

## จับสัญญาณแนวโน้มการล้มละลายของธุรกิจทั่วโลก

โลกเผชิญวิกฤต COVID-19 มาแล้วกว่า 8 เดือน โดยในไตรมาส 2 ที่ผ่านมา ถือเป็นช่วงที่เศรษฐกิจโลกอยู่ในภาวะตกต่ำที่สุดจากการที่เกือบทุกประเทศดำเนินมาตรการ Lockdown ทำให้ธุรกิจส่วนใหญ่เผชิญปัญหาขาดสภาพคล่อง และเป็นปัจจัยบั่นทอนการอุปโภคของธุรกิจในปัจจุบัน ภายใต้สถานการณ์เช่นนี้ นอกจากผู้ประกอบการต้องพยายามฝ่าฟันทางออกให้กับธุรกิจของตนแล้ว ผู้ประกอบการยังจำเป็นต้องติดตามสถานะของคู่ค้าอย่างสม่ำเสมอด้วย ซึ่งหนึ่งในข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการสามารถนำมาใช้ประเมินความเสี่ยงของคู่ค้าได้ คือ ดัชนีการล้มละลายของธุรกิจทั่วโลก (Global Insolvency Index) ซึ่งจัดทำโดย Euler Hermes องค์กรรับประกันชั้นนำของโลก สำหรับใช้ประเมินสถานการณ์และแนวโน้มการล้มละลายในประเทศต่างๆ ทั่วโลก พบว่าดัชนีการล้มละลายโลกมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น 35% ในปี 2564 เทียบกับช่วงก่อนเกิดวิกฤต COVID-19 ในปี 2562 นอกจากนี้ พบว่าราวครึ่งหนึ่งของประเทศทั่วโลกทำสถิติบริษัทล้มละลายสูงสูดนับตั้งแต่เกิดวิกฤตการเงินโลกในปี 2552 ทั้งนี้ สำหรับประเด็นเกี่ยวกับการล้มละลายภายใต้วิกฤต COVID-19 มีรายละเอียดที่น่าสนใจ ดังนี้

### การล้มละลายของภาคธุรกิจยังไม่ปรากฏชัดในช่วงครึ่งแรกของปี 2563

แม้หลายธุรกิจได้รับผลกระทบรุนแรงจาก COVID-19 โดยเฉพาะช่วงไตรมาส 2 แต่ตัวเลขการล้มละลายของภาคธุรกิจยังไม่ปรากฏชัดในช่วงเวลาดังกล่าว สะท้อนได้จากดัชนีการล้มละลายโลกในช่วงครึ่งแรกของปี 2563 ที่กลับน้อยกว่าช่วงครึ่งหลังของปี 2562 ถึง 4% โดยมีสาเหตุหลักดังต่อไปนี้



**มาตรการเยียวยาทางการเงินของภาครัฐ** เพื่อบรรเทาผลกระทบจาก COVID-19 อาทิ การอุดหนุนค่าจ้าง การพักชำระหนี้ และการสนับสนุนสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ มีส่วนช่วยชะลอปัญหาการขาดสภาพคล่องของภาคธุรกิจออกไปได้ในระยะหนึ่ง



**การปรับแก้กฎหมายเพื่อชะลอการเข้าสู่ภาวะล้มละลาย** อาทิ กรณีของเบลเยียม อิตาลี และสเปน ที่ใช้กฎหมายชะลอกระบวนการประกาศกิจการล้มละลาย และกรณีของสิงคโปร์ ออสเตรเลีย และอินเดีย ที่มีการปรับเงื่อนไขของกิจการล้มละลาย โดยเฉพาะการปรับขึ้นปริมาณหนี้ขั้นต่ำ (Minimum Threshold) ในการเข้าสู่สถานะกิจการล้มละลาย



**มาตรการ Lockdown** ทำให้การดำเนินงานของหน่วยงานราชการของหลายประเทศล่าช้าออกไป โดยเฉพาะในประเทศกำลังพัฒนาที่การติดต่อราชการยังไม่สามารถใช้ระบบออนไลน์ได้ ทำให้กระบวนการในการเข้าสู่สถานะล้มละลายใช้เวลาค่อนข้างนาน

### การล้มละลายมีทิศทางรุนแรงขึ้นตั้งแต่ครึ่งหลังปี 2563

ดัชนีการล้มละลายโลกชี้ให้เห็นว่าการล้มละลายมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นมากตั้งแต่ช่วงครึ่งหลังของปี 2563 ทำให้ดัชนีของทั้งปี 2563 เพิ่มขึ้น 17% จากปี 2562 โดยสามารถแบ่งเป็นกลุ่มประเทศ ดังนี้

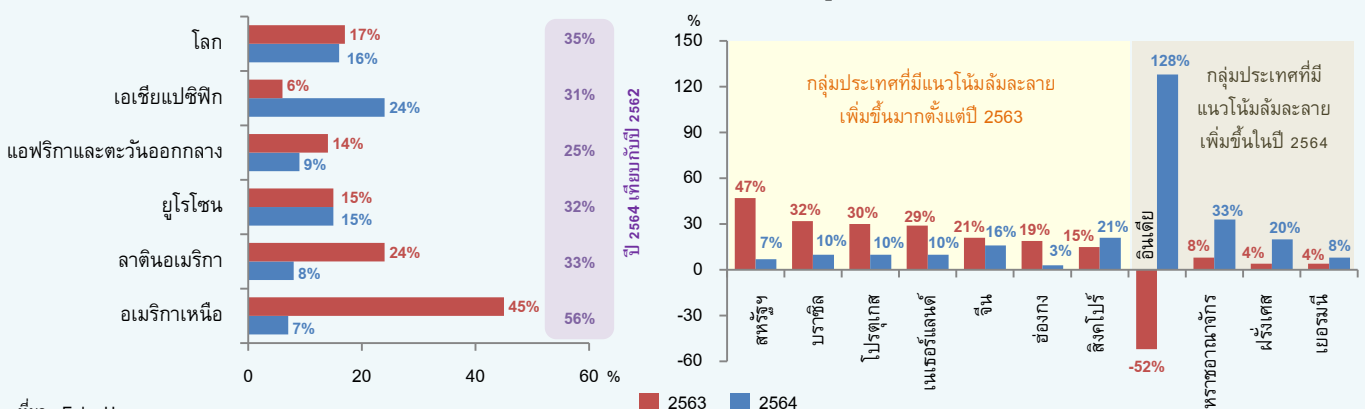
#### • กลุ่มประเทศที่มีแนวโน้มล้มละลายเพิ่มขึ้นมากที่สุดตั้งแต่ปี 2563

กลุ่มประเทศนี้นำโดยสหรัฐฯ ซึ่งมีแนวโน้มล้มละลายเพิ่มขึ้นสูงถึง 47% เนื่องจากมีผู้ติดเชื้อ COVID-19 มากที่สุดในโลก และส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจในวงกว้าง นอกจากนี้ ประเทศในเอเชียอย่างจีน ฮองกง และสิงคโปร์ ซึ่งเป็นภูมิภาคแรกที่เริ่มเกิดการแพร่ระบาด และประเทศในอเมริกาใต้ อาทิ บราซิล ที่การแพร่ระบาดรุนแรง ขณะที่ประเทศในยุโรปบางส่วน อาทิ โปรตุเกส และเนเธอร์แลนด์ ก็มีแนวโน้มล้มละลายเพิ่มขึ้นมากในปี 2563 เช่นกัน

#### • กลุ่มประเทศที่มีแนวโน้มล้มละลายเพิ่มขึ้นในปี 2564

กลุ่มนี้ส่วนใหญ่เป็นประเทศที่รัฐบาลใช้มาตรการเยียวยาที่ช่วยให้ธุรกิจเลื่อนระยะเวลาการเข้าสู่ภาวะล้มละลายออกไป อาทิ ประเทศในยุโรป (ฝรั่งเศส สหราชอาณาจักร เยอรมนี) และอินเดีย ซึ่งธุรกิจในประเทศเหล่านี้จะเริ่มเข้าสู่ภาวะล้มละลายเพิ่มขึ้นหลังจากมาตรการช่วยเหลือของรัฐบาลสิ้นสุดลง

คาดการณ์อัตราขยายตัวของดัชนีการล้มละลายโลก ภูมิภาค และรายประเทศ



## ประเภทธุรกิจที่มีความเสี่ยงต่อการล้มละลายจากวิกฤต COVID-19

ในช่วงครึ่งแรกของปี 2563 ธุรกิจที่ได้รับผลกระทบรุนแรงจาก COVID-19 และเข้าสู่ภาวะล้มละลาย ได้แก่ ธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจบริการ ธุรกิจพลังงาน ธุรกิจก่อสร้าง และธุรกิจยานยนต์ สาเหตุหลักมาจากการที่ประเทศส่วนใหญ่ดำเนินมาตรการ Lockdown ทำให้การทำกิจกรรมนอกบ้านลดลงอย่างมาก และธุรกิจปรับตัวไม่ทัน ทั้งนี้ ในระยะถัดไปหากยังไม่สามารถควบคุมการแพร่ระบาดได้ นอกจากธุรกิจข้างต้นจะได้รับผลกระทบรุนแรงขึ้นแล้ว ยังคาดว่าจะเพิ่มความเสี่ยงให้กับธุรกิจที่เกี่ยวข้องหรืออยู่ใน Supply Chain ของธุรกิจข้างต้น อาทิ ธุรกิจห้างสรรพสินค้า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจให้บริการเกี่ยวกับการท่องเที่ยว และโรงแรมอย่างอุปกรณที่ใช้ในโรงแรม และธุรกิจการบิน เพราะธุรกิจในกลุ่มนี้เริ่มเผชิญปัญหาขาดสภาพคล่องตั้งแต่ช่วงที่ผู้บริโภคต้องเว้นระยะห่างทางสังคมแล้ว และยังคงต้องเผชิญแรงกดดันต่อเนื่องหลังสถานการณ์คลี่คลาย เนื่องจากผู้บริโภคเปลี่ยนพฤติกรรมบางอย่างไปอย่างถาวร อาทิ การหันมาซื้อสินค้าออนไลน์มากขึ้น เป็นต้น

### ธุรกิจที่มีบริษัทล้มละลายมากที่สุด 5 อันดับแรก ในช่วงครึ่งแรกของปี 2563



หมายเหตุ : เฉพาะบริษัทที่มีชื่อเสียงและมีผลประกอบการมากกว่า 50 ล้านดอลลาร์ ซึ่งไม่ครอบคลุมทุกบริษัททั่วโลก  
ที่มา : Euler Hermes

## Domino Effect... ผลกระทบต่อเนื่องจากการล้มละลาย

การล้มละลายของบริษัทใดบริษัทหนึ่งอาจก่อให้เกิดผลกระทบแบบ Domino Effect ต่อเครือข่ายทางธุรกิจ โดยยิ่งบริษัทที่ยื่นล้มละลายมีขนาดใหญ่มากเท่าใด ความเสี่ยงที่จะเกิดผลกระทบแบบ Domino Effect จะยิ่งสูงขึ้นมากเท่านั้น



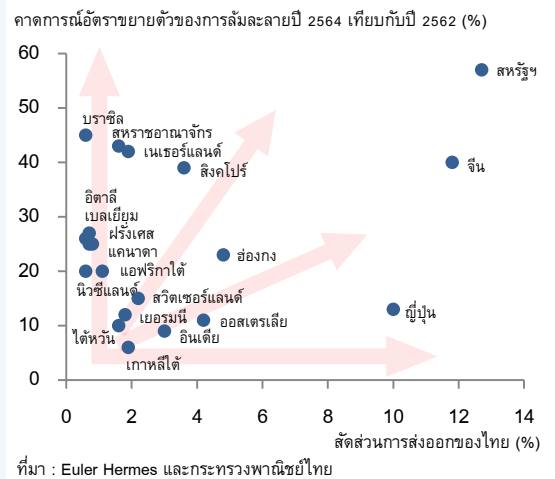
### ตัวอย่างกรณีการล้มละลายของบริษัท A

การล้มละลายของบริษัท A อาจทำให้บริษัท B ซึ่งเป็นบริษัทที่จำหน่ายสินค้าหรือบริการให้บริษัท A ต้องตกอยู่ในความเสี่ยงทางการเงิน เนื่องจากบริษัท A ไม่สามารถชำระหนี้ค่าสินค้าได้ ขณะที่บริษัท C ซึ่งเป็นบริษัทที่ซื้อสินค้าหรือบริการของบริษัท A ต้องหา Supplier รายใหม่ ซึ่งอาจทำให้ต้นทุนเพิ่มขึ้น หรือหากไม่สามารถหาผู้ผลิตสินค้าหรือให้บริการประเภทดังกล่าวทดแทนได้ ก็อาจส่งผลกระทบต่อการณ์ดำเนินธุรกิจ

## ผู้ส่งออกไทยต้องระมัดระวังการผิดนัดชำระค่าสินค้าที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามการล้มละลาย

ผู้ส่งออกไทยเสี่ยงที่จะเผชิญกับการผิดนัดชำระค่าสินค้าเพิ่มขึ้นตามการล้มละลายของธุรกิจในประเทศ ซึ่งโดยรวมผู้ส่งออกควรเพิ่มความระมัดระวังในทุกตลาดส่งออก เนื่องจาก COVID-19 เป็นวิกฤตที่ทั้งโลกต้องเผชิญพร้อมกัน อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาแนวโน้มการล้มละลายในระยะข้างหน้าร่วมกับสัดส่วนการส่งออกในแต่ละประเทศ พบว่าสหรัฐฯ และจีน เป็นประเทศที่ต้องติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิด เนื่องจากการล้มละลายมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นสูงและเป็นตลาดส่งออกที่ใหญ่ที่สุดสำหรับประเทศที่นำกังวลลำดับถัดมา ได้แก่ สิงคโปร์ (อัตราการล้มละลายเพิ่มขึ้นมาก) รวมถึงฮ่องกงและญี่ปุ่น (ไทยพึ่งพาการส่งออกในสัดส่วนสูง) ดังนั้น ผู้ที่ส่งออกสินค้าไปยังทั้งสามตลาดนี้ จึงไม่ควรละเลยประเด็นความเสี่ยงด้านการผิดนัดชำระค่าสินค้าเช่นกัน

นอกจากนี้ ลักษณะธุรกิจยังมีส่วนกำหนดความเสี่ยงในการผิดนัดชำระค่าสินค้าด้วย เช่นกรณีส่งออกสินค้าอาหารให้แก่ผู้นำเข้าที่เป็น Supplier บ่อนสินค้าเข้าซูเปอร์มาร์เก็ตมีความเสี่ยงต่ำกว่า Supplier ที่ส่งสินค้าให้ร้านอาหารเป็นหลัก เนื่องจากสินค้าอาหารที่จำหน่ายในซูเปอร์มาร์เก็ตยังมีแนวโน้มที่ติดตามพฤติกรรมผู้บริโภคที่หันมาซื้ออาหารกลับไปรับประทานที่บ้านเพิ่มขึ้น ตรงข้ามกับธุรกิจร้านอาหารที่มีความต้องการวัตถุดิบลดลง เป็นต้น



ที่มา : Euler Hermes และกระทรวงพาณิชย์ไทย

จะเห็นได้ว่า การล้มละลายของภาคธุรกิจที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในระยะข้างหน้าเป็นความเสี่ยงหนึ่งที่ผู้ประกอบการโดยเฉพาะผู้ส่งออกต้องเตรียมรับมือ โดยผู้ประกอบการควรเตรียมกลยุทธ์ที่ลดความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระค่าสินค้า ซึ่งแบ่งได้เป็น (1) การปิดความเสี่ยงด้วยตนเอง (Self-Insurance) อาทิ การจำหน่ายสินค้าด้วยเทอมการชำระเงินที่มีความเสี่ยงต่ำ (เช่น L/C และ Advance Payment) และการขยายฐานลูกค้าไม่ให้กระจุกตัวอยู่เพียงรายใดรายหนึ่งมากเกินไป และ (2) การทำประกันการส่งออก (Export Credit Insurance) กับองค์กรรับประกันต่างๆ เป็นอีกวิธีที่ผู้ประกอบการบริหารจัดการความเสี่ยงได้ค่อนข้างง่ายและให้ความคุ้มครองที่แน่นอน จึงเหมาะกับทั้งผู้ประกอบการที่มีลูกค้าจำนวนมาก เพราะช่วยลดขั้นตอนในการจัดการความเสี่ยง รวมถึงผู้ประกอบการรายย่อยที่ยากต่อการทำ Self-Insurance เนื่องจากมีอำนาจต่อรองไม่มาก