



บทที่ 5

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

จากการสำรวจความคิดเห็นด้วยการสัมภาษณ์ผู้บริหารหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยใช้การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบไม่เป็นระบบ (Nonprobability Sampling) อาศัยการเลือกตามวิจรรณญาณของผู้ทำการวิจัย (Judgement Sampling) จากคุณสมบัติเฉพาะของกลุ่มตัวอย่าง ได้จำนวนทั้งสิ้น 12 ท่าน ทั้งนี้สามารถจำแนกกลุ่มตัวอย่างออกตามบทบาทที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกรรมซื้อขายในระบบตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย ได้ดังนี้ คือ (1)กลุ่มนักวิชาการ/ผู้ทรงคุณวุฒิที่มีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้อง (2)กลุ่มผู้บริหารบริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย (3)กลุ่มผู้บริหารสถาบันการเงิน ซึ่งมีทั้งที่เคยและยังไม่เคยทำธุรกรรมในระบบตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

5.1 ผลการสำรวจความคิดเห็นของนักวิชาการ

5.1.1 คุณพัลลภ กฤตยานวัช : ผู้อำนวยการศูนย์วิชาการ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ให้ความเห็นว่า ปัญหาและอุปสรรคที่ทำให้การซื้อขายสินเชื่อที่อยู่อาศัยในระบบตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีปริมาณน้อยเนื่องจากเหตุผลดังนี้

ตารางที่ 12 : แสดงความคิดเห็นของคุณ พัลลภ กฤตยานวัช

เรื่อง	รายละเอียดเนื้อหา
1. สภาพคล่องล้ม	ในปัจจุบันสถาบันการเงินต่าง ๆ ที่เป็นผู้ขายมีเงินฝากมาก ในขณะที่การปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยน้อย จึงไม่มีความจำเป็นในการจะขายกองสินทรัพย์ออกไปเพื่อให้เกิดสภาพคล่อง และผลตอบแทนที่จะได้รับต่าง ๆ จากการขายก็ยังไม่ชัดเจน
2. การแก้ปัญหาภายในองค์กรของผู้ชาย	ตั้งแต่ปี พ.ศ.2540-2541 สถาบันการเงินของไทยได้ประสบปัญหาการขาดเสถียรภาพและความมั่นคง ประสบปัญหาผลประกอบการตกต่ำ โดยเฉพาะมีหนี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) จำนวนมหาศาล ดังนั้น จึงต่างก็เริ่มแก้ปัญหาเฉพาะหน้าที่เป็นความเป็นความตายขององค์กร เช่น การแสวงหาการเพิ่มทุน การติดตามและปรับโครงสร้างหนี้ เป็นต้น มากกว่าที่จะคิดขายสินทรัพย์เงินกู้ที่อยู่อาศัย หรือการแปลงสินทรัพย์เป็นหลักทรัพย์ ซึ่งมีกระบวนการที่ซับซ้อนเสียเวลานาน และผู้ขายจะต้องทำหน้าที่ในการเป็นตัวแทนเรียกเก็บหนี้ให้กับผู้ซื้อต่อไป

ตารางที่ 12 : แสดงความคิดเห็นของคุณ พัลลภ กฤตยานวัช (ต่อ)

เรื่อง	รายละเอียดเนื้อหา
3. กลัวสัดส่วน NPL สูงขึ้น เนื่องจากรูปแบบการรับซื้อของ SMC	เป็นที่น่าสังเกตว่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยในระบบสถาบันการเงินของไทย มีสัดส่วนหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (Non-performing loan) ในระดับที่ค่อนข้างสูงมาก จึงทำให้สถาบันการเงินน้อยรายที่ประสงค์จะขายสินเชื่อที่อยู่อาศัย ส่วนมากลังเลที่จะขายเนื่องจากปัจจุบัน SMC ยังไม่มีรูปแบบการซื้อขายแบบคุณคุณภาพที่ชัดเจน โดยเฉพาะวิธีการซื้อสำหรับ NPL เนื่องจากสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่จะขายในตลาดรอง ๆ โดยทั่วไปจะต้องมีคุณภาพดี ไม่มีปัญหาการผิดนัดชำระหนี้ ทั้งนี้ เพราะสินทรัพย์นี้จะนำไปหมุนตราสารหนี้เพื่อขายในตลาดทุนต่อไปและความมั่นใจของผู้ลงทุนในตราสารจะขึ้นกับความเชื่อมั่นในรายได้ที่จะได้รับจากเงินกู้โดยสม่ำเสมอตามกำหนดเวลาโดยเฉพาะเรื่องมาตรฐานการกำหนดราคา สถาบันการเงินเหล่านี้จึงเกรงว่าจะทำให้สัดส่วนหนี้มีปัญหาเพิ่มสูงขึ้น ประกอบกับเรื่องความไม่ชัดเจนของผลประโยชน์ที่จะได้รับการขาย
4. ความพร้อมด้านบุคลากรและเทคโนโลยี	ธุรกรรมตลาดรอง ๆ เป็นนวัตกรรมใหม่สำหรับประเทศไทย การดำเนินงานซื้อขายมีความซับซ้อนสูง และมีรายละเอียดปฏิบัติมาทั้งเกี่ยวกับเงื่อนไขการซื้อขาย กรรมวิธีการโอนสินทรัพย์ การติดต่อแจ้งการซื้อขายกับผู้กู้ การจัดเก็บเอกสารและการออกรายงานต่าง ๆ ของสถาบันผู้ขายที่ทำหน้าที่จัดเก็บเงินงวดและส่งต่อให้กับผู้ซื้อ ซึ่งสิ่งเหล่านี้ต้องอาศัยเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทันสมัย ต้องใช้เวลานานในการทำความเข้าใจร่วมกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย
5. ความไม่ชัดเจนการดำรงเงินกองทุนต่อสินทรัพย์เสี่ยง	การที่สถาบันการเงินผู้ขายเงินกู้ที่อยู่อาศัยออกไป สามารถตัดสินทรัพย์นั้นออกจากบัญชีงบดุลได้นับเป็นสิ่งจูงใจอย่างหนึ่งแก่ผู้ขาย เพราะจะช่วยให้มีความจำเป็นในการดำรงเงินกองทุนลดลง ในปัจจุบันธนาคารแห่งประเทศไทยยังไม่กำหนดหลักเกณฑ์ที่ชัดเจนว่า การขายด้วยเงื่อนไขใดบ้างที่เข้าข่ายเป็นการขายขาด (true sale) เช่น หากผู้ขายรับประกันการชำระหนี้ในเงินกู้ที่ขายไปบางส่วน เช่น ร้อยละ 10 จะเข้าข่ายเป็นการขายขาดหรือไม่ หรือหากผู้ขายจัดตั้งนิติบุคคลเฉพาะกิจและเป็นผู้ถือหุ้นทั้งหมด จะสามารถตัดสินทรัพย์ออกจากบัญชีได้หรือไม่ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม คาดว่าประเด็นเหล่านี้ซึ่งเกี่ยวข้องกับนโยบายบัญชีทางธนาคารแห่งประเทศไทยจะกำหนดหลักเกณฑ์ที่ชัดเจนต่อไป

ความคิดเห็นอื่น ๆ : คือเรื่องความไม่สอดคล้องของอัตราดอกเบี้ยลอยตัวของเงินกู้ที่อยู่อาศัยกับอัตราดอกเบี้ยคงที่ของพันธบัตร : โดยทั่วไปเงินกู้ที่อยู่อาศัยของไทยมีอัตราดอกเบี้ย

ลอยตัว แต่พันธบัตรที่จะออกเพื่อการระดมทุนมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ และในระบบการเงินของไทย ยังไม่มีกลไกที่สามารถป้องกันความเสี่ยง เกี่ยวกับความไม่สอดคล้องของอัตราดอกเบี้ยนี้ ด้วยธุรกรรมสวอปได้ เนื่องจากยังไม่มีคู่สัญญาที่จะเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยคงที่ให้เป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว รวมทั้งยังขาดอัตราดอกเบี้ยอ้างอิง (Benchmark Rate) เพื่อใช้เป็นฐานอ้างอิงสำหรับการป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย ดังนั้นหากธนาคารแห่งประเทศไทยหรือหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องสามารถพัฒนากลไกป้องกันความเสี่ยงนี้ได้ หรือเปิดโอกาสให้ SMC ออกพันธบัตรประเภทใหม่ ในลักษณะ Amortizing Bond โดยมีอัตราดอกเบี้ยลอยตัว และจ่ายเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยทุกเดือน ก็จะช่วยเกื้อหนุนในการทำธุรกรรมตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SMC เป็นไปได้ง่ายขึ้น

5.1.2 **ดร.เชิดชัย ชันธนะภา** : รองผู้อำนวยการสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง ให้ความคิดเห็นว่าปัญหาและอุปสรรคของการทำธุรกรรมซื้อขายในระบบตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยน่าจะอยู่ที่ผู้ขายเป็นสำคัญ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ตารางที่ 13 : แสดงความคิดเห็นของ ดร.เชิดชัย ชันธนะภา

เรื่อง	รายละเอียดเนื้อหา
1. ความพร้อมของหน่วยงาน	ปัจจุบันคิด SMC มีความพร้อมอยู่แล้วในการที่จะทำธุรกรรมรับซื้อสินเชื่อที่อยู่อาศัยแล้ว โดยได้รับการสนับสนุนต่าง ๆ จากภาครัฐ
2. เหตุผลของผู้ขาย	ปัญหาของระบบตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย ในปัจจุบันนั้นอยู่ที่สถาบันการเงินต่าง ๆ ที่ไม่ยอมขายกองสินทรัพย์สินเชื่อที่อยู่อาศัยของตนทั้ง ๆ สถาบันเองก็จะได้รับประโยชน์มากมาย จึงเน้นที่อยากทราบเหตุผลของสถาบันการเงินต่าง ๆ
3. ความจำเป็นในการขาย	และอีกประการที่สำคัญคือเรื่องการจัดเกณฑ์ BIS ที่กำหนดโดยธนาคารแห่งประเทศไทย สัดส่วนการตั้งสำรองของสินเชื่อที่อยู่อาศัยต่ำ ทำให้สวนกระแสกับการสนับสนุนการซื้อขายในระบบตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย เนื่องจากไม่ต้องตั้งสำรองมาก จึงมีเงินทุนหมุนเวียนพอที่จะทำให้สถาบันการเงินไม่จำเป็นต้องขายกองสินทรัพย์ให้ SMC

ความคิดเห็นอื่น ๆ : คือการซื้อขายในระบบตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยจะทำให้ระบบตลาดรองประสบความสำเร็จไปอีกขั้นหนึ่ง ทั้งนี้ระบบตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยนั้นจะเป็นประโยชน์อย่างมากที่ช่วยให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้ง่ายขึ้น ทั้งนี้เกิดขึ้นจากการที่ตลาดที่อยู่อาศัยในปัจจุบันการให้กู้ยืมเพื่อที่อยู่อาศัยมีไม่เพียงพอ คือการที่หน่วยงานของรัฐ เช่น

การเคหะแห่งชาติ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ไม่สามารถช่วยให้ประชาชนที่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้เพียงพอ ทำให้ธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ เข้ามามีบทบาท แต่เมื่อมีสถานการณ์ขาดสภาพคล่องระบบตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยจะช่วยให้ประชาชนที่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้มากขึ้น

นอกจากนี้บริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยยังมีแผนที่จะหากลุ่มเป้าหมายใหม่ ๆ โดยมีแผนจะเข้าศึกษาหน่วยงานต่อไปนี้ (1) เตรียมขยายฐานรับซื้อพอร์ตลูกค้าเช่าซื้อของการเคหะแห่งชาติ ซึ่งเป็นวิธีการหนึ่งในการลดภาระหนี้ของการเคหะแห่งชาติ ที่จะครบกำหนดชำระหนี้ในเดือนตุลาคม พ.ศ. 2544 และหากสามารถขายพอร์ตเช่าซื้อในโครงการนำร่องได้ การเคหะแห่งชาติจะทยอยขายพอร์ตเช่าซื้อให้บริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยต่อไปตามกำหนดที่ต้องชำระหนี้พันธบัตรรัฐบาล โดยที่การเคหะแห่งชาติมีพอร์ตลูกค้าเช่าซื้อที่สามารถนำมาขายให้กับบริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยได้จำนวน 20,000 ล้านบาท ทั้งนี้การระดมทุนโดยตรงของการเคหะแห่งชาตินี้จะลดข้อจำกัดและภาระพึ่งพาแหล่งเงินจากรัฐบาล ตลอดจนเป็นวิธีการพัฒนาระบบสินเชื่อและการบริหารความเสี่ยงที่ดีขององค์กร เพื่อให้มีแหล่งระดมเงินทุนในระยะยาว โดยการเข้าศึกษาของบริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยนี้ หากไม่มีปัญหาติดขัดใด ๆ ก็จะสามารถซื้อพอร์ตลูกค้าดังกล่าวได้เป็นโครงการนำร่องในล็อตแรกจำนวนทั้งสิ้น 500 ล้านบาท (2) เข้าไปศึกษาพอร์ตสินเชื่อที่อยู่อาศัยของสหกรณ์ออมทรัพย์ต่าง ๆ ซึ่งถือเป็นอีกเป้าหมายหนึ่งที่จะดำเนินงานในอนาคต ทั้งนี้เนื่องจากสหกรณ์ออมทรัพย์มีความเสี่ยงค่อนข้างต่ำ เพราะการชำระหนี้จะใช้วิธีหักบัญชีเงิน ประกอบกับจำนวนเงินที่มีอยู่ค่อนข้างมากจะทำให้บริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีธุรกรรมเพิ่มขึ้น โดยขณะนี้อยู่ในระหว่างการศึกษาพอร์ตสินเชื่อที่อยู่อาศัยของสหกรณ์วิทยบาลเป็นโครงการนำร่อง และจะเริ่มเข้าไปรับซื้อพอร์ตสินเชื่อที่อยู่อาศัยของสหกรณ์ออมทรัพย์อื่น ๆ ต่อไป

5.1.3 คุณกิตติ พัฒนพงศ์พิบูล: รองผู้ว่าการ (สถาบันการเงิน) ธนาคารแห่งประเทศไทย ได้ให้ความเห็นว่าปัญหาและอุปสรรคในระบบตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยในปัจจุบันอยู่ที่ผู้ซื้อ หมายถึงบริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย รายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 14 : แสดงความคิดเห็นของ คุณกิตติ พัฒนพงศ์พิบูล

เรื่อง	รายละเอียดเนื้อหา
1. ประโยชน์ที่ผู้ขายจะได้รับ	โดยทั่วไปการที่ไม่เกิดธุรกรรมซื้อขาย ปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญอยู่ที่เรื่องเนื่องจากโดยปกติการซื้อขายจะเกิดขึ้นได้เมื่อทั้งสองฝ่ายได้ประโยชน์ แต่ในปัจจุบันผู้ขาย (สถาบันการเงิน) เสียประโยชน์คือไม่เกิดกำไรจึงไม่อยากจะคิดว่าปัญหาอยู่ที่ผู้ซื้อ ผู้ซื้อมีการกำหนดราคา เงื่อนไขในการรับซื้ออย่างไรบ้าง เช่นปัจจุบันต้องการซื้อเฉพาะหนี้ดีเท่านั้น ทำให้ขาดทุนเพราะไม่สามารถขายเนื่องจากกลัวว่าถ้าซื้อหนี้เสียด้วยจะหนักลงทุนได้ ขณะที่ผู้ขายเองก็ต้องการขายหนี้เสียซึ่งมีอยู่เป็นจำนวนมากจึงเกิดปัญหาขึ้น (แต่ในต่างประเทศจะมีการรับซื้อหนี้เสียได้ด้วยในราคา Discount)

ตารางที่ 14 : แสดงความคิดเห็นของ คุณกิตติ พัฒนพงศ์พิบูล (ต่อ)

เรื่อง	รายละเอียดเนื้อหา
2. สภาพคล่อง	มีมากจนทำให้ไม่จำเป็นต้องขายกองสินทรัพย์สินเชื่อที่อยู่อาศัยออกไป
3. Fund Mismatch	สามารถทนได้ในระดับหนึ่ง เนื่องจากเงินฝากมีมาก เงินให้กู้มีน้อย ทำให้การจัดการกับความเสี่ยยังทำได้ในระดับหนึ่ง (ในอเมริกา ตลาดตราสารหนี้จะสามารถออกได้โดยสถาบันการเงินเพื่อจัดการความเสี่ยงและสภาพคล่องของธนาคารเอง ถ้าสภาพคล่องมีสูงก็จะซื้อตราสารมา ถ้าสภาพคล่องต่ำก็จะขายตราสารออกไป)
4. ดอกเบี้ย	ส่วนมากเป็นดอกเบี้ยลอยตัว ดังนั้นจึงความเสี่ยงในเรื่องอัตราดอกเบี้ยมีการเปลี่ยนแปลง แต่จะน้อยทำให้ธนาคารไม่มีความเสี่ยง
5. กฎหมาย สัญญาเงินกู้	กฎหมายในปัจจุบันเอื้ออำนวยเพราะเราลอกของฝรั่งมา เรามีกลไกเปลี่ยนเงินกู้ให้เป็นตราสารหนี้ กฎหมายก็ตั้งอยู่แล้วแม้ว่าตลาดไม่เกิดก็ไม่เป็นไร เนื่องจากยังไม่เกิดประโยชน์จากการซื้อขาย แต่มีประเด็นที่สัญญาเงินกู้ยังขัดกับ สคบ. (สำนักงานคุ้มครองผู้บริโภค) อยู่ เนื่องจาก สคบ. บอกร้องแจ้งลูกหนี้ด้วย ซึ่งจะเป็นอุปสรรคในการซื้อขาย
6. ความรู้ความเข้าใจของผู้ชาย	ประเด็นความรู้ความเข้าใจตัดออกไปเลย เนื่องจากถ้าเห็นกำไรแล้วจะเกิดความอยากขายเอง ดังนั้นสามารถเรียนรู้ได้อย่างรวดเร็วแน่นอน เพราะธนาคารเป็นมืออาชีพด้านการเงินอยู่แล้ว

ความคิดเห็นอื่น ๆ : ในเรื่องของผู้อั้ซื้อตราสารหนี้ (นักลงทุน) สถาบันต่าง ๆ อย่างซื้อ (ตราสารหนี้) มากเพราะการฝากธนาคารดอกเบี้ยต่ำ แม้ตราสารจะมีอายุมากแต่ในระหว่างนี้จ่ายดอกเบี้ยสูงกว่าธนาคารก็น่าจะซื้อ ในเมืองไทยการถือตราสารนาน ๆ ยังมีน้อยมาก จะมีก็พวกถือเงินไว้นาน ๆ เช่น บริษัทประกันชีวิต กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (Provident Fund) อันใหญ่คือภายนอกชนกับกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ (กบข.) เป็นพวกที่อยากซื้อตราสารมาก (ให้ดอกเบี้ยซักร้อยละ 5 ก็น่าจะซื้อ) ส่วนคนธรรมดาจะไม่ค่อยชอบซื้อตราสารหนี้ เพราะรอนานไป ดังนั้นต้องเกิดตราสาร ๆ ก่อน คนธรรมดาจึงจะอยากเข้าไปซื้อ ถ้าดอกเบี้ยมากกว่าธนาคาร (ในปัจจุบันเงินต้นธนาคาร น่าจะลดดอกเบี้ยลงมากกว่านี้ แต่กลไกของธนาคารถูกแทรกแซงโดยการเมือง เนื่องจากคนเคยชินกับดอกเบี้ยสูงมานาน คนส่วนหนึ่งก็พึ่งดอกเบี้ยและมีอำนาจทางการเมืองด้วย ดังนั้นจึงจะต่อต้านไว้ เมื่อเป็นเช่นนี้ดอกเบี้ยระยะสั้นก็ไม่ต่ำ ตราสารระยะยาวจึงขายไม่ได้ ตอนนี้งี้ยังไม่เกิด และถ้าคนธรรมดาจะเข้าไปซื้อพันธบัตรหนุนหลังโดยสินเชื่อที่อยู่

อาศัย (MBS) จะต้องมี Rating เพราะจากวิกฤตที่ผ่านมาทำให้คนกลัวว่า Rating จะผิด คิดว่าต้องใช้เวลาถึงจะทำให้คนธรรมดาเข้าใจและเชื่อมั่นใน Rating เช่น ปัจจุบันมีบริษัท ไทยเรตติ้งแอนด์อินฟอร์เมชันเซอร์วิส จำกัด (Thai Rating Information Service-TRIS)

ตลาดตราสารหนี้ควรจะต้องมีราคาอ้างอิง (Reference Price) เพื่อจะได้เปรียบเทียบกันว่า จะซื้อขายกันในราคาเท่าไร ในปัจจุบันเราไม่มี แต่ต่างประเทศเขาจะมี Yield Curve คืออัตราดอกเบี้ยตราสารที่มีอายุต่าง ๆ กัน ตั้งแต่ 1-30 ปี เป็นอัตราตราตลาด โดยมากจะเริ่มด้วยพันธบัตรรัฐบาล เพราะเป็นตราสารที่มีราคาต่ำที่สุด ดังนั้นถ้ามีออกมาบ่อย ๆ แล้วก็นำไปใช้อ้างอิงได้ เหมือนกันราคาในตลาดหลักทรัพย์ที่มี Yield Curve แล้วเราก็เอาตราสารที่เราจะซื้อขายมาเทียบกับพันธบัตรรัฐบาลว่าควรจะมีราคาเท่าไร อย่างน้อยก็ตกลงกันง่ายขึ้น ปัญหาคือกระทรวงการคลังไม่ควรจะออกพันธบัตรเมื่อต้องการระดมทุนอย่างเดียว ควรจะออกโดยสม่ำเสมอเพื่อสร้างราคาอ้างอิงในตลาดของตราสารหนี้ รัฐบาลปัจจุบันไม่เข้าใจในเรื่องนี้

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม : (1) ถ้า SMC อยากซื้อจริง ๆ ควรจะปิดราคาลง ต้องยอมรับความจริงของตลาด และเก่งในด้านการต่อรอง เมื่อคนขายไม่ยอมขาย SMC ต้องเพิ่มราคา โดยการลดดอกเบี้ยอย่างนี้ก็จะมีการขาย คือให้ผู้ขายเห็นกำไร ประเด็นคือถ้าจะพูดเรื่องนี้ ต้องพูดถึงราคา กำไร และขาดทุนเป็นเรื่องที่สำคัญที่สุด ไม่ใช่ประเด็นคนไม่รู้เรื่องธุรกิจ (2) รัฐไม่ควรเข้าแทรกแซงตลาด เช่น โครงการสินเชื่อ 100% เพราะเพิ่มความเสี่ยงของสถาบันการเงิน และมีผลต่อคุณภาพของสินเชื่อที่อยู่อาศัยในตลาดแรกควรจะให้สถาบันการเงินวิเคราะห์เอง

5.1.4 คุณณพลักษณ์ รักธรรม : ผู้จัดการสำนักงานวิจัย บริษัท ไทยเรตติ้ง แอนด์ อินฟอร์เมชัน เซอร์วิส จำกัด ให้ความคิดเห็นส่วนตัวเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคในระบบตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย ว่าปัจจุบันสถาบันการเงินที่เป็นเจ้าผู้ขายรายใหญ่ที่สุดในประเทศไทย ได้แก่ ธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุน ต่อมาก็เป็นธนาคารอาคารสงเคราะห์นั้น ต้องถามคิดก่อนว่า สถาบันเหล่านั้นต้องการขายที่อยู่อาศัยเพื่ออะไร เหตุผลสำคัญก็เพื่อเอาเงินเข้ามาเพิ่มสภาพคล่องของตนเอง เนื่องจากสินเชื่อที่อยู่อาศัยจะได้คืนระยะยาว แต่เมื่อตอนนั้นมีสภาพคล่องอยู่แล้ว สถาบันการเงินจึงไม่มีความต้องการที่จะขายเพื่อได้เงินสด เนื่องจากไม่เกิดประโยชน์จากการขายเข้ามา ประเด็นที่ต้องพิจารณา มีดังนี้

ตารางที่ 15 : แสดงความคิดเห็นของ คุณณพลักษณ์ รักธรรม

เรื่อง	รายละเอียดเนื้อหา
1. แนวคิดในการตั้ง SMC	เมื่อตอนตั้ง SMC นั้นเป็นช่วงที่เกิดภาวะเงินทุน NPL เพิ่มสูงมาก อสังหาริมทรัพย์เป็นปัญหาแก่ระบบสถาบันการเงิน แนวคิดในการตั้งเพื่อแก้ปัญหาหนี้ ปลด NPL แล้วให้ได้เงินสดขึ้นมา การตั้ง SMC ขึ้นมา ประมาณปี 41-42 ซึ่งใช้เวลานาน จนในปัจจุบัน พอออกมาแล้วปรากฏว่าสถาบันการเงินไม่ต้องการปล่อยสินเชื่อ เพราะว่าลูกหนี้ที่เหลืออยู่ มีใครดีบ้าง NPL ก็มาก

ตารางที่ 15 : แสดงความคิดเห็นของ คุณนพลักษณ์ รักธรรม (ต่อ)

เรื่อง	รายละเอียดเนื้อหา
2. NPL และ รูปแบบการรับซื้อ	ถ้าย้อนไปดู NPL ปี 2542 จะพบว่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยเป็นสินเชื่อที่ค่อนข้างดี เมื่อเปรียบเทียบกับสินเชื่อประเภทอื่น ๆ จะเห็นสินเชื่อที่อยู่อาศัยมียอด NPL น้อยกว่า จึงไม่นิยมขายออกไป ขณะที่ SMC ก็ต้องการสินเชื่อที่ดี และเมื่อถามกับผู้ขายต่างๆ นั้น ส่วนใหญ่ต้องการขายหนี้ไม่ดี คือ NPL หรือขายแบบคละกันไป เป็นกลุ่ม แต่ SMC ต้องการหนี้ดีเท่านั้น ดังนั้นจึงไม่เกิดการขายของสถาบันการเงินต่าง ๆ ขึ้น
3. สภาพคล่อง	สถาบันการเงินไม่ต้องการสภาพคล่องในขณะนี้ เนื่องจากมีการให้สินเชื่อค่อนข้างน้อย จึงมีเงินฝากค่อนข้างมาก เป็นเหตุให้ไม่นิยมขายกองสินเชื่อที่อยู่อาศัยของตนเองออกไป

ความคิดเห็นอื่น ๆ (1) ถ้าพูดถึง SMC เมื่อซื้อหนี้มาแล้วจะนำมาแปรขายต่อ ยังมีปัญหาอีก คือในด้านปัญหาด้านภาษีอากรด้วย เช่นการเก็บภาษีซ้อน เมื่อ สถาบันการเงินขายให้ SMC และ SMC นำออกขายเป็นตราสารหนี้ ขายซ้ำซ้อนสินค้าตัวเดียวกัน จะมีปัญหาเรื่องภาษีซ้อนเพราะ SMC ก็ขายกลับไปให้ สถาบันการเงินด้วย แต่สรรพากรก็ได้แก้ปัญหาให้แล้ว คือ ลดภาษี (2) ในกรณีของสหรัฐอเมริกาไม่เหมือนกัน เพราะที่นั่นจะรวมกันขายทั้งหนี้ดีและหนี้เสีย จึงขายได้ เพราะผู้ซื้อยอมจ่าย Cover หนี้ แล้วขายออกไปเป็นตราสารหนี้หนุนหลังโดยสินเชื่อที่อยู่อาศัย ขายในราคาต่ำ ให้คูปองแล้ว ผู้ซื้อก็จะมีส่วนต่างระหว่างเงินที่สินเชื่อจ่ายมา กับเงินที่จ่ายให้ผู้ลงทุน อัตราดอกเบี้ยในตลาดตราสารหนี้จะต้องต่ำเพื่อจูงใจให้เกิดส่วนเหลือมจูงใจให้ผู้ซื้อได้กำไรจากการขาย เหตุที่สหรัฐอเมริกาสามารถซื้อแบบคละกันได้เนื่องจากสหรัฐ ฯ มีต้องการซื้อบ้านมาก มีการตั้ง Fannie Mae ทำหน้าที่เหมือนธนาคารอาคารสงเคราะห์เป็นผู้ปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัย แต่ Fannie Mae ไม่มีเงินพอที่จะปล่อย เนื่องจากส่วนมาก สหรัฐอเมริกาไม่ฝากเงินธนาคารหลัก ๆ จะฝากในตลาดทุนเยอะ เพราะฉะนั้น เงินฝากที่ธนาคารจึงไม่พอที่จะปล่อย ดังนั้นวิธีการจึงเมืองไทยไม่เหมือนกัน คนฝากธนาคารทำเดียว ทำให้ธนาคารไม่จำเป็นต้องมีสภาพคล่องเพิ่มอีก ตอนนั้นธนาคารอาคารสงเคราะห์จึงมีแนวโน้มขายให้ SMC มากที่สุด แต่การซื้อขายนั้น ธนาคารอาคารสงเคราะห์ควรจะต้องทราบถึงระดับความเสี่ยงของลูกค้ำว่ามีแค่ไหน เพราะจะได้ทราบราคาหนี้ที่จะขายให้ SMC ได้ ปัจจุบันไม่ยังไม่รู้ สาเหตุที่ไม่รู้เพราะว่าการเก็บข้อมูลนั้น ยังไม่ได้ทำเป็นระบบที่ดีนัก ในเรื่องระบบลูกค้ำ แต่ที่เมืองนอก เขามีการเก็บข้อมูลลูกหนี้ตลอดเวลา เพื่อทำเป็นระบบ Scoring System เช่น หนี้ NPL ที่สูงนั้นเป็นกลุ่มของอาชีพอะไร เพื่อมากำหนดความเสี่ยงแล้วนำมากำหนดราคาขายให้ SMC ได้ ทุกวันนี้ ธอส กำลังพัฒนาตรงนี้อยู่ ก็จะพบว่าลูกค้ำส่วนใหญ่ทำอาชีพอะไร อายุเท่าไร ซึ่งเป็นตัวกำหนดถึงการชำระหนี้คืนของกลุ่มลูกค้ำพวกนี้ ใน

อเมริกาเกิดนานแล้วเพราะมีระบบ Scoring ที่ดี ตลาดตราสารหนี้ที่ดี มีการ Pricing ที่ดี ทุนที่ ต้องการผลตอบแทนสูง ซึ่งจะต้องมีความเสี่ยงสูงด้วย

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม : (1) การที่นโยบายของ SMC จะซื้อหนี้ดี ไม่มีใครต้องการขาย นอกจากว่าจะ Pricing ให้พอที่จะสถาบันการต้องการ แต่ในขณะเดียวกัน SMC ก็ไม่ยอมอยู่ดี (2) องค์ประกอบพื้นฐานของเรายังไม่พร้อม ระดับความเสี่ยง ระบบข้อมูลในการวิเคราะห์ ยังไม่ดี SMC ไม่รู้จัก (จะต้องนำข้อมูลความเสี่ยงของประเทศอื่นมาเป็นแนว) ทำให้ Pricing ไม่ได้ ไม่มีการ Scoring ในระบบ โครงสร้างของตลาด ตราสารหนี้ยังเพิ่งเริ่ม มีความเสี่ยงใน 2 ระดับ คือ ระดับแรก คนซื้อบ้านจ่ายเงินไม่จ่ายเงิน ระดับที่สอง คือ จ่ายเงินแล้วแต่สถาบันการเงินไม่จ่ายต่อ สถาบันเองมีปัญหา ทำให้คนซื้อตราสารมีความเสี่ยง 2 ชั้น (3) กฎหมายรองรับเพียงพอหรือเปล่า คนถือตราสารเข้าใจแค่ไหนที่จะคุ้มครองประโยชน์ของตนเอง

5.2 ผลการสำรวจความคิดเห็นของผู้บริหารบริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย

5.2.1 คุณสุวรรณี สิทธิชัยวิเศษ : Deputy Vice President, Marketing/Credit Department บริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย ให้ความคิดเห็นว่าปัญหาและอุปสรรคที่ทำให้การทำธุรกรรมซื้อขายระหว่าง SMC และสถาบันการเงินต่าง ๆ มีปริมาณน้อยนั้นสามารถแบ่งได้เป็น ปัจจัยภายในและภายนอกดังต่อไปนี้

ตารางที่ 16 : แสดงความคิดเห็นของ คุณสุวรรณี สิทธิชัยวิเศษ

เรื่อง	รายละเอียดเนื้อหา
1. กับการบริหารความเสี่ยงภายในองค์กร	ในสภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันสถาบันการเงินต่าง ๆ กำลังให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงภายในองค์กรของตน เนื่องจากที่ผ่านมามีการปล่อยสินเชื่อให้กับคนคุ้นเคย หรือพวกพ้อง ทำให้เกิดปัญหาต่าง ๆ เช่น NPL หลักประกันไม่คุ้มวงเงิน จึงเป็นสาเหตุให้เกิดปัญหาและอุปสรรคในเรื่องการรับซื้อของบริษัทตลาดรอง ฯ โดยสาเหตุที่ทำให้สถาบันการเงินต่าง ๆ ยังไม่นิยมขายกองสินทรัพย์สินเชื่อที่อยู่อาศัยมาจากปัจจัยต่าง
2. NPL และการเพิ่มทุนของสถาบันการเงิน	ปัญหา NPL และการเพิ่มทุนของสถาบันการเงิน ตามสถาบันการเงินต้องเน้นการบริหารทุนให้มีสัดส่วนเป็นไปตามเกณฑ์ BIS ดังนั้นจึงกลัวว่าการที่จะขายสินเชื่อดีให้กับ SMC จะทำให้สัดส่วนหนี้ดีลดลง ส่งผลต่อปัญหาการเพิ่มทุนจึงไม่นิยมขาย

ตารางที่ 16 : แสดงความคิดเห็นของ คุณสุวรรณี สิทธิชัยวิเศษ (ต่อ)

เรื่อง	รายละเอียดเนื้อหา
3. สถาบันการเงินต่าง ๆ มีสภาพคล่องที่สูง	ในภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันการขยายตัวของเศรษฐกิจยังชะลออยู่ มีการลงทุนน้อย สถาบันการเงินต่าง ๆ จึงมีสภาพคล่องที่สูง ซึ่งในช่วงที่ SMC ก่อตั้งนั้นเป็นช่วงที่สถาบันการเงินไม่มีสภาพคล่อง แต่ในปัจจุบันสถานการณ์กลับกันส่งผลให้ไม่มีใครนิยมขายกองสินทรัพย์
4. ภาษี **	ส่วนปัจจัยภายในจะมีปัญหาในเรื่องของภาษีที่อยู่ในระหว่างการศึกษารายละเอียดโครงสร้างการจัดซื้อต่าง ๆ

หมายเหตุ ** หมายถึงปัจจัยภายใน

ความคิดเห็นอื่น ๆ : (1) คิดว่าตอนนี้ SMC มีความพร้อมในการที่จะทำธุรกรรมรับซื้อกับสถาบันการเงินต่าง ๆ แล้วโดยมีการเชิญที่ปรึกษาทางด้านเทคนิคจาก Fanni Mae ซึ่งเป็นสถาบันที่มีประสบการณ์และประสบความสำเร็จมากที่สุดจากอเมริกา (2) นอกจากนี้ SMC ได้ติดต่อไปยังสถาบันการเงินต่าง ๆ รวมทั้ง การเคหะ และธนาคารแห่งประเทศไทยด้วย และได้มีการทำธุรกรรมเกิดขึ้นบ้างแล้ว กับ บริษัทเงินทุนธนชาติ จำกัด (มหาชน) ธนาคารอาคารสงเคราะห์ และธนาคารเอเซีย เป็นต้น (3) ปัจจุบัน SMC กำลังพัฒนา MBS ออกมาต่อไป (4) ในส่วนของผู้ชายเองก็คิดว่ามีความพร้อมแต่ยังไม่ขายตอนนี้เนื่องจากปัญหาจากปัจจัยภายนอกต่าง ๆ ที่กล่าวมาแล้ว (5) และรัฐเองก็ได้ให้การสนับสนุนอยู่แล้ว

สำหรับข้อเสนอเพิ่มเติม : (1) จากปัจจัยภายในต่าง ๆ ที่พบคิดว่ามีแนวทางการแก้ไข คือ SMC จะมีการซื้อหนี้เสียด้วยคละกันไปกับหนี้ดี โดยอาจจะใช้วิธี Discount หรือการแชร์ความเสี่ยงกันกับผู้ชาย และนำไปขายให้นักลงทุนโดยหนี้ดีจะขายที่ราคา Par ส่วนหนี้เสียจะหาวิธีขายให้นักลงทุนซึ่งมีมากในราคาที่ลดลง แต่ปัจจุบันตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยเพิ่งดำเนินการถึงขั้นตอนการซื้อขาย ยังไม่มีการทำ Securitization จริง และประชาชนก็ยังไม่มีความเข้าใจในเรื่องตราสารหนี้ ร้อยละ 95 ยังนิยมฝากเงินกับธนาคารแบบเดิมอยู่ อีกทั้งได้รับความรู้สึกในทางลบต่อระบบกองทุนที่ทำผลตอบแทนไม่ดีนัก ทำให้ไม่นิยมตราสารหนี้ เนื่องจากยังไม่รู้สิทธิประโยชน์เท่าที่ควร (2) ส่วนปัญหาสภาพคล่อง SMC อาจจะต้องจ่ายเป็น BOND แทนเงินสดเพื่อไม่ให้สภาพคล่องของผู้ชายเพิ่มมากขึ้นไปอีก และปัจจุบันสถาบันการเงินสามารถนำพันธบัตรนี้ไว้สำรองสภาพคล่องได้ และมีความเสี่ยง 20%

5.2.2 **คุณสุรพล ขวัญใจธัญญา** : กรรมการผู้จัดการ บริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมจากคุณสุวรรณี สิทธิชัยวิเศษ ดังนี้

ตารางที่ 17 : แสดงความคิดเห็นของ คุณสุรพล ขวัญใจธัญญา

เรื่อง	รายละเอียดเนื้อหา
1. เหตุผลในการทำธุรกรรมซื้อขายสินเชื่อที่อยู่อาศัย	หน้าที่หลักของบริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย คือ การส่งเสริม และพัฒนาระบบตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทย โดยต้องจัดซื้อสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงินต่าง ๆ เพื่อสร้างสภาพคล่องให้กับสถาบันการเงิน ทั้งการถือไว้ลงทุนเอง หรือทำการแปลงสินทรัพย์ คือสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่ซื้อมาให้เป็นหลักทรัพย์ออกขายในตลาดหลักทรัพย์
2. สถานการณ์ปัจจุบันอยู่ในช่วงที่สถาบันการเงินต่าง ๆ มีสภาพคล่องสูง	1) เหตุผลที่ธนาคารหรือสถาบันการเงินจะขายสินเชื่อที่อยู่อาศัยให้กับบริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย เพราะสถาบันการเงินต้องการเงินทุนระยะยาว การนำสินเชื่อมาขายจะทำให้มีเงินทุนไปปล่อยกู้ต่อเพื่อหมุนเวียนอีกรอบ และเป็นการสร้างสภาพคล่องให้กับตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัย 2) เนื่องจากสถาบันการเงินประเภทธนาคารพาณิชย์ส่วนใหญ่ระดมทุนจากเงินทุนระยะสั้น การระดมทุนระยะยาวจะได้ดอกเบี้ยที่แพงจึงต้องอาศัยบริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย เพื่อให้ได้ต้นทุนระยะยาวที่ต่ำ เพราะบริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยเป็นรัฐวิสาหกิจ สามารถออกพันธบัตร หรือหลักทรัพย์ในระยะยาวได้ และหลักทรัพย์ที่ออกก็ยังมีสินเชื่อที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกันเพิ่มเติม ดังนั้นนักลงทุนจึงให้ความเชื่อถือมากกว่าหลักทรัพย์ที่สถาบันการเงินทั่วไปออก 3) แต่เนื่องจากในปัจจุบันเป็นที่ทราบกันดีว่าสถาบันการเงินต่าง ๆ มีสภาพคล่องมากพอ ประกอบกับต้นทุนของเงินฝากค่อนข้างต่ำ จึงยังไม่นิยมขาย
3 . แนวทางปฏิบัติในปัจจุบัน คือมีการพัฒนารูปแบบการจัดซื้อเพื่อจูงใจสถาบันการเงิน	บริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยได้มีการพัฒนารูปแบบการจัดซื้อสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงินต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เหมาะสมกับสภาพตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัย ตั้งแต่การริเริ่มโครงการออกพันธบัตรแบบทยอยชำระคืนเงินต้น (Amortizing Bonds) เพื่อใช้จัดซื้อในรุ่นแรกเมื่อเดือนเมษายน พ.ศ.2542 และต่อมาได้สร้างแรงจูงใจแก่สถาบันการเงินโดยออกโครงการพันธบัตรระดมทุนอัตราดอกเบี้ยต่ำคงที่ (Mortgage Investment Payment Bonds หรือ MIP Bond) ซึ่งเป็นการกระตุ้นให้สถาบันการเงินมีความต้องการขยายสินเชื่อที่อยู่อาศัยเพิ่มมากขึ้น โดยโครงการนี้ถือเป็นต้นแบบต่อมาของโครงการสินเชื่อเคหะรวมใจซึ่งทำร่วมกับ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ และเป็นมาตรการของรัฐบาลที่ต้องการฟื้นฟูธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อสนับสนุนสถาบันการเงินต่าง ๆ ในการปล่อยสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยคงที่ระยะยาว 30 ปี

ตารางที่ 17 : แสดงความคิดเห็นของ คุณสุรพล ชวัญใจธัญญา (ต่อ)

เรื่อง	รายละเอียดเนื้อหา
4 . แนวทางปฏิบัติในอนาคต คือ เพิ่มกลุ่มเป้าหมาย และมีหน่วยงานใหม่ขึ้น	(1) ในสถานการณ์ที่ ธนาคาร และ บริษัทเงินทุนต่าง ๆ มีสภาพคล่องล้นอยู่ นี้ บริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยจึงได้เพิ่มกลุ่มเป้าหมายอื่น ๆ โดยมีการศึกษาและเจรจาเพื่อขอซื้อพอร์ตสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากการเคหะแห่งชาติ รวมทั้งสหกรณ์ออมทรัพย์ที่สังกัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ต่าง ๆ เป็นการเพิ่มช่องทางการรับซื้อ (2) นอกจากนี้แม้จะมีอุปสรรคในการรับซื้อบ้างก็ตาม แต่กระทรวงการคลังก็ยังคงพยายามจัดอุปสรรคต่าง ๆ โดยอยู่ระหว่างการพิจารณาแผนตั้งสถาบันการเงินประเภทใหม่ คือ บริษัทสินเชื่อเพื่อการเคหะเพื่อทำหน้าที่สร้างเงื่อนไขการกำหนดต้นทุนอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมในตลาดแรก และสนับสนุนการกระจายเงินทุนเข้าสู่เป้าหมายที่ตั้งไว้

รายละเอียดเพิ่มเติม : การผลักดันให้มี บริษัทสินเชื่อเพื่อการเคหะ หรือ Mortgage Company ซึ่งธุรกิจแบบนี้มีมากในสหรัฐอเมริกา จะช่วยเพิ่มจำนวนผู้เสนอบริการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านในตลาดแรก และบริษัทดังกล่าวนี้จะเป็นผู้ให้สินเชื่อด้วย ต้นทุนราคาถูก โดยอาศัยแหล่งเงินทุนจากตลาดกู้ยืมระยะสั้นระหว่างสถาบันการเงิน (อินเตอร์แบงค์) ซึ่งเป็นแหล่งเงินกู้ยืมราคาถูกที่สุด และมีการแข่งขันดีที่สุด โดยบริษัทนั้นนอกจากจะทำหน้าที่เป็นผู้ให้กู้ในตลาดแรกแล้ว ยังจะทำธุรกิจอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่ว่า ต้องขายสัญญาจดจำนองที่ปล่อยกู้ไปแล้วทั้งหมดให้บริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย และนำเงินที่ได้รับจากการขายสินทรัพย์ของตัวไปขยายสินเชื่อที่อยู่อาศัยรอบใหม่ จากนั้นจึงค่อยนำสัญญาจดจำนองที่เกิดขึ้นภายหลังกลับมาขายต่อให้บริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยอีกครั้ง

5.3 ผลการสำรวจความคิดเห็นของผู้บริหารสถาบันการเงิน

5.3.1 **คุณกรพล ชินพัฒน์ :** ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่าย ฝ่ายพัฒนาสินเชื่อรายย่อย บริษัทเงินทุน เอกชาติ จำกัด (มหาชน) ให้ความเห็นดังต่อไปนี้

ตารางที่ 18 : แสดงความคิดเห็น คุณกรพล ชินพัฒน์

เรื่อง	รายละเอียด
1. ข้อมูลทั่วไป	เป็นสถาบันการเงินประเภทบริษัทเงินทุน ทำธุรกรรมกับ SMC เมื่อวันที่ 23 มีนาคม พ.ศ. 2542 เป็นมูลค่า 600 ล้านบาท ด้วยรูปแบบเปลี่ยนเงินกู้กับพันธบัตรแบบทยอยชำระคืนเงินต้น (Bond Exchange Program) เพราะไม่ต้องการเงินสด โดยได้รับความรู้และข่าวสารเรื่องการทำธุรกรรมในตลาดรอง ฯ จาก SMC ประมาณไตรมาสละ 1 ครั้ง

ตารางที่ 18 : แสดงความคิดเห็น คุณกรพล ชินพัฒน์ (ต่อ)

เรื่อง	รายละเอียดเนื้อหา
2. เหตุผลการทำธุรกรรม	เพื่อต้องการรักษาสัมพันธ์ภาพระหว่างสถาบันกับ SMC เพื่อในอนาคตถ้าหากต้องการที่จะขายกองสินทรัพย์สินเชื่อที่อยู่อาศัยจะได้มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน
3. ประโยชน์ที่ได้รับจากการทำธุรกรรม ๗ ครั้งนี้	คิดว่ามีประโยชน์ในเรื่องลดความเสี่ยงในการบริหารหนี้ระยะยาว และในอนาคตความต้องการทำธุรกรรมอีกหรือไม่ ยังไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับความจำเป็นของบริษัท ๗ ถ้าขาดสภาพคล่องก็อาจจะทำ
4. ปัญหาและอุปสรรคที่พบ	กลัวว่าลูกหนี้ที่ถูกขายไปให้ SMC จะรู้สึกไม่พอใจ และเสียประโยชน์ เช่น เมื่อมีการปรับลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ และไม่ได้รับการลดด้วยจากข้อจำกัดในการดำเนินงานของ SMC เนื่องจากเป็นหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ ในอนาคตอาจทำให้ลูกค้าที่ไม่พอใจบอกต่อและไม่กู้เงินที่บริษัทได้
5. ข้อเสนอแนะอื่น ๆ	SMC ควรสามารถขยายขอบเขตการดำเนินงานได้มากกว่าที่เป็นอยู่ เช่น ให้สามารถปรับเปลี่ยนเรื่องอัตราดอกเบี้ย After Sale ได้ เป็นต้น

5.3.2 คุณสิริวัฒน์ พรหมบุรี : ที่ปรึกษาด้านพัฒนาองค์กร ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ให้ความเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค ๗ ว่าเป็นระยะเริ่มต้นและเกิดในภาวะที่ไม่เหมาะสม ดังนี้

ตารางที่ 19 : แสดงความคิดเห็น คุณสิริวัฒน์ พรหมบุรี

เรื่อง	รายละเอียดเนื้อหา
1. ข้อมูลทั่วไป	เป็นสถาบันการเงินประเภทธนาคารที่ให้บริการด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยโดยตรง ทำธุรกรรมกับ SMC เมื่อวันที่ 24 พฤศจิกายน พ.ศ. 2542 ในวงเงิน 400 ล้านบาท โดย SMC รับซื้อในรูปแบบที่ 1 คือ จัดซื้อโดยการชำระราคาด้วยเงินสด (Cash Payment) และตั้งหน่วยงานเพื่อศึกษาเรื่องตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยขึ้นโดยเฉพาะ
2. สภาพคล่อง	ภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันอยู่ในช่วงที่เรียกว่า Liquidity trap คือมีสภาพคล่องมากจนสถาบันการเงินต่าง ๆ มีเงินล้นธนาคาร แต่ไม่สามารถปล่อยสินเชื่อได้ เพราะไม่มีการซื้อขาย จึงทำให้ชะลอการผลิต รวมถึงสถาบันการเงินไม่มีความจำเป็นต้องพึ่งระบบตลาดรอง คือ ไม่ต้องขายกองสินทรัพย์สินเชื่อที่อยู่อาศัยออกไป

ตารางที่ 19 : แสดงความคิดเห็น คุณสิริวัฒน์ พรหมบุรี (ต่อ)

เรื่อง	รายละเอียดเนื้อหา
3. กำไร	นอกจากนี้สถาบันการเงินต่าง ๆ ก็หันมาแข่งขันกันปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยเป็นจำนวนมาก เนื่องจากสินเชื่อที่อยู่อาศัยเป็นสินเชื่อที่มีความเสี่ยง และต้นทุนที่ต่ำกว่าสินเชื่อประเภทอื่น ๆ ตามเกณฑ์ BIS (คิดน้ำหนักเงินกองทุนต่อสินทรัพย์เสี่ยงเพียงแค่ 50%) และในขณะเดียวกันเมื่อมีการปล่อยจำนวนมาก เช่นในปัจจุบันยังมีต้นทุนที่ต่ำลงจากการประหยัดเชิงขนาด (Economic of Scale) ขององค์กรเอง ทำให้กำไรหรือส่วนต่าง (Margin) ที่ได้รับจากการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีมากกว่าการที่จะขายกองสินทรัพย์สินเชื่อที่อยู่อาศัยให้กับ SMC จึงยังไม่นิยมในช่วงนี้
4. NPL และ เงื่อนไขการรับซื้อของ SMC	จากปัญหาที่สถาบันการเงินต่าง ๆ มีสัดส่วน NPL ในปริมาณค่อนข้างสูง จึงทำให้สัดส่วน NPL จะเพิ่มสูงขึ้นไปอีกถ้าทำธุรกรรมในตลาดรอง ๆ เนื่องจากต้องขายกองสินเชื่อที่มีคุณภาพดีเท่านั้นซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขการรับซื้อของ SMC ในปัจจุบัน
5. เหตุผลการทำธุรกรรม	การขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์เป็นการเตรียมตัวให้พร้อมสำหรับการขายในอนาคตถ้าขาดสภาพคล่องก็จะขายเป็นแล้ว เนื่องจากที่ผ่านมามีการปรับระบบคอมพิวเตอร์ซึ่งใช้เวลาเกือบปี และใช้เวลาตั้งหน่วยงาน และเรียนรู้อีกประมาณ 2-3 เดือน ถ้าไม่มีการลองซื้อขายในตอนี้ เวลาจริง ๆ อาจจะไม่ทัน
6. ประโยชน์ที่ได้รับจากการทำธุรกรรม	1) ช่วยให้ระบบสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีเสถียรภาพมากขึ้น เป็นการแก้ไขปัญหาความไม่สอดคล้องของเงินทุน (Funding Mismatching) และทำให้สถาบันการเงินสามารถระดมเงินทุนจากแหล่งการเงินได้กว้างขวางขึ้น นอกเหนือจากการระดมทุนจากกระแสรายย่อยจากประชาชน 2) ทำให้สถาบันการเงินในตลาดแรกมีสภาพคล่องทางการเงินสูงขึ้น เนื่องจากมีเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้นจากการขายสินทรัพย์สินเชื่อที่อยู่อาศัยของตนออกไป และช่วยทำให้ขยายสินเชื่อที่อยู่อาศัยใหม่ให้แก่ประชาชนได้เพิ่มมากขึ้น และช่วยให้สถาบันการเงินมีความจำเป็นในการดำรงเงินกองทุนต่อสินทรัพย์เสี่ยงน้อยลง 3) สถาบันการเงินที่ขายสินทรัพย์สินเชื่อที่อยู่อาศัยออกไป จะได้รับประโยชน์ค่าธรรมเนียมในการบริหารกองสินทรัพย์ (Servicing Fee) หรือ Spread จากดอกเบี้ยรับ ซึ่งเป็นรายได้อีกทางหนึ่งของสถาบันการเงิน 4) ลดความเสี่ยงด้านการบริหารและอัตราดอกเบี้ยของสถาบันการเงิน ในกรณีปล่อยรูปแบบดอกเบี้ยคงที่

ตารางที่ 19 : แสดงความคิดเห็น คุณสิริวัฒน์ พรหมบุรี (ต่อ)

เรื่อง	รายละเอียดเนื้อหา
7. ปัญหาและอุปสรรค	การทำธุรกรรมซื้อขายระหว่าง SMC กับธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ไม่มีปัญหา เนื่องจากเป็นหน่วยงานของรัฐเหมือนกัน แต่ต้องใช้เวลาในการเตรียมความพร้อมต้องอาศัยเวลานาน แต่ในปัจจุบันระบบตลาดรองสินเชื่อกู้ยืมที่อยู่อาศัยเพิ่งทำงานได้เพียงครึ่งเดียวยังไม่เต็มรูปแบบ คือเพิ่งรับทำธุรกรรมรับซื้อระหว่างบริษัทตลาดรองสินเชื่อกู้ยืมที่อยู่อาศัย กับสถาบันการเงินต่าง ๆ
8. ข้อเสนอแนะ	ให้ SMC รับซื้อกองสินทรัพย์แบบคละกันไปทั้งหนี้ดีและหนี้เสีย จะทำให้ NPL ของสถาบันการเงินต่าง ๆ ลดลงไปด้วย เพื่อจูงใจให้เกิดการขาย

ความคิดเห็นอื่น ๆ : จากปัญหาของตลาดแรก ๆ คือมีความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง เนื่องจากเงินฝาก (แหล่งเงินทุน) มาจากเงินฝากกระยะสั้น ทำให้ธนาคารไม่มีเงินออมมากพอที่จะปล่อยกู้ให้ทุกคนได้ จึงมีแนวทางแก้ไขสินเชื่อกู้ยืมที่อยู่อาศัยไม่ควรพึ่งพาดตลาดเงิน (ตลาดแรก) จึงต้องพึ่งระบบตลาดรอง คือนำกองสินทรัพย์สินเชื่อนั้นมาขายให้ SMC เพื่อป้องกันความเสี่ยงเรื่องการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย แต่ในปัจจุบันระบบตลาดรองเพิ่งทำงานได้ยังไม่เต็มรูปแบบ คือเพิ่งรับทำธุรกรรมรับซื้อ คงต้องอาศัยเวลาในการพัฒนาอีกประมาณ 4-5 ปี เพราะเป็นการเริ่มต้น แต่เป็นเรื่องดีที่เกิดขึ้นในประเทศไทย ส่วนการทำธุรกรรมซื้อขายระหว่าง SMC กับธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ไม่มีปัญหาเนื่องจากเป็นหน่วยงานของรัฐเหมือนกัน แต่ต้องใช้เวลาในการเตรียมความพร้อมต้องอาศัยเวลานาน การขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์จึงเป็นการเตรียมตัวให้พร้อมสำหรับการขายในอนาคตถ้าขาดสภาพคล่องก็จะขายเป็นแล้ว เนื่องจากที่ผ่านมาได้มีการปรับระบบคอมพิวเตอร์ซึ่งใช้เวลาเกือบปี และใช้เวลาตั้งหน่วยงาน และเรียนรู้อีกประมาณ 2-3 เดือน ถ้าไม่มีการลองซื้อขายในตอนี้ เวลาจริง ๆ อาจจะไม่นาน

5.3.3 คุณวรรณวิมล กนกธนาพร : ผู้อำนวยการอาวุโส สายงานธุรกิจสินเชื่อผู้บริโภคร ธนาคารเอเซีย จำกัด (มหาชน) ได้แสดงความคิดเห็นไว้ดังนี้

ตารางที่ 20 : แสดงความคิดเห็นคุณวรรณวิมล กนกธนาพร

เรื่อง	รายละเอียด
1. ข้อมูลทั่วไป	เป็นสถาบันการเงินประเภทธนาคาร ทำธุรกรรมกับบริษัทตลาดรองสินเชื่อกู้ยืมที่อยู่อาศัย เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2543 เป็นมูลค่า 1,250 ล้านบาท ด้วยเงื่อนไขเปลี่ยนเงินกู้กับพันธบัตร (Bond Exchange Program) เพราะต้องการ Matching Fund โดยใช้ระยะเวลาในการติดต่อซื้อขายประมาณ 1 ปี

ตารางที่ 20 : แสดงความคิดเห็นคุณวราณวิมล กนกธนาพร (ต่อ)

เรื่อง	รายละเอียด
2. เหตุผลการทำธุรกรรมครั้งนี้	เหตุผลในการทำธุรกรรมครั้งนี้ เนื่องจากต้องการลดความเสี่ยงของธนาคารในการบริหารหนี้สินเชื่อที่อยู่อาศัยซึ่งมีระยะยาวถึง 25-30 ปี
3. ประโยชน์ที่ได้รับจากการทำธุรกรรมครั้งนี้	สนองนโยบายรัฐบาล ในการกระตุ้นภาวะตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัย และ ลดความเสี่ยงในด้านการทำ Cost of Fund ในอนาคตถ้าจะทำธุรกรรมอีกยังต้องดูภาวะตลาดและนโยบายของธนาคารอีกที
4. ปัญหาและอุปสรรค	เรื่องเงื่อนไขการรับซื้อของบริษัทตลาดรอง ๆ ควรรับซื้อสินเชื่อทั้งหมดไม่ควรจำกัดเฉพาะสินเชื่อคุณภาพดีเท่านั้น เพื่อให้การกระตุ้นภาวะตลาดสินเชื่อที่อยู่สามารถขยายตัวได้เพิ่มขึ้น
5. ข้อเสนอแนะอื่น ๆ	บริษัทตลาดรอง ๆ ควรมีการประชาสัมพันธ์บทบาทของตัวเองและกิจการที่ทำให้ประชาชนรับทราบมากกว่านี้ เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ที่โอนสิทธิไปยังบริษัทตลาดรอง ยังไม่รู้จักบริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยและธนาคาร ต้องใช้เวลาในการทำความเข้าใจกับลูกค้ามาก

5.3.4 คุณเดชนันท์ เตชะเสน : ผู้จัดการอาวุโส สายพัฒนาคุณภาพสินทรัพย์ บริษัทเงินทุนสินเชี่ย จำกัด (มหาชน) แสดงความคิดเห็นดังนี้

ตารางที่ 21 : แสดงความคิดเห็นคุณเดชนันท์ เตชะเสน

เรื่อง	รายละเอียด
1. ข้อมูลทั่วไป	เป็นสถาบันการเงินประเภทบริษัทเงินทุน ยังไม่เคยทำธุรกรรม ๆ กับ SMC และได้รับข่าวสารเรื่องระบบตลาดรอง ๆ จากเพื่อนในสถาบันการเงินอื่น ๆ
2. เหตุผลที่ไม่ทำธุรกรรม	เหตุที่ยังไม่ธุรกรรม ๆ ในระบบตลาดรอง ๆ เพราะ ไม่ต้องการเพิ่มปริมาณงาน เพื่อจะได้ใช้ Work Force ไปในทางอื่น และในอนาคตถ้าจะทำธุรกรรมก็ต้องดูข้อเสนอจาก SMC ก่อนว่าน่าสนใจเพียงใด
3. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	เพื่อเพิ่มสภาพคล่อง คือนำเงินที่ได้จากการขายไปใช้ในธุรกรรมที่น่าสนใจได้อีก และเป็นการทำลองกระบวนการเพื่อให้กับ Investor รายอื่น

ตารางที่ 21 : แสดงความคิดเห็นคุณเดชพันธ์ เตชะเสน (ต่อ)

เรื่อง	รายละเอียด
4 . ปัญหา และอุปสรรค	เงื่อนไขการซื้อขายในระบบตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยค่อนข้างเข้าใจยาก ควรจะมีการพัฒนาให้เข้าใจ และปฏิบัติได้ง่ายกว่านี้

5.3.5 คุณลดาวัลย์ ธนะธนิต : ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่, ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการทำธุรกรรมซื้อขายในระบบตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยไว้ดังนี้

ตารางที่ 22 : แสดงความคิดเห็นคุณลดาวัลย์ ธนะธนิต

เรื่อง	รายละเอียด
1. ข้อมูลทั่วไป	เป็นสถาบันการเงินประเภทธนาคาร ยังไม่เคยทำธุรกรรมซื้อขายกับกับบริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยได้รับความรู้และข่าวสารเรื่องระบบตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากบริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยและ วารสารทางวิชาการทั่วไป
2. เหตุผลที่ไม่การทำธุรกรรม	ยังไม่ทำธุรกรรมกับบริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย เพราะคิดว่ายังไม่จำเป็น เนื่องจากตอนนี้ธนาคารเองมีสภาพคล่องพอเพียงแล้ว แต่ในอนาคตอาจจะทำธุรกรรมกับบริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย เนื่องจากต้องการบริหาร Funding ให้สอดคล้องกับประเภทธุรกิจสินเชื่อที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นสินเชื่ระยะยาว ซึ่งปัจจุบันขยายระยะเวลาถึง 25-30 ปี
3. ประโยชน์ที่คิดว่าจะได้รับจากการทำธุรกรรม	การบริหารเรื่อง Funding ให้สอดคล้องกับประเภทธุรกิจ คือสินเชื่อที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นสินเชื่ระยะยาว ในขณะที่ปัจจุบันระดมเงินจากแหล่งเงินทุนระยะสั้นต่าง ๆ เช่น มาจากเงินฝากที่มีระยะเวลาประมาณ 1-3 ปี
4. ปัญหาและอุปสรรค	ขั้นตอนการซื้อขายยังไม่มีมาตรฐาน ปัจจุบันการทำธุรกรรมในตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยยังมีต้นทุนสูงกว่าการระดมเงินทุนของธนาคารเอง จึงทำให้ไม่มีความจำเป็นต้องทำธุรกรรมกับบริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย
5. ข้อเสนอแนะอื่น ๆ	ขั้นตอนการซื้อขายควรต้องมีมาตรฐาน ต้องขึ้นอยู่กับสัญญา และทบทวนมาตรการด้านภาษีให้ต่ำที่สุดเนื่องจากปัจจุบันต้องทุนสูง

5.3.6 คุณวิทยา จ่างรอด : ผู้ช่วยผู้อำนวยการ ฝ่ายสินเชื่อผู้บริโภค ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) แสดงความคิดเห็นดังต่อไปนี้

ตารางที่ 23 : แสดงความคิดเห็นคุณวิทยา จ่างรอด

เรื่อง	รายละเอียด
1. ข้อมูลทั่วไป	เป็นสถาบันการเงินประเภทธนาคาร ยังไม่เคยทำธุรกรรมซื้อขายกับ SMC ได้รับความรู้และข่าวสารเรื่องระบบตลาดรอง ฯ จากบริษัทตลาดรอง ฯ และวารสารทางวิชาการทั่วไป
2. เหตุผลที่ไม่ทำธุรกรรม	ยังไม่ทำธุรกรรมกับ SMC เนื่องจากยังสภาพคล่องเหลืออยู่ และเงื่อนไขการซื้อขายต้องการรับซื้อหนี้ดี ทำให้กลัวว่าสัดส่วนถ้าทำธุรกรรมกับ SMC จะทำให้สัดส่วน NPL สูงขึ้น ส่วนในอนาคตจะขายหรือไม่คงต้องดูสภาพของตลาดกับนโยบายของธนาคารก่อน
3. ประโยชน์ที่คิดว่าจะได้รับจากการทำธุรกรรม	ที่ชัดเจนคิดว่าเป็นเรื่องที่ช่วยแก้ปัญหาเรื่อง Mismatch ของต้นทุนจากการระดมทุนเงินฝากระยะสั้น คือ 2-3 ปี และต้องปล่อยในระยะยาว ทำให้มีความเสี่ยงและต้นทุนที่สูง การทำธุรกรรมในตลาดรอง ฯ จะสามารถลดต้นทุนต่ำลงได้
4. ปัญหาและอุปสรรค	เงื่อนไขการรับซื้อเฉพาะหนี้ดีของ SMC ทำให้ธนาคารกลัวเรื่องสัดส่วน NPL จะเพิ่มสูงขึ้น
5. ข้อเสนอแนะอื่น ๆ	บริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยควรเปลี่ยนเงื่อนไขการซื้อแบบคละหนี้ดีกับหนี้เสีย ให้สอดคล้องกับลักษณะของกองสินทรัพย์ที่ธนาคารมีในปัจจุบัน

5.4 สรุปผลการสำรวจความคิดเห็นของผู้บริหารหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง : พบปัญหาและอุปสรรคในการรับซื้อสินเชื่อที่อยู่อาศัยของบริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่สามารถสรุปได้ดังนี้

5.4.1 สรุปความคิดเห็นของนักวิชาการ พบว่าปัญหาและอุปสรรคในการรับซื้อสินเชื่อที่อยู่อาศัยสามารถแบ่งได้ดังนี้

ก. อันดับแรก คือ เรื่องเงื่อนไขการรับซื้อเฉพาะหนี้ดีของ SMC ปัญหานี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของสถาบันการเงิน และการดำรงเงินกองทุนตามกฎหมาย BIS ความไม่จำเป็นในการขายเนื่องจากการสภาพคล่องสั้น

ข. อันดับรองลงมา คือเรื่อง ความไม่พร้อมของผู้ขาย ผลตอบแทนที่ผู้ขายหรือที่ได้รับยังไม่น่าสนใจ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ตารางที่ 24 : แสดงผลสรุปความคิดเห็นของนักวิชาการ

ปัญหา และอุปสรรคของการทำธุรกรรมซื้อขายในระบบตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย	นักวิชาการที่แสดงความคิดเห็น			
	คนที่1	คนที่2	คนที่3	คนที่4
1. เงื่อนไขการรับซื้อเฉพาะหนี้ดีของ SMC	★		★	★
2. ปัญหา NPL การดำรงเงินกองทุนตามกฎหมาย BIS	★	★		★
3. ผู้ขายมีสภาพคล่องสั้นจึงไม่มีความจำเป็นในการขาย	★	★		★
4. ความไม่พร้อมของผู้ขาย (เทคโนโลยี ความเข้าใจวิธีการขาย)	★	★		
5. ผลตอบแทน (กำไร) ที่ได้รับไม่น่าพอใจสำหรับผู้ขาย			★	★
6. ปัญหาวิธีการปฏิบัติ เช่น ต้องแจ้งลูกหนี้ทุกรายด้วย			★	

ที่มา : จากการสำรวจ, เดือนธันวาคม พ.ศ. 2543-เดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ.2544.

ปัญหาของการทำธุรกรรมซื้อขายอันดับแรก คือ เรื่องเงื่อนไขการรับซื้อเฉพาะหนี้ดีของ SMC ปัญหา NPL และการดำรงเงินกองทุนตามกฎหมาย BIS และความไม่จำเป็นในการขายเนื่องจากการสภาพคล่องสั้น โดยนักวิชาการ 3 ใน 4 ท่าน แสดงความคิดเห็นสอดคล้องกันว่า ปัญหาและอุปสรรคในระบบตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่สำคัญและเป็นเรื่องที่มีความสัมพันธ์กันซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้ คือ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540 เป็นต้นมา สถาบันการเงินต่างก็ประสบปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (Non-performing Loans-NPL) เพิ่มขึ้น ทำให้ต้องพยายามแก้ไขปัญหาโดยการเพิ่มทุนตามระเบียบของธนาคารแห่งประเทศไทยที่สถาบันการเงินต้องมีอัตราส่วนเงินกองทุนต่อสินทรัพย์เสี่ยงในอัตราที่กำหนดตามเกณฑ์ BIS (Bank for International Settlement : เป็นองค์การอิสระระหว่างประเทศที่ตั้งขึ้นเพื่อศึกษาวิธีพัฒนาการกำกับดูแลธนาคารพาณิชย์ มาตรฐาน BIS เป็นมาตรฐานเกี่ยวกับความเพียงพอของเงินทุนควรจะเป็น กำหนดว่า ธนาคารพาณิชย์ที่ได้ชื่อว่าอยู่ในระดับมั่นคง ควรจะมีเงินกองทุนไม่น้อยกว่าร้อยละ 8 ของสินทรัพย์เสี่ยงทั้งหมด (วารสารณิฉัตรพัฒนศิริ, 2541: 25))

ดังนั้นเมื่อสถาบันการเงินมียอด NPL มากก็ต้องเพิ่มทุนมากขึ้น และระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น ทำให้ไม่มีปัญหาในเรื่องสภาพคล่อง ในขณะที่แนวคิดหลักในการมีระบบตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยก็เพื่อแก้ปัญหาเรื่องสภาพคล่องให้สถาบันการเงินมีเงินทุนเพียงพอที่ปล่อยสินเชื่อให้กับผู้ต้องการที่อยู่อาศัย แต่ในปัจจุบันสถาบันการเงินต่าง ๆ มีสภาพคล่องล้นเนื่องจากมีจำนวนเงินฝากมาก การปล่อยสินเชื่อน้อย ทำให้ยังไม่เห็นความจำเป็นที่จะต้องการขายกองสินทรัพย์สินเชื่อที่อยู่อาศัยออกไป

นอกจากนี้สถาบันการเงินต่าง ๆ ยังต้องแก้ไขปัญหาลักษณะเฉพาะหน้าภายในองค์กรที่สำคัญ เช่น การประណมหนี้ ในขณะที่เงื่อนไขการรับซื้อกองสินทรัพย์สินเชื่อที่อยู่อาศัยของ SMC ต้องการซื้อกองสินทรัพย์ ๆ ที่เป็นหนี้ดีเท่านั้น จึงทำให้ไม่เกิดการซื้อขายกัน เพราะสถาบันการเงินซึ่งเป็นผู้ขายกลัวว่าถ้าขายหนี้ดีออกไปแล้ว จะทำให้สัดส่วน NPL เพิ่มสูงขึ้นและต้องเพิ่มทุนอีก ในขณะที่ SMC ซึ่งเป็นผู้รับซื้อเองก็ต้องการซื้อหนี้ดี เนื่องจากจะสามารถนำไปขายให้นักลงทุนได้ง่ายขึ้น ระบบตลาดรองจึงยังไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร

ข้อสังเกต พบว่ามีนักวิชาการ 1 ใน 4 ท่านที่แสดงความคิดเห็นในเรื่องการดำรงเงินกองทุนต่อสินทรัพย์เสี่ยงที่แตกต่างออกไป คือ เห็นว่าการที่สินเชื่อที่อยู่อาศัยดำรงเงินกองทุนต่ำทำให้มีสภาพคล่องมาก จึงไม่จำเป็นต้องทำธุรกรรมในตลาดรอง

ปัญหาของการทำธุรกรรมซื้อขายอันดับรองลงมา คือเรื่องความไม่พร้อมของผู้ขาย และผลตอบแทนที่ผู้ขาย (ถ้าไร) ที่ได้รับยังไม่น่าสนใจ โดยนักวิชาการ 2 ใน 4 ให้แสดงความคิดเห็นที่สอดคล้องกันสามารถสรุปได้ว่า การทำธุรกรรมซื้อขายกับ SMC เป็นนวัตกรรมใหม่ที่มีขั้นตอนซับซ้อน ต้องใช้เวลาในการศึกษาเตรียมความพร้อมด้านเทคโนโลยีอีกมาก สถาบันการเงินต่าง ๆ จึงยังไม่มีความพร้อมทั้งเรื่องคณะทำงาน เทคโนโลยี และในขณะเดียวกันผลตอบแทน (ถ้าไร) ยังไม่เป็นที่น่าพอใจ เนื่องจากปัจจุบันสถาบันการเงินต่างก็หันมาแข่งขันการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัย เพราะเป็นสินเชื่อที่มีความเสี่ยงต่ำกว่าสินเชื่อประเภทอื่น ๆ

และในขณะเดียวกันเมื่อมีการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยในจำนวนมากทำให้เกิดการประหยัดเชิงขนาด (Economic of Scale) ขององค์กรเอง ถ้าไรที่ได้รับจากการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยจึงมากกว่าผลตอบแทนที่จะได้การที่จะขายกองสินทรัพย์สินเชื่อที่อยู่อาศัยกับ SMC และ SMC เองก็ไม่ได้มีการต่อรองหรือเสนอเงื่อนไขอื่น ๆ ที่จูงใจ จึงทำให้สถาบันการเงินไม่สนใจศึกษาจริงจังจึงยังไม่นิยมทำธุรกรรมในตลาดรอง

ข้อสังเกต พบว่ามีนักวิชาการ 1 ใน 4 ท่าน แสดงความคิดเห็นที่ต่างออกไปว่าผลตอบแทน หรือถ้าไรเป็นเรื่องที่สำคัญที่สุด ถ้าผลตอบแทนน่าสนใจ สถาบันการเงินต่าง ๆ ก็สามารถที่จะมีความพร้อม และขจัดปัญหาอื่น ๆ ออกไปได้

5.4.2 สรุปความคิดเห็นของผู้บริหารบริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย พบว่าปัญหาและอุปสรรคในการรับซื้อสินเชื่อที่อยู่อาศัยสามารถแบ่งได้ดังนี้

ก. อันดับแรก คือ ผู้ชายมีสภาพคล่องล้นจึงไม่มีความจำเป็นในการขาย รูปแบบของการรับซื้อเฉพาะหนี้ดีของบริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยเอง

ข. อันดับรองลงมา คือ ปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของสถาบันการเงินมีมาก และปัญหาอื่นภายในองค์กร ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 25 : แสดงผลสรุปความคิดเห็นของผู้บริหารบริษัทตลาดรอง

ปัญหา และอุปสรรคของการทำธุรกรรมซื้อขาย ในระบบตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย	ผู้บริหารที่แสดงความคิดเห็น	
	คนที่ 1	คนที่ 2
ผู้ชายมีสภาพคล่องล้นจึงไม่มีความจำเป็นในการขาย	★	★
รูปแบบของการรับซื้อเฉพาะหนี้ดีของ SMC	★	★
ปัญหา NPL และปัญหาอื่นภายในองค์กร	★	

ที่มา : จากการสำรวจ, เดือนธันวาคม พ.ศ. 2543-เดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ.2544.

ปัญหาของการทำธุรกรรมซื้อขายอันดับแรก โดยผู้บริหารทั้งสองคนให้ความเห็นตรงกันว่า การที่สถาบันการเงินผู้ชายมีสภาพคล่องล้นจึงไม่มีความจำเป็นในการขาย ประกอบกับรูปแบบของการรับซื้อเฉพาะหนี้ดีของบริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยไม่สอดคล้องกับสภาพของกองสินทรัพย์ที่สถาบันการเงินมีอยู่ ซึ่งมีหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้จำนวนมาก ทำให้ไม่อยากจะกองสินทรัพย์ที่เป็นหนี้ดีของตนออกไป ในขณะที่เดียวกันสถาบันการเงินเองก็ไม่ได้อยู่ในภาวะขาดแคลนเงินทุนที่จะต้องพึ่งการทำธุรกรรมดังกล่าว เนื่องจากปัจจุบันมีเงินฝากที่มากพอ และต้นทุนค่อนข้างต่ำ ซึ่งในช่วงที่บริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยก่อตั้งนั้น (ประมาณปี พ.ศ. 2540-41) เป็นช่วงที่สถาบันการเงินไม่มีสภาพคล่อง แต่ในปัจจุบันเมื่อสถานการณ์กลับกัน เป็นช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจชะลออยู่ ภาคอุตสาหกรรมต่าง ๆ มีการลงทุนน้อย สถาบันการเงินต่าง ๆ จึงมีสภาพคล่องที่สูง ส่งผลให้ไม่มีใครนิยมขายกองสินทรัพย์ของตนเองออกมา

ปัญหาของการทำธุรกรรมซื้อขายอันดับรองลงมา คือ ปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ และปัญหาภายในองค์กรต่าง ๆ โดยผู้บริหาร 1 ใน 2 ท่าน ให้ความเห็นในสภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันสถาบันการเงินต่าง ๆ กำลังให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงภายในองค์กรของตน เนื่องจากที่ผ่านมาได้มีการปล่อยสินเชื่อให้กับคนคุ้นเคย หรือพวกพ้อง ทำให้เกิดปัญหาต่าง ๆ เช่น NPL หลักประกันไม่คุ้มวงเงิน จึงเป็นสาเหตุให้เกิดปัญหาและอุปสรรคในเรื่องการรับซื้อของบริษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย

โดยสาเหตุที่ทำให้สถาบันการเงินต่าง ๆ ยังไม่นิยมขายกองสินทรัพย์สินเชื่อที่อยู่อาศัยมาจากปัญหา NPL และการเพิ่มทุนของสถาบันการเงิน ตามสถาบันการเงินต้องเน้นการบริหารทุนให้มีสัดส่วนเป็นไปตามเกณฑ์ BIS ดังนั้นจึงกลัวว่าการที่จะขายสินเชื่อดีให้กับ SMC จะทำให้สัดส่วนหนี้ดีลดลง ส่งผลต่อปัญหาการเพิ่มทุน

5.4.3 สรุปความคิดเห็นของผู้บริหารสถาบันการเงิน จากการสำรวจความคิดเห็นของผู้บริหารสถาบันการเงินต่าง ๆ ทั้งที่เคยทำธุรกรรม และไม่เคยทำธุรกรรมซื้อขายในตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย พบว่าปัญหาและอุปสรรคในการรับซื้อสินเชื่อที่อยู่อาศัยสามารถแบ่งได้ดังนี้

ก. อันดับแรก คือ สถาบันการเงินมีสภาพคล่องสั้น ยังไม่มีความจำเป็นต้องทำธุรกรรมในตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย และเงื่อนไขการรับซื้อเฉพาะหนี้ดีของ ทำให้สถาบันการเงินกลัวเรื่องสัดส่วน NPL จะเพิ่มสูงขึ้น

ข. อันดับรองลงมา คือ เรื่องข้อจำกัดในการดำเนินงานของ SMC การเตรียมความพร้อมต้องอาศัยเวลานาน เรื่องเงื่อนไขการซื้อขายเข้าใจยาก ขั้นตอนการซื้อขายยังไม่มีมาตรฐาน และการทำธุรกรรมในตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีต้นทุนสูง รายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 26: สรุปความคิดเห็นของผู้บริหารสถาบันการเงิน

ปัญหาและอุปสรรคในการทำธุรกรรมซื้อขาย ในตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย	ความคิดเห็นของผู้บริหาร คนที่					
	1*	2*	3*	4	5	6
1. คิดว่ายังไม่จำเป็น มีสภาพคล่องพอเพียงแล้ว	★	★	★	★	★	★
2. เงื่อนไขการรับซื้อเฉพาะหนี้ดีของ SMC	★		★			★
3. ขั้นตอนเงื่อนไขซื้อขายเข้าใจยาก ไม่มีมาตรฐาน				★	★	
4. การเตรียมความพร้อมต้องอาศัยเวลานาน		★				
5. การทำธุรกรรมในตลาดรองมีต้นทุนสูง					★	
6. ดำเนินงานของ SMC มีข้อจำกัด	★					

หมายเหตุ : * หมายถึงผู้บริหารของสถาบันการเงินที่เคยทำธุรกรรมซื้อขายในตลาดรอง

อันดับแรก จากการสำรวจความคิดเห็นของผู้บริหารสถาบันการเงินทั้งที่เคยทำธุรกรรม แล้วและยังไม่ทำธุรกรรม พบว่าส่วนใหญ่มีผลสรุปสอดคล้องไปในทางเดียวกัน มีเพียง 1 ใน 6 เท่านั้นที่ต้องการทำธุรกรรมกับ SMC จริง ๆ โดยให้เหตุผลว่าการทำธุรกรรมเป็นการลดความเสี่ยงของธนาคารในการบริหารหนี้ ในขณะที่นักบริหารสถาบันการเงินส่วนใหญ่ คือ 5 ใน 6 ท่านคิดว่าสถาบันการเงินมีสภาพคล่องสั้น ยังไม่มีความจำเป็นต้องทำธุรกรรมในตลาดรอง โดยกลุ่มที่เคยทำธุรกรรมแล้วให้เหตุผลว่าเห็นว่าเป็นเพียงการรักษาสัมพันธ์ภาพกับ SMC และเป็นการทดลองขายเพื่อเตรียมตัวให้พร้อมสำหรับเหตุการณ์ในอนาคต ส่วนกลุ่มที่ไม่ยังไม่ทำธุรกรรมให้เหตุผล

ผลว่าไม่ต้องการเพิ่มปริมาณงาน ในขณะที่องค์กรมีงานอื่นๆ ที่สำคัญกว่า เช่น ปัญหาการแก้ไขหนี้ มีปัญหา (NPL การเพิ่มทุน) และจากการทำธุรกรรมซื้อขาย ฯ ซึ่งเป็นเรื่องใหม่และเข้าใจยาก และทั้งหมดมีความคิดเห็นไปในแนวทางเดียวกันว่าระบบตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยนั้น มีประโยชน์ในการช่วยลดความเสี่ยงของสถาบันการเงินในการถือครองสินเชื่อที่อยู่อาศัยเป็นระยะเวลานาน แต่เงื่อนไขการรับซื้อเฉพาะหนี้ดีของ ทำให้สถาบันการเงินกลัวเรื่องสัดส่วน NPL จะเพิ่มสูงขึ้น และการจะทำธุรกรรม ฯ หรือไม่ในอนาคตนั้น ขึ้นอยู่กับสภาพตลาด นโยบายของสถาบันการเงิน และเงื่อนไขต่าง ๆ ของ SMC ในช่วงนั้นด้วย แต่ปัจจุบันยังไม่สนใจ

อันดับรองลงมา คือยังมีปัญหาและอุปสรรคอื่นๆ ที่ผู้บริหารสถาบันการเงิน 1 ใน 6 ท่านกล่าวถึง คือ **เรื่องข้อจำกัดในการดำเนินงานของ SMC** : เนื่องจากเป็นหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ ผู้ขายจึงกลัวว่าลูกหนี้ที่ถูกขายไปให้ SMC จะรู้สึกไม่พอใจ และเสียประโยชน์ เช่น เมื่อมีการปรับลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ และไม่ได้รับการลดด้วยจากข้อจำกัดในการดำเนินงานของ SMC ในอนาคตอาจทำให้ลูกค้าที่ไม่พอใจบอกต่อและไม่กู้เงินที่บริษัท การเตรียมความพร้อมต้องอาศัยเวลานาน : แต่ในปัจจุบันระบบตลาดรอง ฯ เพิ่งทำงานได้เพียงครั้งเดียวยังไม่เต็มรูปแบบ คือเพิ่งรับทำธุรกรรมรับซื้อ และการเตรียมความพร้อมต้องอาศัยเวลานานเนื่องจากที่ผ่านมาได้มีการปรับระบบคอมพิวเตอร์ซึ่งใช้เวลาเกือบปี และใช้เวลาตั้งหน่วยงาน และเรียนรู้อีกประมาณ 2-3 เดือน เรื่องเงื่อนไขการซื้อขายเข้าใจยาก ขั้นตอนการซื้อขายยังไม่มีมาตรฐานและการทำธุรกรรมในตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีต้นทุนสูงซึ่งมีเป็นอุปสรรคที่ผู้บริหารสถาบันการเงินล้วนต้องการให้มีการทบทวน และปรับปรุงแก้ไข