



เศรษฐา-ระเทียร 2 บิ๊ก 2 วงการ จับมือบุกธุรกิจการเงินยุคดิจิทัล



ระเทียร ศรีมงคล



เศรษฐา ทวีสิน

ยอมไม่ธรรมดาเมื่อสองบิ๊กธุรกิจมีอวางอันคับตัน ๆ ของเมืองไทย “ระเทียร ศรีมงคล” แม่ทัพธุรกิจบัตรเครดิตเคทีซี และ “เศรษฐา ทวีสิน” เจ้าพ่อสังหาริมทรัพย์ ประกาศบุกเบิกธุรกิจใหม่ร่วมกันภายใต้ บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (ชื่อเดิม ซีมิโก้ แคปปิตอล) โดย “แสนสิริ” เข้าไปถือหุ้นอันดับ 1 ที่ 15% ลงทุนกว่า 2 พันล้านบาท

“ประชาชาติธุรกิจ” สัมภาษณ์พิเศษ “ระเทียร ศรีมงคล” ในบทบาทประธานกรรมการ บมจ.เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล (XPG) และ “เศรษฐา ทวีสิน” ประธานอำนวยการ และกรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ.แสนสิริ (SIRI) ถึงจังหวะก้าวที่ทั้งคู่เชื่อว่าเป็นย่างก้าวใหม่ที่ยิ่งใหญ่ และมีความสำคัญ

กว่าจะมาเป็น XSpring

“ระเทียร” เล่าถึงที่มาที่ไปในการตัดสินใจเข้าไปถือหุ้น บริษัท ซีมิโก้ แคปปิตอล เมื่อ 3 เดือนก่อนว่า เพราะมองเห็นคุณค่าของ

การมีใบอนุญาต (ไลเซนส์) ของซีมิโก้จำนวนมาก เรียกว่าครบที่สุดบริษัทหนึ่งในธุรกิจการเงินดั้งเดิม (tradition finance) แม้คนส่วนใหญ่อาจมองว่าเป็น “ซันเซต อินดัสทรี” แต่ตนมองว่าเป็น “โอกาส” เพราะหนึ่งในไลเซนส์ที่มี คือ AMC (บริหารสินทรัพย์) ทั้งเป็น 1 ใน 2 บริษัทไทยที่มีใบอนุญาตเป็นผู้ให้บริการระบบเสนอขายโทเคนดิจิทัล หรือ ICO Portal อีกด้วย

“แม้ซีมิโก้จะเป็นบริษัทเล็ก ๆ แต่ไลเซนส์ที่นำไปต่อยอดธุรกิจได้อีกมาก มีเงินทุนหมุนเวียนในบริษัทกว่า 2,300 ล้านบาท ตอนนั้นราคาวิ่งอยู่แค่ 0.60 บาท ผมเจรจาซื้อที่ 0.90 บาท จากคุณสุเทพ วงศ์วรเศรษฐ (ผู้ถือหุ้น และประธานกรรมการบริษัท ขณะนั้น) เนื่องจากรู้จักกันจึงให้ราคาพรีเมียม ซื้อที่ 1.60 บาท 100 ล้านหุ้น 160 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนหุ้น 6.047% โดย 25 ล้านหุ้นซื้อผม อีก 75 ล้านหุ้นเป็นซื้อลูกสาว”

เพราะที่ผ่านมาอยู่ในธุรกิจภายใต้การควบคุม และกำกับดูแล

มาตลอด จึงเห็นคุณค่าของการมี “โลเชนส์” เพราะการขอใบอนุญาตต้องใช้เวลา และมีความไม่แน่นอน อีกส่วนคือจากประสบการณ์จะรู้ว่าช่วงที่เศรษฐกิจไม่ดีก็มีโอกาสอยู่ด้วยเช่นกัน เมื่อซื้อมาแล้วก็เปลี่ยนชื่อเป็น “เอ็กซ์สปริง” มาจากคำว่า “Spring” แปลว่า “ฤดูใบไม้ผลิ” หมายถึงการเริ่มต้นใหม่ การมีชีวิตใหม่ และที่มี X นำหน้าเพราะชื่อสปริงส์มีคนใช้แล้ว เลยเพิ่ม X หรือมดดิฟลายไปข้างหน้า ซึ่งก็เทียบเป็นทวีคูณ

“ผมมองว่าเศรษฐกิจไทยไม่ดี นั่นคือก่อนโควิดด้วยนะ ให้ลองนึกถึงสมัยวิกฤตปี’40 คนที่มีโอกาส คือคนที่มาซื้อหนี้ จึงมองหาว่าโอกาสอยู่ที่ไหน เริ่มจากมาคิดว่าใครบ้างที่มีโลเชนส์ AMC และพบว่าบริษัทนี้มี แต่ไม่ได้ทำอะไร จึงคิดว่าเป็น good buy พอซื้อมาแล้วก็มาดัดแปลงให้มีจุดอ่อนตรงไหนที่จะต้องเติมเต็ม และโตเร็วขึ้นต่อไปควรเป็นอย่างไรให้แตกต่างจากคนอื่น ซึ่งก็คือการขยายการลงทุนในเรื่องดิจิทัลไฟแนนซ์”

เกตเวย์เชื่อมโลกเก่า-ใหม่

“ระเฑียร” กล่าวต่อว่า ธุรกิจการเงินแบบดั้งเดิมมีกำไรไม่เยอะ ต่างจากการเงินยุคดิจิทัล ขณะที่การมี digital license มีโอกาสเติบโตได้อีกมาก แต่เป็นแค่จุดเริ่มต้น จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนมากด้วย จึงมองหาพันธมิตรที่มีวิสัยทัศน์แบบเดียวกัน

“วิชั่นที่ว่า คือเป็นเกตเวย์ของคนรุ่นเก่า และคนรุ่นใหม่ ที่เชื่อมโยงกันได้ เป็นศูนย์รวมที่เปิดมุมมองของคนทั้ง 2 โลก ให้เข้าใจโลกอีกใบทำหน้าที่ create wealth (สร้างความมั่งคั่ง) ให้คนทั้ง 2 โลก จึงไปชวนคุณเศรษฐา ก็คิดว่าแสนสิริจะลงทุนสัก 10% แต่สุดท้ายเพิ่มเป็น 15% ไปชวนกลุ่มวิริยะประกันภัย ก็ลงมา 1,102 ล้านบาท ถือ 10% คุณมงคล ประกิจชัยวัฒนา ซึ่งเป็นนักลงทุนถือ 1,488 ล้านบาท ถือ 13.5% ทุกคนล้วนแล้วแต่เป็นนักลงทุนระยะยาว และมีวิสัยทัศน์ร่วมกัน”

โดยเงินที่ได้จากผู้ถือหุ้นกลุ่มใหม่ราว 6.9 พันล้านบาท รวมกับเงินทุนเดิมที่มีทำให้บริษัทมีเงินกว่า 9 พันล้านบาทเพียงพอที่จะขยายการลงทุน และพัฒนาระบบต่าง ๆ

ย้ายจุดยืนสร้างความเท่าเทียม

บิกแสนสิริเสริมว่าการเข้ามาลงทุนในครั้งนี้ใช้เวลาคิดแต่คืนเดียว เพราะเข้าใจระบบนิเวศของโลกการเงินดิจิทัล และมองว่านอกจากไปด้วยกันได้กับธุรกิจหลักยังเป็นการขยายพอร์ตการลงทุนทำให้มีโอกาสเข้าถึงลูกค้ากลุ่มคนรุ่นใหม่ เนื่องจากหนึ่งในใบอนุญาตที่ XSpring มี คือการได้รับความเห็นชอบจาก ก.ล.ด. เป็นผู้ให้บริการระบบเสนอขาย “โทเคนดิจิทัล” หรือ ICO

“ดิจิทัลไฟแนนซ์เป็นสิ่งที่คนรุ่นใหม่เข้าถึงได้ และเป็นก้าวสำคัญของเราด้วย ผมจึงใช้คำว่า new door เพื่อสื่อว่าเป็นย่างก้าวธุรกิจใหม่ที่นำติดตามและเราให้ความสำคัญจริง ๆ เพราะสินทรัพย์ดิจิทัลแทบไม่มีข้อจำกัด จึงเข้าถึงง่าย ทำให้คนรุ่นใหม่หันมาลงทุนกันมากขึ้น ต่างจากโลกการเงินเดิมที่โอกาสตกอยู่ในมือคนกลุ่มเล็กแต่มีเงินเยอะ เราขายบ้านตั้งแต่ 500 ล้านบาท ลงไปจนถึง 9.9 แสนบาท มีลูกค้าหลายกลุ่มแต่กลุ่มใหญ่ที่สุดไม่ใช่บ้านแพง ๆ คนเหล่านี้คือคนรุ่นใหม่ ต่อไปเรายังใช้ช่องทางนี้ในการแสวงหาลูกค้าได้ ทั้งแบบ old world และ

new world ผ่านทั้งลูกค้าแสนสิริ และลูกค้าวิริยะประกันภัย ซึ่งมีฐานลูกค้าประกันรถยนต์ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ”

เศรษฐาย้ำว่าการสร้างความเท่าเทียมไม่ได้เป็นแค่มิติทางสังคม และการเมือง โลกธุรกิจก็สร้างความเท่าเทียมได้

จ่ายเหรียญ SIRIHUB

“ระเฑียร” กล่าวต่อว่า โปรดักต์ตัวแรกของ XSpring คือ “โทเคนดิจิทัล” ที่มีสินทรัพย์เป็นหลักค้ำประกัน ซึ่งถือเป็นรายแรกในประเทศไทย โดยยื่นแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขาย (โพลิ่ง) ต่อสำนักงาน ก.ล.ด. เพื่อออกและเสนอขายโทเคนดิจิทัลเพื่อลงทุน (investment token) ชื่อ “SIRIHUB” มี SIRI CAMPUS เป็นสินทรัพย์ค้ำประกัน คาดว่าจะเสนอขายได้ใน ก.ค.

ในเบื้องต้นตั้งมูลค่า 1 โทเคน เท่ากับ 10 บาท 240 ล้านโทเคน รวม 2,400 ล้านบาท แยกโทเคนเป็น 2 กลุ่ม เสนอขายกลุ่มแรก 1,600 ล้านบาท กลุ่มนี้จะรับความเสี่ยงได้ต่ำ และเสนอขายกลุ่มสอง ซึ่งรับความเสี่ยงได้สูงกว่า มูลค่าประมาณ 800 ล้านบาท เหมาะกับคนรุ่นใหม่ที่ชอบความหวือหวา

“ตามโพลิ่งจะจ่ายผลตอบแทน 4-4.5% ซึ่งได้รับจากค่าเช่าที่แสนสิริจ่ายเข้ามา เพราะปัจจุบันแสนสิริเป็นผู้เช่าตึก SIRI CAMPUS สัญญา 12 ปี ซึ่งเมื่อครบ 4 ปี เจ้าของตึกจะนำตึกนี้มาขายเพื่อแบ่งกำไร”

การจองซื้อเหรียญระบุให้ลงทุนขั้นต่ำที่ 10,000 บาท สมัครเปิดบัญชี KYC ผ่านแอปพลิเคชันได้ ซึ่งในแพลตฟอร์มยังมีตลาดรองที่เปลี่ยนมือโดยซื้อขายขั้นต่ำเท่าไรก็ได้

“ถามว่าความเสี่ยงมีไหม มี ถ้า 1.กระแสเงินไม่มั่นคง คือแสนสิริไม่จ่ายค่าเช่า ซึ่งเป็นไปได้ยากมาก และ 2.สำหรับโทเคนกลุ่มที่สอง กรณีขายทรัพย์สินได้ในราคาต่ำมากเมื่อเข้าปีที่ 4 ซึ่งก็ยังไม่เห็นว่ามีปัจจัยอะไรที่จะฉุดราคาลงได้ขนาดนั้น”

เติมเต็ม Ecosystem

“เศรษฐา” เสริมด้วยว่า ธุรกิจลงทุนเป็นอีโคซิสเต็มที่ใหญ่ เพราะทุกอย่างเริ่มต้นที่บ้าน แสนสิริมีลูกค้ากว่า 1 แสนครอบครัว มีพันธมิตรในหลายธุรกิจที่จะนำโทเคนไปแลกเปลี่ยนในอีโคซิสเต็มได้อีกมาก และในอนาคตยังออก utility token ที่นำไปใช้จ่ายได้จริงในอีโคซิสเต็มทั้งของ XSpring และแสนสิริ

“XSpring จะเป็นเกตเวย์เชื่อมโลกการเงินปัจจุบันเข้ากับโลกการเงินดิจิทัล ไม่ว่าลูกค้าจะอยากลงทุนในหุ้น กองทุน หรือสินทรัพย์ดิจิทัลก็ทำได้ XSpring เปรียบได้กับอีเบย์ หรือเว็บ “อเมซอน” ที่รวมการลงทุนจากทั่วโลกไว้ในแพลตฟอร์มเดียว และด้วยเทคโนโลยีบล็อกเชนยังทำให้การลงทุนเป็นเรื่องใกล้ตัว มีเงินเท่าไรก็เข้าถึงการลงทุนได้เท่ากัน สอดคล้องกับจุดยืนของบริษัทที่ส่งเสริมเรื่องความเท่าเทียมในการเข้าถึงโอกาสของคนทุกคน”

นอกจากกระจายพอร์ตลงทุนยังเสริมความแข็งแกร่งทางการเงินและการดำเนินธุรกิจของแสนสิริที่ได้อยู่แล้วให้แข็งแกร่งขึ้น

“ใน XSpring มีอะไรให้ทำอีกเยอะ เช่น การซื้อสินทรัพย์ด้วยคุณภาพจากสถาบันการเงินมาพัฒนา ซึ่งเป็นทางของพลัส พร็อพเพอร์ตี้ บริษัทในเครือเราอยู่แล้ว” บิกแสนสิริย้ำทั้งท้าย