

NPLท่วมธุรกิจบริหารหนี้คิกคัก เปิดทาง'หน้าใหม่'ร่วมสมรภูมิ

หนี้เสียท่วมกว่า 5 แสนล้านบาท หนุนธุรกิจทวงหนี้-บริหารหนี้คิกคัก ดึงดูดผู้เล่นหน้าใหม่ร่วมวง "RS" ร่วมทุน "เชกฐ์เอเซีย" ซิงค์ "BAM-JMT-CHAYO" จัดทัพตั้งบริษัทร่วมทุนใหม่ขยายพอร์ตรับซื้อหนี้เสีย หลังแนวโน้มหนี้เสียเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง "บรรยง" จับแบงก์ตั้งบริษัทร่วมทุนเปิดโมเดลใหม่รับบริหารหนี้ ซิววิกฤตโควิดทำให้ธุรกิจ AMC ต้องแบกหนี้หนักขึ้น

NPL

ผู้สื่อข่าว "ประชาชาติธุรกิจ" รายงานว่า จากสถานการณ์วิกฤตเศรษฐกิจจากผลกระทบของการระบาดของโรคโควิด-19 ส่งผลให้ปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (เอ็นพีแอล) เพิ่มขึ้น หลาย ๆ ธุรกิจประสบปัญหา แต่ในส่วนของธุรกิจรับซื้อหนี้เสีย รวมถึงติดตามและบริหารหนี้ถือเป็นธุรกิจที่ได้รับอานิสงส์จากสถานการณ์ดังกล่าว เพราะถือเป็นหนึ่งในเครื่องมือกลไกช่วยแก้ปัญหาให้กับทุกฝ่าย

หนี้เสียท่วม 5 แสนล้าน

นายสุทธิรักษ์ ตรีชราภรณ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.เจ เอ็ม ที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิส เซส (JMT) เปิดเผย "ประชาชาติธุรกิจ" ว่า ในช่วงที่เกิดวิกฤตโควิด-19 หรือเศรษฐกิจมีความเสี่ยง ต้องยอมรับว่า ธุรกิจบริหารหนี้ (AMC) จะมีผลประกอบการและอัตราการเติบโตที่ดี ทำให้มีผู้เล่นหน้าใหม่ หรืออยู่ในธุรกิจอื่นสนใจเข้ามาลงทุน เพื่อกระจายความเสี่ยง จึงเห็นการเคลื่อนไหวในตลาดมากในช่วงนี้

ขณะเดียวกันด้วยตัวเลขหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (เอ็นพีแอล) คงค้างทั้งระบบ ณ สิ้นปี 2563 มีอยู่ราว 5 แสนล้านบาท และแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยบริษัท AMC หลัก ๆ ที่มีอยู่ในตลาดก็ไม่สามารถซื้อหนี้ได้ทั้งหมด ดังนั้นในแง่การแข่งขันจึงไม่น่าหวงมากนัก อย่างไรก็ตามเนื่องจากปีนี้มาตรการช่วยเหลือค่อนข้างดี อาจจะไม่เห็นเอ็นพีแอลไหลเยอะ น่าจะทรงตัวอยู่ในระดับ 5 แสนล้านบาทไปจนถึงกลางปี

นายสุทธิรักษ์กล่าวว่า ปี 2564 บริษัทตั้งงบประมาณรับซื้อหนี้มาบริหารอยู่ที่ 6,000 ล้านบาท ขณะนี้อยู่ระหว่างประมูลหนี้หลายราย อย่างไรก็ตามสามารถขออนุมัติบอร์ดบริษัทเพิ่มงบประมาณในการรับซื้อหนี้เป็น 1 หมื่นล้านบาทได้

BAM จับแบงก์ตั้ง บ.ร่วมทุน

นายบรรยง วิเศษมงคลชัย ประธานคณะกรรมการบริหาร บริษัทบริหารสินทรัพย์กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) หรือ BAM กล่าวกับ "ประชาชาติธุรกิจ" ว่า ตลาดรับจ้างบริหารหนี้ปีนี้ยังมีโอกาสทำกำไรได้ เนื่องจากช่วงนี้แบงก์ขายหนี้

ออกมาค่อนข้างมาก เพราะคาดกันว่าแนวโน้มหนี้เสียจะเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามภาพรวมแนวโน้มหนี้เสียในระบบปีนี้อาจจะยังไม่ได้เพิ่มขึ้นมาก เนื่องจากแบงก์ชาติมีต่ออายุมาตรการพักชำระหนี้ ออกไปอีก หลังผลกระทบจากโควิดระลอกใหม่

สำหรับกลยุทธ์ BAM ปีนี้ หากเป็นสินทรัพย์รอการขาย (NPA) บริษัทจะเร่งระบายของในพอร์ต เพื่อเตรียมรับของใหม่เข้ามา โดยเฉพาะที่ดินเปล่าที่ปีนี้มีแนวโน้มขายได้ง่ายขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์หันมาเน้นพัฒนาที่อยู่อาศัยแนวราบ ขณะที่ภาวะดอกเบี้ยต่ำมาก ทำให้มีนักลงทุนเข้ามาซื้อที่ดินเพื่อลงทุนกันมากขึ้น ส่วนหนี้เอ็นพีแอลก็จะคัดลูกหนี้ใหญ่สัก 100 ราย ที่มูลหนี้มีตั้งแต่ระดับพันล้านบาทลงมาถึงร้อยล้านบาท เพื่อดูว่ารายไหนจะแก้หนี้ได้ช่วยทำให้บริษัทเก็บเงินสดได้มากขึ้น

"นอกจากนี้ BAM ยังอยู่ระหว่างการเจรจากับแบงก์แห่งหนึ่ง เพื่อร่วมทุนตั้งบริษัทบริหารหนี้ให้กับแบงก์ดังกล่าว ถ้าบริหารแล้วมีกำไร แบงก์ก็จะได้แชร์กำไรด้วย"

ต้องทุนหนา-เก็บหนี้ไว้นาน

นายบรรยงกล่าวว่า ธุรกิจการบริหารหนี้ปีนี้อาจจะไม่ถ่วงนัก เพราะเมื่อซื้อหนี้มาแล้ว การเจรจากับลูกหนี้เพื่อปรับโครงสร้างจะค่อนข้างยาก เนื่องจากลูกหนี้ขาดรายได้ จึงไม่ค่อยมีกำลังผ่อนชำระ ทั้งลูกหนี้ธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจด้านการท่องเที่ยว ไปจนถึงรายย่อย ต้องระมัดระวังการซื้อหนี้เข้าพอร์ต เพราะหากซื้อเก็บไว้นานจะมีภาระดอกเบี้ยสูง ต้องแบกดอกเบี้ยเพื่อรอเวลาเศรษฐกิจฟื้นเพื่อให้ลูกหนี้มีกำลัง

เปิดโอกาสผู้เล่นใหม่เข้าตลาด

นายสุสันต์ ยศะสินธุ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.ช.อ.ย. กรุ๊ป (CHAYO) เปิดเผย "ประชาชาติธุรกิจ" ว่า ปัจจุบันในตลาดรับซื้อและบริหารจัดการหนี้ และติดตาม

ประชาชาติ ธุรกิจ

Prachachat Turakij
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,350

Section: First Section/หน้าแรก

วันที่: พุธที่ 28 - อาทิตย์ 31 มกราคม 2564

ปีที่: 43

ฉบับที่: 5327

หน้า: 1 (ซ้าย), 9

Col.Inch: 88.20

Ad Value: 119,070

PRValue (x3): 357,210

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: NPLท่วมธุรกิจบริหารหนี้คึกคัก เปิดทาง'หน้าใหม่'ร่วมสมรภูมิ

ทวงถามหนี้ มีอยู่ทั้งสิ้นราว 60 บริษัท แต่ที่แอ็กทีฟมีประมาณ 10 บริษัท ขณะที่ปัจจุบันมีธุรกิจนอกวงการให้ความสนใจเข้ามาร่วมทุนกับกิจการ AMC มากขึ้น ซึ่งทำให้ผู้เล่นในตลาดมีฐานเงินทุนเพื่อรับมือหนี้เสียเพิ่มขึ้น

เนื่องจากมองเห็นศักยภาพและโอกาสการเติบโต เพราะเอ็นพีแอลในตลาดค่อนข้างใหญ่และเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ซึ่งหากมีผู้เล่นใหม่เข้ามาในตลาดเพิ่ม 1-2 ราย ก็ยังไม่สามารถซื้อเอ็นพีแอลได้ทั้งหมด เนื่องจากแต่ละปีสถาบันการเงินจะทยอยหนี้เสียออกจากพอร์ตประมาณ 40-50% และที่เหลือจะบริหารเอง

CHAYO ตั้งบริษัทร่วมทุนใหม่

นายสุสันต์กล่าวว่า ในส่วนของชโยกรุ๊ปก็มีแผนจัดตั้งบริษัท ชโย เจวี จำกัด โดยจะมีพันธมิตรเข้ามาร่วมทุนเพื่อรองรับการขยายธุรกิจรับซื้อหนี้ได้มากขึ้น เนื่องจากปัจจุบันบริษัทมีข้อจำกัดในเรื่องของเงินทุนที่อยู่ 1.7-2 เท่าของเงินทุน หากต้องการขยายงานผู้ถือหุ้นต้องใส่เงินเพิ่มทุน ซึ่งจะมีผลต่อหุ้นที่จะ dilute ดังนั้นจึงมีแนวคิดตั้งบริษัทใหม่ ซึ่งขณะนี้รอ ธป.อนุมัติใบอนุญาตประกอบธุรกิจ คาดว่าภายในเดือน ก.พ.น่าจะชัดเจน ขณะเดียวกันก็ได้ทยอยคุยกับพันธมิตรธุรกิจที่จะเข้ามาร่วมทุน ซึ่งนอกจากจะมีเงินทุนแล้วจะต้องมีความเชี่ยวชาญเพื่อต่อยอดธุรกิจได้ คาดว่าในไตรมาส 2 ปีนี้จะสามารถเริ่มดำเนินธุรกิจได้

ขณะที่ปริมาณธุรกรรมการติดตามทวงถามหนี้ก็มีอัตราการเพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน ในแง่ของจำนวนลูกหนี้ แต่วงเงินอาจลดลงหรือทวงตัว เนื่องจาก

สถาบันการเงินมีนโยบายคุมเข้มการปล่อยสินเชื่อลดความเสี่ยง จึงปล่อยสินเชื่อวงเงินน้อยลงเฉลี่ย 2 หมื่นบาทต่อราย จากเดิม 3 หมื่นบาทต่อราย โดยทุก 3 เดือน บริษัทจะได้รับธุรกรรมให้ติดตามหนี้จากธนาคารประมาณ 1 แสนราย วงเงินราว 5,000 ล้านบาท

นายสุสันต์กล่าวว่า สัดส่วนรายได้ของบริษัทจะแบ่งเป็น การรับซื้อหนี้มาบริหารประมาณ 80% เร่งรัดติดตามหนี้ 18% และปล่อยสินเชื่อออนไลน์ราว 1% อย่างไรก็ดี คาดว่าในปี 2564 สัดส่วนเร่งรัดติดตามหนี้จะลดลงเหลือ 11-12% เนื่องจากมาตรการพักหนี้-ปรับโครงสร้างหนี้ของ ธปท. ทำให้การติดตามหนี้ลดลง และการรับหนี้เสียจะเพิ่มขึ้นเป็น 88%

“ปัจจุบันหนี้เสียคงค้างในระบบประมาณ 5 แสนล้านบาท เป็นหนี้ไม่มีหลักประกันราว 1 แสนล้านบาท หากดูสัดส่วนการติดตามหนี้จะพบว่ากรณีนี้ค้างชำระไม่เกิน 90 วัน อัตราการติดตามได้จะสูงราว 30% แต่หลังจาก 91-180 วัน จะเก็บได้ 10% และค้างตั้งแต่ 1-2 ปีขึ้นไป อัตราเก็บได้เหลือแค่ 1% ยิ่งนานยิ่งเก็บยาก ทำให้เราต้องประเมินว่าซื้อหนี้มาจะเก็บได้กี่เปอร์เซ็นต์ และต้องใส่เงินทุนลงไปเท่าไร แต่ส่วนใหญ่จะซื้อส่วนลด 50% ของราคา”

RS รุกธุรกิจ “ทวงหนี้”

นายสุรัชย์ เชษฐโชติศักดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) หรือ RS เปิดเผยว่า จากที่ล่าสุดบริษัทได้เข้าไปซื้อหุ้นเพิ่มทุนในบริษัทเชจิวเอเซีย (Chase) จำนวน 35% มูลค่า 920 ล้านบาท ซึ่งดำเนินธุรกิจทวงถามหนี้ บริหารสินทรัพย์ และ

รับโอนสินทรัพย์ด้วยคุณภาพจากสถาบันการเงินและไม่ใช่สถาบันการเงิน รวมถึงให้บริการสินเชื่อบุคคลภายใต้กำกับดูแลของ ธปท. เหตุผลที่เข้าไปลงทุนเนื่องจากบริษัทมองศักยภาพการเติบโตและโอกาสทางธุรกิจบริหารหนี้และธุรกิจอื่น ๆ ที่จะมาเชื่อมโยงกับอีโคซิสเต็มของอาร์เอสได้เป็นอย่างดี โดยเฉพาะเอามาสนับสนุนเงินผ่อนให้กับการขายสินค้าอีคอมเมิร์ซของอาร์เอส

ขณะที่ภาพรวมหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPLs) มีอัตราเติบโตต่อเนื่องทุกปีในช่วง 7 ปีที่ผ่านมาเติบโตขึ้นกว่า 9% ต่อปี ดังนั้นซัพพลายของธุรกิจหรือหนี้เสียน่าจะมีความโน้มเพิ่มขึ้นในอนาคต จึงเป็นโอกาสที่ดีของธุรกิจรับจ้างทวงหนี้และบริหารหนี้เสียจะมีกำไร ประกอบกับต้นทุนทางการเงินที่ถูกจากอัตราดอกเบี้ยต่ำ ทำให้การเข้าถึงแหล่งเงินทุนมีต้นทุนน้อยลง

โดยปีที่ผ่านมากลุ่มบริษัทเชจิวเอเซียมีรายได้รวม 709 ล้านบาท กำไรสุทธิ 180 ล้านบาท การร่วมมือกับอาร์เอสจะทำให้บริษัทมีโอกาสเติบโตก้าวกระโดด เพราะเป็นธุรกิจเงินต่อเงิน ซึ่งมีเม็ดเงินก้อนแรกก็หนุนให้บริษัทเชจิวเอเซียเติบโตได้ทันที ขณะเดียวกันทำให้เครดิตการกู้ยืมเงินจากแบงก์ดีขึ้นด้วย

สำหรับแผนงานต่อจากนี้ บริษัทจะส่งทีมเข้าไปนั่งในบอร์ดและบริหารในบริษัทเชจิวเอเซีย และในระยะกลางคาดว่าจะผลักดันเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.) ภายในปลายปี 2565 หรือต้นปี 2566