



ฉบับส่งสื่อมวลชน

CURRENT ISSUE

ปีที่ 27 ฉบับที่ 3200

วันที่ 24 มีนาคม 2564

ธุรกิจนาไฟแนนซ์ปี 2564: โอกาสฟื้นตัวยังถูกจำกัด จากความเสี่ยงธุรกิจที่สูงในภาวะเศรษฐกิจไม่แน่นอน

▶ ประเด็นสำคัญ

- **ธุรกิจนาไฟแนนซ์ รั้งผลกระทบจากโควิด 19** ผู้ประกอบการต่างดำเนินนโยบายให้สินเชื่ออย่างระมัดระวัง ส่งผลให้ยอดคงค้างสินเชื่อชะลอตัวติดต่อกัน 2 ปีซ้อน (2562-2563) โดยผู้ประกอบการรายใหญ่ในเครือธนาคาร บางรายเริ่มถอนตัวจากตลาดและบางรายชะลอแผนการเข้าสู่ตลาด
- **ต้นทุนการดำเนินธุรกิจนาไฟแนนซ์ที่สูง** จากการให้สินเชื่อขนาดเล็กมากและมีผู้กู้รายย่อยที่ **หลากหลาย** เป็นปัจจัยหลักหนึ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการที่มีฐานทุนขนาดใหญ่ถอนตัวชั่วคราวเพื่อหาโมเดลธุรกิจใหม่ ขณะเดียวกัน การชะลอการให้สินเชื่อใหม่ยังเป็นอีกปัจจัยที่ทำให้อัตราส่วนหนี้เสียของธุรกิจเร่งตัวขึ้นในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา
- **แนวโน้มปี 2564 คาดว่ายังเป็นปีที่ยากต่อการฟื้นตัวของธุรกิจนาไฟแนนซ์** เนื่องจากโควิดรอบใหม่ ทำให้ผู้ประกอบการหลายรายชะลอแผนการกลับเข้าสู่ตลาด ขณะที่ผลการปล่อยสินเชื่อในช่วงที่ผ่านมา คุณภาพสินเชื่อของธุรกิจนาไฟแนนซ์ด้อยกว่าสินเชื่อจำนำทะเบียน ทำให้ผู้ประกอบการหลายรายที่มีใบอนุญาตประกอบธุรกิจทั้งสองประเภท ให้น้ำหนักกับการปล่อยสินเชื่อจำนำทะเบียนมากกว่า

สินเชื่อนาไฟแนนซ์ หรือสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ เกิดขึ้นในปี 2558 โดยธนาคารแห่งประเทศไทยให้ใบอนุญาตประกอบธุรกิจนาไฟแนนซ์ เพื่อส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบและเพิ่มโอกาสในการประกอบอาชีพ รวมถึงการพัฒนาคุณภาพชีวิตความเป็นอยู่โดยรวมของประชาชน และบรรเทาความเดือดร้อนของประชาชนอันเนื่องมาจากปัญหาหนี้ในระบบ โดยผู้กู้เป็นบุคคลธรรมดาที่อาจไม่มีรายได้ประจำ ไม่เคยเดินบัญชีกับธนาคาร และไม่มีหลักประกัน แต่เป็นผู้มีความสามารถในการชำระหนี้ กำหนดวงเงินสินเชื่อสูงสุดต่อรายไม่เกิน 1 แสนบาท และระยะเวลาชำระหนี้ขึ้นกับผู้ให้บริการกำหนดตามความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้ โดยในช่วง 4 ปีแรกของการดำเนินงาน บทบาทของนาไฟแนนซ์เพิ่มสูงขึ้นเป็นลำดับ ก่อนจะชะลอตัวตั้งแต่ปี 2562 หลังผู้ประกอบการรายใหญ่ยุติการ

Disclaimer

รายงานวิจัยนี้จัดทำโดยบริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ("KResearch") เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะหรือข้อมูลที่เชื่อในความน่าเชื่อถือที่ปรากฏขณะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในอนาคต ระยะเวลา ทั้งนี้ KResearch มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้อudit ประสงค์เพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำ หรือจูงใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้ถือเป็นทรัพย์สินของ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงข้อความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ทำซ้ำ ปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการในลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ในทางการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจาก KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

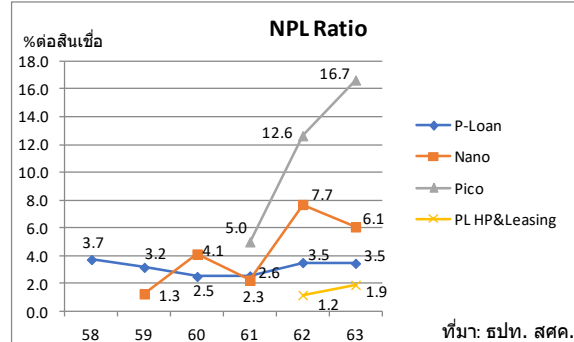
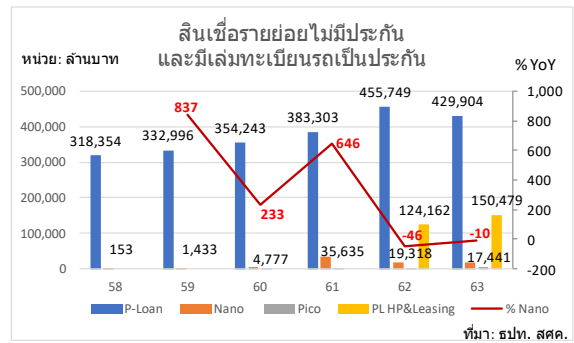
บริการทุกระดับประทับใจ

ให้สินเชื่อใหม่เนื่องจากต้นทุนการดำเนินงานที่สูงไม่คุ้มความเสี่ยง ประกอบกับผลกระทบจากปัญหาเศรษฐกิจถดถอยในสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด 19 ในปี 2563-2564 เป็นอีกปัจจัยที่ทำให้ความเสี่ยงของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพิ่มขึ้น

- **ลักษณะเฉพาะของกลุ่มลูกค้าสินเชื่อรายย่อยในไฟแนนซ์ เป็นข้อจำกัดในการขยายธุรกิจภาวะเศรษฐกิจขาดในปี 2563** เนื่องจากประเด็นด้านคุณสมบัติผู้กู้ที่ไม่มีเอกสารแสดงรายได้และไม่สามารถนำสินทรัพย์ที่มีมาใช้เป็นประกันได้ ในขณะที่การชะลอตัวของเศรษฐกิจกระจายตัวกว้างและลงลึกเป็นเวลานานจากสถานการณ์โควิด 19 ก่อผลกระทบต่อรายได้ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และเพิ่มความเปราะบางให้กับสถานะทางการเงินของลูกค้า ทำให้สินเชื่อรายย่อยมีความเสี่ยงสูงกว่าสินเชื่อประเภทอื่น

ในปี 2562-2563 ผู้ประกอบการรายย่อยในเครือธนาคารที่อยู่ในตลาดเดิม ระบุว่ารายได้ใหม่ และชะลอการกลับเข้าสู่ตลาด ขณะที่บางส่วนที่มีแผนเข้าตลาดในปี 2563 ได้เลื่อนออกไปอย่างไม่มีกำหนด

โดยมีสาเหตุหลักจากต้นทุนการดำเนินงานที่สูงจากการคัดกรองลูกค้าและการติดตามหนี้ เมื่อเทียบกับวงเงินสินเชื่อและรายได้ที่เกิดขึ้นในแต่ละรอบ ขณะเดียวกัน การชะลอการให้สินเชื่อใหม่ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา ทำให้ยอดคงค้างสินเชื่อรายย่อยที่ชะลอตัวลงติดต่อกันมาเหลือเพียงครึ่งหนึ่งเมื่อเทียบกับปี 2561 ส่วนทางกับอัตราส่วนหนี้เสียที่เร่งตัวขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ



- **แม้อัตราดอกเบี้ยสินเชื่อรายย่อยในไฟแนนซ์อยู่ในระดับสูงถึง 33% แต่มีผลิตภัณฑ์สินเชื่ออื่นที่ตอบโจทย์ความเสี่ยงและการสร้างรายได้ให้ผู้ให้บริการสินเชื่อได้มากกว่าในภาวะนี้** โดยการให้สินเชื่อรายย่อยในรูปแบบเดิมของผู้ให้บริการสินเชื่อ มักเน้นไปที่ลูกค้าเก่าที่เคยมีประวัติการชำระหนี้เดิม อย่างไรก็ตาม สินเชื่อรายย่อยที่มีหลักฐานแสดงรายได้และมีสินทรัพย์เป็นประกัน เป็นตัวเลือกที่ดีกว่าในเชิงเปรียบเทียบความเสี่ยงกับธุรกิจรายย่อยในภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวจากมุมมองของสถาบันการเงิน ดังเห็นได้จากอัตราส่วนหนี้เสียของสินเชื่อจำนำทะเบียนรถที่อยู่ในระดับค่อนข้างต่ำใกล้เคียงกับสินเชื่อเช่าซื้อรถในระบบธนาคารพาณิชย์ ซึ่งบางส่วนอาจเป็นผลในเชิงจิตวิทยาที่สร้างความตระหนักและรับผิดชอบภาระหนี้ที่เกิดขึ้น ทำให้ในปีนี้การแข่งขันของผู้ประกอบการในธุรกิจสินเชื่อรายย่อย ซึ่งถือใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยหลายประเภทและมีฐานผู้ถือหนี้เป็นสถาบัน

อัตราดอกเบี้ยสูงสุด (%ต่อปี) สำหรับสินเชื่อรายย่อยแต่ละประเภท	
บัตรเครดิต	16
สินเชื่อส่วนบุคคล	25
สินเชื่อจำนำทะเบียนรถ	24
นาโนไฟแนนซ์	33
พีโกไฟแนนซ์	36
พีโกพลัส 1-50,000 บ.	36
>5 หมื่น-1 แสน บ.	28

Disclaimers

รายงานวิจัยนี้จัดทำโดยบริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ("KResearch") เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะหรือข้อมูลที่เชื่อว่ามีความน่าเชื่อถือที่ปรากฏขณะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KResearch มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้รับผิดชอบใดๆ เพื่อชดเชยเสียหายใดๆ ให้แก่ลูกค้าหรือผู้เกี่ยวข้องในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบใดๆ ที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้ถือเป็นทรัพย์สินของ KResearch และหรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงข้อความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KResearch และหรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ทำซ้ำ ปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการในลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ทางการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจาก KResearch และหรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

การเงิน จะทยอยเข้าสู่ตลาดสินเชื่อจำนำทะเบียนรถในตลาดล่าง โดยเฉพาะสินเชื่อจำนำทะเบียนรถจักรยานยนต์ อันเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้ใกล้เคียงกับลูกค้าในธุรกิจนาโนไฟแนนซ์ แต่สามารถพิสูจน์หรือติดตามลักษณะพฤติกรรมจากการทำธุรกรรมทั่วไปได้

โดยในไตรมาส 2 ปีนี้ บริษัทร่วมทุนธนาคารเฉพาะกิจของรัฐเริ่มให้บริการสินเชื่อจำนำทะเบียนรถด้วยอัตราดอกเบี้ยไม่เกิน 18% ต่อปี ที่เน้นกลุ่มตลาดล่างจากเป้าหมายวงเงินสินเชื่อปีนี้ที่ 2 หมื่นล้านบาท และฐานลูกค้า 1 ล้าน

	นาโนไฟแนนซ์*	สินเชื่อจำนำทะเบียนรถ
คุณสมบัติผู้กู้	● บุคคลธรรมดา ที่อาจไม่มีหลักฐานแสดงรายได้ และไม่เคยเดินบัญชีกับธนาคาร แต่เป็นผู้มีความสามารถในการชำระหนี้	● บุคคลธรรมดา มีหลักฐานแสดงรายได้ และ/หรือ เคยเดินบัญชีกับธนาคาร
หลักประกัน	● ไม่ต้องมีหลักประกัน	● เอกสารแสดงการจดทะเบียนรถ ● ใช้ข้อมูลจากแหล่งข้อมูลกลางที่เชื่อถือได้ใน การตรวจสอบเครดิต เช่น บริษัทข้อมูลเครดิต
เงื่อนไขสินเชื่อ	● สามารถกู้ได้ไม่เกิน 100,000 บาท/ราย ● อายุสินเชื่อขึ้นกับผู้ประกอบการกำหนดตามความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า ● อัตราดอกเบี้ยไม่เกิน 33% ต่อปี	● วงเงินสินเชื่อขึ้นอยู่กับประเภทรถและอายุการใช้งานรถที่รับทะเบียนเป็นประกัน รวมถึงอัตราวงเงินสินเชื่อต่อมูลค่ารถ ● อัตราดอกเบี้ยไม่เกิน 24% ต่อปี

*สินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ (นาโนไฟแนนซ์) เป็นผลิตภัณฑ์สินเชื่อรายย่อยที่มีวัตถุประสงค์เพื่อนำไปใช้ในการประกอบอาชีพ แต่ในทางปฏิบัติยากที่จะระบุได้แน่ชัด เนื่องจากเป็นอาชีพอิสระ จึงครอบคลุมถึงสินเชื่อสำหรับบุคคลทั่วไปโดยไม่จำกัดเฉพาะเพื่อประกอบอาชีพ

ราย โดยอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าเพดานดอกเบี้ยวงเงินสินเชื่อส่วนบุคคลฯ และสินเชื่อจำนำทะเบียนรถทั่วไป ทำให้เป็นประเด็นที่ต้องติดตามว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายอาจไม่ใช่ผู้ที่เข้าถึงสินเชื่อในระบบมาก่อน แต่อาจกระตุ้นให้เกิดการฉ้อโกงในสินเชื่อและเป็นประโยชน์ต่อผู้กู้ในระบบเดิมมากกว่าที่จะมุ่งขยายบริการไปสู่กลุ่มลูกค้ารายย่อยใหม่

➢ ประเด็นด้านคุณสมบัติผู้กู้และหลักประกันที่มีนัยสำคัญต่อความเสี่ยงและต้นทุนดำเนินงานในระยะที่ผ่านมา ทำให้ผู้ให้บริการมีการปรับตัวในหลายมิติ เพื่อให้กระบวนการด้านเครดิตเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น ดังนี้

- นำเสนอสินเชื่อในช่องทางดิจิทัล: เพื่อเพิ่มการเข้าถึงกลุ่มลูกค้ารายย่อยที่มีศักยภาพ และลดต้นทุนในการบริหารจัดการ ดังเห็นได้จากผู้เล่นที่มีธนาคารหนุนหลัง ต่างพัฒนาแอปพลิเคชันสำหรับนำเสนอสินเชื่อในนาโนไฟแนนซ์โดยผู้กู้สามารถแสดงความจำนงขอรับสินเชื่อได้ผ่านช่องทางดิจิทัล
- ใช้ข้อมูลประกอบการพิจารณาสินเชื่อในลักษณะ Information based Lending: โดยร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจบนแพลตฟอร์มออนไลน์ในสาขาต่าง ๆ อาทิ อี-คอมเมิร์ซ คำว่าวัสดุก่อสร้าง โลจิสติกส์ และบริการรับส่งอาหาร ซึ่งมีฐานลูกค้าและลูกค้าจำนวนมาก เพื่อค้นหาลูกค้า รวมทั้งคัดกรองศักยภาพ และความมีวินัยในการชำระหนี้จากลักษณะพฤติกรรมในการทำธุรกรรมทั่วไป
- ปรับลดขนาดวงเงินสินเชื่อ: โดยบางแห่งเสนอสินเชื่อในกรอบวงเงิน 5,000-50,000 บาท ซึ่งต่ำกว่าเพดานวงเงินสูงสุดที่ธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนดไว้ที่ 100,000 บาท เพื่อช่วยกระจายและลดความเสี่ยงลง

Disclaimers

รายงานวิจัยนี้จัดทำโดยบริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ("KResearch") เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะหรือข้อมูลที่เชื่อว่ามีความน่าเชื่อถือที่ปรากฏขณะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KResearch มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้ออกแบบเพื่อใช้แทนคำแนะนำหรือข้อเท็จจริงในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้ถือเป็นทรัพย์สินของ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงชื่อความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ทำซ้ำ ปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการในลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ทางการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจาก KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

บริการทุกระดับประทับใจ

ลักษณะธุรกิจและขนาดธุรกิจของสินเชื่อส่วนบุคคลประเภทต่าง ๆ

	P-Loan	P-Loan: HP & Lease	Nano Finance	Pico Finance
กลุ่มเป้าหมาย	สินเชื่อส่วนบุคคล ภายใต้การกำกับ สำหรับ ผู้มีรายได้ประจำ หรือมีประวัติการเดินบัญชีในระบบ	สินเชื่อส่วนบุคคล ภายใต้การกำกับ สำหรับ ผู้มีรายได้ประจำ หรือมีประวัติการเดินบัญชีในระบบ	สินเชื่อบุคคล เช่น ผู้ประกอบธุรกิจใหม่ที่อาจไม่มีรายได้ประจำ ไม่มีหลักฐานแสดงรายได้ ไม่เคยเดินบัญชีกับธนาคาร	สินเชื่อบุคคลระดับจังหวัด ซึ่งผู้ให้บริการอยู่ในพื้นที่จังหวัดเดียวกับผู้ขอสินเชื่อตามทะเบียนบ้านหรือถิ่นที่อยู่
วงเงินสินเชื่อ	ไม่เกิน 1.5-5.0 เท่าของรายได้	ไม่จำกัด ขึ้นกับหลักประกัน	ไม่เกิน 1 แสนบาท	Pico- ไม่เกิน 50,000 Pico Plus-ไม่เกิน 1 แสนบาท
หลักประกัน	ไม่มี	เล่มทะเบียนรถ	ไม่มี	Pico – ไม่มี Pico Plus – เล่มทะเบียนรถ
จำนวนผู้ประกอบการ	70 ราย	57 ราย	45 ราย	Pico 807 ราย Pico Plus 110 ราย
สินเชื่อคงค้าง ณ 31 ธ.ค. 2563	429,904 ล้านบาท	150,479 ล้านบาท	17,441 ล้านบาท	3,879 ล้านบาท
หน่วยงานกำกับ	ธปท.	ธปท.	ธปท.	กระทรวงการคลัง

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย และสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง ณ 24 มีนาคม 2564

Disclaimers

รายงานวิจัยนี้จัดทำโดยบริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ("KResearch") เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะหรือข้อมูลที่เชื่อว่ามีคุณภาพที่น่าเชื่อถือที่ปรากฏขณะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KResearch มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำ หรือจูงใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้เป็นทรัพย์สินของ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงข้อความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ทำซ้ำ ปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการในลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ในทางการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจาก KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

บริการทุกระดับประทับใจ