนื่องจากการพิจารณาสินเชื่อรถยนต์มือสองมักอิงจากราคากลางในตลาดมากกว่า **นอกจากนี้ ตลาดรถยนต์มือสองยังได้รับปัจจัยหนุนจากราคารถยนต์มือสองที่ยังอยู่ในระดับต่ำ** (ภาพที่ 11) เนื่องจากผู้บริโภคได้เปลี่ยนมือรถยนต์มากขึ้นภายหลังสิ้นสุดกำหนดการถือครองรถยนต์ 5 ปี และการกระตุ้นตลาดรถยนต์ของผู้ประกอบการในช่วงที่ผ่านมา ส่งผลให้ผู้บริโภคที่ไม่มีความพร้อมซื้อรถยนต์ ถูกยึดรถเนื่องจากไม่สามารถผ่อนต่อไปได้ (3) **รถยนต์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมโดยเฉพาะรถยนต์ไฟฟ้าที่คาดว่าจะมีราคาถูกลงเนื่องจากรัฐบาลได้สนับสนุนให้มีการผลิตในประเทศมากขึ้น**โดยการให้สิทธิประโยชน์ของ BOI ในรถยนต์ไฟฟ้าทั้ง 3 ประเภทได้แก่ รถยนต์ไฮบริด

Figure 10: Total Auto Loans Outstanding

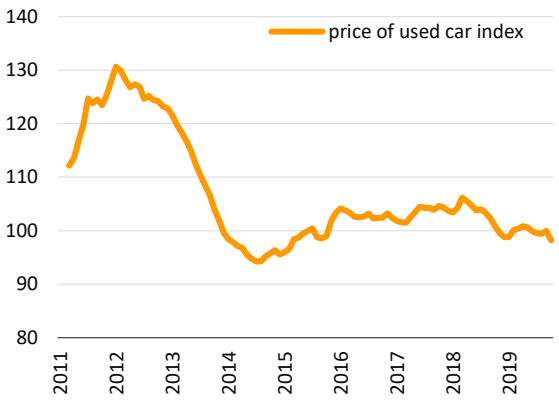


Source: THPA and Krungsri Research
Note: (1) The data have been revised from 2015 since the number of member companies increase from 40 to 44

(Hybrid Electronic Vehicle: HEV) รถยนต์ไฟฟ้าผสมแบบเสียบปลั๊ก (Plug-in Hybrid Electronic Vehicle: PHEV) รถยนต์ไฟฟ้าแบบแบตเตอรี่ (Battery Electronic Vehicle: BEV) รวมถึงส่งเสริมการสร้างสถานีอัดประจุไฟฟ้าสำหรับรถยนต์ไฟฟ้าซึ่งเป็นโครงสร้างพื้นฐานสำคัญที่จะรองรับความต้องการใช้รถยนต์ไฟฟ้าให้แพร่หลายมากขึ้นในอนาคต และการกำหนดอัตราภาษีสรรพสามิตสำหรับรถยนต์ไฟฟ้าในระดับต่ำ ซึ่งอาจจูงใจให้ผู้บริโภคต้องการเปลี่ยนรถยนต์ที่มีเทคโนโลยีดีขึ้นและประหยัดพลังงานมากขึ้นในอนาคต

- **การขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพจากการทำการตลาดผ่าน** Digital platform โดยผู้ประกอบการเช่าซื้อในกลุ่มสถาบันการเงินรายใหญ่ที่สามารถผสานจุดแข็งกับการมีฐานลูกค้าของธนาคารและการทำการตลาดกับเครือข่าย Dealer โดยการพัฒนาเทคโนโลยี Data analytics ในการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกเพื่อให้เข้าใจความต้องการที่แท้จริงจากการที่ลูกค้าเปรียบเทียบราคารถยนต์ ผ่าน Online marketplace ซึ่งแสดงถึงความสนใจซื้อรถยนต์ในอนาคต ทำให้สถาบันการเงินสามารถยื่นข้อเสนอสินเชื่อรถยนต์แก่ลูกค้าโดยให้ดอกเบี้ยตามความเสี่ยงของลูกค้าแต่ละรายจากข้อมูลการทำธุรกรรมการเงินและพฤติกรรมด้านอื่นจากข้อมูลทางเลือกใน Platform ที่เกี่ยวข้อง ทำให้สามารถนำเสนอสินเชื่อเช่าซื้อให้กับลูกค้าได้โดยไม่จำเป็นต้องรอให้ลูกค้ายื่นขอสินเชื่อก่อน

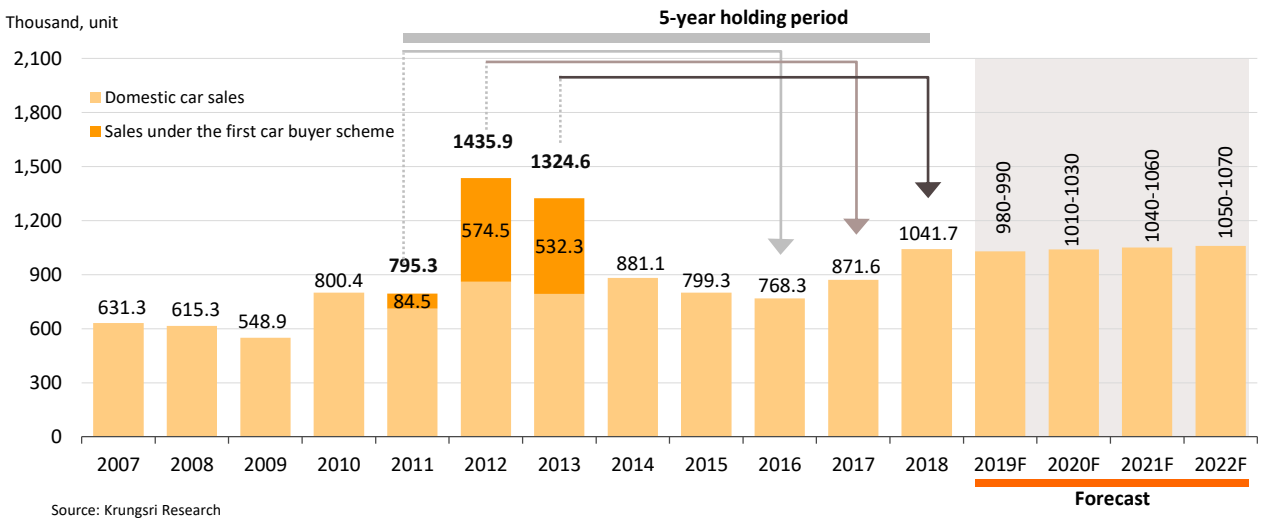
Figure 11 : Used Car Price Index



Source: BOT

ปัจจัยลบที่มีผลต่ออุตสาหกรรม

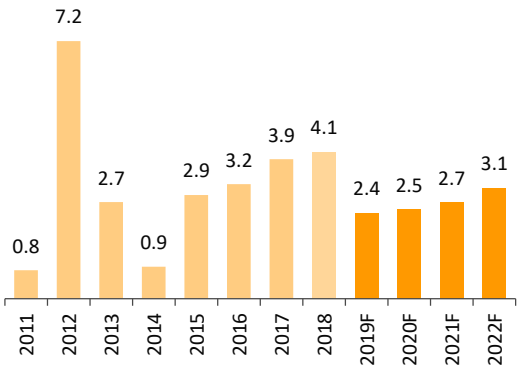
Figure 12: Domestic Car Sales under the First Car Buyer Scheme



Source: Krungsri Research

- **ความต้องการเปลี่ยนมือรถยนต์จากผู้ถือครองรถยนต์ในโครงการรถยนต์คันแรก[/4] คาดว่าจะทยอยลดลง**เนื่องจากผู้บริโภคเริ่มครบกำหนดที่ถือครองรถยนต์ 5 ปี ตั้งแต่ปี 2559-2561 โดยในปี 2561 ผู้บริโภคกลุ่มสุดท้ายที่ซื้อรถยนต์จากโครงการในปี 2556 ที่ครบกำหนดการถือครองมีจำนวนทั้งสิ้น 5.3 แสนคัน (ภาพที่ 12) หรือคิดเป็น 44.7% ของรถยนต์ภายใต้โครงการ และผู้บริโภคบางส่วนยังคงเปลี่ยนรถยนต์ต่อเนื่องมาถึงครึ่งแรกของปี 2562 ส่งผลให้ตลาดเติบโตดี อย่างไรก็ตาม คาดว่าผลจากปัจจัยดังกล่าวที่มีต่อธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์จะเริ่มลดลงและหมดผลไปในที่สุด
- **กำลังซื้อของครัวเรือนคาดว่าจะลดลงจากภาวะเศรษฐกิจที่มีแนวโน้มเติบโตในระดับต่ำประกอบกับครัวเรือนส่วนใหญ่มีภาระหนี้มาก** วิจัยกรุงศรีคาดว่าเศรษฐกิจไทยจะขยายตัวในระดับต่ำต่อเนื่อง โดยขยายตัวเฉลี่ยที่ 2.8 %YoY ในช่วงระหว่างปี 2563-2565 (ภาพที่ 13)

Figure 13: Real GDP (% YoY)



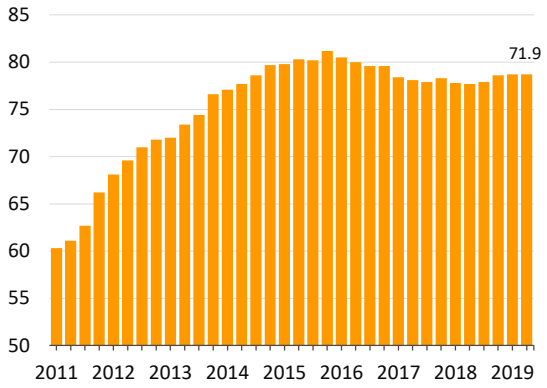
Source: Krungsri Research

/4 รถยนต์ภายใต้โครงการรถยนต์คันแรกมีระยะเวลาเข้าร่วมโครงการตั้งแต่วันที่ 16 กันยายน 2554 และสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2555 ทำให้คาดว่าผู้บริโภคกลุ่มแรกที่เริ่มซื้อรถยนต์ในปี 2554 จะครบกำหนดการถือครอง 5 ปี และสามารถขายและโอนกรรมสิทธิ์ได้ตั้งแต่ปลายปี 2559

นอกจากนี้ สัดส่วนของหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูงที่ 79.1% ของ GDP ณ ไตรมาส 3 ปี 2562 (ภาพที่ 14) เป็นข้อจำกัดสำคัญในการก่อหนี้ใหม่ของครัวเรือน โดยเฉพาะในการซื้อรถยนต์ซึ่งมีราคาสูงและเป็นสินค้าฟุ่มเฟือยที่ผู้บริโภคมีแนวโน้มตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของรายได้มากกว่าสินค้าจำเป็น

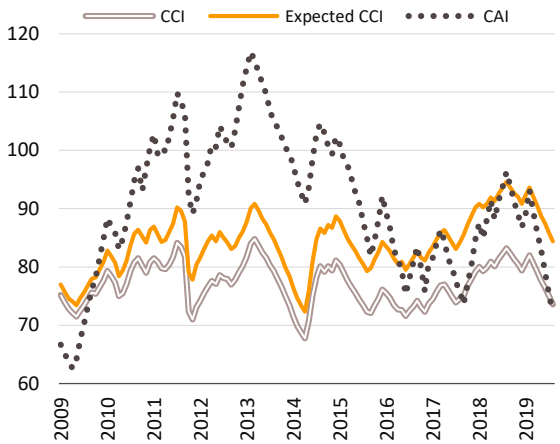
- **ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่มีแนวโน้มลดลงอาจส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์ใหม่ล่าช้าออกไป** จากข้อมูลดัชนีความเหมาะสมในการซื้อรถยนต์ใหม่ซึ่งเป็นเครื่องชี้การตัดสินใจเพื่อซื้อรถยนต์ใหม่ของผู้บริโภค พบว่าดัชนีดังกล่าวเปลี่ยนแปลงสอดคล้องกับดัชนีความเชื่อมั่นของผู้บริโภคมาโดยตลอด โดย ณ สิ้นไตรมาส 3 ปี 2562 ดัชนีความเชื่อมั่นของผู้บริโภคปรับลดลงต่อเนื่องจากความกังวลเกี่ยวกับความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจโลกและการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในประเทศที่ยังไม่ชัดเจน ในขณะเดียวกันดัชนีความเหมาะสมในการซื้อรถยนต์ใหม่ของผู้บริโภคได้ปรับลดลงมาอยู่ในระดับต่ำสุดในรอบ 10 ปี นับตั้งแต่ปี 2552 โดยครัวเรือนส่วนใหญ่ที่ตอบแบบสอบถามมีความเห็นว่าช่วงเวลาในปัจจุบันยังไม่ใช่เวลาที่เหมาะสมในการซื้อรถยนต์คันใหม่ (ภาพที่ 15)
- **การกำกับดูแลสินเชื่อเช่าซื้อยานยนต์ของภาครัฐที่เข้มงวดขึ้นส่งผลให้การทำธุรกิจเช่าซื้อมีข้อจำกัดมากขึ้น ดังนี้**
  - **การปรับเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อจำนำทะเบียนกับผู้ประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลที่อยู่ภายใต้กำกับของธปท. ให้ครอบคลุมสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นหลักประกันด้วย** ส่งผลให้ธุรกิจจำนำทะเบียนต้องขึ้นทะเบียนกับ ธปท. เพื่อให้บริการได้ในระดับประเทศโดยมีทุนจดทะเบียนไม่ต่ำกว่า 50 ล้านบาท และกำหนดให้คิดดอกเบี้ยไม่เกิน 28% ต่อปี
  - **การกำหนดแนวทางการให้สินเชื่ออย่างรับผิดชอบ** (Responsible lending) **ซึ่งสถาบันการเงินได้ลงนามในข้อตกลงร่วมกันเมื่อเดือนสิงหาคม 2562 ที่ผ่านมา โดยมีหลักการสำคัญ คือ การพิจารณาการให้สินเชื่อรายย่อยโดยพิจารณาปัจจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อให้ผู้กู้มีเงินเหลือเพียงพอต่อการดำรงชีพนอกเหนือจากหลักประกัน** อันได้แก่ รายได้ซึ่งพิจารณาจากสถานะทางการเงินและความสามารถในการชำระหนี้ (โดยเฉพาะกลุ่มเสี่ยง ได้แก่ ผู้มีรายได้น้อย และกลุ่มผู้เพิ่งเริ่มเข้าสู่ตลาดแรงงาน และกลุ่มผู้สูงอายุ) การให้สินเชื่อที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า และไม่เสนอขายผลิตภัณฑ์ที่ทำให้ลูกค้าเป็นหนี้มากเกินความจำเป็น ซึ่งแนวทางดังกล่าวควรแทรกอยู่ในกระบวนการให้สินเชื่อรายย่อยในทุกขั้นตอน เช่น การไม่เสนอขายผลิตภัณฑ์โดยไม่ดูความต้องการของลูกค้า การออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ให้ผ่อนน้อยในช่วงแรกและจ่ายก้อนใหญ่ในช่วงท้ายซึ่งเกินความสามารถในการชำระหนี้ของผู้กู้ (Balloon payment) การให้สินเชื่อจากมูลค่าหลักประกันเป็นหลักโดยไม่พิจารณาภาระหนี้และแหล่งรายได้ทั้งหมดของลูกค้าและเน้นอนุมัติไว เช่น รถแลกเงิน บ้านแลกเงิน เป็นต้น (ตารางที่ 1)

Figure 14 : Household debt to GDP (%)



Source: BOT

Figure 15 : Consumer Confident Index (CCI) and Car Affordable Index (CAI)



Source: UTCC

Table 1 : Responsible Lending Policy

	Do	Don't
1) Corporate culture	• Cultivate the responsible lending culture within organization over the long run	• Design the KPI of banks' staff based on loan targets
2) The Development of financial products	• Develop financial products that match customers needs and their ability to pay, especially for more vulnerable customers	• Design financial products with low debt payments at the beginning and larger debt payments at the end of loan
3) Sale of financial products	• Sale of financial products with condition made clear for customers	• Induce customers to become over-borrowing by offer some financial product without their request such as the cash card for credit card customers
4) Lending standard base on customers' ability to pay	• Give loans to customer base on their ability to pay and their affordability to pay	• Give loan to customers base on the value of collateral without considering their overall debt burden and total income
5) Fair lending condition	• Provide the fair lending condition for customers	• Set high penalty charges on borrowers such that they are not able to pay back their debt by its due date

Source: BOT and Krungsri Research

◢ มุมมองวิจัยกรุงศรี: **ธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์มีแนวโน้มเติบโตชะลอลงในช่วงปี 2563-2565 เฉลี่ย 6.6-7.0%YoY (ภาพที่ 10) แม้มีปัจจัยบวกจากการลดลงของอัตราดอกเบี้ย การเติบโตของความต้องการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์บางประเภท และการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่เพื่อขยายฐานลูกค้า แต่จากภาวะเศรษฐกิจที่คาดว่าจะเติบโตในระดับต่ำทำให้กำลังซื้อและความเชื่อมั่นของครัวเรือนลดลง ประกอบกับความต้องการเปลี่ยนรถยนต์ภายใต้โครงการรถยนต์คันแรกที่สิ้นสุดลง รวมถึงการเข้ามากำกับดูแลสินเชื่อรายย่อยของภาครัฐ ปัจจัยเหล่านี้สร้างแรงกดดันต่อผลกำไรผู้ประกอบการทำให้ตลาดสินเชื่อเช่าซื้อยานยนต์ขยายตัวชะลอลง โดยคาดว่าจะส่งผลต่อธุรกิจในด้านต่างๆ ดังนี้**

- **การแข่งขันจากผู้ประกอบการเช่าซื้อยานยนต์ที่เป็น Captive finance มีแนวโน้มรุนแรงขึ้น** เนื่องจากคาดว่ามาตรการกำกับดูแลสินเชื่อรายย่อยของภาครัฐจะส่งผลโดยตรงต่อผู้ประกอบการที่เป็นสถาบันการเงินมากกว่า Non-banks โดยเฉพาะค่ายรถยนต์ที่มี Captive finance ของตนเอง ซึ่งในอดีตมักอาศัย Captive finance เพื่อทำตลาดในรถยนต์บางรุ่น ผลของมาตรการภาครัฐจึงอาจทำให้ผู้ประกอบการกลุ่มนี้เปลี่ยนมาใช้นโยบายเชิงรุกเพื่อทำตลาดผ่าน Captive finance ของตนมากขึ้น เพื่อรักษาส่วนแบ่งตลาดในธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์ในอนาคต
- **การแข่งขันเพื่อทำตลาดกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูงเพื่อทดแทนกลุ่มลูกค้าที่มีความเสี่ยง (ผู้ที่เพิ่งเข้าสู่ตลาดแรงงาน ผู้มีรายได้น้อย และผู้สูงอายุ) ซึ่งเป็นกลุ่มที่ได้รับผลกระทบจากนโยบายสินเชื่อรายย่อยของ ธปท.** อย่างไรก็ตาม มาตรการดังกล่าวคาดว่าจะช่วยให้ธุรกิจเช่าซื้อมีคุณภาพของสินเชื่อที่ดีขึ้นในระยะยาว
- **การแข่งขันทำตลาดผ่าน Digital platform เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าจะมีความสำคัญมากขึ้นในอนาคต เนื่องจากผู้ประกอบจะสามารถเข้าใจและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายและมีศักยภาพมากขึ้นด้วยต้นทุนที่ถูกลง** โดยอาศัยการวิเคราะห์ผ่าน Data analytics จากข้อมูลทางเลือก (Alternative data) ทำให้สามารถวิเคราะห์ความเสี่ยงของลูกค้าและให้สินเชื่อแก่ผู้ที่มีความต้องการสินเชื่อก่อนที่ลูกค้าจะยื่นขอสินเชื่อ หากลูกค้ามีแนวโน้มสนใจเลือกซื้อรถยนต์ผ่านการเปรียบเทียบราคาใน e-Marketplace ที่เป็นพันธมิตรของธนาคาร ดังนั้น ในภาวะที่ตลาดมีแนวโน้มเติบโตชะลองผู้ประกอบการที่สามารถประยุกต์ใช้และลงทุนในเทคโนโลยีที่สนับสนุนการเติบโตของบริการบน Digital platform จะสามารถรักษาความสามารถในการแข่งขันและความเติบโตของธุรกิจได้ในอนาคต

วิจัยกรุงศรี

ดร.สมประวิณ มันประเสริฐ	**ผู้บริหารสายงานวิจัยและหัวหน้าทีมวิจัยเศรษฐกิจ**
พรพรรณ โภคย์สุพัสตร์	ผู้บริหารฝ่ายวิจัยเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม

ทีมวิจัยเศรษฐกิจ

สุจิต ชัยวิชญชาติ	ผู้บริหารทีมวิจัยเศรษฐกิจมหภาค
จุไรลักษณ์ พลศรี	เศรษฐกรอาวุโส (พยากรณ์ตัวเลขเศรษฐกิจ)
สร้อยสนธิ์ หล่อสุวรรณกุล	เศรษฐกรอาวุโส (สปป.ลาว, เวียดนาม, อินโดนีเซีย)
สถิตย์ แถลงสัตย์	เศรษฐกรอาวุโส (กัมพูชา, เมียนมา, ฟิลิปปินส์)
ลูกหิน วราโชติเศรษฐ์	เศรษฐกร
ธนาพร ศรีคล้าย	เศรษฐกร

ทีมวิจัยอุตสาหกรรม

ศรันต์ สุนันท์สถาพร	ผู้บริหารทีมวิจัยอุตสาหกรรม
ธเนศ มหัทธนาลัย	นักวิเคราะห์อาวุโส (Manufacturing, Steel)
ดร.ฉมาดนัย มากนวล	นักวิเคราะห์อาวุโส (Construction, S-Curve)
พูลสุข นิลกิจศรานนท์	นักวิเคราะห์อาวุโส (Healthcare, Modern Trade, ICT)
ปิยะนุช สถาพงศ์ภักดี	นักวิเคราะห์อาวุโส (Transportation & Logistics)
นรินทร์ ตันไพบูลย์	นักวิเคราะห์อาวุโส (Power Generation, Biofuel, Chemical & Plastic Products)
พุทธชาด ลุนคำ	นักวิเคราะห์ (Tourism Sectors, Industrial Estate, Construction Materials)
วรรณา ยงพิศาลภพ	นักวิเคราะห์ (Automobile, Electronics & Electrical Appliances, Food & Beverages)
พัชรา กลิ่นชวนชื่น	นักวิเคราะห์ (Real Estate)
ชัยวัช โชวเจริญสุข	นักวิเคราะห์ (Agricultural Products)

ทีมพัฒนางานวิจัย

ดร.พิมพ์นารา หิรัญกสิ	นักวิเคราะห์อาวุโส
ตลับลักขณ์ ธนดิษฐ์สุวรรณ	นักวิเคราะห์อาวุโส (Financial Sectors)
รชฎ เลียงจันทร์	นักวิเคราะห์ (Oil & Gas, Petrochemicals)
อาภากร นพรัตยาภรณ์	นักวิเคราะห์
ชุติภา คลังจตุรเวทย์	นักวิเคราะห์

ทีมบริหารระบบข้อมูลวิจัย

สุรัชนี สมประสงค์	เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป
ธมณ เสริญสุขสกุล	เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป
เชิดศักดิ์ ศรีชัยต้น	เจ้าหน้าที่ระบบข้อมูลวิจัย
วงศกร แก้วอุดทัง	เจ้าหน้าที่ระบบข้อมูลวิจัย

สนใจสมัครรับอีเมล์ได้ที่ ***krungsri.research@krungsri.com***

คำสงวนสิทธิ์

เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นจากแหล่งข้อมูลที่เปิดเผยต่อสาธารณชนที่น่าเชื่อถือ อย่างไรก็ตามวิจัยกรุงศรีมิอาจรับรองความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลดังกล่าวได้ ทั้งนี้ข้อคิดเห็นที่ปรากฏเป็นความคิดเห็นของวิจัยกรุงศรี ไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับ บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา และขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็น หรือประมาณการต่างๆ โดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า