ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและราคากลาง (ราคาอ้างอิง)

ในการจัดซื้อจัดจ้างที่มิใช่งานก่อสร้าง

1. ชื่อโครงการ **การจ้างที่ปรึกษาทางการเงินผู้เชี่ยวชาญในการขายลูกหนี้จัดชั้นมีปัญหา (NPLs)**

   /หน่วยงานเจ้าของโครงการ **ฝ่ายบริหารหนี้**

2. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร **12,000,000.- บาท**

3. วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) 16 ก.ค. 2564

   เป็นเงิน 6,955,000.- บาท ราคา/หน่วย (ถ้ามี) - บาท

4. แหล่งที่มาของราคากลาง (ราคาอ้างอิง)

   บริษัท เบเคอร์ ทิลลี่ คอร์ปอเรท แอ็ดไวเซอรี่ เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย) จำกัด

5. รายชื่อเจ้าหน้าที่ผู้กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ทุกคน

   5.1 นายทวีวุฒิ ดานุสวัสดิ์ ผู้บริหารฝ่ายบริหารหนี้

   5.2 นายสมควร สมบูรณ์พันธ์ ผู้บริหารฝ่ายธุรการ

   5.3 นายสิทธิเชาว์ โสภณกิจพิพัฒน์ ผู้ช่วยผู้บริหารฝ่ายบริหารความเสี่ยง

   5.4 นายวิวัฒน์ แซ่ตั้ง ผู้ช่วยผู้บริหารฝ่ายบริหารหนี้

   5.5 นางสาวอังคนา อินคง ผู้บริหารส่วนเร่งรัดหนี้สิน ฝ่ายบริหารหนี้

ผนวก 1

ขอบเขตการดำเนินงาน

การจัดจ้างที่ปรึกษาทางการเงินผู้เชี่ยวชาญในการขายลูกหนี้จัดชั้นมีปัญหา (NPLs)

ผู้เสนอราคาต้องเสนอการให้บริการในการขายลูกหนี้จัดชั้นมีปัญหา (NPLs) โดยมีขอบเขตงาน แบ่งเป็น 5 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 การเตรียมการ

(1) ให้คำแนะนำแก่ธนาคารในการคัดแยกลูกหนี้ NPLs ที่ไม่ควรขาย จากกลุ่มลูกหนี้ NPLs ที่ธนาคารคัดเลือกมาเพื่อขาย โดยคำนึงถึงปัจจัยเกี่ยวกับสถานะลูกหนี้ นโยบายของธนาคาร และแนวปฏิบัติทั่วไปในการขายลูกหนี้ NPLs

(2) จัดแบ่งกลุ่มลูกหนี้ ที่ควรขาย (Tranche) โดยพิจารณาจาก วงเงิน หลักประกัน สถานะบัญชี สถานการณ์ในตลาด ฯลฯ

(3) สร้าง แบบฟอร์ม (Template) ใช้บันทึกรายละเอียดข้อมูลของลูกหนี้แต่ละราย เพื่อใช้ในการทบทวน และประเมินมูลค่า และเพื่อให้นักลงทุนที่สนใจสามารถใช้ในการประเมินสถานะลูกหนี้เพื่อการตัดสินใจ

ขั้นตอนที่ 2 การรวบรวมข้อมูลและเอกสาร

(1) สอบทานและให้ข้อเสนอแนะการจัดเตรียมเอกสารสำหรับใช้แสดงในสถานที่แสดงข้อมูล (Data Room) เพื่อให้นักลงทุนที่สนใจสามารถเข้าตรวจสอบ และประเมินสถานะลูกหนี้เพื่อการตัดสินใจได้อย่างถูกต้อง

(2) ภายหลังจากที่ธนาคารได้ให้ความเห็นชอบในแบบฟอร์ม (Templates) แล้ว จะจัดทำคู่มือสำหรับการบันทึกข้อมูลลงไปแบบฟอร์ม (Templates) เพื่อให้พนักงานของธนาคารที่เกี่ยวข้องสามารถรวบรวมและบันทึกข้อมูลลูกหนี้ลงใน แบบฟอร์ม (Templates) ได้อย่างถูกต้องครบถ้วน

(3) ให้คำแนะนำและตอบคำถามเกี่ยวกับแบบฟอร์ม (Templates) การรวบรวมข้อมูล และการจัดเตรียมเอกสาร

(4) ติดต่อประสานงานกับพนักงานของธนาคารที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้การรวบรวมข้อมูล และการจัดเตรียมเอกสารเป็นไปอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ

ขั้นตอนที่ 3 การทบทวน ตรวจสอบข้อมูล

(1) ทบทวนและตรวจสอบรายละเอียดเกี่ยวกับภาระหนี้ หลักประกัน การชำระหนี้ และข้อมูลและเอกสารอื่น ๆ ที่จำเป็นสำหรับลูกหนี้แต่ละกลุ่ม เพื่อให้ธนาคารสามารถนำผลจากการทบทวนและตรวจสอบไปใช้ในการปรับปรุงคุณภาพข้อมูลและเอกสารที่ต้องจัดเตรียม ทั้งนี้ การทบทวนและตรวจสอบรายละเอียดดังกล่าวข้างต้นให้ดำเนินการโดยวิธีการสุ่ม โดยลูกหนี้ที่ภาระหนี้เงินต้นเกินกว่า 25 ล้านบาท ให้สุ่มทบทวนและตรวจสอบจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของลูกหนี้ดังกล่าว และลูกหนี้ที่ภาระหนี้เงินต้นไม่เกิน 25 ล้านบาท ให้สุ่มทบทวนและตรวจสอบจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของลูกหนี้ดังกล่าว

(2) จัดเตรียมรายงานสรุปข้อมูลลูกหนี้แต่ละกลุ่ม จากแบบฟอร์ม (Template) ที่บันทึกข้อมูลลูกหนี้ไว้

(3) จัดทำความเห็นเกี่ยวกับลูกหนี้ในแต่ละกลุ่ม

ขั้นตอนที่ 4 ประเมินมูลค่าลูกหนี้

(1) จัดทำแนวทาง ต่าง ๆ ในการประเมินมูลค่าลูกหนี้ (Valuation Approach) ที่เหมาะสมสำหรับลูกหนี้แต่ละกลุ่ม โดยอ้างอิงราคาประเมินทรัพย์หลักประกันและทรัพย์สืบพบ

(2) ทำการประเมินมูลค่าลูกหนี้แต่ละกลุ่มโดยพิจารณาจากข้อมูลที่ได้รับ ข้อมูลจากการทบทวนตรวจสอบราคาประเมินทรัพย์สิน และแนวทางการประเมินมูลค่าที่ตกลงกับธนาคาร

(3) จัดทำ แผนกลยุทธ์ กระบวนการ ขั้นตอน และวิธีการในการขายหนี้ รวมถึงระยะเวลาที่เหมาะสมสำหรับแต่ละขั้นตอนเพื่อให้ธนาคารตัดสินใจ ซึ่ง กลยุทธ์ กระบวนการ ขั้นตอน และวิธีการขายจะรวมถึงการลำดับของการขาย ก่อน-หลัง ตามกลุ่มลูกหนี้ ตลาดการซื้อขายหนี้ และคำนึงถึงนโยบายของธนาคารเป็นสำคัญ

(4) เข้าร่วมประชุมกับคณะกรรมการธนาคาร และ/หรือ คณะกรรมการชุดย่อยต่าง ๆ ของธนาคาร เพื่อนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลลูกหนี้ หรือข้อมูลอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งผู้เสนอราคาเป็นผู้จัดทำและนำส่งให้แก่ธนาคาร

ขั้นตอนที่ 5 ขั้นตอนการขาย *[จะเริ่มดำเนินการเมื่อธนาคารแจ้งความประสงค์ที่จะดำเนินการขายลูกหนี้]*

(1) จัดทำข้อกำหนดเกี่ยวกับกระบวนการขาย รวมถึงข้อกำหนดและเงื่อนไขต่าง ๆ ของการขาย (Term of Reference: TOR) โดยประสานงานกับธนาคาร

(2) จัดทำเกณฑ์ในการคัดเลือกเพื่อการเชิญชวนนักลงทุนที่สนใจซื้อ NPLs โดยอาศัยความรู้เชิงลึกในวิชาชีพ

(3) นำเสนอรายชื่อนักลงทุนจากฐานข้อมูลที่มีอยู่ให้แก่ธนาคาร และหากธนาคารเห็นสมควร จะดำเนินการในฐานะตัวแทนของธนาคารในการเชิญชวนนักลงทุนเหล่านั้นเพื่อให้เข้าร่วมในกระบวนการขาย

(4) ดำเนินการร่วมกับธนาคารในการส่งเอกสารเชิญชวน พร้อมทั้งจัดส่งข้อมูลเบื้องต้นแก่นักลงทุนที่สนใจ

(5) ทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการติดต่อประสานงานระหว่างธนาคารและนักลงทุน รวมถึงคอยแก้ไขปัญหา และตอบข้อซักถามต่าง ๆ

(6) ดำเนินการร่วมกับธนาคารในการจัดเตรียม Data Room ในรูปแบบของแฟ้มเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ หรือ รูปแบบปกติ ตามที่ธนาคารแจ้งให้ทราบ และจัดทำตารางเวลาเพื่อจัดสรรการเข้าศึกษาข้อมูลลูกหนี้ให้แก่นักลงทุนที่สนใจ

(7) ดำเนินการประสานงานร่วมกับธนาคารในขั้นตอนการขาย

(8) ดำเนินการร่วมกับธนาคาร ในการเจรจาต่อรองข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญาซื้อขาย NPLs กับนักลงทุนที่สนใจ

(9) จัดทำร่างสัญญาซื้อขายหนี้, เอกสารทางกฎหมาย และเอกสารอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น หนังสือสัญญารักษาความลับ แบบฟอร์มลงทะเบียน แบบฟอร์มเสนอราคา โดยประสานงานกับธนาคาร

ในการดำเนินงานตามขอบเขตของงานฉบับนี้ผู้เสนอราคามีสิทธิว่าจ้างที่ปรึกษากฎหมายตามดุลพินิจของผู้เสนอราคาโดยผู้เสนอราคาเป็นผู้รับผิดชอบออกค่าใช้จ่ายเอง และที่ปรึกษากฎหมายที่ผู้เสนอราคาว่าจ้างมีสิทธิเข้าร่วมประชุม และ/หรือ ดำเนินงานตามขอบเขตของงานได้