

สรุปปัญหาและข้อเสนอแนะ

สรุปปัญหา

การให้สินเชื่อเพื่อธุรกิจขนาดย่อม มีวัตถุประสงค์เพื่อการปรับปรุงสภาพทางเศรษฐกิจ และสังคมของแหล่งเสื่อมโทรมให้ดีขึ้น แต่การให้สินเชื่อยังไม่บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ เพราะยังมี ปัญหาและอุปสรรคในการให้สินเชื่อ ดังนี้

1. ขาดเป้าหมายต่อเนื่องในแต่ละปี ทำให้ไม่สามารถวางแนวทางปฏิบัติงานให้สินเชื่อ เพื่อธุรกิจขนาดย่อมเพื่อบรรลุเป้าหมายได้
2. ขาดการติดตามและประเมินผลการดำเนินงานอย่างใกล้ชิด ทำให้ไม่สามารถทราบถึงสาเหตุของปัญหาที่เกิดขึ้น และหาแนวทางแก้ปัญหาก็เหมาะสมได้ทั้งหมด
3. ขาดการประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และมีเป้าหมายของการดำเนินงาน ที่สอดคล้องกันอันทำให้การดำเนินงานให้สินเชื่อเพื่อธุรกิจขนาดย่อมขยายตัวออกไม่ได้กว้างขวาง และบรรลุตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้ เช่น โครงการฝึกอบรมอาชีพอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม มีเป้าหมายที่จะฝึกอบรมอาชีพให้แก่ผู้อาศัยในแหล่งเสื่อมโทรม และช่วยเหลือทางด้านตลาดแก่ ผู้ที่ฝึกอบรมอาชีพด้วย แต่การประสานงานระหว่างโครงการให้สินเชื่อ เพื่อธุรกิจขนาดย่อมในแหล่งเสื่อมโทรม กับโครงการฝึกอบรมอาชีพยังไม่ได้ผล เพราะผู้ที่ได้รับการฝึกอบรมอาชีพมาแล้วก็ไม่มาใช้บริการสินเชื่อ ในขณะที่เดียวกันผู้ที่ได้รับสินเชื่อก็ไม่ไปใช้บริการโครงการฝึกอบรม แสดงว่าการ เตะแห่งขาดซึ่งรับผิดชอบโดยตรงเกี่ยวกับแหล่งเสื่อมโทรม ขาดการประสานสัมพันธ์ใน เรื่องดังกล่าวด้วย
4. เงื่อนไขของการกู้เงินตามโครงการให้สินเชื่อเพื่อธุรกิจขนาดย่อมไม่ เอื้ออำนวย แก่ผู้มีความประสงค์จะขอกู้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเงื่อนไขในหลักประกันการกู้ใช้บุคคล เป็นผู้ค้ำประกัน ซึ่งผู้ขอกู้ไม่สามารถหาได้ ถึงแม้จะมีการจัดตั้งกองทุนค้ำประกันแล้ว แต่ก็ไม่ได้ดำเนินการในการค้ำประกันแต่อย่างใดทำให้การดำเนินงานต้องหยุดชะงัก นอกจากนี้ยังมีปัญหาทางด้านการชำระคืน

เงินต้นและดอกเบี้ยอีกด้วย

5. การดำเนินงานโครงการสินเชื่อ เพื่อธุรกิจขนาดย่อมในแหล่งเสื่อมโทรมยังขาดหลักการที่จะทำให้ผู้กู้ใช้เงินให้ตรงตามวัตถุประสงค์ที่ขอกู้
6. วิธีการบริหารลูกหนี้ และติดตามหนี้อย่างไม่มีประสิทธิภาพ ทำให้ผู้กู้ชำระหนี้ไม่ตรงเวลา และมีแนวโน้มที่จะเกิดหนี้สูญโตมามาก

ข้อเสนอแนะ

1. ด้านเป้าหมายและการติดตามประเมินผล

จากการวิเคราะห์การดำเนินงานการให้สินเชื่อ ปี 2522-ปี 2524 จะเห็นได้ว่าการดำเนินงานการให้สินเชื่อเพื่อธุรกิจขนาดย่อม ขาดเป้าหมายในการดำเนินงานที่แน่นอนทำให้นักสังคมสงเคราะห์และเศรษฐกร ซึ่งมีหน้าที่ในการให้คำแนะนำรายละเอียดในการกู้เงินตามโครงการจะต้องทำงานด้านโครงการ เงินกู้ไประยะหนึ่ง เพื่อไปประชุมจัดตั้งคณะกรรมการชุมชน ทำให้จำนวนการขอกู้ในแต่ละปีมีความแตกต่างกันมาก เนื่องจากขาดประมาณการ ทำให้เกิดความไม่สอดคล้องทางด้านเงินกู้ การฝึกอบรมอาชีพแก่ผู้ที่ได้รับสินเชื่อและการตลาด เป็นต้น ดังนั้นการเคหะแห่งชาติควรจะต้องตั้งเป้าหมายในการดำเนินการโดยประสานงานกับธนาคารกรุงไทย เพื่อกำหนดประมาณการในรายละเอียดที่จำเป็นบางอย่าง เช่น จำนวนผู้ที่จะกู้ในแต่ละปี ประเภทของธุรกิจ ระยะเวลาของการกู้ วงเงินที่จะให้กู้ ช่วงการดำเนินงานโครงการสนับสนุนเงินกู้ด้านการฝึกอบรม การช่วยเหลือทางด้านการตลาด อันจะทำให้สามารถจัดสรรกำลังคน และระยะเวลาสำหรับโครงการได้อย่างเหมาะสม และสามารถวางแนวทางปฏิบัติเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ได้นอกจากนั้น การเคหะแห่งชาติ ควรจะประสานงานกับโครงการของหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องกัน ทำให้การดำเนินงานสอดคล้องกัน เช่น โครงการทางด้านฝึกอบรม โครงการช่วยเหลือทางด้านการตลาด ทั้งนี้นอกจากจะลดงานที่ซ้ำซ้อนกันแล้วยังทำให้โครงการให้สินเชื่อบรรลุเป้าหมายได้รวดเร็วขึ้น

2. ด้านการใช้เงินไม่ตรงตามวัตถุประสงค์ จากการวิเคราะห์การให้สินเชื่อเพื่อธุรกิจขนาดย่อม พบว่ามีผู้กู้เงินไม่ตรงตามวัตถุประสงค์ที่ขอกู้ ถึงร้อยละ 80 ของจำนวนผู้กู้ทั้งหมด จึงเป็นสาเหตุหนึ่งทำให้การดำเนินงานการให้สินเชื่อเพื่อธุรกิจขนาดย่อมในแหล่งเสื่อมโทรมไม่

บรรลุวัตถุประสงค์ ฉะนั้นเพื่อแก้ปัญหาทางด้านการใช้จ่ายเงินที่ไม่ตรงวัตถุประสงค์ได้ดังนี้

2.1 การแบ่งจ่ายเงินกู้เป็นงวด ๆ

การจ่ายเงินกู้ของโครงการสินเชื่อเพื่อธุรกิจขนาดย่อมนั้น ธนาคารจ่ายเงินกู้เป็นงวดเดียว ทำให้ไม่สามารถที่จะควบคุมการใช้จ่ายเงินให้ตรงตามวัตถุประสงค์ได้ ควรที่จะแบ่งจ่ายเงินกู้ออกเป็นหลายงวดตามความเหมาะสม และวัตถุประสงค์ของการใช้จ่ายเงินกู้เพื่อเปิดโอกาสให้สามารถพิจารณาการใช้จ่ายเงินว่าตรงตามวัตถุประสงค์ก่อนที่จะจ่ายงวดต่อไป และธนาคารควรกำหนดเงื่อนไขให้มีสิทธิในการที่จะบอกเลิกสัญญาได้หากพบว่ามีการใช้จ่ายเงินที่ไม่ตรงตามวัตถุประสงค์ที่ยก ซึ่งจะทำให้สามารถที่จะทราบสาเหตุของการใช้จ่ายเงินไม่ตรงตามวัตถุประสงค์อีกด้วย เพื่อหาทางช่วยเหลือและแก้ไขต่อไปพร้อมกันนั้นยังเป็นการลดอัตราการเสี่ยง และลดค่าใช้จ่ายในการติดตามหนี้ทางหนึ่งด้วย

2.2 จัดทำรายงานความก้าวหน้าของโครงการ จากการศึกษาการดำเนินงาน

โครงการให้สินเชื่อเพื่อธุรกิจขนาดย่อมช่วงปี 2522-ปี 2524 พบว่ามีปัญหาหลายประการที่เกิดขึ้นในระหว่างการศึกษาการดำเนินงานแต่ไม่สามารถจะรับรู้และแก้ปัญหาได้อย่างทันทั่วทั้งนี้ เป็นเพราะขาดการติดตามและประเมินผลของโครงการ ฉะนั้นการจัดทำรายงานความก้าวหน้าของโครงการ โดยทำการประเมินผลทุก ๆ ระยะเวลา 1 เดือน แล้วรายงานความก้าวหน้า พร้อมทั้งชี้ถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานทุก ๆ ระยะนั้น แล้วรายงานผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย เพื่อการแก้ปัญหาร่วมกัน การติดตามและประเมินผลจะต้องมีความละเอียดพอที่เห็นผลกระทบ และบทบาทของแต่ละหน่วยงานได้อย่างชัดเจน ซึ่งจะต้องมีการเก็บข้อมูล และวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ เพื่อวิเคราะห์โครงการว่าประสบผลสำเร็จเพียงใด การวิเคราะห์นี้ควรจะเป็นช่วงระยะเวลาสั้น ๆ และกระชับพอ ๆ และจัดทำยอดสรุปทุก ๆ ระยะเวลา 3 เดือน และ 1 ปี ด้วยเพื่อจะทราบปัญหาและแก้ไขได้ทันทั่วทั้งนี้ รายงานความก้าวหน้าของโครงการที่จัดทำควรประกอบไปด้วยรายละเอียดดังนี้

ตัวอย่าง รายงานความก้าวหน้าของโครงการสินเชื่อเพื่อธุรกิจขนาดย่อม

ประจำเดือน

ชื่อผู้มย่น	ประมาณการที่ตั้งไว้ (ราย)	เปรียบเทียบกับประมาณการที่ตั้งไว้					การติดตามผลการดำเนินงานธุรกิจ			การดำเนินงานช่วยเหลือหรือแก้ไข	ผลของการแก้ไข
		จำนวนที่เกิดขึ้นจริง	จำนวนร้อยละของประมาณการ	สาเหตุที่ไว้เป็นไปตามประมาณการ			จำนวนราย	การใช้เงินของผู้ยู่			
				ไม่มีผู้ค้าประกัน	อื่น ๆ			ตรงตามวัตถุประสงค์ (ร้อยละ)	ไปทางด้านอื่น (ร้อยละ)		
					ไม่ต้องการกู้	ไม่ทราบ					
1. กิ่งเพชร	300	48	16	30	15	18	15	10	5	1. ตกเดือนครั้งที่ 1ราย	
2. รัตสุวรรณหราม	100	10	1								

ตัวอย่าง รายงานสรุปความก้าวหน้าของโครงการสินเชื่อเพื่อธุรกิจขนาดย่อม

ประจำงวด เดือน ตั้งแต่.....ถึง

ชื่อผู้มย่น	ประมาณการที่ตั้งไว้	จำนวนผู้ได้รับจริง		การติดตามผลการดำเนินงานธุรกิจ			การดำเนินงานแก้ไข	ผลการแก้ไข	หมายเหตุ
		จำนวนราย	จำนวนร้อยละของประมาณการ	จำนวนราย	จำนวนร้อยละ				
					ใช้เงินตามวัตถุประสงค์	ไปทางด้านอื่น ๆ			
1. กิ่งเพชร	300	60	18	40	30	10	ติดต่อกับผู้ยู่ จำนวน.....ราย	ส่งให้ธนาคารบอกเลิกสัญญา.....ราย	ไม่พบลูกหนี้.....ราย

ศูนย์วิทยพัพย กว
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

3. ด้านเงื่อนไขการกู้เงินตามโครงการให้สินเชื่อเพื่อธุรกิจขนาดย่อม

3.1 ด้านหลักประการ จากการวิเคราะห์การดำเนินงานให้สินเชื่อเพื่อ

ธุรกิจขนาดย่อม พบว่าเงื่อนไขเกี่ยวกับหลักประกันในการกู้ยืมโดยใช้บุคคลนั้นประสบปัญหาในการที่จะหาคนค้ำประกันเป็นอย่างมาก ทั้งนี้เพราะผู้ที่อาศัยในแหล่งเสื่อมโทรมส่วนใหญ่จะมีอาชีพที่ไม่แน่นอน มีรายได้น้อย และมีอุปนิสัยไม่ชอบที่จะผูกพันทางด้านกฎหมาย ทำให้ประชาชนส่วนใหญ่แม้จะมีความต้องการที่จะกู้เงินโครงการไม่สามารถกระทำได้ ฉะนั้นเพื่อบรรเทาปัญหาเกี่ยวกับเงื่อนไขของหลักประกัน อาจจะทำได้ในวิธีต่าง ๆ ดังนี้

3.1.1 เปลี่ยนเงื่อนไขเกี่ยวกับการค้ำประกันให้มีหลักทรัพย์สินที่จะนำมาค้ำประกันไว้หลายชนิด ตามความเหมาะสมของแต่ละบุคคล เช่น อาจจะเป็นอสังหาริมทรัพย์ เงินสดในธนาคาร เป็นหลักประกัน เพื่อให้เหมาะสมกับผู้ที่ยังอาศัยในแหล่งเสื่อมโทรม และทำให้ขอบเขตของการดำเนินงานการให้สินเชื่อกว้างขวางและเป็นไปได้มากขึ้น นอกเหนือจากการที่การเคหะแห่งชาติได้ตั้งกองทุนค้ำประกันเพื่อช่วยเหลือทางด้านนี้ และยังคงจะเป็นการลดอัตราความเสี่ยงลงด้วย เพราะการใช้หลักประกันอื่น ๆ นอกจากบุคคล ธนาคารสามารถยึดหลักทรัพย์สินนั้นเพื่อการชำระหนี้ได้ด้วย

3.1.2 การใช้บุคคลค้ำประกันเป็นกลุ่ม ผู้ที่อาศัยในแหล่งเสื่อมโทรมส่วนใหญ่ มีความต้องการที่จะกระทำการต่าง ๆ เป็นกลุ่ม และมักจะเชื่อผู้นำของกลุ่มเป็นอย่างดี ฉะนั้นการใช้บุคคลค้ำประกันเป็นกลุ่ม ดังเช่นวิธีการค้ำประกันของการให้สินเชื่อเพื่อธุรกิจขนาดย่อมของประเทศเอชวาเวดอร์ โดยให้แต่ละกลุ่มจัดตั้งกลุ่มของตนเอง กลุ่มละ 5-10 คน และร่วมกันค้ำประกันและรับผิดชอบร่วมกันในหนี้สินของบุคคลในกลุ่ม การค้ำประกันกันเป็นกลุ่มนี้ มีข้อดีและเหมาะสมกับผู้ที่ยังอาศัยในแหล่งเสื่อมโทรมมาก เพราะผู้ที่อาศัยในแหล่งเสื่อมโทรมส่วนใหญ่จะหาหลักทรัพย์สินอื่น ๆ ได้ยาก และมักจะเชื่อผู้นำของกลุ่ม การใช้วิธีเช่นนี้ผู้ที่ยังอาศัยในแหล่งเสื่อมโทรมจะสามารถกู้ได้มากขึ้น และธนาคารก็ยังลดอัตราความเสี่ยงเนื่องจากหนี้สูญได้ทางหนึ่ง และเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายทางด้านการศึกษาสินเชื่อ และการติดตามหนี้ เพราะเป็นการพิจารณาเป็นกลุ่มและบุคคลในกลุ่มจะสามารถช่วยติดตามหนี้ได้ด้วย เพราะบุคคลในกลุ่มต้องรับผิดชอบในหนี้สินของผู้ที่ค้างชำระในกลุ่มด้วยกันเอง

3.1.3 การใช้กองทุนค้ำประกันเงินกู้ มีหลักการพิจารณาการอนุมัติให้ใช้กองทุนโดยเน้นในด้านการชำระหนี้ และให้ความสำคัญของการครอบครองที่อยู่อาศัยมากที่สุด ในขณะที่ให้ความสำคัญของโครงการด้านการตลาด ความน่าเชื่อถือ รายได้และระยะเวลาที่อยู่ในชุมชนเท่ากันหมด ซึ่งยังไม่เหมาะสม ทั้งนี้เพราะโครงการด้านการตลาด ความน่าเชื่อถือ ควรจะมีความสำคัญมากกว่ารายได้และจะมีผลต่อความเสี่ยงในการค้ำประกันด้วย เนื่องจากโครงการด้านการตลาดที่จัดจะทำให้ผู้ขอกู้มีโอกาสประสบผลสำเร็จได้สูง และระยะเวลาที่อยู่ในชุมชน ควรจะนำมาพิจารณาเพียง 2 ระดับ คือ อาศัยอยู่ในชุมชนตั้งแต่ 5-9 ปี และอาศัยอยู่ในชุมชนตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป เพื่อให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของระเบียบการขอกู้ ซึ่งผู้ขอกู้จะต้องอยู่อาศัยในชุมชน ไม่น้อยกว่า 5 ปี ดังนั้นจึงควรที่จะได้มีการจัดลำดับความสำคัญของหัวข้อการประเมินผลและการให้คะแนนถ่วงน้ำหนักใหม่เพื่อความเหมาะสมดังนี้

หัวข้อประเมิน	ดีมาก	ดี	พอใช้	ใช้ไม่ได้
1. การครอบครองที่อยู่อาศัย	8	6	4	2
2. โครงการด้านการตลาด	6	4	2	0
3. ความน่าเชื่อถือ	6	4	2	0
4. รายได้	3	2	1	0
5. ระยะเวลาการอยู่อาศัย	1	0	-	-
	24	16	9	2

สำหรับระยะเวลาที่อยู่ในชุมชนให้คะแนนเป็น 2 ระดับดังนี้ ถ้าอาศัยอยู่ในชุมชนเป็นเวลา 5-9 ปี ให้คะแนน 0 คะแนน ถ้าอาศัยอยู่ในชุมชนเป็นเวลา 10 ปีขึ้นไปให้คะแนน 1 คะแนน

การพิจารณาคะแนนจากการประเมินผลจะกำหนดเป็น 3 ช่วงดังนี้

ก. อนุมัติ ผู้ขอกู้ที่ได้คะแนนรวมของการประเมินผลอยู่ในช่วง 19-24 คะแนน และไม่มีข้อใดของการประเมินอยู่ในช่วงใช้ไม่ได้หรือได้คะแนนสูงกว่าที่อยู่ 3 คะแนน จะได้รับการอนุมัติให้กู้ทันที ทั้งนี้เพราะคะแนนของทุกหัวข้อที่ประเมินจะไม่ต่ำกว่าพอใช้ คือจะเป็นคะแนนระดับดีและดีมาก จึงควรได้รับความเชื่อถือให้กู้ได้

ข. พิจารณารายละเอียดเพิ่มเติม สำหรับผู้ที่ได้คะแนนระหว่าง 14-18 คะแนน และไม่มีข้อใดของการประเมินอยู่ในช่วงใช้ไม่ได้ หรืออยู่ในระดับคะแนนเฉลี่ยค่อนข้างดี คณะกรรมการจะต้องทำรายละเอียดมาพิจารณาเป็นราย ๆ ไป เนื่องจากผลการประเมินผลอาจมี

รายละเอียดปลีกย่อยที่ควรพิจารณา โดยละเอียดอีกครั้งหนึ่งก่อนจะตัดสินใจโดยเด็ดขาด

ค. ไม่แน่นอน หากผู้ถูกประเมินได้คะแนนรวมอยู่ในช่วง 2-13 คะแนน ทั้งนี้เพราะคะแนนจะอยู่ในช่วงพอใช้และใช้ไม่ได้เป็นส่วนใหญ่ คือขาดความน่าเชื่อถือในทุกระดับของหัวข้อการประเมิน

3.2 ปัญหาด้านการชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ย การดำเนินงานการให้สินเชื่อเพื่อธุรกิจขนาดย่อมมีเงื่อนไขให้ชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยรวมกัน โดยชำระเป็นงวด ๆ ละ เท่า ๆ กันเป็นร้อยละ 5 ของวงเงินกู้ ทำให้ผู้ขอสินเชื่อไม่สามารถเลือกการชำระหนี้ตามความสามารถของตนเองได้ ซึ่งบางรายรู้สึกว่าจะแต่ละงวดที่ชำระมากเกินไปทั้งรายได้ก็ไม่เพียงพอกับการชำระหนี้ก็จะทำให้ไม่สามารถชำระหนี้กับธนาคารได้และต้องค้างค้างงวดไว้ก่อน เมื่อค้างจำนวนมากเข้าก็ไม่สามารถชำระได้ ทำให้องค์กรต้องรับภาระหนี้สูญหรือบางรายดำเนินการได้ผลดี ทำให้ค้างงวดที่ชำระในแต่ละงวดนั้นน้อยเกินไปและอัตราเบี้ยปรับก็เพียงร้อยละ 2 เท่านั้น ซึ่งการที่นำเงินค้างงวดไปใช้ทางอื่นจะได้ประโยชน์กว่า สิ่งที่ทำให้ค้างชำระค้างงวดโดยนำมาชำระรวมกันหลาย ๆ งวดทำให้องค์กรขาดเงินทุนหมุนเวียนในช่วงต่าง ๆ และทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการติดตามทวงถามด้วย ฉะนั้นเพื่อเป็นการลดอัตราการเสี่ยงในเรื่องหนี้สูญ หรือค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ธนาคารควรกำหนดเงื่อนไขการชำระคืนเงินต้น และดอกเบี้ยให้มีหลายแบบ อาทิเช่น

3.2.1 การชำระคืนหนี้สิน โดยมีระยะเวลาปลอดหนี้ ซึ่งอาจจะเป็นการปลอดเฉพาะต้นเงินไประยะหนึ่ง แต่ไม่ปลอดดอกเบี้ย ลูกหนี้จะต้องชำระดอกเบี้ยประจำทุกเดือน แต่เมื่อดำเนินงานไปได้ระยะหนึ่ง อาจจะเป็น 1 เดือน 3 เดือน หรือ 6 เดือน สิ่งจะให้ผ่อนชำระคืนเงินต้น เช่นนี้จะทำให้ผู้กู้มีโอกาสดำเนินการธุรกิจของตนเองไประยะหนึ่ง เพื่อให้เกิดรายได้ที่มั่นคง แล้วจึงจะชำระหนี้

3.2.2 การชำระหนี้สิน แบบเบิกเกินบัญชี (overdraw) เป็นการชำระหนี้โดยลูกหนี้จะต้องชำระดอกเบี้ยเป็นประจำทุกงวด แต่ต้นเงินนั้นมิได้กำหนดไว้แน่นอนตายตัว ลูกหนี้จะนำมาชำระเมื่อใดก็ได้ทำให้ลูกหนี้สามารถลดจำนวนดอกเบี้ยลงได้ด้วย และลูกหนี้สามารถชำระหนี้ได้ตามกำลังความสามารถของตน

3.2.3 การชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยเป็นงวด ๆ โดยแต่ละงวดไม่เท่ากัน โดยในการชำระแต่ละงวดเป็นการชำระรวมกันทั้งเงินต้นและดอกเบี้ย โดยลูกหนี้ได้ทำความตกลงเป็นสัญญาว่าธนาคารไว้ว่าจะชำระกี่งวด ๆ ละเท่าไร ทั้งนี้ทำให้ลูกหนี้สามารถเลือกชำระหนี้ได้ตามความสามารถของตนเอง และธนาคารยังสามารถได้รับเงินเป็นงวด ๆ ในจำนวนที่แน่นอนตามที่ตกลงไว้ในสัญญา

4. ด้านการค้างชำระค่างวด

จากการวิเคราะห์การให้สินเชื่อเพื่อธุรกิจขนาดย่อมพบว่า มีการค้างชำระค่างวด ในอัตราที่สูงมาก สาเหตุที่สำคัญที่ทำให้มีการค้างชำระ เป็นเพราะการบริหารงานลูกหนี้และการติดตามหนี้ ธนาคารละเลยที่จะให้มีการบริหารลูกหนี้ที่มีประสิทธิภาพ โดยไม่ได้ให้ความสำคัญของการจัดทำบัญชีแยกอายุลูกหนี้ ซึ่งจะช่วยให้สามารถทราบถึงการชำระหนี้ของลูกหนี้ได้ละเอียด และทราบปัญหาได้ทันทั่วทั้ง นอกจากนั้นการติดตามหนี้ โดยการใช้น้ำสารถวางถาม ส่วนใหญ่ไม่ได้ผล และหากดำเนินการตามกฎหมายก็จะเสียเวลาและค่าใช้จ่ายมาก ฉะนั้นเพื่อแก้ปัญหาการค้างชำระค่างวด ธนาคารควรจะใช้วิธีดังต่อไปนี้

4.1 ธนาคารควรมีนโยบายในการจัดทำบัญชีลูกหนี้ เพื่อการวิเคราะห์และแก้ปัญหาและอุปสรรคได้ทันที โดยมีการจัดทำรายละเอียดเกี่ยวกับลูกหนี้ แต่ละรายให้สามารถใช้เป็นข้อมูลในการวิเคราะห์ได้ทันทีเกี่ยวกับความเสียหายของธนาคาร เช่น การวิเคราะห์การค้างชำระ ก็อาจจะมีการจัดทำงบแยกอายุลูกหนี้ เป็นประจำทุกเดือน พร้อมทั้งจัดทำสรุปงบแยกอายุหนี้ทุก ๆ ระยะเวลา 3 เดือน และ 1 ปี เพื่อทราบปัญหาและการค้างชำระของลูกหนี้ทุก ๆ ระยะเวลา ตัวอย่างงบแยกอายุหนี้ และสรุปงบแยกอายุหนี้ เป็นดังนี้

ตัวอย่าง งบแยกอายุหนี้ ประจำเดือน.....

โครงการ (ชุมชน).....

ชื่อลูกหนี้	ผ่อนชำระ / เดือน	งวดที่ค้าง	จำนวนเงิน (บาท)	เบี้ยปรับ (บาท)
นาย ค	500	17-20	2,000	19.90
นาย ข	300	5-10	1,800	36.81
รวมค้างชำระ.....ราย จำนวนเงินรวม.....บาท				

ตัวอย่าง สรุบบแยกอายุหนี้ ประจำงวด.....เดือน ตั้งแต่.....ถึง.....

ชื่อชุมชน	ชื่อลูกหนี้	งวดที่ค้าง	จำนวนงวด ที่ค้างชำระ	จำนวนเงิน (บาท)	เบี้ยปรับ (บาท)
1. กิ่งเพชร	1. นาย ก	17-20	4	2,000	19.90
	2. นาย ข	5-10	6	1,800	36.81

รวมชุมชนกิ่งเพชร	3		5,800	76.61	
2. วัดสุวรรณาราม	1. นาย จ	1	1	500	20
	2. นาย ฉ	5-15	มากกว่า 10	5,500	78.91

รวมชุมชน...	6		10,500	208.68	
3.
.
รวมทั้งสิ้น					

4.2 วิธีการติดตามหนี้ ควรจะออกไปพบลูกหนี้ในทันทีที่ค้างชำระถึงสถานที่ประกอบกิจการ จะทำให้ธนาคารมีโอกาสที่จะได้รับการชำระหนี้มากกว่าการใช้หนังสือทวงถาม เพราะผู้ที่อาศัยในแหล่งเสื่อมโทรมจะรู้สึกว่าการติดตามหนี้ที่ส่งจดหมายหรือการติดต่อทางโทรศัพท์เป็นเรื่องที่น่าอับอายมากกว่าการไปพบหน้าลูกหนี้ที่ค้างชำระ และจะทำให้ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคของการค้างชำระค้างงวดที่แท้จริง เพื่อนำมาปรับปรุงหรือแก้ไขได้ทันที ซึ่งจะเป็นการช่วยผู้ที่อาศัยในแหล่งเสื่อมโทรมได้อย่างแท้จริง

ในการให้สินเชื่อเพื่อธุรกิจขนาดย่อมในแหล่งเสื่อมโทรม มีปัญหาและอุปสรรคเกิดขึ้นหลายประการดังที่กล่าวมาแล้วนั้น ถ้าสามารถแก้ไขได้ตามข้อเสนอแนะนั้นก็สามารถทำให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้คือเพื่อยกระดับฐานะทางเศรษฐกิจแก่ผู้ที่อาศัยในแหล่งเสื่อมโทรมได้