

การประเมินสินเชื่อ

นโยบายสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ (Loan Policy)

การอำนวยการสินเชื่อเป็นหน้าที่สำคัญหนึ่งของธุรกิจการธนาคาร ทุกธนาคารต้องการแสวงหารายได้ในรูปดอกเบี้ยจากเงินให้กู้เหล่านั้น และรายได้ส่วนใหญ่ของธนาคารก็มาจากการอำนวยการสินเชื่อ การวางนโยบายสินเชื่อที่มีประสิทธิภาพ จึงเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับธนาคารพาณิชย์ทุกแห่ง

นโยบายสินเชื่อของธนาคาร คือ "แนวความคิดขั้นพื้นฐานในการอำนวยการสินเชื่อของธนาคาร รวมทั้งมาตรฐาน แนวทาง และขอบเขตที่จะให้ยึดถือปฏิบัติตามในกระบวนการพิจารณาตัดสินใจ"¹

โดยทั่วไปทุกธนาคารย่อมมีนโยบายสินเชื่อของตนเอง ซึ่งมักตั้งขึ้นอย่างคลุมเครือ ไม่แน่นอน และไม่เป็นที่เข้าใจชัดเจนต่อเจ้าหน้าที่ของธนาคารเอง ตลอดจนลูกค้าผู้ขอสินเชื่อ เจ้าหน้าที่สินเชื่อมักก็ใช้ชีวิตง่าย ๆ โดยอาศัยประสบการณ์จากงานที่ปฏิบัติอยู่เป็นประจำเป็นหลักในการอำนวยการสินเชื่อ ไม่ได้ใช้ความรู้ทางวิชาการแต่อย่างใด จึงปรากฏเสมอว่าเจ้าหน้าที่สินเชื่อของธนาคารเดียวกันแต่ละคนมีนโยบายในการให้สินเชื่อไม่เหมือนกัน ปัญหาข้อนี้จะหมดไปต่อเมื่อนโยบายสินเชื่อของธนาคารนั้นถูกกำหนดขึ้นอย่างแน่นอนและชัดเจนพอ

นโยบายสินเชื่อที่แน่นอนและชัดเจน จะเป็นเครื่องมือสนับสนุนให้แผนการและโปรแกรมของงานด้านสินเชื่อที่ฝ่ายจัดการกำหนดขึ้นมีความมั่นคงขึ้น อันมีอิทธิพลถึงแผนการทำกำไร (Profit Planning) ของธนาคารด้วย นอกจากนี้อาจใช้เป็นแนวทางในการจัดการด้านสินเชื่อให้แก่เจ้าหน้าที่สินเชื่อได้เป็นอย่างดี ช่วยให้มีไหวพริบและเหตุผลในการพิจารณาคำขอ

¹ Behrens, Robert H., Commercial Problem Loans (Boston : Banker Pub., 1974), P.9

สินเชื่อ อย่างไรก็ตาม นโยบายสินเชื่อของธนาคารไม่ควรจะตั้งข้อกำหนดมากเกินไปจนเจ้าหน้าที่สินเชื่อลำบากใจ ควรมีการยืดหยุ่นได้ หรือมีข้อยกเว้นให้สำหรับสินเชื่อบางรายที่เป็นสินเชื่อชั้นดี และไม่มีความเสี่ยงภัยแต่ประการใด

การร่างนโยบายการให้สินเชื่อของธนาคารนั้น ผู้จัดทำจะต้องระลึกรู้ว่ารายละเอียดที่ร่างขึ้นควรว่าด้วยเรื่องเกี่ยวกับแนวความคิดและมาตรฐานที่จะนำมาใช้ ไม่ใช่เฉพาะเทคนิค หลักเกณฑ์ และขบวนการอำนวยสินเชื่อเท่านั้น ทั้งนี้ **จะต้องแน่นอน รัดกุม ชัดเจน และมีข้อยกเว้นบ้าง**

ในธนาคารเล็ก ๆ ซึ่งการอำนวยสินเชื่อมีผู้พิจารณาเพียง 1 - 2 คน เท่านั้น อาจไม่ต้องมีนโยบายสินเชื่อเป็นลายลักษณ์อักษร แต่สำหรับธนาคารที่มีเจ้าหน้าที่สินเชื่อเกิน 5 คนขึ้นไป ควรมีนโยบายเป็นลายลักษณ์อักษร โดยคณะกรรมการบริหาร (Board of Directors) ซึ่งมีหน้าที่รับผิดชอบในการกำหนดนโยบายทุกประเภทของธนาคาร เป็นผู้ตกลงใจกำหนดขึ้นมาเป็นแบบฉบับที่แน่นอน แต่ในทางปฏิบัติธนาคารบางแห่งมอบให้ผู้จัดการฝ่ายสินเชื่อหรือเจ้าหน้าที่สินเชื่ออาวุโสของธนาคารเป็นผู้จัดทำแทน

✓ หัวข้อที่คณะกรรมการบริหาร จะต้องพิจารณาในการกำหนดนโยบายการให้สินเชื่อ มี 6 ข้อ

1. ประเภทสินเชื่อที่ธนาคารจะให้แก่ลูกค้า
2. ประเภทสินเชื่อที่ธนาคารจะไม่อนุมัติ
3. อัตราดอกเบี้ยสำหรับสินเชื่อประเภทต่าง ๆ
4. วงเงินสูงสุดที่เจ้าหน้าที่สินเชื่อมีอำนาจอนุมัติได้เอง
5. ขอบเขตธุรกิจการค้าที่ธนาคารมีนโยบายจะให้สินเชื่อ
6. ประเภทและชนิดของสินเชื่อที่จะต้องอนุมัติเป็นกรณีพิเศษโดยคณะกรรมการพิจารณาสินเชื่อ

¹ Kennedy, Walter., Bank Management (Boston : Bankers Publishing Company, 1965) P. 75

นโยบายต่าง ๆ ในแต่ละขั้นตอนของการอำนวยการสินเชื่อ ซึ่งต้องอาศัยการตัดสินใจอย่างรอบคอบนั้น ไม่สามารถตั้งเป็นกฎเกณฑ์ตายตัวลงไปได้ แต่ก็จะต้องมีหลักที่พอยึดถือได้ ปรับปรุงได้ตลอดเวลา และสามารถยืดหยุ่นได้เพียงพอต่อทุกสถานการณ์ที่อาจเกิดขึ้นได้ เปรียบเสมือนการแสดงออกอย่างมีเสรีภาพแต่อยู่ในขอบเขตที่เหมาะสม

ธนาคารส่วนใหญ่มักจะวางนโยบายที่มุ่งถึงกำไรเป็นสำคัญ มีการกำหนดแผนงานวางแนวทางให้ได้รับรายได้มากที่สุดและมีอัตราเสี่ยงน้อยที่สุด การลดอัตราเสี่ยงในการให้กู้ยืมให้มัน้อยที่สุดนั้น ธนาคารจะต้องพิจารณาว่าขอสินเชื่อแต่ละรายอย่างไรละเอียดรอบคอบคั่งนั้น ก่อนอนุมัติสินเชื่อรายใด ธนาคารควรที่จะวิเคราะห์คุณสมบัติของผู้ขอกู้ ประวัติการติดต่อกับธนาคาร ฐานะทางเศรษฐกิจและการเงิน โครงการที่เสนอ ประเภทสินเชื่อที่ขอ จำนวนเงินที่ขอกู้ เงื่อนไข กำหนดเวลา งบประมาณการเงิน ขาวสารทางเศรษฐกิจที่รวบรวมได้ ตลอดจนปัจจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างละเอียด รวมทั้งต้องคาดคะเนสภาพทางเศรษฐกิจของธุรกิจที่ผู้ขอกู้กำลังดำเนินอยู่ล่วงหน้าด้วย เรียกว่าเป็นการวิเคราะห์และประเมินสินเชื่อ (Credit Analysis and Evaluation) เพื่อให้มั่นใจว่าผู้ขอกู้เงินมีความสามารถชำระคืนเงินกู้ได้ตามแผนการและเงื่อนไขที่กำหนด โอกาสที่จะเกิดความเสียหายมีน้อยที่สุด

✓ การวางนโยบายในการอำนวยการสินเชื่อของธนาคารจะต้องให้เหมาะสมกับปริมาณเงินของธนาคาร ความต้องการของตลาด โดยคำนึงถึงความเสี่ยงภัย ความสูญเสียที่อาจเกิดขึ้น รายได้ที่จะได้รับ ตลอดจนบริการที่จะอำนวยการให้ลูกค้าเป็นสำคัญ มีข้อน่าสังเกตว่าธนาคารใดมีนโยบายการให้สินเชื่อที่เขินไปอย่างกว้างขวางและสะดวก (Liberal) ปัญหาเรื่องการเงินเรียกหนี้สินจะยุ่งยากมาก ส่วนธนาคารที่มีนโยบายแบบเข้มงวดระมัดระวัง (Conservative) โดยคำนึงถึงคุณภาพมากกว่าปริมาณ จำนวนลูกค้าผิดสัญญา ก็จะมีน้อย

นโยบายสินเชื่อที่ดีจะต้องยืดหยุ่นได้ และควรมีการปรับปรุงแก้ไขให้ทันต่อเหตุการณ์อยู่เสมอ เพื่อให้เหมาะสมกับภาวะเศรษฐกิจ การค้า การเมือง และฐานะการเงินของประเทศแต่ละขณะด้วย



บทบาทของธนาคารพาณิชย์ในวงการเงิน

อัตราส่วนตลาดการเงินฝากของสถาบันการเงินต่าง ๆ

สถาบันการเงิน

	<u>2514</u>	<u>2515</u>	<u>2516</u>	<u>2517</u>	<u>2518</u>
ธนาคารพาณิชย์	72.8	69.9	67.7	67.6	67.3
บริษัทเงินทุน/หลักทรัพย์	3.6	6.9	9.5	10.8	12.2
ธนาคารออมสิน	12.3	11.6	11.5	10.5	10.2
ธนาคารแห่งประเทศไทย	7.1	7.9	7.7	7.8	7.1
บริษัทประกันชีวิต	1.8	1.6	1.6	1.4	1.3
สหกรณ์ออมทรัพย์	1.3	1.2	1.0	.9	.9
ธนาคารเพื่อการเกษตร	.4	.4	.4	.6	.6
สหกรณ์การเกษตร	.7	.6	.6	.5	.4
ธนาคารอาคารสงเคราะห์	.0	.0	.0	.0	.1
รวมทุกสถาบัน	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
รวมทุกสถาบัน (พื้นล้าน)	52.9	68.9	86.5	110.3	131.6

ที่มา : ธนาคารกรุงเทพ จำกัด

อัตราส่วนตลาดตามสินเชื้อของสถาบันการเงินต่าง ๆ

สถาบันการเงิน

	<u>2514</u>	<u>2515</u>	<u>2516</u>	<u>2517</u>	<u>2518</u>
ธนาคารพาณิชย์	80.5	75.0	76.2	76.4	75.7
บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์	6.4	12.7	14.4	14.9	16.0
ธนาคารเพื่อการเกษตร	3.7	3.7	2.9	2.9	2.9
สหกรณ์เกษตร	2.1	2.0	1.7	1.4	1.3
สหกรณ์ออมทรัพย์	1.6	1.6	1.2	1.0	1.0
บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรม	1.2	1.2	.9	1.0	1.0
บริษัทประกันชีวิต	1.3	1.2	1.0	.8	.8
โรงรับจำนำ	1.5	1.3	.9	.7	.6
ธนาคารออมสิน	1.0	.8	.5	.5	.4
บริษัทประกันภัย	1.2	.2	.2	.2	.2
สำนักงานธนกิจ	.2	.2	.1	.1	.1
ธนาคารอาคารสงเคราะห์	.4	.3	.1	.1	.1
รวมทุกสถาบัน	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
รวมทุกสถาบัน (พันลวน)	39.2	47.5	67.2	90.1	108.5

ที่มา : ธนาคารกรุงเทพ จำกัด



สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์แต่ละธนาคาร
(พันล้านบาท)

<u>ธนาคาร</u>	<u>2514</u>	<u>2515</u>	<u>2516</u>	<u>2517</u>	<u>2518</u>
กรุงเทพ	7.4	9.0	13.2	20.3	25.8
กรุงไทย	4.9	5.0	6.4	9.2	10.9
กสิกรไทย	2.0	2.8	3.9	5.4	6.5
กรุงศรีอยุธยา	1.8	2.1	3.1	3.9	4.6
ไทยพาณิชย์	1.4	1.5	2.4	3.8	4.5
ศรีนคร	1.6	1.5	2.8	3.0	3.7
นครหลวงไทย	1.3	1.5	1.8	2.5	2.9
กรุงเทพพาณิชย์ (21 ธนาคารอื่น)	1.3	1.4	1.7	2.4	2.9
	9.8	10.2	14.3	18.4	20.2
ทุกธนาคาร	<u>31.6</u>	<u>35.0</u>	<u>49.7</u>	<u>68.8</u>	<u>82.1</u>

อัตราส่วนตลาดคานสินเชื่อของแต่ละธนาคาร

<u>ธนาคาร</u>	<u>2514</u>	<u>2515</u>	<u>2516</u>	<u>2517</u>	<u>2518</u>
กรุงเทพ	23.4	25.7	26.6	29.5	31.4
กรุงไทย	15.5	14.3	12.9	13.3	13.3
กสิกรไทย	6.4	7.9	7.9	7.9	8.0
กรุงศรีอยุธยา	5.7	5.9	6.2	5.6	5.6
ไทยพาณิชย์	4.5	4.4	4.8	5.5	5.5
ศรีนคร	5.1	4.4	5.7	4.3	4.5
นครหลวงไทย	4.2	4.3	3.7	3.6	3.5
กรุงเทพพาณิชย์ (21 ธนาคารอื่น)	2.9	3.2	3.5	3.5	3.5
	32.3	29.9	28.7	26.8	24.7
ทุกธนาคาร	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

ที่มา : ธนาคารกรุงเทพ จำกัด

ประเภทสินเชื่อ

คำว่าสินเชื่อ (Credit) มาจากภาษาลาตินว่า "Credo" ซึ่งหมายถึง ความเชื่อ ที่บุคคลหนึ่งที่มีต่อบุคคลอีกคนหนึ่งสำหรับระยะเวลาหนึ่ง หรือ ความเชื่อดีในความสามารถและ เต็มใจที่จะให้บุคคลผู้ขอ เคาริตทำตามข้อตกลงหรือมีสิทธิได้รับสินค้าหรืออื่น ๆ และจ่ายเงินที่หลัง

นิยามของคำว่า "Credit" นั้น มีผู้ให้ความหมายไวต่าง ๆ กัน อาทิเช่น

- อำนาจ (Power) หรือความสามารถ (Ability) ที่จะได้รับเงินจากการกู้ยืมโดยมีการให้สัญญาว่าจะชำระเงินนั้นคืนในอนาคต (T.N.Beckman)

- อำนาจหรือความสามารถชนิดหนึ่งในการได้มาซึ่งสินค้าหรือบริการในปัจจุบัน โดยมีการสัญญาว่าจะมีการชำระมูลค่าในภายหน้า (Watrons H.Irons)

- การแลกเปลี่ยนสิ่งปัจจุบัน (Actual reality) กับสิ่งที่จะเกิดขึ้นได้ (Probability) เพราะการชำระเงินในอนาคตไม่ใช่สิ่งที่แน่นอน เป็นแต่เพียงการคาดคะเนเท่านั้น ผู้ให้เครดิตต้องพิจารณาว่าการคาดคะเนอาจเป็นจริงได้เพียงใด (Levasseur)

- การใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้มีประสิทธิภาพขึ้น คือ บุคคลที่ทรัพยากรอยู่และไม่ประสงค์จะใช้ ก็ให้บุคคลอื่นซึ่งต้องการใช้ไป (Boris P.Pesek และ Thomas R. Saving)

ในแง่การค้า : "Credit" หมายถึง การเลื่อนเวลาการชำระหนี้ไปเป็นโอกาสหน้าโดยความประสงค์ของผู้ซื้อหรือผู้ขาย หรือ ความสามารถที่มีอยู่ในตัวของผู้อยู่ เคาริตในการคลุใจให้บุคคลอีกคนหนึ่งยินยอมให้สินค้าหรือบริการไปในขณะนี้โดยอาศัยความัน สัญญาว่าจะมีการชำระราคาสินค้าหรือบริการนั้นในอนาคต

ในแง่เศรษฐศาสตร์ : "Credit" หมายถึง การแลกเปลี่ยนสิ่งของที่มีอยู่ ในปัจจุบันกับสิ่งของที่จะมีในอนาคตหรือการโอน การใช้ทรัพยากรเป็นการยั่วคราวและ การอนุญาตให้ใช้ทุนของผู้อื่น เคาริตมีส่วนทำให้จังหวะของเศรษฐกิจหมุนเร็วขึ้น ผู้ประกอบการไม่ต้องเสียเวลาสะสมทุนด้วยตนเอง

ในทางการเงิน : "Credit" หมายถึง จำนวนเงินให้กู้ยืมซึ่งธนาคารให้แก่ลูกค้าตามวิธีการของธนาคารชั่วคราวระยะเวลาหนึ่ง โดยที่ผู้รับเครดิตจะต้องส่งเงินคืนภายในกำหนดเวลาที่ตกลงกันไว้

ดังนั้น จึงสรุปได้ว่า Credit คือ ความเชื่อที่บุคคลหนึ่งมอบให้แก่บุคคลอีกคนหนึ่ง ซึ่งเป็นผู้รับเครดิตในรูปของเงิน สินค้า หรือบริการ โดยมีกำหนดเวลาที่แน่นอนใช้กันทั้งในทางเศรษฐกิจ การค้า และการเงิน

ในที่นี้จะกล่าวถึงเฉพาะ Bank Credit เท่านั้น ซึ่งเรียกกันว่า "สินเชื่อ" และมีหลายประเภทด้วยกัน

การให้เครดิตหรือการอำนวยความสะดวกของธนาคารพาณิชย์ ถือเป็นงานสำคัญที่สุดอย่างหนึ่ง เป็นการรวบรวมส่วนเกินที่บางคนหรือบางกิจการเหลือใช้ไปให้แก่บุคคลหรือกิจการอื่นที่มีความจำเป็นต้องใช้ ช่วยในทางการค้า อุตสาหกรรมขยายตัวได้โดยสะดวก และการอำนวยความสะดวกนี้เป็นที่มาของรายได้ส่วนใหญ่ของธนาคารที่เดียว

รูปแบบของการให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ มีอยู่ 3 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

1. การเบิกเงินเกินบัญชี (Overdraft)

คือ การที่ธนาคารยอมให้ลูกค้าส่งจ่ายเงินจากบัญชีกระแสรายวันได้เกินจำนวนเงินที่ลูกค้าฝากไว้กับธนาคาร ส่วนเกินที่ลูกค้าจะถอนจากบัญชีต้องอยู่ในวงเงินที่ได้อนุมัติจากธนาคาร การนำเงินเข้าบัญชีแต่ละครั้งมีผลเท่ากับการชำระเงินคืนธนาคารไปในตัวด้วย แต่ลูกค้าก็มีสิทธิ์ถอนเอาไปใช้อีกหมุนเวียนเรื่อยไป ตราบใดที่ยอดเงินเบิกเกินบัญชีไม่เกินวงเงิน และสัญญาเบิกเกินบัญชียังไม่หมดอายุ และธนาคารจะคิดดอกเบี้ยจากจำนวนเงินที่ลูกค้าเบิกไปเฉพาะส่วนที่เกินบัญชีของแต่ละวันเท่านั้น สินเชื่อประเภทนี้จึงเป็นที่นิยมเพราะผู้กู้สามารถประหยัดดอกเบี้ยได้มากกว่าเงินกู้

การเบิกเงินเกินบัญชีนี้เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการ การเงินสำรองหมุนเวียนในกิจการระยะสั้น (Standby Working Capital) วงเงินที่ขอไม่จำเป็นต้องมากนัก แต่กิจการในประเทศเราทั่ว ๆ ไปมีฐานะการเงินค่อนข้างอ่อน เงินทุนสะสมน้อย การแข่งขันมีมาก

ทำให้กิจการต่าง ๆ ต้องปล่อยเครดิตให้ลูกค้ามากขึ้น เงินทุนหมุนเวียนจึงน้อยลงไป
 ผู้ขอสินเชื่อประเภทนี้จึงมักจะต่อไขว่เงินที่ค่อนข้างสูง โดยกะประมาณให้พอ
 สำหรับหมุนเวียนระยะ 90 - 180 วัน วงเงินเบิกเกินบัญชีนี้จะมากน้อยขึ้นอยู่กับ
 ประเภทลูกค้า ลักษณะกิจการ และวิจารณญาณของผู้พิจารณาอนุมัติด้วย นอกจากนี้
 บางครั้งธนาคารยังยอมให้ลูกค้าเบิกเงินเกินบัญชีโดยไม่มีสัญญาได้ในระยะเวลาไม่เกิน
 15 วัน เรียกว่า เงินเบิกเกินบัญชีชั่วคราว (Temporary O/D)

2. การให้กู้ (Loan)

เงินกู้เป็นเงินที่ธนาคารให้ลูกค้ายืมไปเป็นจำนวนที่แน่นอน ลูกค้านำไป
 เป็นเงินก่อนที่เดี๋ยวเลยตามจำนวนเงินในสัญญา โดยมีข้อตกลงในการชำระคืนตายตัว
 ซึ่งอาจจะชำระคืนครั้งเดียวเต็มจำนวนหรือผ่อนชำระเป็นงวด ๆ ก็ได้ ภายในกำหนด
 เวลาที่แน่นอน และธนาคารจะคิดดอกเบี้ยจากเงินกู้เต็มจำนวนตามอัตราที่ระบุไว้ในสัญญา
 การกู้ยืมนี้ทั้งระยะสั้น ปานกลาง และยาว ขึ้นอยู่กับจำนวนเงินที่ขอกู้ ความ
 สามารถในการชำระคืนของผู้ขอกู้ วัตถุประสงค์ในการกู้ ประเภทของผู้ขอกู้ โดยปกติ
 มักมีระยะเวลาไม่เกิน 5 ปี ซึ่งสั้นเกินไปสำหรับอุตสาหกรรมขนาดใหญ่

3. การซื้อลดตั๋วเงิน (Bills Discount)

หมายถึง การที่ธนาคารรับซื้อลดเช็คและตั๋วเงินต่าง ๆ จากลูกค้าก่อนที่ตั๋วเงิน
 นั้นจะถึงกำหนดชำระเงิน เป็นการให้กู้ยืมโดยลูกค้านำตั๋วเงินซึ่งธนาคารมีสิทธิไปเรียก
 เก็บเงินจากผู้หน้าที่ต้องจ่ายเงินตามตัวนั้น เมื่อถึงเวลาที่กำหนดไว้ ตั๋วเงินที่ธนาคาร
 รับซื้อลดจะต้องเป็นตั๋วเงินที่เกิดจากการค้า ซึ่งปกติจะมีระยะเวลา 30 - 90 วัน
 ทั้งนี้ ผู้ขายลดตั๋วเงินจะได้เงินสดจากธนาคารไป โดยที่ธนาคารจะหักส่วนลดไว้ทันที
 ส่วนลดดังกล่าวจะคำนวณตามระยะเวลาเรียกเก็บเงินและตามจำนวนเงินในตัว
 กอนจะรับซื้อลดเช็คและตั๋วเงินต่าง ๆ ธนาคารควรตรวจสอบความสมบูรณ์ของ
 ตั๋วเงินนั้น ๆ ให้เรียบร้อย

การซื้อลดตั๋วเงิน อาจแบ่งได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ

ก) Domestic Bills ตั๋วเงินที่ผู้ออกตั๋วและผู้จ่ายเงินอยู่ในประเทศ

ข) Foreign Bills คือเงินที่ผู้ส่งออกหรือผู้จ่ายเงินฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง
อยู่ต่างประเทศ

1) Export Bills (Outward Bills) คือเงินคาสินค้าส่งออก
พอดำเนินการส่งออกออกตัวส่งให้ผู้อยู่ในต่างประเทศจ่ายเงิน

2) Import Bills (Inward Bills) คือเงินคาสินค้าที่ส่งเข้ามา
พอดำเนินการออกตัวในต่างประเทศส่งให้ผู้อยู่ในไทยให้จ่ายเงินให้

ตัวเงินที่ธนาคารสนใจรับซื้อมักเป็นตัวเงินที่มีเอกสารประกอบ ส่วนตัวเงิน
ที่ไม่มีเอกสารประกอบส่วนมากจะไม่ใช้ตัวที่ทำขึ้นเพื่อการค้า ซึ่งอัตราเสี่ยงจะสูงกว่า
การให้สินเชื่อที่กล่าวมาแล้วทั้ง 3 ประเภท เรียงรวมกันว่าเป็นการปล่อย
สินเชื่อของธนาคาร เป็นธุรกิจที่นำรายได้มาสู่ธนาคาร แต่ธนาคารจะต้องกระทำ
โดยระมัดระวัง มิฉะนั้น หากเกิดหนี้เสียมาก ธนาคารก็จะอยู่ในฐานะที่ลำบาก
เนื่องจากเงินที่ธนาคารนำมาใช้ปล่อยสินเชื่อั้นได้มาจากเงินฝากของลูกค้าอาจจะ
รวมไปถึงเงินที่ธนาคารกู้ยืมจากแหล่งอื่นมาด้วย จึงต้องบริหารเงินทุนที่มีอยู่ให้มี
ประสิทธิภาพที่สุด คือ ทำให้ธนาคารมีรายได้สูงและในขณะเดียวกันก็จะต้องมีสภาพ
คล่องตัว

บริการคานสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย

ในภาวะปัจจุบันปริมาณการขยายตัวของธุรกิจภายในประเทศเติบโตขึ้นอย่าง
รวดเร็ว ประกอบกับภาวะการแข่งขันกันระหว่างบริการคานต่าง ๆ ของธนาคาร
พาณิชย์เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าของตน โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะเสนอบริการให้
แก่ลูกค้าทุกกลุ่ม จึงทำให้เกิดบริการสินเชื่อคานต่าง ๆ ขึ้นมากมาย ดังรายละเอียด
ที่จะกล่าวต่อไป

บริการคานสินเชื่อ อาจแยกได้เป็น

- สินเชื่อคานการค้า (Commercial Loans)
- สินเชื่อภาคเอกชน (Individual Loans) X

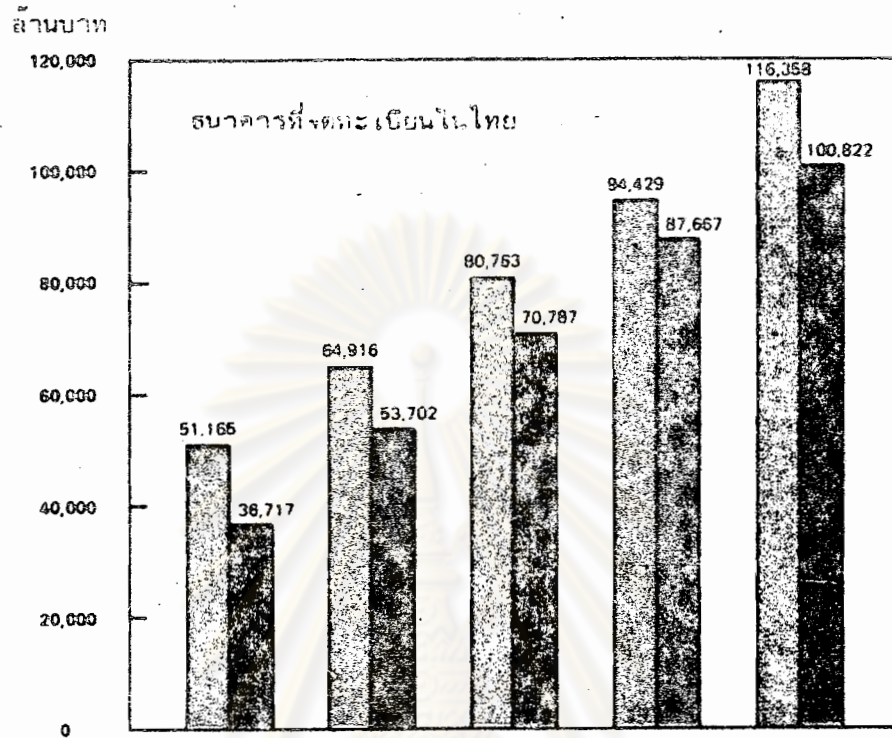
งบแสดงฐานะการเงินของธนาคารพาณิชย์

ล้านบาท

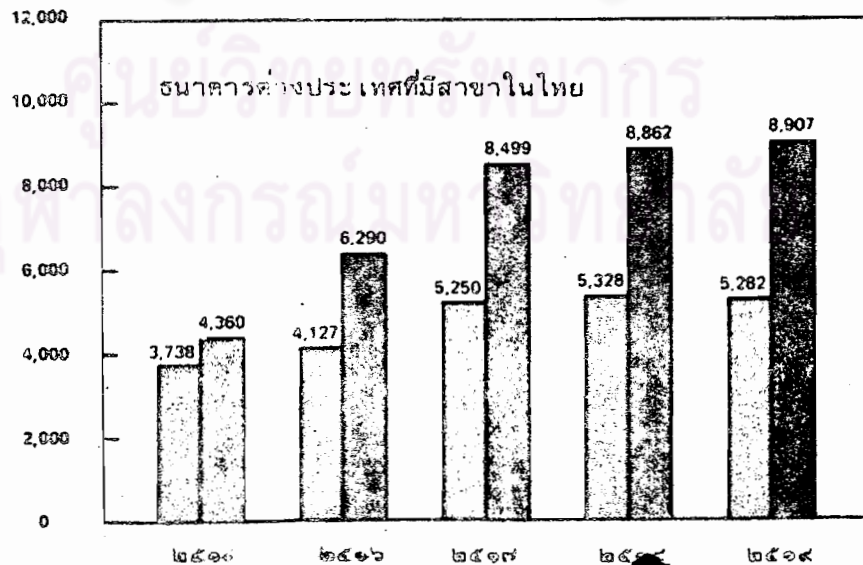
สิ้นงวด	เงินฝาก			เงินให้กู้ยืม		
	เมื่อเรียก	ออมทรัพย์	ประจำ	ให้กู้ยืมและ เบิกเกินบัญชี	ซื้อลด	ทรัพย์สินอื่น
๒๕๑๑	๗,๘๗๗.๒	๒,๔๘๖.๒	๑๔,๓๐๘.๗	๑๔,๖๐๙.๘	๔,๑๗๗.๗	๑,๓๐๕.๗
๒๕๑๒	๘,๐๔๑.๔	๒,๗๙๓.๗	๑๗,๓๘๙.๒	๑๗,๗๓๓.๖	๔,๒๘๒.๑	๑,๓๓๑.๔
๒๕๑๓	๘,๕๒๐.๙	๒,๙๓๔.๐	๒๑,๐๕๙.๔	๒๑,๕๕๖.๖	๕,๒๑๖.๖	๑,๔๓๐.๖
๒๕๑๔	๙,๖๘๖.๑	๓,๒๐๑.๐	๒๕,๘๑๑.๘	๒๓,๕๓๕.๖	๖,๕๘๗.๕	๑,๕๕๑.๓
๒๕๑๕	๑๑,๐๓๘.๕	๔,๐๕๔.๒	๓๓,๓๑๒.๘	๒๕,๖๑๗.๒	๘,๐๕๓.๖	๑,๙๙๑.๘
๒๕๑๖	๑๒,๘๒๒.๔	๕,๐๕๖.๔	๔๐,๘๖๕.๙	๓๕,๓๗๙.๕	๑๓,๐๘๒.๑	๓,๗๒๒.๖
๒๕๑๗	๑๕,๙๐๑.๔	๖,๖๐๙.๓	๕๒,๐๙๓.๓	๔๖,๐๕๒.๑	๑๗,๘๒๕.๕	๕,๒๐๓.๘
๒๕๑๘	๑๖,๐๒๑.๗	๗,๖๗๘.๓	๖๓,๙๙๘.๓	๕๖,๓๗๕.๑	๒๐,๖๕๗.๒	๕,๕๐๗.๙
๒๕๑๙	๑๘,๗๐๖.๕	๙,๕๒๑.๓	๗๘,๙๕๓.๙	๖๖,๓๙๖.๕	๒๒,๖๙๘.๕	๖,๐๕๐.๕
๒๕๒๐						
มกราคม	๑๘,๙๕๑.๘	๙,๖๘๘.๗	๗๙,๙๖๑.๘	๖๘,๗๐๐.๙	๒๔,๐๙๒.๕	๖,๕๐๐.๑
กุมภาพันธ์	๑๙,๓๒๗.๐	๙,๙๕๖.๖	๘๑,๖๙๘.๒	๗๑,๒๐๙.๗	๒๕,๐๖๑.๐	๖,๑๘๓.๓
มีนาคม	๑๙,๗๔๑.๑	๑๐,๑๒๘.๗	๘๓,๙๓๔.๒	๗๑,๙๐๙.๐	๒๕,๐๕๘.๖	๕,๗๘๖.๗
เมษายน	๑๘,๖๙๒.๑	๙,๘๐๒.๓	๘๕,๙๑๗.๙	๗๓,๕๕๓.๓	๒๕,๘๓๒.๒	๖,๐๙๗.๒
พฤษภาคม	๑๘,๒๓๗.๘	๙,๘๒๓.๕	๘๗,๗๕๖.๒	๗๕,๒๖๔.๐	๒๕,๓๑๘.๖	๖,๕๒๒.๒

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

เงินให้กู้ยืม เทียบกับ เงินฝากของธนาคารพาณิชย์ในปี ๒๕๑๔-๒๕๑๘

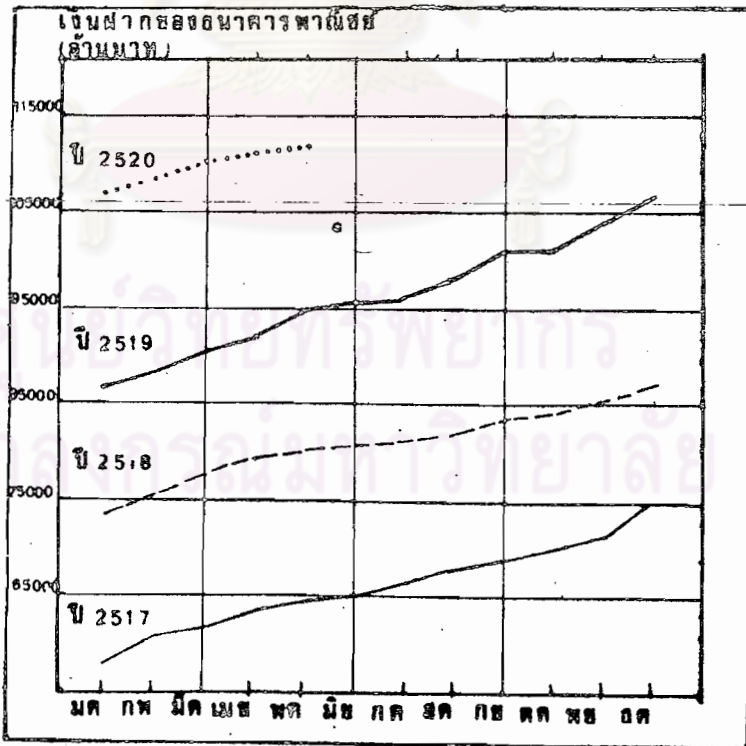
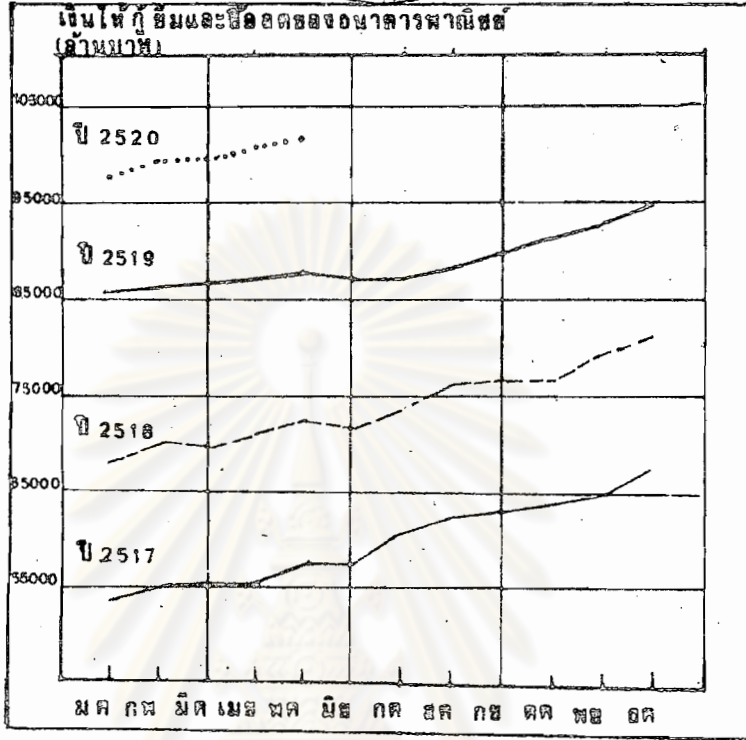


003521



เงินฝาก เงินให้กู้ยืม

ที่มา : ธ.พ. ๑, ธนาคารแห่งประเทศไทย



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

ก. บริการสินเชื่อเพื่อการค้า (Commercial Loans)

เป็นบริการสินเชื่อที่ธนาคารให้แก่บุคคล คณะบุคคล หรือนิติบุคคล ทำการกู้ยืมไปเพื่อประกอบธุรกิจการค้าของเขา อาจจำแนกเป็น

1. สินเชื่อเบิกเงินเกินบัญชี (Overdraft)

เป็นการให้กู้ยืมโดยวิธีให้ลูกค้าเบิกเงินจากบัญชีกระแสรายวันเกินกว่าจำนวนเงินฝากที่มีอยู่ในบัญชีกระแสรายวัน โดยจำนวนเงินที่จะถอนนั้นจะต้องอยู่ในวงเงินที่ได้ทำสัญญากับธนาคารไว้ การฝากเงินแต่ละครั้งมีผลเท่ากับเป็นการชำระคืนเงินธนาคารไปในตัวด้วย แต่ลูกค้าก็มีสิทธิถอนไปใช้หมุนเวียนได้อีก ถ้าหากยังไม่เกินวงเงินที่ตั้งไว้ และสัญญาเบิกเงินเกินบัญชียังไม่หมดอายุ

อัตราดอกเบี้ยของสินเชื่อประเภทนี้จะแตกต่างกันไปตามประเภทของธุรกิจคือ
 กู้เพื่อประกอบกิจการอุตสาหกรรม อัตราดอกเบี้ยประมาณร้อยละ

12.5 - 13 ต่อปี

กู้เพื่อประกอบกิจการส่งสินค้าเข้า อัตราดอกเบี้ยประมาณร้อยละ

12 - 14 ต่อปี

กู้เพื่อประกอบกิจการก่อสร้าง-ขนส่ง อัตราดอกเบี้ยประมาณร้อยละ

12 - 14 ต่อปี

กู้เพื่อประกอบกิจการส่งสินค้าออก อัตราดอกเบี้ยประมาณร้อยละ

11.5 - 14 ต่อปี

กู้เพื่อประกอบกิจการค้าทั่วไป อัตราดอกเบี้ยประมาณร้อยละ

14 - 15 ต่อปี

2. เงินกู้อำนอง (Mortgage Loan)

เป็นการให้กู้ยืมโดยต้องมีหลักทรัพย์จำนอง เป็นประกันเงินกู้ ระยะเวลาของสินเชื่อมีทั้งประเภทระยะสั้นไม่เกิน 1 ปี ระยะปานกลางไม่เกิน 3 ปี และระยะยาวไม่เกิน 10 ปี เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการใช้เงินเป็นก้อน มีระยะเวลาผ่อนส่งยาวกว่าสินเชื่อประเภทอื่น

อัตราดอกเบี้ยใกล้เคียงกับสินเชื่อเบิกเงินเกินบัญชี คือ อยู่ในระหว่างร้อยละ 11.5 - 15 ต่อปี

3. เงินกู้ (Sundry Loan)

เป็นสินเชื่อที่มีระยะสั้นและระยะปานกลาง (ไม่เกิน 3 ปี) โดยมีอัตราการผ่อนส่งแน่นอน เหมาะสมกับลูกค้าที่ต้องการใช้เงินเป็นก้อน วงเงินที่อนุมัติขึ้นอยู่กับโครงการที่เสนอขอมา อัตราดอกเบี้ยแล้วแต่จะตกลงกัน แต่ไม่เกิน 15% เงินกู้อาจมีหลักทรัพย์ค้ำประกันหรือไม่หลักทรัพย์ค้ำประกันก็ได้ X

4. การจ่ายเงินล่วงหน้าตามตั๋วแลกเงิน (Advance Against Bill for Collection)

เป็นสินเชื่อชนิดหนึ่งที่ธนาคารอำนวยความสะดวกซึ่งเป็นผู้ขายส่ง กล่าวคือ หลังจากผู้ซื้อในจังหวัดหนึ่ง และผู้ขายในอีกจังหวัดหนึ่งได้ทำการตกลงซื้อขายกันและ ผู้ขายส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อแล้ว ผู้ขายจะนำตัวเงินมาวางให้ธนาคารเรียกเก็บเงินค่าสินค้าตามตัวจากผู้ซื้อที่ปลายทาง ถ้าผู้ขาย (ผู้ส่งจ่าย) เป็นลูกค้าประจำและวงเงินได้รับอนุมัติสินเชื่ออยู่กับธนาคาร ธนาคารก็จะจ่ายเงินค่าสินค้านั้นให้แก่ผู้ขาย (ผู้ส่งจ่าย) ในทันทีเป็นมูลค่าเท่ากับจำนวนหน้าตัว

ตั๋วเรียกเก็บแบบเป็น 2 ชนิด คือ

ก) ตั๋วจ่ายเมื่อทวงถาม (Sight Bills) เป็นตั๋วที่ผู้ซื้อหรือลูกค้า จะต้องจ่ายเงินทันทีที่ได้เห็นตัวนั้น

ข) ตั๋วจ่ายเมื่อถึงกำหนดเวลา (Usance Bills) เป็นตั๋วที่มีกำหนดเวลาในการจ่ายเงิน โดยขึ้นอยู่กับข้อตกลงกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย แต่ผู้ซื้อจะต้อง Accept ตัวก่อนเมื่อเห็นตัว X

5. การรับซื้อลดตั๋วเงิน (Local Bills Discount)

เป็นสินเชื่อที่ช่วยลูกค้าในระยะสั้น ๆ ให้มีทุนหมุนเวียนในทางการค้า โดยธนาคารจะรับซื้อตั๋วเงินหรือเช็คลงวันที่ล่วงหน้าจากลูกค้าโดยการเครดิตบัญชีผู้เคยทำตามมูลค่าของตั๋วเงินที่รับซื้อภายหลังจากได้หักดอกเบี้ยออกแล้ว X

การซื้อลด (Discount) แบ่งออกเป็น 2 ประเภท

ก) ประเภท Clean Bills

เป็นตัวเงินหรือเช็คที่มีลักษณะเป็นตัวเองไม่ต้องมีเอกสารประกอบในการซื้อลด สามารถนำมาขายลดกับธนาคารได้เลย ซึ่งธนาคารรับซื้อลดในอัตราดอกเบี้ยไม่เกิน 15% ต่อปี

ข) ประเภท Documentary Bills

เป็นการซื้อลดตั๋วสัญญาใช้เงินของลูกค้าโดยที่ลูกค้าจะต้องมีสินค้าหรือใบประหวนสินค้าของคลังสินค้าที่ธนาคารเชื่อถือเป็นประกัน

6. แพคกิงเครดิต (Packing Credit)

เป็นสินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจด้านการส่งสินค้าออกและผู้ประกอบอุตสาหกรรมส่งออกที่ขาดเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อสินค้าเป็นสินเชื่อระยะสั้นไม่เกิน 180 วัน * ลูกค้านำใบเสร็จเตอร์ออฟเครดิตชนิดเพิกถอนไม่ได้ หรือสัญญา มาแสดงต่อธนาคารเพื่อขอเบิกเงินล่วงหน้าไปซื้อสินค้าทำการส่งออก ลูกค้าจะต้องส่งสินค้าออกภายในกำหนดระยะเวลาที่ระบุไว้ในใบเสร็จเตอร์ออฟเครดิต ธนาคารจะพิจารณาให้สินเชื่อนี้ไม่เกิน 80% ของมูลค่าในใบเสร็จเตอร์ออฟเครดิตหรือ 70% ของมูลค่า สัญญา ผู้ส่งออกจะเสียดอกเบี้ย 11.5% ต่อปี

7. เลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit)

เลตเตอร์ออฟเครดิต คือ ข้อตกลงเป็นลายลักษณ์อักษรที่ทางธนาคารให้แก่ผู้ขายสินค้าตามคำขอของผู้ซื้อ ยินยอมให้ผู้ขายออกตั๋วตามระยะเวลาที่ตกลงกันไว้ โดยประกันว่าตัวดังกล่าวจะได้รับการชำระเงินหรือรับรองตัวทันที หากผู้ขายได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในเลตเตอร์ออฟเครดิต

เลตเตอร์ออฟเครดิต แบ่งออกเป็น 2 ชนิด คือ

ก) ชนิดเพิกถอนได้ (Revocable Letter of Credit) * เครดิตชนิดนี้ธนาคารไม่มีการผูกพันต่อผู้รับผลประโยชน์ การแจ้งการยกเลิกหรือเพิกถอนเครดิต อาจทำได้ในขณะใดขณะหนึ่งก็ได้ โดยไม่ต้องแจ้งให้ผู้รับผลประโยชน์ทราบล่วงหน้า

ข) ชนิดเพิกถอนไม่ได้ (Irrevocable Letter of Credit) * เครดิตชนิดนี้เป็นคำรับรองของธนาคารต่อผู้รับผลประโยชน์หรือต่อผู้ทรงสิทธิ์ตามตัวที่ออกตาม-

เครดิตอย่างแน่นอนว่า ธนาคารจะปฏิบัติกิจการต่าง ๆ ที่ได้รับรองไว้จนครบถ้วน หาก
เงื่อนไขในเครดิตได้รับการปฏิบัติถูกต้อง การเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขใด ๆ หรือการยกเลิก
ต้องได้รับตามการยินยอมจากทุกฝ่ายที่มีส่วนเกี่ยวข้องถึง จะมีผลสมบูรณ์

8. ทรัสต์รีซีพท์ (Trust Receipt)

เป็นเอกสารซึ่งผู้ส่งสินค้าลงลายมือชื่อมอบไว้ให้ธนาคารในการยอมรับใบตราส่ง
เพื่อนำสินค้าออกมาขายก่อนแล้วนำเงินมาชำระภายหลัง ขณะที่ผู้ส่งสินค้ายังไม่สามารถนำ
เงินมาชำระคืนได้นั้น สินค้าดังกล่าวยังคง เป็นกรรมสิทธิ์ของ ธนาคารอยู่

ใบทรัสต์รีซีพท์ เป็นเอกสารแสดงว่าลูกค้านำใบตราส่งอันเป็น
ทรัพย์สินของ ธนาคาร ไปและทำการ เก็บสินค้าที่ระบุในใบตราส่ง เขาโกคลัง ไว้ในนามธนาคาร
และทำประกันอัคคีภัยโดยระบุชื่อธนาคารเป็นผู้รับผลประโยชน์เมื่อลูกค้าขายสินค้าได้แล้ว
จะต้องนำเงินที่ขายสินค้าได้นั้นมอบให้ธนาคาร

วงเงินของทรัสต์รีซีพท์ที่ลูกค้าขอจะมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับปริมาณการค้าของ
ลูกค้าเอง และการพิจารณาอนุมัติของพนักงานอำนวยสินเชื่อของ ธนาคาร ส่วนระยะ
เวลาของทรัสต์รีซีพท์แต่ละรายขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของสินค้าแต่ละประเภทและประวัติ
การชำระเงินของลูกค้าในอดีต

9. ตั๋วเรียกเก็บต่างประเทศขาเข้า (Inward Bill for Collection หรือตั๋ว B.C.)

คือตั๋วเงินที่ผู้ขายในต่างประเทศส่งมาเรียกเก็บจากลูกค้าในประเทศ X ตั๋วนี้
อาจส่งผ่านธนาคารตัวแทนของผู้ขายหรือผู้ขายส่งมาเอง โดยตรงก็ได้ โดยที่ทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย
ผู้ขายไม่ได้อเปิดเช็คเดอรัออพเครดิตผ่านธนาคาร แต่ธนาคารก็จะทำหน้าที่เป็นตัวแทน
ของผู้ขายสินค้า ตั๋วเรียกเก็บต่างประเทศขาเข้าแบ่งเป็น 2 ลักษณะ

ก) ตั๋วที่ผู้ซื้อหรือลูกค้าจะต้องจ่ายเงินทันทีที่เห็นตัวนั้น (Sight)

ข) ตั๋วที่มีกำหนดระยะเวลาในการจ่ายเงิน (Usance) แบ่งเป็น

1) ตั๋ว D.A. (Document Against Acceptance)

เป็นตั๋วที่ลูกค้าจะต้องรับรองตัวก่อน ธนาคารจึงจะมอบเอกสาร
ใหญ่ค่านำไปออกของได้ โดยยังไม่ต้องชำระเงิน

2) ตั๋ว D.P. (Document Against Payment)

เป็นตั๋วชนิดที่ลูกค้าจะต้องรับรองตัว ธนาคารจะมอบเอกสาร
ให้ไปออกของต่อเมื่อลูกค้านำเงินมาชำระแล้ว ตั๋วนี้ลูกค้าอาจจะขอทำทรัพย์สินที่กับธนาคาร
เพื่อนำสินค้าออกไปก่อนก็ได้

10. ตั๋วเรียกเก็บต่างประเทศขาออก (Outward Bill for Collection)

หรือ O.B.C.)

เป็นสินค้าที่ธนาคารเรียกเก็บเงินจากผู้ส่ง สินค้าในต่างประเทศ ที่ส่ง
สินค้าในประเทศตามตั๋วแลกเงิน (Bill of Exchange) ซึ่งประกอบด้วยเอกสาร
ทางการค้าอื่น ๆ ของผู้ส่งออก ตั๋วนี้ธนาคารอาจส่งไปเรียกเก็บจากผู้ซื้อเองโดยตรง
หรือส่งผ่านธนาคารตัวแทนของผู้ซื้อก็ได้ ธนาคารจะทำหน้าที่เพียงผ่านตั๋วนี้ไปเรียกเก็บ
ให้เท่านั้น

ตั๋วเรียกเก็บต่างประเทศขาออกแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะคือ

ก) Sight Bill คือ ตั๋วเรียกเก็บซึ่งผู้ซื้อจะต้องจ่ายเงินทันทีเมื่อได้
รับตั๋วแลกเงิน

ข) Usance Bill คือ ตั๋วเรียกเงินซึ่งผู้ซื้อจะต้องชำระเงินตามกำหนด
เวลาและตามเงื่อนไขตามตั๋วแลกเงินที่ใดก็ตามตกลงไว้กับผู้ขาย
ตั๋ว Usance แบ่งเป็น 2 ชนิด

- ตั๋ว D/P (Document Against Payment)

ตั๋วแลกเงินชนิดที่จ่ายเงินทันทีเมื่อเห็นตัวหรือในกรณีตั๋วอื่น ๆ เป็น
ตั๋วที่มีกำหนดระยะเวลาจรรยาเงิน ตั๋วชนิดนี้ลูกค้าจะต้องชำระ
เงินตามตั๋วเสียก่อน จึงจะมีสิทธิขอรับเอกสารต่าง ๆ เพื่อนำไป
ออกของได้ ในกรณีที่ผู้ซื้อต้องการที่จะขอรับเอกสารต่าง ๆ เพื่อไป
ออกของก่อนที่จะชำระเงินตามตั๋ว ผู้ซื้อจะต้องให้คำรับรองกับธนาคาร-

การเรียกเก็บโดยต้องทำทรัพย์สินให้และเสียค่าธรรมเนียมก่อนจึงจะสามารถนำเอาเอกสารทั้งหมดไปออกของได้

- ตั๋ว D/A (Document Against Acceptance)

ตั๋วแลกเงินที่ผู้ซื้อสินค้าจะรับรองกับธนาคารผู้เรียกเก็บเงินก่อนว่าเมื่อนำเอกสารไปออกสินค้าแล้ว ผู้ซื้อจะจ่ายเงินให้เมื่อครบกำหนดชำระหนี้ ดังนั้น ตามเงื่อนไขนี้ผู้ซื้อสามารถนำเอกสารไปออกสินค้าและขายไปก่อนได้

การเรียกเก็บเงินธนาคารจะเรียกเก็บตามสกุลเงินที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงกัน เอกสารเรียกเก็บเงินธนาคารไม่คิดค่าธรรมเนียมในการบริการแต่ประการใด

11. การรับซื้อลดตั๋วเรียกเก็บต่างประเทศขาออก (Outward Documentary Bill Discount หรือ Bill Receivable - B.R.)

เป็นการซื้อลดตั๋วแลกเงิน (Bills of Exchange) ซึ่งประกอบด้วยเอกสารทางด้านการค้าอื่น ๆ ซึ่งผู้ส่งสินค้าออกจะต้องนำมาแสดงประกอบการขายลดตั๋วให้กับธนาคารตามอายุของตั๋วแลกเงินแต่ละราย ทั้งนี้เพื่อเป็นการช่วยเหลือแก่ผู้ส่งสินค้าออกจะได้มีเงินทุนหมุนเวียนในกิจการค้าได้คล่องตัว ไม่ต้องรอคอยกำหนดการชำระหนี้จากผู้ซื้อในต่างประเทศตามกำหนดอายุของตั๋วแลกเงิน มาตรการและหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ในการพิจารณาซื้อลดตั๋วจากลูกค้าอยู่ในดุลยพินิจของเจ้าหน้าที่สินเชื่อค้าส่งสินค้าออกของธนาคาร

ตั๋วเรียกเก็บ (B.R.) นี้แบ่งเป็น 2 ลักษณะ ตามเงื่อนไขการชำระหนี้คือ

ก) Sight Bill ตั๋วเรียกเก็บซึ่งผู้ซื้อจะต้องจ่ายเงินค่าสินค้าทันทีเมื่อได้รับตั๋วแลกเงินนั้น

ข) Usance Bill ตั๋วเรียกเก็บซึ่งผู้ซื้อจะชำระหนี้ตามกำหนดเวลาและเงื่อนไขตามตั๋วแลกเงิน ซึ่งได้ทำความตกลงไว้กับผู้ขายตัว

Usance Bill แบ่งออกเป็น 2 ชนิด คือ

- ตั๋ว D/P (Document Against Payment) คือ ตั๋วแลกเงินชนิดที่ต้องจ่ายเงินทันทีเมื่อใดเห็นตั๋ว หรือในกรณีตัวนั้น ๆ เป็นตัวที่กำหนดเวลาการชำระเงิน ตัวชนิดนี้ลูกค้าจะต้องชำระเงินตามตั๋วเสียก่อนจึงจะมีสิทธิขอรับเอกสารต่าง ๆ ไปออกของลูกค้าอาจขอทำ T/R กับธนาคารได้

- ตั๋ว D/A (Documents Against Acceptance) คือ ตั๋วแลกเงินที่ผู้ซื้อสินค้าต้องให้คำรับรองกับธนาคารผู้เรียกเก็บเสียก่อน เมื่อลูกค้านำเอกสารทั้งหมดไปออกของแล้ว ผู้ซื้อยังไม่ต้องจ่ายเงินให้กับธนาคารผู้เรียกเก็บ จนกว่าจะถึงวันครบกำหนดการชำระเงิน ผู้ซื้อสามารถจะนำเอกสารไปออกสินค้าขายก่อนได้

อนึ่ง การรับซื้อลดตัวชนิดนี้ ผู้ส่งออกต้องทำสัญญาโดยกรอกข้อความคำรับรองในแบบฟอร์ม Application for Discount of Draft กับธนาคารว่า หากตั๋วของผู้ส่ง ออกที่ได้นำมาขายลดกับธนาคารไว้นั้น เมื่อถึงกำหนดเวลาการชำระเงินแล้วผู้ซื้อไม่ยินยอมชำระตามกำหนดเวลา และได้มีการติดต่อสอบถามกันตามเวลาอันสมควร ผู้ส่งออกจะต้องยินยอมให้ธนาคารเรียกเงินคืนเป็นเงินบาท ตามมูลค่าของตั๋วพร้อมทั้งดอกเบี้ยในอัตราที่กำหนดไว้

12. เลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการส่งซื้อสินค้าในประเทศ (Domestic Letter of Credit)

เป็นข้อตกลงที่เป็นลายลักษณ์อักษรที่ธนาคารออกให้ผู้ขายตามคำขอของผู้ซื้อยินยอมให้ผู้ขายออกตั๋วตามระยะเวลาที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงกันไว้ โดยประกันว่าตัวดังกล่าวจะได้รับการชำระหรือรับรองทันที ถ้าผู้ขายได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขของเงินโอนที่ระบุไว้ในเลตเตอร์ออฟเครดิต ระยะเวลาของเลตเตอร์ออฟเครดิต จำนวนเงินที่ชำระ และจำนวนครั้งที่ผ่อนชำระแล้วแต่การตกลงระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย การเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตประเภทนี้ จะกระทำเฉพาะเมื่อผู้ซื้อและผู้ขายอยู่ภายในประเทศเท่านั้น

13. คอลโลน (Call Loan)

เป็นการกู้ยืมระหว่างบริษัทเงินทุนหรือบริษัททั่วไปที่มีขนาดใหญ่ มีเสรีเครดิต หรือเป็นลูกค้ารายใหญ่ของธนาคาร เป็นการกู้ยืมระยะสั้นในกรณีที่บริษัทดังกล่าวขาดเงินทุนหมุนเวียนกระทันหัน ~~X~~ กำหนดเวลาในการกู้ยืมไม่แน่นอน ธนาคารผู้ให้กู้ทางการเงิน คืนเมื่อใด จะต้องบอกให้สัญญาทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 24 ชั่วโมง

อัตราดอกเบี้ยไม่กำหนดตายตัว ทั้งนี้แล้วแต่การตกลงระหว่างธนาคารผู้ให้กู้ กับบริษัทผู้กู้เป็นระยะ ๆ ไป แต่ธนาคารจะคิดดอกเบี้ยเป็นรายวัน

14. สินเชื่อกำพร้าเมื่อยมีการส่งข้าวออก (Rice Premium)

สินเชื่อกำพร้านี้เป็นสินเชื่อที่ธนาคารให้แก่ทางหุ้นส่วนหรือบริษัทที่ส่งข้าวออกไปยังต่างประเทศ แต่บริษัทเหล่านั้นยังขาดเงินสดที่ต้องชำระเป็นค่า Rice Premium ให้แก่รัฐบาล ธนาคารจะออก Promissory Notes เพื่อจ่ายแก่รัฐบาล Promissory Note นี้มีกำหนดระยะเวลาชำระคือภายใน 45 วัน ~~X~~

15. สินเชื่อกำพร้าเมื่อยมีการส่งน้ำตาลออก (Sugar Premium)

เป็นสินเชื่อที่ธนาคารอำนวยให้แก่ทางหุ้นส่วนหรือบริษัทที่ส่งน้ำตาลไปยังต่างประเทศ ที่ยังขาดเงินสดที่ต้องชำระเป็นค่า Sugar Premium ให้แก่รัฐบาล ธนาคารจะออก Promissory Notes ให้เพื่อจ่ายแก่รัฐบาล กำหนดระยะเวลาชำระคือ 45 วัน ~~X~~

ข. สินเชื่อภาคเอกชน (Individual Loans)

อาจแยกได้เป็น :

1. สินเชื่อส่วนบุคคล (Personal Loan)

สินเชื่อกำพร้านี้เป็นสินเชื่อที่ธนาคารจัดขึ้นเพื่ออำนวยความสะดวกช่วยเหลือบุคคลทั่วไปที่มีความเดือดร้อนทางการเงิน ~~X~~ จะได้นำเงินไปใช้ในค่าต่าง ๆ คือเป็นค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลผู้เจ็บป่วย เป็นทุนการศึกษาของบุตรหลาน ปลดเปลื้องภาระหนี้สินเดิม ซ่อมแซม ซยาย หรือต่อเติมที่อยู่อาศัย ตลอดจนเป็นค่าใช้จ่ายในการหาซื้อเครื่องใช้ อำนวยความสะดวกประจำบ้าน สินเชื่อกำพร้าเป็นการผ่อนชำระเป็นรายเดือน ๆ ละเท่า ๆ กัน

2. สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (Housing Loan)

สินเชื่อประเภทนี้ ธนาคารจัดขึ้นเพื่อให้ความช่วยเหลือแก่ผู้มีรายได้อประจำเป็นจำนวนแน่นอน ซึ่งต้องการเงินเพื่อไปใช้จ่ายเรื่องที่อยู่อาศัยในกรณีที่จะจัดซื้อที่ดินและบ้านสำเร็จรูป ~~X~~ เพื่อปลูกสร้างบ้านบนที่ดินของตนเอง เพื่อซื้อที่ดินแล้วปลูกบ้าน เพื่อซ่อมแซมตกแต่งและตกแต่งบ้าน โดยธนาคารยืมได้สูงสุดถึง 80 % ของราคาบ้านและที่ดิน ในวงเงินสูงสุดไม่เกิน 250,000.- บาท โดยให้ทำการผ่อนชำระคืนเงินและดอกเบี้ยเป็นรายเดือน ๆ ละเท่า ๆ กัน อัตราดอกเบี้ย 13 % ต่อปี ระยะเวลาสูงสุดไม่เกิน 10 ปี

3. สินเชื่อเพื่อการเกษตร (Agricultural Credit)

เป็นสินเชื่อที่ให้ความช่วยเหลือแก่เกษตรกรที่ต้องการเงินทุนประกอบการเกษตร มีทั้งประเภทระยะสั้นและระยะปานกลาง สินเชื่อประเภทนี้ธนาคารทั่วไปให้บริการทุกจังหวัด ตามนโยบายของรัฐบาล ~~X~~ โดยผู้กู้สินเชื่อประเภทนี้แบ่งออกเป็น 2 ประเภท

ก) ประเภทกลุ่ม ให้เงินกู้ประเภท Clean Loan แก่เกษตรกรรายย่อย เป็นสินเชื่อเพื่อการผลิตระยะสั้นไม่เกิน 1 ปีหรือไม่เกิน 1 ฤดูพืช สมาชิกประเภทนี้ต้องมีบุคคลเข้าร่วมกลุ่มกันไม่ต่ำกว่า 5 ราย และไม่เกิน 20 ราย ผู้กู้ไม่ต้องมีหลักประกันก็ได้ แต่ต้องรวมรับผิดชอบในหนี้ซึ่งบุคคลแต่ละบุคคลในกลุ่มไป

ข) ประเภทรายบุคคล ให้ทั้ง Mortgage Loan และ Overdraft แต่จะให้แก่เกษตรกรรายใหญ่ เงินกู้แบ่งเป็น 2 ระยะคือ ระยะสั้นและระยะปานกลาง ผู้กู้จะต้องวางหลักทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้

4. สินเชื่อเพื่ออุตสาหกรรมในครัวเรือน

สินเชื่อประเภทนี้ ธนาคารบางแห่งจัดให้ขึ้นเพื่อสนับสนุนนโยบายของรัฐบาล ในการส่งเสริมให้ประชาชนในเขตชนบทที่มีสิ่งอุตสาหกรรมสิ่งผลิตในครอบครัวได้มีทุนหมุนเวียน ในกิจการ เพื่อปรับปรุงและขยายกิจการ ผู้กู้จะต้องเป็นผู้ผลิตสินค้าเอง และต้องเป็นการผลิตภายในครอบครัว เช่น การทำรม การกลิ้ง และแกะสลักไม้ ~~X~~

นอกจากการอำนวยความสะดวกให้แล้ว ปกติธนาคารยังมีเจ้าหน้าที่คอยให้คำแนะนำส่งเสริมการผลิตสมัยใหม่ให้แก่ลูกค้าเหล่านี้อีกด้วย

5. สินเชื่อเพื่อธุรกิจขนาดเล็ก (Small Business Promotion)

เป็นการให้ความช่วยเหลือสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็ก คือ พ่อค้าปลีก ผู้ค้าบริการ และอุตสาหกรรมขนาดเล็ก เป็นการช่วยเหลือผู้ประกอบการรายย่อย ซึ่งอยู่ในระหว่างเริ่มสร้างตัวที่ทุนรอนทำการค้า และได้เงินทุนหมุนเวียนในการประกอบการ วงเงินสูงสุดที่ธนาคารให้ไม่เกิน 50,000.- บาท ผู้ขอกู้จะต้องผ่อนชำระเป็นรายเดือน ๆ ละเท่า ๆ กัน

6. สินเชื่อเช็คการันตี (Guaranteed Cheque) X

เป็นสินเชื่อประเภทหนึ่งที่ธนาคารอำนวยความสะดวก เป็นประเภทสินเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภค โดยมีวัตถุประสงค์จะส่งเสริมการใช้เช็คให้แพร่หลาย โดยธนาคารเข้ามาประกันการใช้เช็คของลูกค้า ทำให้เช็คชนิดนี้มีค่าเท่ากับเงินสด ธนาคารจัดทำเช็คขึ้นมา 4 ชนิด เพื่อจ่ายให้ลูกค้า คือ

1. สั่งจ่ายได้ไม่เกิน 100 บาท
2. สั่งจ่ายได้ไม่เกิน 300 บาท
3. สั่งจ่ายได้ไม่เกิน 500 บาท
4. สั่งจ่ายได้ไม่เกิน 1,000 บาท

ผู้ขอสินเชื่อเช็คการันตีจะใคร่บวเงิน 5,000.- บาท หรือ 10,000.-

บาท โดยจะต้องมีบัญชีเงินฝากประเภทใดประเภทหนึ่งค่าประกัน การใช้เช็คต้องใช้ลูกบัตรของธนาคาร (Bank Card) ซึ่งธนาคารออกให้สำหรับแสดงตัวผู้รับเช็ค ทางธนาคารให้บริการประเภทนี้โดยไม่คิดค่าบริการ แต่ผู้ใช้สินเชื่อจะต้องนำเงินมาชำระตามจำนวนที่สั่งจ่ายเช็คไปภายใน 30 วัน

7. สินเชื่อเพื่อส่งเสริมการค้าคนไทย (Business Promotion Credit for Thai Retailer A/C)

เป็นสินเชื่อที่บางธนาคารอำนวยความสะดวกแก่ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็กที่มีผู้ประกอบการที่มีเชื้อชาติและสัญชาติไทย และได้รับการส่งเสริมทางด้านการค้าตามโครงการ

ส่งเสริมการค้าของคนไทย จากกรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ โดยอำนวยความสะดวก
เป็นเงินกู้ระยะสั้นหรือระยะปานกลาง โดยแบ่งวงเงินออกเป็น 2 ประเภท

1. เงินกูรานคาธรรมดา

ก. เพื่อปรับปรุงกิจการทั่วไปไม่เกิน 50,000.- บาท

ข. เพื่อซื้อที่ดินหรือต่อเติมอาคาร ไม่เกิน 100,000.- บาท

2. บริษัทจังหวัด (จัดตั้งขึ้นโดยทางราชการเพื่อควบคุมราคาสินค้า
ของจังหวัด) ไม่เกินรายละ 200,000.- บาท

การผ่อนชำระเป็นรายงวด ๆ ละ 3 เดือน

8. สินเชื่อเพื่อสงเคราะห์ข้าราชการ (Government Official Loan)

เป็นสินเชื่อที่ให้ความช่วยเหลือทางด้านการเงินแก่ข้าราชการ พนักงาน
เทศบาล หรือรัฐวิสาหกิจ เพื่อนำไปใช้ในการแก้ไขปัญหาความเดือดร้อนเฉพาะหน้า
ทางด้านการเงิน โดยกำหนดระยะเวลาผ่อนตายตัวและชำระเงินต้นและดอกเบี้ยเป็น
รายเดือน สินเชื่อประเภทนี้ไม่ต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน แต่จะต้องมีผู้บังคับบัญชา
รองเรื่องตำแหน่ง อายุงาน ความประพฤติ และมีเจ้าหน้าที่การเงินผู้ทำหน้าที่จ่ายเงิน
เดือนรับรองเรื่องการหักเงินเดือนในคำขอกู้ และต้องมีบุคคลค้ำประกันอีกต่างหาก

9. สินเชื่อเพื่อการเดินทางและท่องเที่ยว (Travel Loan)

เป็นสินเชื่อที่ธนาคารอำนวยความสะดวกจะเดินทางไปประกอบธุรกิจหรือ
ท่องเที่ยว แต่ไม่มีค่าใช้จ่ายเพียงพอในการเดินทาง ธนาคารจะให้กู้ยืมเฉพาะบุคคล
หรือครอบครัว โดยมีวัตถุประสงค์ดังนี้

ก. เป็นค่าโดยสาร

ข. ค่าที่พัก

ค. ค่าอาหารระหว่างเดินทาง

สินเชื่อประเภทนี้จะทำการผ่อนชำระเป็นรายเดือนไม่เกิน 18 เดือน
ต้องใช้บุคคลหรือหลักทรัพย์ค้ำประกัน และมีรื้อแม้ว่าจะต้องซื้อเงินเดินทางจากธนาคาร
ที่อำนวยความสะดวกให้อีกด้วย

10. สินเชื่อเพื่อการศึกษา (Education Loan)

ผู้ขอกู้เงินเพื่อการศึกษาจะต้องเป็นบิดา มารดา หรือผู้ปกครองของผู้ได้รับผลประโยชน์ และต้องมีคุณสมบัติตามที่ธนาคารกำหนดไว้ วงเงินสูงสุดรวมกับทุกปีแล้วไม่เกิน 15,000.- บาท ระยะเวลาไม่เกิน 3 ปี เพื่อนำไปใช้เพื่อการศึกษาของนิสิต นักศึกษา

11. สินเชื่อเพื่อการศึกษาต่างประเทศ (Study Abroad Loan)

เป็นสินเชื่อที่อำนวยการแก่บิดา มารดา ผู้ปกครองหรือตัวนักศึกษาเอง และผู้ที่กำลังทำงานใหญ่ไปใช้จ่ายค่าการศึกษาในต่างประเทศ ~~อื่นใด~~

- ค่าเล่าเรียนหรือค่าบำรุง
- ค่าที่พัก
- ค่าตำราและอุปกรณ์การศึกษา
- ค่าเครื่องนุ่งห่ม

สินเชื่อนี้จะอำนวยการแก่นักเรียนที่เรียนที่หรือผู้ที่อยู่ในตำแหน่งการงานที่เหมาะสม ประสงค์จะไปศึกษาต่อระดับปริญญาตรีขึ้นไป โดยจะให้อ่างเงินไม่เกิน 150,000.- บาท โดยมีกำหนดชำระคืนภายใน 3 ปี

บริการค้ำประกัน

หนังสือสัญญาค้ำประกันเป็นสินเชื่อประเภทหนึ่ง ซึ่งเป็นบริการซึ่งธนาคารพาณิชย์มอบให้แก่ลูกค้าของธนาคาร เมื่อลูกค้าประสงค์จะให้ธนาคารออกหนังสือสัญญาค้ำประกันให้เพื่อการต่าง ๆ จะต้องยื่นคำขออนุมัติเช่นเดียวกับการขอสินเชื่อประเภทอื่น ๆ

หนังสือค้ำประกันอาจแยกออกได้ ดังนี้ :-

1. หนังสือสัญญาค้ำประกันเงินมัดจำของประกวดราคา

(Tender Guarantee or Bid Bond)

เป็นหนังสือค้ำประกันที่ลูกค้าขอให้ธนาคารออกให้เพื่อใช้ในการค้ำประกันเงินมัดจำของประกวดราคาของลูกค้า เมื่อมีการประมูล เช่น การก่อสร้างหรือขนส่ง การซื้อขายเครื่องจักร และอุปกรณ์การก่อสร้าง ของทางราชการ รัฐวิสาหกิจ บริษัทใหญ่ ๆ



หรือเอกชน เพื่อว่าเมื่อลูกค้านั้นประมูลได้แล้วจะต้องดำเนินการทำสัญญากับผู้ที่เรียกประกวดราคาตามเงื่อนไข เพื่อขายสินค้าหรือทำงานจ้างตามที่ได้ออกใบเสนอราคาไว้แล้วแต่กรณีๆ ไป หากละเลยบิดพลิ้วหรือไม่เข้าทำสัญญาด้วยก็จะถูกริบเงินมัดจำของตามเงื่อนไข

2. หนังสือสัญญาค้ำประกันการปฏิบัติตามสัญญา

(Performance Bond)

เป็นหนังสือค้ำประกันที่ธนาคารออกให้เพื่อค้ำประกันลูกค้าต่อผู้อื่น เพื่อรับรองว่าลูกค้าจะปฏิบัติตามเงื่อนไขหรือข้อตกลงตามที่ลูกค้าได้ทำสัญญาไว้ หากลูกค้าละเว้นหรือปฏิบัติผิดสัญญาธนาคารก็จะรับผิดชอบชดเชยค่าเสียหายแทนให้ภายในจำนวนเงินไม่เกินกว่าวงเงินที่ค้ำประกันไว้ การค้ำประกันการปฏิบัติตามสัญญาโดยมากมักจะสืบเนื่องหรือมีขึ้นหลังจากที่ประกวดราคาหรือประมูลได้แล้ว วงเงินค้ำประกันในการออกหนังสือนี้สุดแต่เงื่อนไขที่กำหนด แต่โดยปกติจะเป็น 5 % ของวงเงินค้ำประกันในการสร้างที่ทำสัญญานั้น

3. สัญญาค้ำประกันทั่วไป

(General Guarantee)

เป็นหนังสือค้ำประกันที่ธนาคารออกให้เพื่อค้ำประกันลูกค้าต่อบุคคลอื่น เพื่อรับรองว่าลูกค้าจะปฏิบัติตามเงื่อนไขหรือข้อตกลงตามที่ได้ทำสัญญาไว้ หากลูกค้าละเว้นหรือปฏิบัติผิดสัญญา ธนาคารจะรับผิดชอบชดเชยค่าเสียหายแทนให้ ภายในจำนวนเงินไม่เกินกว่าวงเงินที่ค้ำประกันไว้

การค้ำประกันมีแบบต่าง ๆ เช่น

1. การค้ำประกันการรับเงินล่วงหน้า (Advance Payment)
2. การค้ำประกันการรับเงินคางงานที่ถูกหักไว้ (Retention Guarantee)
3. การค้ำประกันการใช้เช็คชำระค่าภาษีอากรแก่กรมตุลกากร
4. การค้ำประกันทัณฑ์บน การนำสินค้าหรือสิ่งของเข้ามาในประเทศ

5. การค้ำประกันการชำระเงินค่ากระแสไฟฟ้า
6. การค้ำประกันการชำระค่าสินค้าที่ซื้อขายโดยเงินเชื่อ
7. การค้ำประกันตอกองตรวจคนเข้าเมือง
8. การค้ำประกันการสำรองข้าวเพื่อส่งออก
9. การค้ำประกันการส่งชาวโพคอก เป็นต้น

3.1 หนังสือสัญญาค้ำประกันการรับเงินล่วงหน้า

(Advance Payment)

เป็นหนังสือที่ผู้ขายหรือผู้รับจ้าง ขอให้ธนาคารออกให้แก่ผู้ซื้อหรือผู้วางใจเพื่อรับรองว่า เมื่อผู้ซื้อหรือผู้วางใจได้จ่ายเงินล่วงหน้าให้แก่ผู้ขายหรือผู้รับจ้างก่อนการส่งมอบสิ่งของที่ซื้อขายกัน หรือก่อนการทำงานตามสัญญาแล้วเสร็จ หากผู้ซื้อไม่ได้รับสินค้าจากผู้ขาย หรือผู้รับจ้างทำงานไม่เสร็จตามสัญญาธนาคารก็ยอมชดใช้แทนไม่เก็บวงเงินที่กำหนด

3.2 หนังสือสัญญาค้ำประกันการรับเงินคางานที่ถูกหักไว้

(Retention Guarantee)

เป็นการค้ำประกันการรับเงินคางานที่ส่งมอบแต่ละงวด ซึ่งจะถูกผู้ที่ว่าจ้างหักไว้ตามเงื่อนไขสัญญาจำนวนหนึ่ง จากคางานงวดนั้น เพื่อเป็นการประกันผลงานที่ทำไว้ ในกรณีที่อาจเกิดการเสียหายขึ้นและผู้รับจ้างไม่จัดการซ่อมแซมได้ ผู้วางใจจะไถ่เงินที่กันไว้เป็นค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมหรือจ้างให้คนอื่นทำแทน มักจะไถ่แก่การค้ำประกันผู้รับเหมาก่อสร้างที่ทำการก่อสร้างรายใหญ่หรือการสร้างทาง เป็นต้น ผู้รับเหมาก็จะให้ธนาคารค้ำประกันไว้ก็เพื่อจะไถ่เงินที่ถูกกันไว้มาใช้เป็นประโยชน์ หมุนเวียนในการดำเนินงานได้ ถ้ามีข้อเสียหายถึงกล่าวเกิดขึ้น ธนาคารจะเป็นผู้รับผิดชอบชดใช้แทนให้ในฐานะผู้ค้ำประกัน

3.3 หนังสือสัญญาค้ำประกันการใช้เช็คชำระค่าภาษีอากรแก่กรมศุลกากร

การชำระค่าภาษีอากรให้แก่กรมศุลกากร พ่อค้าจะต้องชำระเป็นเงินสดแต่เพื่อความสะดวกปลอดภัย พ่อค้าจะขออนุญาตชำระด้วยเช็ค โดยจะขอให้ธนาคารเป็นผู้

ออกหนังสือคำประกันการจ่ายเงินตามเช็คของคนไว้ การกำกับแนบบัญชีเงินที่เข้าคำประกันเป็นวงเงินต่อหนึ่งวัน สำหรับเช็คที่ส่งจ่ายทุกฉบับภายในวงเงิน และในระหว่างที่มีคำประกันไว้ ดังนั้นการกำกับประเภทนี้จึงถือว่าอัตราเสี่ยงของธนาคารสูงมาก

3.4 หนังสือสัญญาคำประกันที่ขังบน การนำสินค้าหรือสิ่งของเข้ามาในประเทศ ผู้นำเข้าต้องเสียภาษีให้กรมศุลกากรตามปกติ ถ้าเป็นการนำเข้าเพียงชั่วคราว ผู้นำเข้าต้องทำทัณฑ์บนไว้ต่อกรมศุลกากรเพื่อประกันว่า เมื่อตนออกไปนอกประเทศแล้วจะนำสินค้าหรือสิ่งของออกไปด้วย ซึ่งในการทำทัณฑ์บนนี้จะต้องมีธนาคารเข้าคำประกันผู้นำเข้าไว้ต่อกรมศุลกากรอีกชั้นหนึ่ง อายุการกำกับประเภทนี้แต่ละครั้งไม่เกิน 6 เดือนนับแต่วันนำเข้า

3.5 หนังสือสัญญาคำประกันการชำระเงินค่ากระแสไฟฟ้า

การใช้ไฟของการไฟฟ้าตามโรงงาน บริษัท ห้างร้านต่าง ๆ ที่ต้องใช้กระแสไฟฟ้าจำนวนมาก การไฟฟ้าจะเรียกผู้ใช้ไฟวางเงินประกันการชำระค่าไฟฟ้าไว้ประมาณ 3 เท่าของค่าไฟฟ้าที่ใช้แต่ละเดือน ซึ่งลูกค้าก็มักจะขอให้ธนาคารกำกับไว้แทนการที่จะนำเงินสดไปมอบไว้เป็นประกัน

3.6 หนังสือสัญญาคำประกันการชำระค่าสินค้าที่ซื้อขายโดยเงินเชื่อ

ในการซื้อขายสินค้าโดยเงินเชื่อจะมีการตกลงกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย โดยผู้ขายยอมปล่อยให้สินค้าของตนแก่ผู้ซื้อเพื่อนำไปจำหน่ายก่อน หรือใช้ไปภายในวงเงินตามที่ตกลงกัน หรือทำสัญญาต่อกันและผู้ซื้อจะต้องชำระค่าสินค้าในภายหลัง นับตั้งแต่วันที่ได้รับสินค้าขึ้นไปแต่ละคราว ภายในกำหนดเวลาแล้วแต่จะตกลงกัน เช่น ภายใน 30 วัน หรือ 60 วัน เป็นต้น วงเงินค่าสินค้าและกำหนดเวลาที่จะต้องชำระเงินค่าสินค้านี้เอง ที่ผู้ขายสินค้าโดยเครดิตหรือเงินเชื่อจะเรียกร้องให้ลูกค้าของตนจัดหา โดยให้ธนาคารเข้าคำประกันไว้

3.7 หนังสือสัญญาคำประกันต่ององตรวจคนเข้าเมือง

เมื่อบุคคลต่างดาวจะเดินทางเข้ามาในราชอาณาจักร จะต้อง มีบุคคลที่เชื่อถือได้ยื่นคำร้องต่ององตรวจคนเข้าเมือง พร้อมทั้งทำสัญญาคำประกันผู้นั้นไว้ชั้นหนึ่งก่อน ภายในวงเงินที่ต่ององตรวจคนเข้าเมืองกำหนดไว้ แล้วบุคคลนั้นจะต้องยื่นคำร้องและทำสัญญาคำประกันตนเองไว้ต่ององตรวจคนเข้าเมือง โดยวางเงินสดหลักทรัพย์หรือจัดให้มีธนาคารกำกับตนไว้ต่ององตรวจคนเข้าเมือง อีกชั้นหนึ่งด้วย ซึ่งส่วนมากนิยมให้ธนาคารกำกับ

3.8 การค้ำประกันการส่งออกข้าวเพื่อส่งออก

ในการส่งข้าวออกต่างประเทศ พหุคณาผู้ส่งออกจะต้องขายข้าวเพื่อใช้เป็นข้าวสำรองไว้ส่วนหนึ่ง กับองค์การคลังสินค้า กระทรวงพาณิชย์ ในอัตราส่วน 1 : 1 แต่เนื่องจากพหุคณาผู้ส่งออกอาจประสบอุปสรรคบางประการไม่สามารถจะส่งมอบข้าวมาสำรองจริง ๆ ได้ทันตามกำหนดเวลาการส่งข้าวออก ฉะนั้นพหุคณาผู้ส่งออกจึงมาขอให้ธนาคารเขาเป็นผู้ค้ำประกันการส่งออกข้าวจำนวนนั้น กับกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ธนาคารจะพิจารณาค้ำประกันให้กับผู้เคยค้าเท่านั้น

3.9 การค้ำประกันการส่งข้าวโพคออก

เป็นการค้ำประกันให้กับพหุคณาผู้ส่งข้าวโพคขายต่างประเทศ ซึ่งในการส่งข้าวโพคออกไปขายยังตลาดต่างประเทศนั้น สภาหอการค้าไทย กระทรวงพาณิชย์ จะเป็นผู้ทำการติดต่อกับประเทศผู้ซื้อให้ เพื่อจะไต่ทราบว่าในแต่ละฤดูกาลผลิตจะมีประเทศใดต้องการข้าวโพคเป็นปริมาณเท่าใด แล้วกรมการค้าต่างประเทศจะแจ้งให้ผู้ขายส่งออกทราบว่า มีลูกค้าผู้ซื้อในต่างประเทศแห่งใดพร้อมทั้งระบุจำนวนที่ต้องการ และให้ผู้ซื้อกับผู้ขายเขาตกลงทำสัญญากันตามจำนวนที่ใครรับอนุญาต โดยผ่านสภาหอการค้าไทยเป็นผู้ค้ำประกันการส่งออกต่อผู้ซื้อในต่างประเทศว่า ผู้ขายสัญญาจะส่งข้าวโพคให้ในระยะเวลาที่กำหนดไว้ตามจำนวน แล้วผู้ขายจะขอให้ธนาคารเขาค้ำประกันสัญญาที่ไต่ทำไว้กับสภาหอการค้าไทยตามวงเงินค่าปรับที่กำหนดไว้ หากมีการผิดพิริว ผิดสัญญา ไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขอันเป็นภาระหน้าที่ของสภาหอการค้าไทยเสียหายต่อประเทศผู้ส่งซื้อ ทางสภาหอการค้าไทยมีสิทธิเรียกค่าปรับหรือค่าเสียหายได้จากธนาคารให้ชดเชยตามวงเงินที่เขาค้ำประกันภายใน 7 วัน

4. หนังสือสัญญาค้ำประกันค่าอากรขาเข้า ภาษีการค้าและภาษีบำรุงเทศบาล
ไวต่อกรมศุลกากร เฉพาะผู้ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนประกอบกิจการอุตสาหกรรม

(Letter of Guarantee for Tax Clearance)

บรรดาลูกค้าของธนาคารที่เป็นบริษัทห้างร้านประกอบกิจการอุตสาหกรรม ซึ่งรัฐบาลส่งเสริมนั้น คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (Board of Investment) หรือที่เรียกย่อ ๆ ว่า "B.O.I." จะออกบัตรส่งเสริมใหม่ที่กำหนดอายุเวลา ซึ่งในระหว่างอายุเวลาที่

รับการส่ง เสริมนี้ผู้ที่ได้รับบัตรส่ง เสริมจะได้รับสิทธิและประโยชน์หลายอย่าง เป็นคนว่าได้ สิทธิยกเว้นการเสียอากรขาเข้า ภาษีการค้า และภาษีบำรุงเทศบาล สำหรับเครื่องจักรหรือ อุปกรณ์และวัตถุดิบตามที่ไต่ยื่นรายการขอรับการส่ง เสริมไว้ ฉะนั้น ในการออกของที่อยู่ใน รายการ ตามที่ใดขอรับการส่ง เสริมไว้ เมื่อส่ง เขามาถึงแต่ละคราวลูกค้าของธนาคารที่ใด รับการส่ง เสริมนั้นจะขอให้ธนาคารออกหนังสือคำประกันการชำระเงินค่าอากรขาเข้า ภาษีการค้า และภาษีบำรุงเทศบาลไว้ก่อน การ คำประกันประเภทนี้ไม่มีการกำหนดวันคืนสุ่คอายุคำประกัน ธนาคารจะหลุดพ้นความรับผิดชอบในฐานะผู้คำประกันก็ต่อเมื่อคณะกรรมการส่ง เสริมการลงทุนได้ตรวจและเช็คสอบแน่นอนแล้ว ว่าสิ่ง ของ เหล่านั้นทุกชิ้นทุกอันใ้คนนำ เขามาเพื่อใช้ในกิจการอุตสาหกรรมตามที่ขอรับการส่ง เสริมจริง หากรายการใดที่ไม่ได้อยู่ในรายการที่เสนอขอ รับการส่ง เสริมไว้ หรืออยู่ในรายการก็จริงแต่ใ้คนนำไปใช้อย่าง อื่นหรือขายไป ซึ่ง เป็นการผิด วัตถุประสงค์แล้ว ธนาคารก็จะต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายแก่กรมศุลกากรตามภาระคำประกัน

5. การอ่าวัล

(Aval)

คือการประกันการชำระเงินที่ลูกค้าของธนาคารจะต้องชำระตามตั๋วเงิน เช่น ตั๋ว แลกเงิน (Bill of Exchange) หรือตั๋วสัญญาใช้เงิน (Promissory Note) เมื่อธนาคารใดเข้ารับเป็นผู้อ่าวัลให้แล้วเมื่อตัวดังกล่าวถึงกำหนดชำระเงิน หากลูกค้าไม่ชำระเงินให้ธนาคาร จะต้องเป็นผู้ชำระแทนให้ทันที จะปฏิเสธหรือผิดเงื่อนไขให้ดูตรงตัวไปฟ้องร้องหรือเรียกเอา จากลูกค้าก่อนไม่ได้ ทั้งนี้เพราะผู้รับอ่าวัลต้องผูกพันรับผิดชอบ เช่นเดียวกับผู้ที่ตนได้ประกัน ไว้ แต่เมื่อธนาคารในฐานะผู้รับอ่าวัลได้จ่ายเงินไปตามตั๋วเงินนั้นแล้วก็มีสิทธิไต่เบี่ยเรียกเงิน คืนจากผู้ที่ทำธนาคารคำประกันไว้

6. การรับรองตั๋วแลกเงิน

(Acceptance)

เป็นการรับรองการจ่ายเงินตามตั๋วแลกเงิน ซึ่งลูกค้าของธนาคารเป็นผู้ส่ง จ่าย เงินตามตัวใ้กับผู้ที่ตรงตัวภายในกำหนดเวลาหนึ่งที่ตกลงกันไว้ เมื่อครบกำหนดตามสัญญาผู้ทรง ให้นำตัวนี้มาขึ้นเงินจากธนาคารใดทันที ซึ่ง ธนาคารก็จะจ่ายใ้โดยตัดบัญชีของลูกค้าตามที่ได้ ตกลงกันไว้ก่อนแล้ว

7. สัญญาค้ำประกันที่ออกให้กับบริษัทเรือ

(Shipping Guarantee)

เป็นหนังสือค้ำประกันของธนาคารออกให้แก่บริษัทเรือ เพื่อให้ลูกค้านำไปแสดงแก่บริษัทเรือ เพื่อขอ Delivery Order เพื่อนำสินค้าออกจากเรือมาจำหน่าย ลูกค้านจะขอให้ธนาคารออกเอกสารดังกล่าว ในกรณีที่สินค้าใดมาถึงแล้วแต่ยังไม่ได้รับ Bill of Lading

อนึ่ง ในการยื่นขอให้ธนาคารออกหนังสือค้ำประกันแก่บริษัทเรือทุกครั้งนั้น ลูกค้าจะต้องยื่นพร้อมทั้งใบทราสต์รีซีต (T/R) นอกจากลูกค้ายื่นจะชำระตัวเงินค้ำสินค้าเป็นเงินสด ธุรกิจที่ใช้บริการดังกล่าวนี้เป็นธุรกิจที่จำเป็นต้องส่งสินค้าหรือวัตถุดิบจากต่างประเทศมาใช้ในการประกอบการธุรกิจต่าง ๆ ดังนี้

1. ธุรกิจการก่อสร้างและขนส่ง
2. ธุรกิจการส่งสินค้าเข้า
3. ธุรกิจทางด้านอุตสาหกรรม

บริการนี้ธนาคารไม่คิดค่าธรรมเนียมแก่ลูกค้าแต่อย่างใดเป็นบริการพิเศษอย่างหนึ่งของธนาคารที่อำนวยความสะดวก

8. สัญญาค้ำประกันภาษีขาเข้าสำหรับวัตถุดิบที่นำเข้ามาเพื่อผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูป

เป็นการค้ำประกันการชำระค่าภาษีอากรหรือค่าภาษีอากรเพิ่มกับเงินเพิ่ม ตลอดจนหนี้ อุปกรณอื่น ๆ ตามกฎหมายสำหรับวัตถุดิบที่นำเข้ามาเพื่อทำการผลิต (Process) และประกอบหรือผสมเป็นสินค้าสำเร็จรูป แล้วส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศครั้งหนึ่ง ภายในกำหนด 6 เดือน นับแต่วันที่นำเข้ามา ตามประกาศของกรมศุลกากรที่ 33/2517

ประเภทผู้ขอสินเชื่อ

ธนาคารพาณิชย์ถือว่าการอำนวยความสะดวก เป็นธุรกิจที่สำคัญที่สุด ของการดำเนินกิจการธนาคาร เพราะเป็นการอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าอย่างหนึ่ง พร้อมกันนี้ การอำนวยความสะดวกยังเป็นทางที่นำมาซึ่งรายได้หลักของธนาคาร ผู้ที่ธนาคารจะอำนวยความสะดวกนั้นจะต้องเข้ามาเป็นคู่สัญญากับธนาคาร ดังนั้น จึงจำเป็นที่เจ้าหน้าที่ผู้เกี่ยวข้องจะต้องทำความเข้าใจให้ถึงคุณสมบัติ ความสามารถ ของผู้ขอสินเชื่อ อย่างละเอียด

ประเภทผู้ขอสินเชื่อที่จะเข้ามาเป็นคู่สัญญากับธนาคาร อาจจำแนกได้ในแง่ของกฎหมายได้ดังนี้ :

1. บุคคลธรรมดา

1.1 ได้แก่ ประชาชน ซึ่งมีสภาพเป็นบุคคลทั้งเพศหญิง เพศชาย วัย และอาชีพต่าง ๆ กัน แต่ขอสำคัญจะต้องเป็นผู้มีความสามารถทำนิติกรรมใดตามกฎหมาย หรืออาจจะไม่มีความสามารถ แต่ได้รับความยินยอมจากผู้แทนโดยชอบธรรมหรือผู้พิทักษ์โดยถูกต้องแล้ว

1.2 ร้านค้าหรือกิจการของคน ๆ เดียว ได้แก่ ผู้ที่ทำการค้าเล็ก ๆ น้อย ๆ ลงทุนในกิจการด้วยตนเองไม่มีผู้ร่วมลงทุน รายได้ที่ได้รับทั้งหมดเป็นของเจ้าของกิจการแต่ผู้เดียว การดำเนินกิจการทุกอย่างอยู่ในความรับผิดชอบของผู้นั้น ร้านค้าดังกล่าวนี้จะต้องจดทะเบียนการค้า การเข้ามาเป็นคู่สัญญากับทางธนาคาร จะต้องทำสัญญาในนามเจ้าของกิจการ จะใช้ชื่อร้านไม่ได้

2. นิติบุคคล

ได้แก่ หน่วยงาน เมือง วัตถุประสงค์ทางหุ้นส่วนจดทะเบียนแล้ว บริษัทจำกัด สมาคม และมูลนิธิ ซึ่งจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลตามกฎหมาย ซึ่งมีสิทธิที่จะกระทำนิติกรรมใด ๆ ในนามนิติบุคคลได้ ในที่นี้จะกล่าวถึงเฉพาะที่สำคัญ คือ บริษัทจำกัดและหุ้นส่วนเท่านั้น

ตามประมวลกฎหมายแพ่งพาณิชย์ ลักษณะ 22 หุ้นส่วนและบริษัท หมวด 1 มาตรา 1012 : อันว่าสัญญาจัดตั้งหุ้นส่วนหรือบริษัทนั้น คือ สัญญาซึ่งบุคคลตั้งแต่สองคน

ขึ้นไปตกลงเข้ากันเพื่อกระทำการร่วมกัน ด้วยประสงค์จะแบ่งปันผลกำไรอันจะได้แต่
กิจการที่ทำนั้น

มาตรา 1013 : อันห้างหุ้นส่วน หรือ บริษัทนั้น ท่านกำหนดเป็น 3 ประเภท คือ

1. ห้างหุ้นส่วนสามัญ
2. ห้างหุ้นส่วนจำกัด
3. บริษัทจำกัด

ห้างหุ้นส่วนหรือบริษัทเหล่านี้ ตามกฎหมายจะต้องจดทะเบียน ณ หอทะเบียนหุ้น
ส่วนบริษัทกลาง กระทรวงพาณิชย์ หรือตามจังหวัดที่ตนเปิดดำเนินการอยู่

มาตรา 1015 : ห้างหุ้นส่วนหรือบริษัท เมื่อใดจดทะเบียนตามบัญญัติแห่งลักษณะที่แลว่าท่านจัด
ว่าเป็นนิติบุคคลต่างหากจากผู้เป็นหุ้นส่วนหรือผู้ถือหุ้นทั้งหลาย ซึ่งรวมกันเข้าเป็นห้างหุ้นส่วน
หรือบริษัทนั้น

2.1 ห้างหุ้นส่วนสามัญ

เป็นห้างหุ้นส่วนประเภทที่ผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคนต้องร่วมกันรับผิดชอบร่วมกันในหนี้สิน
ของห้างทั้งหมดโดยไม่จำกัดจำนวน (มาตรา 1025)

เจาหนี้ของห้างหุ้นส่วนสามัญมีสิทธิที่จะยึดทรัพย์สินส่วนตัวของผู้เป็นหุ้นส่วนมาชำระหนี้
หนี้ได้ หุ้นส่วนทุกคนมีสิทธิที่จะจัดการหุ้นส่วนได้ นอกจากจะมีสัญญาตกลงกันไว้เป็นอย่างอื่น
ห้างหุ้นส่วนสามัญนี้แบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท

- ห้างหุ้นส่วนสามัญ ไม่จดทะเบียนสภาพเป็นบุคคลธรรมดา
- ห้างหุ้นส่วนสามัญจดทะเบียนมีสภาพเป็นนิติบุคคล

2.2 ห้างหุ้นส่วนจำกัด

มาตรา 1077 กล่าวไว้ว่า อันห้างหุ้นส่วนจำกัดนั้นคือห้างหุ้นส่วนประเภทหนึ่งซึ่งมี
ผู้ถือหุ้นสองจำพวกดังจะกล่าวต่อไปนี้คือ

1. ผู้เป็นหุ้นส่วนคนเดียวหรือหลายคน ซึ่งจำกัดความรับผิดชอบไม่เกินจำนวน
เงินที่ตนรับจะลงทุนในห้างหุ้นส่วนนั้น จำพวกหนึ่ง
2. ผู้เป็นหุ้นส่วนคนเดียวหรือหลายคน ซึ่งต้องร่วมรับผิดชอบร่วมกันในบรรดาหนี้
สินของห้างหุ้นส่วนไม่จำกัดจำนวน อีกจำพวกหนึ่ง

หากหุ้นส่วนจำกัดนั้นจะเกิดขึ้นได้จำเป็นต้องจดทะเบียนเท่านั้น การเลิกกิจการไม่จำเป็นต้องเลิกหากผู้ถือหุ้นคนใดคนหนึ่งตายลง เว้นแต่จะมีสัญญาเป็นอย่างอื่นระบุไว้

2.3 บริษัทจำกัด

มาตรา 1096 : อันว่าบริษัทจำกัดนั้น คือ บริษัทประเภทซึ่งตั้งขึ้นด้วยเงินทุนเป็นหุ้นมีมูลค่าเท่า ๆ กัน ผู้ถือหุ้นต่างรับผิดชอบจำกัดเพียงไม่เกินจำนวนเงินที่ตนยังส่งใช้ไม่ครบมูลค่าของหุ้นที่ตนถือ

บริษัทจำกัดเกิดขึ้นได้โดยบุคคลตั้งแต่ 7 คนขึ้นไป เป็นผู้เริ่มก่อการจัดตั้งบริษัทด้วยการเข้าชื่อกันจัดทำหนังสือ บริคณห์สนธิ และกระทำการอื่น ๆ ที่กฎหมายกำหนดไว้ และนำหนังสือบริคณห์สนธิไปจดทะเบียน ณ หอทะเบียนแล้ว ผู้ก่อการจะต้องลงชื่อชื่อหุ้นอย่างน้อยคนละ 1 หุ้น หลังจากนั้นก็ทำหนังสือชี้ชวนให้บุคคลมาซื้อหุ้น การซื้อขายหุ้นทั้งหมดจะต้องทำก่อนการจดทะเบียนบริษัท

ผู้ถือหุ้นบริษัทจะรับผิดชอบในหนี้สินเพียงไม่เกินจำนวนเงินที่ตนยังส่งใช้ค่าหุ้นไม่ครบเท่านั้น

นอกจากการจัดแบ่งประเภทผู้ถือหุ้นไว้ในแง่ของกฎหมาย ประเภทผู้ถือหุ้นซึ่งอาจจัดแบ่งตามลักษณะของบัญชีเงินฝากที่ลูกค้าฝากไว้กับธนาคารได้ดังต่อไปนี้

1. บัญชีส่วนตัว

- ก. บัญชีในนามบุคคลธรรมดา
- ข. บัญชีที่เปิดในนามบุคคลร่วมกันตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป
- ค. บัญชีผู้จัดการมรดก

2: บัญชีผู้ประกอบการวิชาชีพอิสระ

เป็นบัญชีเงินฝากของบุคคลผู้ประกอบการอาชีพต่าง ๆ ที่เป็นอิสระ เช่น แพทย์ ทยาศาสตร์ สถาปนิก ฯลฯ

¹ สมาน วัฒนิตต์, การวิเคราะห์และประเมินค่าสินเชื้อ (กรุงเทพฯ : มปท., มปป.) หน้า 46

3. บัญชีประกอบธุรกิจการค้า

- ก. ประกอบการค้าส่วนตัว
- ข. ห้างหุ้นส่วน
- ค. บริษัทจำกัด

อาจจัดแบ่งตามลักษณะของธุรกิจได้เป็น

3.1 อุตสาหกรรม

- โรงสี
- โรงเลื่อย
- โรงน้ำตาล
- โรงงานทอผ้า
- ผลิตภัณฑ์
- อื่น ๆ

3.2 การพาณิชย์

- การค้าปลีกและค้าส่ง
- Import & Export
- ประกันภัย
- คลังสินค้า

3.3 การบริการ

- โรงแรม
- ภัตตาคาร

3.4 การเหมืองแร่

3.5 การไฟฟ้า

3.6 การก่อสร้าง

3.7 การขนส่ง



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

4. บัญชีผู้ประกอบการเกษตร

เป็นการจำแนกเจ้าของบัญชีผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเกี่ยวกับการเกษตร ต่าง ๆ ไวด้วยกัน

แบ่งเป็น

- ก. กสิกรรม
- ข. ป่าไม้
- ค. การประมง
- ง. การเลี้ยงสัตว์
- จ. อื่น ๆ

5. บัญชีหน่วยราชการ องค์การ เทศบาล

ประเภทนี้รวมบัญชีของหน่วยราชการ องค์การอิสระ องค์การกึ่งราชการ รัฐวิสาหกิจ และหน่วยงานของเทศบาลเป็นต้น

6. บัญชีขององค์การและสถาบันที่มีไม่มุ่งค้ากำไร

- ก. โรงพยาบาล
- ข. โรงเรียน
- ค. สมาคม
- ง. สโมสร
- จ. อื่น ๆ

7. บัญชีของสถาบันทางการเงินอื่น ๆ

อาทิเช่น บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย เป็นต้น

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

เงินให้กู้เบิกเกินบัญชีและซื้อลดตั๋วเงินของธนาคารพาณิชย์

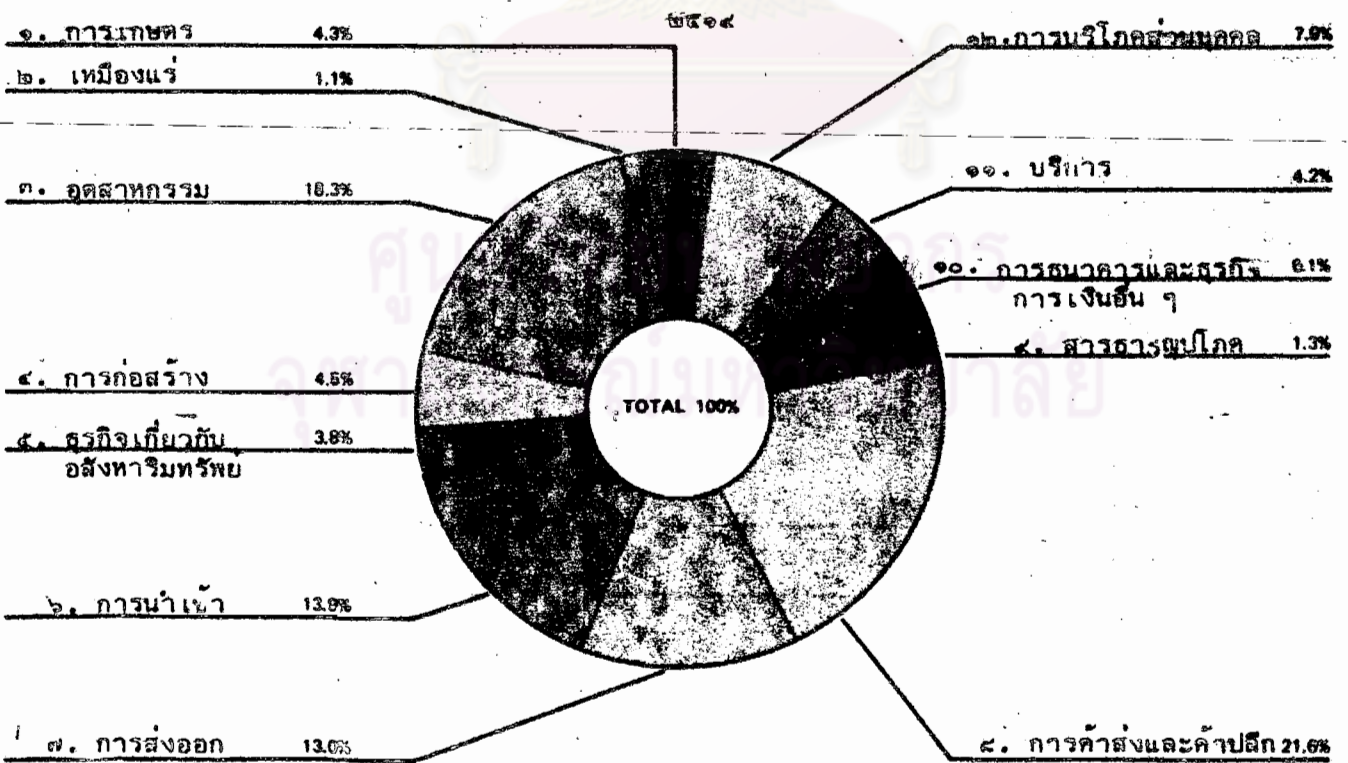
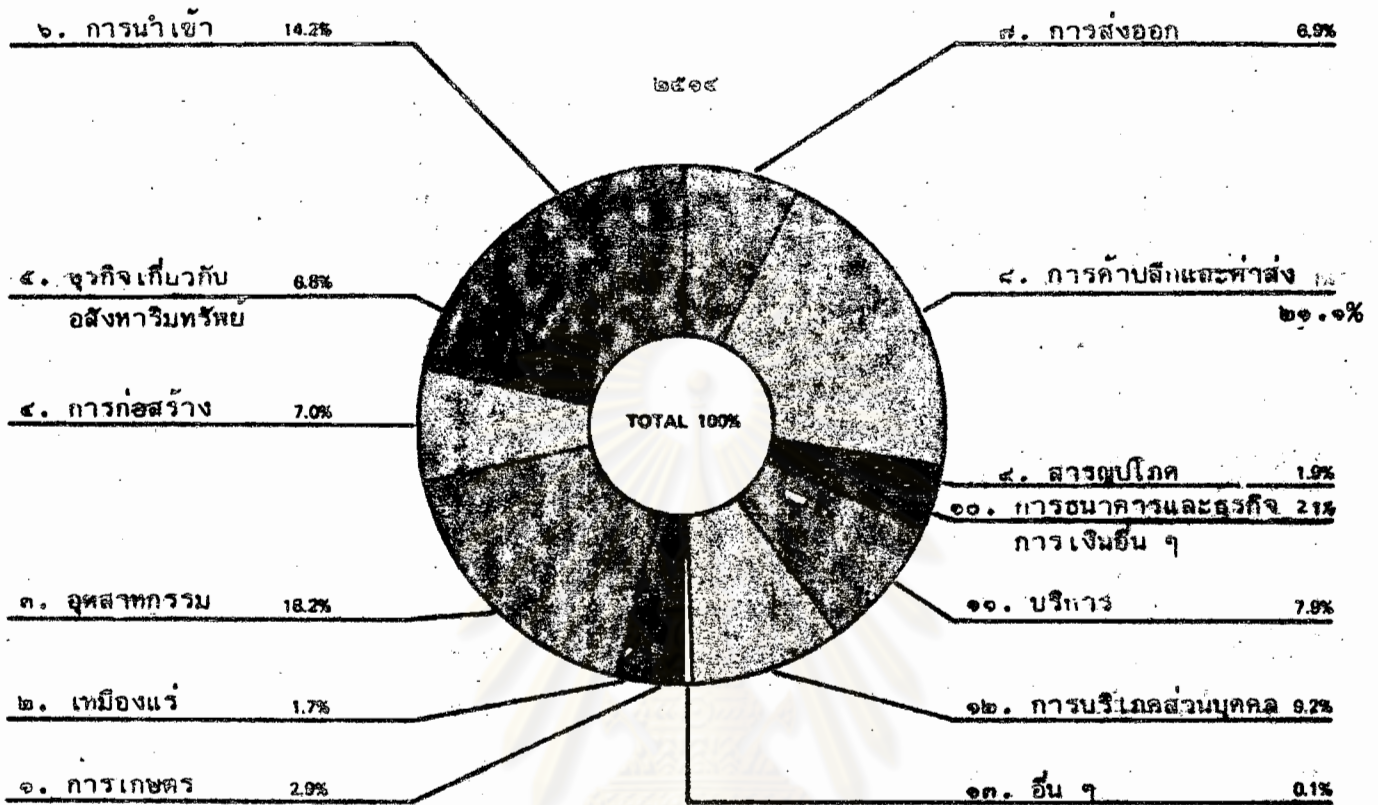
แยกตามวัตถุประสงค์

ณ. วันสิ้นปี

	(ล้านบาท)									
	2519		2518		2517		การเปลี่ยนแปลง			
							2519-2518		2518-2517	
๑. การเกษตร	4,109.2	4.3%	2,823.7	3.4%	1,305.3	1.9%	1,285.5	45.5%	1,518.4	116.3%
๒. การเหมืองแร่	1,115.7	1.1	607.5	0.7	541.5	0.8	508.2	83.7	66.0	12.2
๓. การอุตสาหกรรม	17,598.2	18.3	16,479.4	20.0	12,762.7	18.5	1,118.8	6.8	3,716.7	29.1
๔. การก่อสร้าง	4,372.7	4.5	3,823.2	4.6	3,250.8	4.7	549.5	14.4	572.4	17.6
๕. ธุรกิจเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์	3,653.2	3.8	3,383.9	4.1	3,278.2	4.7	269.3	8.0	105.7	3.2
๖. การนำเข้า	13,367.7	13.9	12,476.9	15.0	12,304.9	17.9	890.8	7.0	172.0	1.4
๗. การส่งออก	12,529.2	13.0	10,181.7	12.3	8,011.5	11.7	2,347.5	23.1	2,170.2	27.1
๘. การค้าส่งและค้าปลีก	20,812.6	21.6	16,175.0	19.5	13,569.2	19.8	4,637.6	28.7	2,605.8	19.2
๙. การสาธารณูปโภค	1,306.2	1.3	919.9	1.1	793.8	1.1	386.3	42.0	126.1	15.9
๑๐. การธนาคารและธุรกิจการเงินอื่น ๆ	5,856.6	6.1	5,386.3	6.5	4,744.2	6.9	460.3	8.5	642.1	13.5
๑๑. การบริการ	4,067.2	4.2	3,542.3	4.3	3,079.0	4.5	524.9	14.8	463.3	15.0
๑๒. การบริโภคส่วนบุคคล	7,579.9	7.9	7,047.1	8.5	5,153.3	7.5	532.8	7.6	1,893.8	36.7
๑๓. อื่น ๆ	18.8	-	51.9	-	21.3	-	-33.1	-63.8	30.6	143.7
รวม	96,377.2	100.0%	82,898.8	100.0%	68,815.7	100.0%	13,478.4	16.3%	14,083.1	20.5%

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

เปรียบเทียบการใช้เงินให้กู้เบิกเกินบัญชีและซื้อลดตั๋วเงินของธนาคารพาณิชย์
ปี ๒๕๑๔ กับปี ๒๕๑๕



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

หลักเกณฑ์ในการวิเคราะห์และประเมินสินเชื่อ

Professor Edward W. Reed กล่าวไว้ว่า

วัตถุประสงค์ของการวิเคราะห์สินเชื่อ คือ การวัดความสามารถในการประกอบการ และความสามารถในการชำระหนี้สินของผู้ขอกู้ เพื่อให้สอดคล้องกับโครงการและระยะเวลาที่ขอสินเชื่อ หลักประกัน เงินทุนจดทะเบียน วัตถุประสงค์ที่ขอกู้ อัตราดอกเบี้ย และเงื่อนไขต่าง ๆ ตามสัญญา การวิเคราะห์แต่ละครั้งต้องสามารถวัดหรือชี้ให้เห็นถึงอัตราเสี่ยงต่อจำนวนเงินกู้ที่ให้ความ ยิ่งกว่านั้น การตัดสินใจใหญ่แต่ละครั้งจะต้องคำนึงถึงคุณสมบัติของผู้ขอกู้ ตลาด และสถานะเศรษฐกิจที่มีการผันผวนอยู่ตลอดเวลา อีกประการหนึ่ง การวิเคราะห์สินเชื่อยังต้องตีความให้เห็นประจักษ์ถึงความมั่นคงของกิจการ รวมถึงการวิเคราะห์ฐานะการเงินจากงบการเงิน เพื่อจะแนะนำเจ้าหน้าที่สินเชื่อให้แน่ใจถึงอัตราเสี่ยงที่ควบคู่ไปกับสินเชื่อที่ให้ ซึ่งจะเป็นการพิสูจน์ความสามารถและความพยายามที่จะชำระคืนเงินกู้ของผู้ขอสินเชื่อได้อย่างแท้จริง¹

ธนาคารพาณิชย์เป็นสถาบันการเงินที่สำคัญ การจัดการด้านการเงินของธนาคารควรจะอยู่ในระดับที่มีประสิทธิภาพสูง เพราะความมั่นคง ปลอดภัย และผลกำไรจากการประกอบการ มีความสำคัญต่อกิจการธนาคารมาก ดังนั้น ธนาคารจึงจำเป็นต้องดำเนินการปล่อยสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพ ต้องหยั่งถึงความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ขอสินเชื่อแต่ละรายตามเงื่อนไขที่ตกลงไว้กับธนาคารให้ถูกต้อง เพื่อลดอัตราเสี่ยงต่อการปล่อยสินเชื่อแต่ละครั้งให้น้อยที่สุด

ขอบเขตของอัตราเสี่ยง ขึ้นอยู่กับความสามารถของนักวิเคราะห์ (Credit Analyst) ในอันที่จะตีความหลังวิเคราะห์ตัวเลข ประวัติการติดต่อกับธนาคาร ขาวสารทางเครดิตของผู้ขอสินเชื่อ งบแสดงฐานะการเงินอย่างละเอียดต่อเจ้าหน้าที่ผู้พิจารณาสินเชื่อ (Loan

¹ Reed Edward W., Commercial Bank Management, (Tokyo : A Harper International Student Reprint, 1964) P.211

Officer) เพื่อเป็นแนวทางในการตัดสินใจปล่อยสินเชื่อ อย่างไรก็ตาม การวิเคราะห์ และประเมินสินเชื่อ นั้นแม้จะกระทำอย่างรอบคอบเพียงใด อัตราเสี่ยงต่อการให้กู้ก็ยังคงปรากฏอยู่ ตลอดเวลาที่สินเชื่อ นั้น ๆ ยังไม่ครบกำหนดหรือยังไม่ได้ชำระคืน โดยอาจเกิด จากภัยธรรมชาติ การเปลี่ยนแปลงของตลาด ภาวะเศรษฐกิจ นโยบายของรัฐบาล เพราะ ฉะนั้น การวิเคราะห์และประเมินสินเชื่อของ Credit Analyst จึงจำเป็นต้องวิเคราะห์ สถิติตัวเลข ข่าวสารทางเครดิต งบการเงิน และภาวะเศรษฐกิจทั้งอดีต ปัจจุบัน และอนาคต เพื่อวินิจฉัยความเสี่ยงรอบด้าน ทั้งผู้ให้สินเชื่อ ผู้ขอสินเชื่อ และภาวะแวดล้อม

หลักเกณฑ์ในการพิจารณาคุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่อ โดยทั่วไปธนาคารพาณิชย์ยึดหลักต่อไปนี้ คือ

- 5 C's :
1. อุดมนิสัย (Character)
 2. ความสามารถ (Capacity)
 3. เงินทุน (Capital)
 4. ภาวะเศรษฐกิจ (Conditions)
 5. หลักประกัน (Collaterals)

เมื่อปี 1910 นาย William Post นายธนาคารมีชื่อเสียงของเมืองฟิลาเดลเฟีย สหรัฐอเมริกา เขียนหนังสือชื่อ Four Big C's กล่าวไว้ว่า Character Capacity Capital และ Collateral เป็นปัจจัยสำคัญในการให้เครดิต ต่อมาไม่กี่ปี Edward F. Gree รองประธานบริหารของ State Planters Bank of Commerce and Trusts, Richmond, VA. ได้เพิ่ม Conditions เข้าเป็น C ตัวที่ 5 ซึ่งหมายถึงสภาพปัจจัยภายนอกซึ่งมีต่อการเสี่ยงของเครดิตในระยะยาว¹

การวิเคราะห์สินเชื่อ นักวิเคราะห์หมักให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านบุคคลเหนือสิ่งอื่นใด แก่ อุดมนิสัยและความสามารถ รวมเรียกเป็น "ปัจจัยบุคคล"

¹ ส่วนพัฒนาบริการ ฝ่ายวิจัย ธนาคารกรุงเทพ จำกัด, เอกสารประกอบการอบรมการวิเคราะห์สินเชื่อ (กรุงเทพฯ : มพท., 2518) หน้า.....

อุปนิสัย (Character)

อุปนิสัยของบุคคลเป็นคุณสมบัติประการแรกที่ธนาคารจะต้องพิจารณา เพราะอุปนิสัยเป็นเครื่องชี้ถึงกำรชำระหนี้คืนได้อย่างดี ไม่ว่าวงเงินที่ขอกู้จะมากน้อยเพียงใด ธนาคารก็ควรจะต้องสืบประวัติของผู้ขอสินเชื่อให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้เกี่ยวกับอุปนิสัย ความซื่อสัตย์ การครองชีพ ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะแสดงถึงความตั้งใจที่จะปฏิบัติตามสัญญาของลูกค้า และประเมินได้ด้วยการสังเกตข้อเสียดังต่อไปนี้ในหมู่เพื่อนฝูง ผู้ร่วมงาน และคู่แข่งทางการค้า อุปนิสัยส่วนตัว ประวัติครอบครัว อิทธิพลภายในครอบครัว ประวัติธุรกิจเท่าที่เป็นมา

ความซื่อสัตย์เป็นคุณลักษณะที่สำคัญ แต่ก็ไม่มีทางใดที่จะประกันได้ว่าความซื่อสัตย์จะมีอยู่เสมอไป เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อควรคำนึงอยู่เสมอว่าบุคคลจะมีความซื่อสัตย์สุจริตใดต่อเมื่อทุกสิ่งทุกอย่างดำเนินไปด้วยดี ขณะที่ธุรกิจของผู้ขอกู้มีกำไรดีหรือมีเงินมากพอจะชำระหนี้ได้ ผู้ขอกู้ก็จะยึดมั่นในสิ่งที่ดี แต่เมื่อตกอยู่ในฐานะลำบาก ยากจน และขาดเงิน เขาก็อาจสละมโนธรรมที่เคยยึดมั่นได้เสมอ เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อควรสำรวจคุณสมบัติทุกแง่มุมของผู้ขอกู้ เพื่อให้มั่นใจว่าแม้จะมีเหตุการณ์เลวร้ายประการใดเกิดขึ้น ผู้ขอรายนั้นก็ยังคงตั้งใจแน่วแน่ในอันที่จะชำระหนี้ และปฏิบัติตามสัญญาโดยครบถ้วน อย่างไรก็ตาม ควรพิจารณาให้ลึกซึ้งถึงสภาพแวดล้อมและสภาพการณ์ต่าง ๆ ด้วย และควรระลึกไว้ว่าในกรณีที่ไม่มี ความกตัญญูในทางเศรษฐกิจและการเงินมาเกี่ยวข้อง บุคคลทุกคนสามารถสร้างข้อเสียดังความซื่อสัตย์ในทางธุรกิจได้

ความสามารถ (Capacity)

เป็นคุณสมบัติในการบริหารอย่างหนึ่ง ขึ้นอยู่กับอายุ ประสบการณ์ การศึกษาอบรม คุณวุฒิ เป็นสำคัญ คนเราอาจดำรงความซื่อสัตย์ไว้ได้ทุกเมื่อ แต่ถ้าย้อนในด้านกำลังความสามารถแล้ว ความตั้งใจที่จะชำระหนี้ก็ปราศจากความหมาย

การหยั่งความสามารถของผู้ขอสินเชื่อ ต้องดูว่าเขามีความชำนาญในธุรกิจอะไร มีการศึกษาขั้นใด นิสัยชอบเลี้ยงหรือไม่ กิจการของเขาประสบความสำเร็จหรือไม่ เขาฉลาด มีไหวพริบดีเพียงใด สามารถปรับตัวให้เข้ากับภาวะของธุรกิจและการค้าที่เปลี่ยนแปลงไปโดยอำนาจการควบคุมของรัฐบาลหรือไม่ โดยผลของความก้าวหน้าของวิชาการหรือไม่ เขาจะใช้ผลประโยชน์จากสินเชื่อตามคำขอได้เพียงไร การพิจารณาความสามารถของบุคคลนั้นต้องประเมินถึง

คุณสมบัติส่วนบุคคล เช่น ความคิด ความอ่าน การปรับตัว อันเป็นคุณสมบัติที่มีความสำคัญมาก ที่เกี่ยวข้องกับภาวะธุรกิจปัจจุบัน เพราะระบบเศรษฐกิจขณะนี้เต็มไปด้วยความยุ่งยาก มีการแข่งขันกันอย่างหนัก ผู้ขอสินเชื่อจำต้องมีความสามารถปานกลาง เป็นอย่างน้อย

เงินทุน (Capital)

เงินทุนทั้งหมดของกิจการมีมากน้อยแค่ไหน เพียงพอสำหรับประกอบกิจการให้บรรลุผลสำเร็จหรือไม่ สัมพันธ์กับโครงการในอนาคตหรือไม่ นักธุรกิจสมัยนี้จะต้องมีเงินทุนไว้ในมือสำหรับหมุนเวียนอย่างเพียงพอ เพื่อแข่งขันกับผู้อื่นในวงการธุรกิจเดียวกัน

ในอดีตเมื่อการแข่งขันยังไม่รุนแรง และวงการค้ายังมีขนาดเล็กอยู่ การก่อตั้งบริษัทธุรกิจก็ไม่มีขนาดใหญ่ เช่นในปัจจุบัน จึงปรากฏว่านักธุรกิจประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจโดยการไปเงินทุนเพียงเล็กน้อย แต่สภาพการณ์ขณะนี้แตกต่างไปจากแต่ก่อน การประกอบธุรกิจที่เริ่มต้นด้วยเงินทุนจำกัดมักจะประสบการขาดทุนเป็นส่วนใหญ่ ในทัศนะของผู้ให้สินเชื่อ เงินทุนดำเนินงานในธุรกิจคือสิ่งที่ยังความมั่นใจ (Margin of Safety) สำหรับผู้เป็นเจ้าของ

ภาวะการทางเศรษฐกิจ (Conditions)

สภาพการณ์ทั่วไปทางดานเศรษฐกิจและการเมือง อันมีผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจก็เป็นสิ่งที่ผู้พิจารณาสินเชื่อไม่ควรมองข้ามไป เพราะสภาพการณ์นั้นถือว่าเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง ผู้ให้สินเชื่อยอมจะให้ความช่วยเหลือแก่ธุรกิจที่กำลังอยู่ใน ระยะเฟื่องฟูไ้ไ้มากกว่าในระยะที่กำลังตกต่ำ การให้ความช่วยเหลือในดานเครดิตแก่บริษัทที่มีการแข่งขันกันมาก หรืออุตสาหกรรมที่ยังตั้งตัวไม่ติด มีความเสี่ยงภัยมากกว่าที่จะให้แก่อุตสาหกรรมที่ดำเนินงานได้มั่นคงแล้ว และมีการแข่งขันที่เป็นระเบียบ ดังนั้น ผู้พิจารณาสินเชื่อควรเอาใจใส่กับภาวะของสิ่งแวดล้อมอยู่เสมอ .

หลักประกัน (Collateral)

หลักทรัพย์สินของผู้ขอจะนำมาจำนำจำนอง เป็นประกัน หรือบุคคลค้ำประกันมีหรือไม่ เป็นอย่างไร คู่กับวงเงินที่ขอกู้หรือไม่ หลักทรัพย์สินประกันนั้นจะถือเป็นอุปกรณ์ทดแทนคุณสมบัติด้านอุปนิสัยของผู้ขอกู้โดยยาก เพราะถ้าหากปราศจากความซื่อสัตย์เสียแล้ว สินเชื่ออื่น ๆ ย่อมนำความเสี่ยงภัยมาสู่ธนาคารได้ อย่างไรก็ตาม บางครั้งธนาคารจำต้องเรียกทรัพย์สิน

วาง เป็นประกัน เพื่อชดเชยกับความล้มเหลวที่พอจะมองเห็นว่าเสี่ยงภัยในบางกรณี เช่น กรณีที่ยังไม่ประจักษ์ในความสามารถของผู้ขอกู้ หรือทุนมีไม่เพียงพอ หรือมีเหตุการณ์อุ้งยากผิดปกติในวงงานอุตสาหกรรมนั้น ๆ

หลัก 5 C's นี้ใช้กันแพร่หลายสำหรับธนาคารพาณิชย์ทั่วไป แต่บางแห่งก็ยึดถือหลักเกณฑ์ 5 P's¹ เป็นสำคัญ ดังนี้

- 5 P's :
1. People คือ ตัวผู้ขอสินเชื่อหรือลักษณะธุรกิจที่ขอกู้ เป็นอย่างไร มีประวัติที่น่าเชื่อถือเพียงใด
 2. Purpose หมายถึง จุดมุ่งหมายหรือวัตถุประสงค์ในการนำเงินที่กู้ยืมไปใช้ มีรายละเอียดอย่างไร เหมาะสมหรือไม่
 3. Payment หมายถึง ความสามารถในการชำระคืนได้มาจากทางใด จะเป็นไปตามข้อตกลงและระยะเวลาที่กำหนดหรือไม่
 4. Prospect หมายถึง ธุรกิจในอนาคตของกิจการ จะเป็นไปอย่างไร ราบรื่นแค่ไหน กิจการจะประสบความสำเร็จเพียงใด
 5. Protection คือ หลักประกันการกู้ยืม น่าเชื่อถือหรือไม่ คุ้มกับวงเงินที่จะขอกู้เพียงใด

ปัจจัยทั้ง 5 ในหลัก 5 C's และ 5 P's ดังกล่าวข้างต้น อาจจำแนกประเภทออกเป็นหมวดหมู่ทั้งายแก่การจดจำได้ 3 หมวดด้วยกัน คือ

1. ปัจจัยส่วนบุคคล (Personal Factor)
 - อุปนิสัย (Character)
 - ความสามารถ (Capacity)

¹ Howard D. Crosse, Management Policies for Commercial Banks (Prentice Hall Inc., 1962), P.196

2. ปัจจัยทางการเงิน (Financial Factor)

- เงินทุน (Capital)
- หลักประกัน (Collaterals)
- ความสามารถในการหารายได้ (Capacity)

3. ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ (Economic Factor)

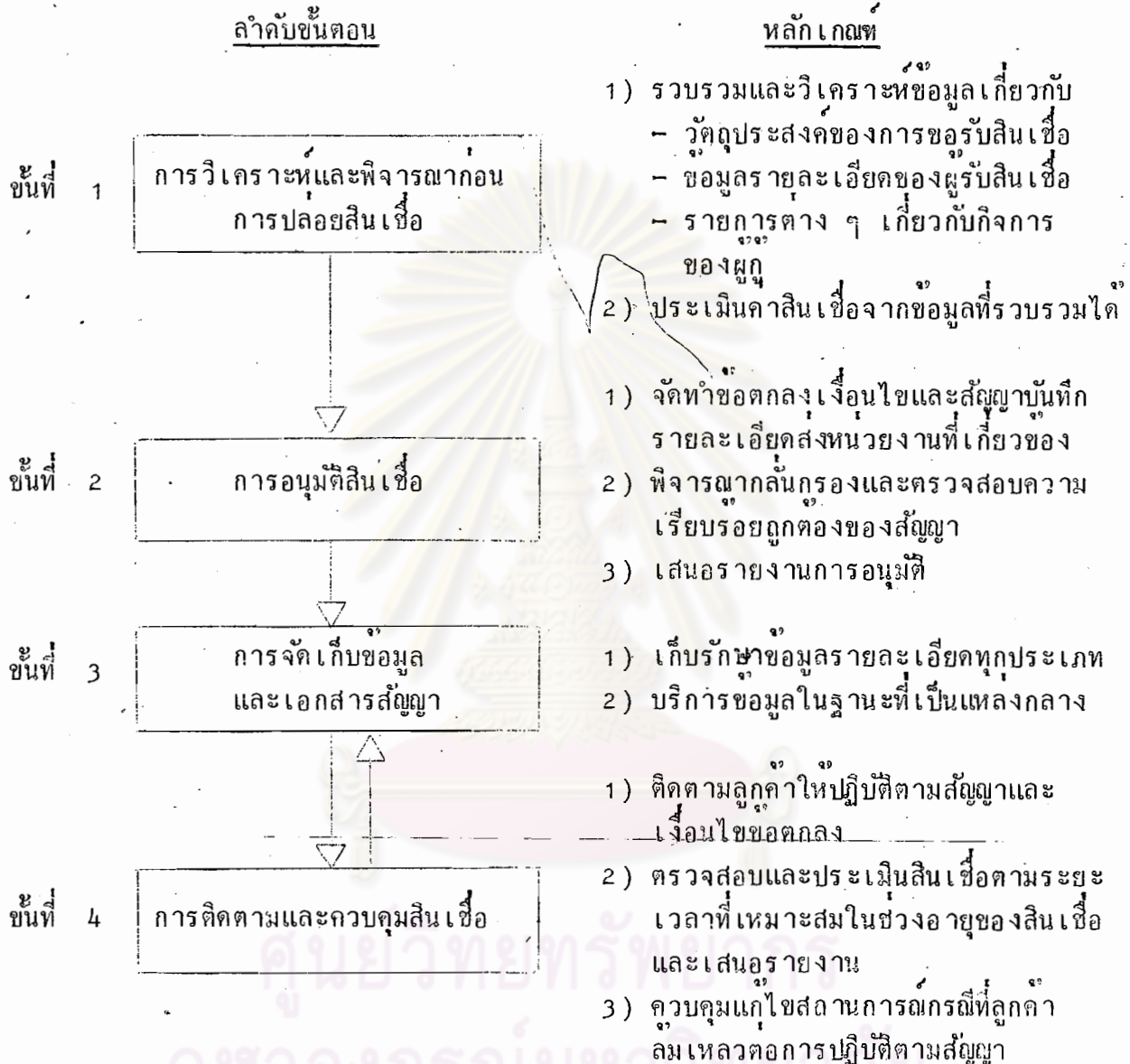
- ภาวะเศรษฐกิจทั่ว ๆ ไป

การพิจารณาปัจจัยเครดิตทั้ง 5 ประการนั้น บางครั้งนักวิเคราะห์สินเชื่อก็ต้องประสบปัญหาความยากลำบากในการประเมินและวินิจฉัย ทั้งนี้เพราะปัจจัยบางประการแม้จะมีข้อมูลพร้อมเพียง การตัดสินใจอาจคลาดเคลื่อนได้ เช่น ธนาคารจะมีข้อมูลในอดีตยืนยันถึงความซื่อตรงต่อเงื่อนไขการชำระเงินคืนก็มี แต่ในอนาคตเราไม่ทราบแน่นอนว่าการปฏิบัติตามพันธกรณีจะเป็นเช่นที่แล้มาโดยตลอด การวิเคราะห์ปัจจัยเช่นว่านี้จึงเป็นเพียงวิธีการวิเคราะห์เชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis) แต่ปัจจัยบางประการสามารถใช่วิชาการ เทคนิค วิธีการที่เป็นระบบวิเคราะห์ในเชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) ได้ เช่น ปัจจัยทางด้านการเงิน ปัจจัยด้านเศรษฐกิจทั่วไป

ไม่ว่าจะใช้หลักใดพิจารณา สิ่งสำคัญสำหรับเจ้าหน้าที่สินเชื่อก่อนตัดสินใจอำนวยความสะดวก จะต้องถือความสำคัญของปัจจัยลดหลั่นกันลงไป สำหรับตัวบุคคลนั้น อุปนิสัยและความสามารถในการหารายได้ จัดเป็นปัจจัยสำคัญอันดับแรก ธนาคารจึงต้องหารายละเอียดเกี่ยวกับตัวผู้ขอสินเชื่อให้ไต่ถามมากที่สุด ปัจจัยสำคัญอันดับสอง คือ ฐานะการเงินซึ่งเกี่ยวข้องกับเงินกองทุนของผู้ขอสินเชื่อ ฟังระลึกไว้ว่า แม้ผู้ขอสินเชื่อจะไม่มีปัญหาหนี้สงสัยเกี่ยวกับความซื่อสัตย์และความสามารถแล้ว การอนุมัติสินเชื่อก็ไม่อาจกระทำได้อาผู้ขอไม่เงินทุนเพียงพอ อย่างไรก็ตาม ผู้ให้สินเชื่อไม่ควรมองข้ามปัญหาด้านภาวะเศรษฐกิจไปเสีย เพราะปัจจัยอย่างหนึ่งที่มิให้นำหนักมากในการพิจารณาการเสี่ยงภัยในแง่หนึ่ง อาจมีความสำคัญเพียงเล็กน้อย สำหรับการพิจารณาอีกกรณีหนึ่งก็ได้

ขั้นตอนในการประเมินสินเชื่อ

กระบวนการอำนวยการสินเชื่อแก่ลูกค้า มีหลักปฏิบัติโดยสังเขปดังนี้



ในขั้นนี้จะกล่าวถึงเฉพาะขั้นตอนที่ 1 อันได้แก่ การหาข้อมูลการวิเคราะห์ข้อมูลที่รวบรวมได้ และการพิจารณาคัดสินใจ ก่อนปล่อยสินเชื่อ ซึ่งรวมเรียกว่า "การวิเคราะห์และประเมินค่าสินเชื่อ" (Credit analysis and evaluation)

การวิเคราะห์และประเมินค่าสินเชื่อ "เป็นการรวบรวมและแสวงหาข่าวสารข้อมูลด้านเครดิตและการเงิน เพื่อนำมาวิเคราะห์ฐานะทางเครดิตและการเงินของลูกค้า จะได้ห้ถึง

ความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ขอสินเชื่อ เพื่อที่จะเชื่อได้ว่าเงินที่นำไปจะได้รับชำระคืน พร้อมดอกเบี้ยเต็มเม็ดเต็มหน่วย" 1

การแสวงหาและรวบรวมข้อมูลเพื่อพิจารณาสินเชื่อ

แหล่งที่จะแสวงหาข้อมูลทางเครดิต แบ่งได้เป็น 2 ทาง คือ

1. จากตัวผู้ขอสินเชื่อ
2. จากแหล่งอื่น

วิธีที่ดีในการสอบสวนหาข่าวสารทางเครดิต ควรเริ่มด้วยการสัมภาษณ์ผู้ขอสินเชื่อ แล้วจึงแสวงหาข้อมูลที่จำเป็นอื่น ๆ เพิ่มเติมจากแหล่งอื่นต่อไป เพื่อให้ข้อมูลที่ได้รับนั้นถูกต้อง ตรงต่อความเป็นจริงมากที่สุด

1. การสัมภาษณ์ผู้ขอสินเชื่อ

โดยปกติเจ้าหน้าที่สินเชื่อ (Lending officer) ของธนาคารจะเป็นผู้สัมภาษณ์ผู้ขอสินเชื่อ การสัมภาษณ์ควรกระทำโดยอาศัยปฏิภาณและไหวพริบในอันที่จะชักจูงให้ผู้ขอสินเชื่อให้ความร่วมมือในการตอบคำถามทุกคำถามด้วยดี เจ้าหน้าที่ผู้สัมภาษณ์ควรตั้งคำถามที่แน่ชัด 3 เข้าใจง่าย เป็นคำถามที่ทิ้งท้ายให้ผู้ขอสินเชื่อพูดต่อไป และดูเสมือนกำลังสนทนาปราศรัยกันอยู่ ทำให้ผู้ถูกสัมภาษณ์อยากเล่าอะไรต่ออะไรให้ฟัง ซึ่งช่วยให้เจ้าหน้าที่ได้รับข่าวสารบางอย่างที่ไม่ปรากฏในแบบฟอร์มคำขอกู้

การติดต่อกับความเห็นอกเห็นใจ และทำทุกอย่างในอันที่จะอำนวยความสะดวกแก่ผู้ขอสินเชื่อ จะช่วยสร้างบรรยากาศที่ดีได้ เจ้าหน้าที่สินเชื่อควรชักจูงให้ผู้ขอสินเชื่อสนทนาในเรื่องที่ธนาคารต้องการทราบ การตั้งคำถามจำนวนมากให้เขาตอบและจดบันทึกไว้ เป็นสิ่งไม่จำเป็น อาจก่อให้เกิดความอึดอัดใจแก่ผู้ตอบ ดังนั้น เจ้าหน้าที่ผู้สัมภาษณ์ควรประมวลข้อมูลที่จำเป็นโดยการตั้งคำถามสั้น ๆ และจดประเด็นสำคัญ ๆ ทันทัน แต่บางอย่างควรบันทึกข้อเมื่อผู้ขอสินเชื่อกลับไปแล้ว

¹ สยาม ธนมิตร, การวิเคราะห์และประเมินค่าสินเชื่อ (กรุงเทพฯ : มปป.,



ในการเริ่มสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่สินเชื่อควรถามปัญหาสำคัญ 2 ข้อ คือ

- วัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อ จะนำเงินไปใช้ทางใด
- โครงการชำระหนี้คืนธนาคาร มีแผนการอย่างไร

หากไม่ได้ข้อมูลเหล่านี้เพียงพอ เจ้าหน้าที่สินเชื่อย่อมไม่มีหลักเกณฑ์ที่ดีพอสำหรับนำมาพิจารณาสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่สินเชื่อของธนาคารต้องทราบวัตถุประสงค์การกู้ยืมของผู้ขอ เพื่อพิจารณาว่าจะเป็นการขัดต่อนโยบายของธนาคารหรือไม่ และธนาคารจะมีความเสี่ยงภัยประการใด ถ้าการกู้ยืมนั้นขอเพื่อประสงค์จะนำไปลงทุนประเภทเก็งกำไร (Speculative Purpose) แล้ว ก็ควรยุติการสัมภาษณ์เสียได้ เนื่องจากมิใช่วัตถุประสงค์สำหรับธนาคารพาณิชย์ ถ้าเพื่อนำเงินไปซื้อทรัพย์สินถาวรก็จะต้องใช้วิธีการกู้ระยะยาว และต้องสอบถามรายละเอียดบางประการเพิ่มเติม ให้แน่ใจว่าคำชี้แจงนั้นเป็นความจริง ซึ่งถ้าธนาคารไม่มีนโยบายให้กู้ยืมระยะยาวก็ควรยุติการสัมภาษณ์โดยนุ่มนวลต่อไปเสีย ถ้าธนาคารมีการให้กู้ยืมระยะยาว ข้อเท็จจริงสำหรับหนี้ประเภทนี้ที่ธนาคารจะบอกได้ว่าควรจะถามปัญหาอะไรบ้าง ถ้าการกู้ยืมเพื่อนำไปเป็นทุนหมุนเวียน ซึ่งอาจขึ้นอยู่กับฤดูกาลหรือกรณีพิเศษ การสัมภาษณ์จะต้องอยู่ในแนวธุรกิจของบริษัท ถ้าหากการขอกู้ของผู้เคยค้า มิใช่กรณีหนึ่งกรณีใดที่กล่าวข้างต้น ก็ต้องสอบถามวัตถุประสงค์ในขอบข่ายนโยบายของธนาคารหรือไม่ ถ้าอยู่ในขอบเขตนโยบายของธนาคารก็ควรทำการสัมภาษณ์ต่อไป

จากโครงการชำระหนี้คืนของผู้กู้ ผู้สัมภาษณ์จะทราบได้ว่ากำหนดค่างวดกู้ยืมนั้นจะมีระยะสั้นยาวอย่างไร ก่อนที่จะสนทนากันต่อไป ก็ต้องพิจารณาว่าโครงการของผู้ขอนั้นอยู่ในหลักเกณฑ์การชำระหนี้คืนของธนาคารหรือไม่ ถ้าไม่เข้าเกณฑ์และผู้ขอไม่สามารถปรับโครงการชำระหนี้ของตนให้เข้ากับระเบียบของธนาคารได้ ก็ควรหาวิธียุติการสัมภาษณ์อย่างละมุนละไมเสีย

ผู้สัมภาษณ์ควรพิจารณาว่าการขอกู้เงินประเภทนี้ควรจะมีหลักประกันเพื่อให้เป็นไปตามระเบียบของธนาคารหรือไม่ และควรจะเจรจากับผู้ขอเสียตั้งแต่แรก นอกจากนั้นควรกล่าวถึงเรื่องอัตราดอกเบี้ยในตอนเริ่มสัมภาษณ์เสียด้วย บางกรณีก็เจรจาเรื่องอัตราดอกเบี้ยกันทันที แต่บางรายก็เอาไว้เป็นเรื่องสุดท้าย

Information ส่วนสำคัญเกี่ยวกับประวัติของบริษัทจะได้จากการสัมภาษณ์ที่มองการณ์ไกล และได้รับการยืนยันจากแหล่งอื่นในภายหลัง นอกจากนั้นสิ่งที่เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะทราบจากการสัมภาษณ์ดังกล่าวคือ ผลผลิตสำคัญของกิจการนั้น Selling Terms ในธุรกิจ (Trade Territory) ลักษณะของลูกค้า แหล่งวัตถุดิบของผู้ขอ ฐานะของคณงาน และฐานะของผู้ขอ ในวงการอุตสาหกรรม

ในการสัมภาษณ์นั้น สิ่งที่ธนาคารอาจจะได้รับทราบมาด้วยคือ ชื่อของผู้แฉงขันของผู้ขอ ซึ่งบุคคลหรือคณะบุคคลที่บริษัทควบคุมอยู่ ความสัมพันธ์กับบริษัทที่เกี่ยวข้อง ชื่อธนาคารที่ติดต่อยู่ โครงการขยายธุรกิจ (ถ้ามี) และข้อเสนอขอเงิน วิธีการกู้ยืม ขอดหนี้ปกติ ขอดหนี้สูงสุด หรือฤดูที่จะต้องใช้จ่ายเงินมาก วัตถุประสงค์การกู้ในปัจจุบัน

เจ้าหน้าที่สินเชื่อสามารถทราบได้ถึงลักษณะความหมุนเวียนในธุรกิจของบริษัทและสภาพการขอสินเชื่อสัมพันธ์กับ วัฏจักรของธุรกิจอย่างไร

ระหว่างการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่สินเชื่ออาจใช้คำถามที่เหมาะสม เพื่อให้ได้ข้อมูลสำหรับให้ความกระจ่างต่อปัญหาฐานะการเงินของผู้ขอ และอาจช่วยให้มองเห็นภาพธุรกิจของผู้ขอตามที่ปรากฏในคำอธิบาย

ในทุกวิธีการสัมภาษณ์ เป็นวิธีที่มีประโยชน์และสะดวกที่สุดสำหรับการรวบรวมข้อมูล ซึ่งจะช่วยให้เจ้าหน้าที่สินเชื่อมองเห็นความเสี่ยงภัย และเพื่อใช้เป็นเครื่องมือของเจ้าหน้าที่อื่น ๆ เจ้าหน้าที่สินเชื่อผู้สัมภาษณ์จะรวบรวมและเก็บผลการสัมภาษณ์ไว้ในแฟ้มสินเชื่อ

2. การตรวจโรงงานหรือเยี่ยมชมสถานการค้า

เป็นหน้าที่ของเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ (Credit Analyst หรือ Credit Investigator) ซึ่งได้รับแต่งตั้งจากธนาคารให้เป็นผู้แทนในการออกไปเยี่ยมชมสถานประกอบการธุรกิจของลูกค้า เพื่อไปสังเกตการณ์เกี่ยวกับการดำเนินงานของธุรกิจนั้นว่าจะไปรอดหรือไม่ และเช็ดสอบความถูกต้องของรายการสินทรัพย์ต่าง ๆ ที่แสดงไว้ในงบดุลด้วย

เท่าที่ปรากฏเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทผู้ขอสินเชื่อ กลับเปลี่ยนเป็นกยละคนเมื่ออยู่ที่สำนักงานหรือโรงงานของเขาเอง เขาจะต้อนรับผู้แทนของธนาคารด้วยควายยินดี และไม่เพียงแต่จะสนทนาด้วยเท่านั้น แต่ลงมือแสดงหรือสาธิตให้ดูด้วย ทั้งนี้ เพราะเขาเห็นว่าคำถามที่ถามที่โรงงานของเขาเป็นประโยชน์สำหรับผู้แทนธนาคาร ซึ่งเขาพร้อมที่จะให้คำอธิบาย แต่ถ้า

ถามที่ธนาคาร การรับรอนตอบอาจจะมีผลเสียใด โดบปกติ ธนาคารควรจะแสดงท่าที ว่ามีความอยากทราบมากกว่าต้องการสืบสวน แต่เจ้าหน้าที่สินเชื่อที่มีความสามารถจะหลีกเลี่ยงด้วยความฉลาด ตลอดจนสามารถสร้างความพอใจให้กับบุคคลอื่น ๆ ย่อมจะแสดงให้เห็น ได้ถึงความอยากทราบ ผลก็คือจะสามารถทราบข้อมูลอันจำเป็นที่ต้องการได้ครบถ้วน

เมื่อไปถึงโรงงานเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อควรจะติดต่อกับหัวหน้าผู้ปฏิบัติงานหรือชั้น รองลงไปมากกว่าที่จะติดต่อกับชั้นบริหาร เพราะประการแรกคนชั้นหัวหน้าผู้ปฏิบัติงานย่อมสามารถ อธิบายถึง เรื่องการทำงานได้ดีกว่าชั้นบริหาร และอีกประการหนึ่งคือ เป้าหมายที่ผู้ปฏิบัติงาน ย่อมให้คำตอบสำหรับปัญหาที่ต้องการที่สมบูรณ์มากกว่าที่จะตอบชนิดเลียง ๆ ไป เจ้าหน้าที่ผู้ วิเคราะห์สินเชื่อไม่ควรีรอที่จะถามปัญหา แต่บางครั้งก็จำเป็นต้องทำเป้าหมายสนใจเรื่อง การ คำเนิงานของผู้ขอ หรืออาจแสวงถามปัญหานอกเรื่อง ถ้าหากการทำเช่นนั้นจะทำให้ศึกษา เรื่องราวของผู้ขอได้ดีกว่า

ถ้าหากผู้วิเคราะห์สินเชื่อเห็นว่าคนไม่สามารถเข้าใจการดำเนินงาน ซึ่งมีการ คำเนิงานที่ยุ่งยากสลับซับซ้อนของธุรกิจซึ่งบริหารงานดี การติดต่อกับโรงงานหรือสำนักงาน ของผู้ขอ ย่อมมีประโยชน์สำหรับธนาคาร ประโยชน์บางประการนั้นมีดังนี้

1. การได้ไปเห็นวิธีดำเนินงานช่วยให้เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อสามารถอ่านงบ ฐานะการเงินได้ดีกว่า
2. ถึงแม้ว่าเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะมีใช้วิศวกร แต่ก็อาจมีความคิดที่ดีในการ พิจารณาประสิทธิภาพของการดำเนินงาน การจัดระบบของเครื่องจักร และ การทำงานของเครื่องจักร ย่อมจะช่วยให้ประเมินประสิทธิภาพของ Management นั้นได้
3. เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อสามารถประเมินคุณภาพของผลิตภัณฑ์ได้
4. มีโอกาสสังเกตเห็นได้จากพนักงานถึงลักษณะ สมรรถภาพ ความพอใจในฐานะ ของตน ทั้งนี้สิ่งแวดล้อมในการทำงานที่ดี ย่อมส่งเสริมความสามารถในการ ทำงานของคน
5. เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อสามารถทราบถึงฐานะ การซื้อขาย และยอดคงเหลือ ของสินค้า

6. สามารถทราบได้ถึงวิธีการขายสินค้าของบริษัทตัวแทนจำหน่าย วิธีการตั้งໄໝ์สินค้า

7. เจาหน้าทໄໝ์วิเคราะห์สินเชื้อมໄໝ์โอกาสໄໝ์เห็นลักษณะและคุณภาพของตัวอาคารและเครื่องจักรของบริษัท

8. ประการสุดท้าย คือ สามารถมองเห็นวิธีการทำบัญชีของลูกคว่าดีเเลวเพียงไร มีหลายธนาคารที่นิยมไปตรวจตราความเป็นไปถึงสำนักงานของลูกคว่าเป็นครั้งคราว เพื่อให้ธนาคารมีโอกาສໄໝ์ใกล้ชิดกับธุรกิจของลูกค และสามารถอำนวยการลูกคของตนได้ดียิ่งขึ้น บางคราวธนาคารอาจช่วยแนะนำให้ลูกคของตนลดคໄໝ์จ่ายໄໝ์ และช่วยปรับปรุงธุรกิจการคໄໝ์นั้นให้ประสิทธิภพยิ่งขึ้น วิธีการออกไปดูโรงงานเช่นนี้ นอกจากจะเป็นวิธีที่ดีที่สุดสำหรับฝัค Young Credit Men แล้วลดความสูญเสียจากการใหญ่ยัມแล้ว ยังส่งเสริมให้ธนาคารกับผู้เคยคໄໝ์การคໄໝ์คໄໝ์สัมพันธ์กัน อย่างใกล้ชิดพร้อม ๆ กับมีความไว้วางใจต่อกัน

ในกรณีที่การใหญ่เป็นจำนวนเงินรายใหญ่ผิดปกติ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับการกู้เพื่อเริ่มก่อตั้งโรงงาน (Work-Out Loan) หรือในขณะที่มีปัญหาการผลิตหรือปัญหาทางเทคนิคของโรงงานที่ยังจะต้องพิจารณาศึกษากันต่อไป ธนาคารอาจขอให้ผู้คໄໝ์สินเชื้อมໄໝ์ติดต่อกับบริษัทผู้เชี่ยวชาญวิศวกรรม (Capable Engineering Firm) ซึ่งมีความชำนาญในการตรวจสอบเครื่องจักร ทำการสำรวจกรรมวิธีการผลิตของบริษัท และระบบเครื่องจักร แล้วให้คໄໝ์แนะนำเพื่อปรับปรุงการคໄໝ์เงินงานให้ดียิ่งขึ้น

ข้อมูลต่าง ๆ ที่ได้รับมาจากการเยี่ยมชมโรงงานหรือสัດานประกอบการของผู้เคยคໄໝ์คໄໝ์นั้นควรรวบรวมไว้ในแฟ้มสินเชื้อมໄໝ์ สำหรับน้าออกมาใช้หรือเป็นเครื่องมือสำหรับเจาหน้าทໄໝ์คนอื่นของธนาคารต่อไป

3. การพิจารณางบการเงิน

งบการเงิน (Financial Statement) หมายถึงงบคูล (Balance Sheet) และงบกำไรขาดทุน (Income Statement) ตลอดจนงบย่อยต่าง ๆ ด้วย ความกาวหนาของกิจการจะวัดได้จากการเปรียบเทียบงบคูลและงบกำไรขาดทุนที่ผ่านมาแล้วในอดีตจนถึงปัจจุบัน ฐานะการเงินของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่งจะปรากฏในงบคูล ส่วนสมรรถภพในการประกอบการและความเคลื่อนไหวของกำไรจะปรากฏในบัญชีกำไรขาดทุน การกะประมาณรายไครายจ่ายในอนาคต คุ้ได้จากประมาณการเงินสด (Cash Flow หรือ Cash Budget)

ธนาคารพาณิชย์โดยทั่วไปในปัจจุบันนี้มักจะของบแสดงฐานะการเงินจากผู้ธนาคาร
ใหญ่ ๆ ขณะนี้ปกติต้องการรายงานฐานะการเงินที่รับรองโดยผู้สอบบัญชี (Certified
 Public Accountant) มากกว่าที่รับรองโดย Accounting Dept. ผู้สอบบัญชีโดยปกติ
 จะยื่นยื่นยอดคืนบัญชีเงินฝากกับธนาคาร และส่งรายละเอียดบัญชี Notes Payable กับ
 ธนาคารมาด้วย การตอบยื่นยื่นยอดเงินฝากคงเหลือสำหรับธนาคารใหญ่ตามความต้องการของ
 Outside Accountant นั้น เป็นหน้าที่ของ Auditing Dept. ซึ่งจะส่งสำเนาไปยื่นยื่นยอด
 ให้กับ Credit Dept. เพื่อให้ Dept. ทราบฐานะของผู้เคยค้าของธนาคารซึ่งมี Outside
 Accountant เป็นผู้จัดทำฐานะการเงิน

ถ้าบริษัทสามารถให้บแสดงฐานะการเงินของบริษัทย้อนหลังไปได้เป็นเวลาหลายปี
 เช่น 2-5 ปี ธนาคารย่อมจะอ่านฐานะการเงินและการดำเนินงาน ตลอดจนแนวโน้มตามที่
 เป็นอยู่ซึ่งช่วยให้สามารถจะคาดคะเนสถานการณ์ในอนาคตได้ด้วย สิ่งที่จะทราบได้นอกจาก
 นั้นคือ ความสามารถในการจัดการ และฐานะความมั่นคงของบริษัท โดยอาศัยพิจารณาจาก
 รายละเอียดต่าง ๆ ได้แก่ วิธีการเรื่องเงินเดือน การนำเอาค่าใช้จ่ายมาเป็นทุน การตั้ง
 บัญชีทุนสำรอง การจ่ายเงินปันผล ฯลฯ

งบแสดงฐานะการเงินเป็นสิ่งที่มีค่าอย่างยิ่ง เพราะจะให้ข้อมูลทางการเงินอย่าง
ครบถ้วน อันจะช่วยให้ทวิเคราะห์สินเชื่อวินิจฉัยได้ว่า จะมีการเสี่ยงภัยประการใด

4. ตรวจทะเบียนพาณิชย์

ธนาคารควรส่งเจ้าหน้าที่ไปคัดลอกรายละเอียดของกิจการจากจดทะเบียนหุ้นส่วน
 บริษัท กระทรวงพาณิชย์ ในกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อเป็นห้างหุ้นส่วน หรือบริษัท เพื่อให้ทราบ ชื่อผู้
 ประกอบการ ที่อยู่ ทุนจดทะเบียน ทุนที่ชำระแล้ว วัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการ ชื่อผู้จัดการ
 ผู้มีอำนาจกระทำนิติกรรมแทนบริษัท/ห้าง ชื่อผู้ถือหุ้น/ผู้เป็นหุ้นส่วน เป็นต้น ทั้งนี้ ธนาคารจะ
 ได้ทราบประวัติ ฐานะที่เป็นจริงของผู้ขอสินเชื่อ

5. คูบันทึกของธนาคารเอง (Bank's Own Records)

ถ้าผู้ขอสินเชื่อเคยเป็นลูกค้าของธนาคารมาก่อน ธนาคารก็จะมีข้อมูลประวัติการติดต่อ
 กับธนาคารอยู่ในแฟ้มสินเชื่อ เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อเพียงแต่หาข้อมูลปัจจุบันเพิ่มเติม
 เพื่อให้แฟ้มสินเชื่อทันสมัยขึ้นเท่านั้น ในกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อไม่เคยกู้ยืมมาก่อน แฟ้มสินเชื่อ

ก็อาจไม่มีข้อมูลฐานะการเงินที่ครบถ้วน แต่ก็ใช้เป็นพื้นฐานในการสอบสวนฐานะเครดิตต่อไปได้
ปกติผู้ขอสินเชื่อควรจะ เป็นผู้ที่ธนาคารรู้จัก หรือเคยเป็นผู้เคยค้าของธนาคารมาชั่วระยะเวลา
หนึ่ง ถ้าบริษัทนั้นเคยมีบัญชีกับธนาคารมาระยะเวลาหนึ่ง ข้อมูลเครดิตของบริษัทนั้นย่อมจะปรากฏอยู่ใน
Credit File เป็นจำนวนมาก ซึ่งหมายถึงบัญชีนั่นเอง คือ ที่มาของข้อมูลที่มีประโยชน์ ยอด
คงเหลือในบัญชีที่ผ่านมาจะแสดงให้เห็นถึงลักษณะของฐานะของการเงินในบัญชีนั่นเอง สำหรับ
อัตราการจ่ายของ เช็คนำเข้าบัญชีแล้วถูกคืนนั้น นอกจากจะช่วยให้เห็นฐานะผู้เคยค้าเองแล้วยัง
แสดงถึงฐานะของลูกค้าในบัญชีของบริษัท และที่สำคัญคือ เช็คนำเข้าที่ผู้เคยค้าส่งจ่ายที่ปรากฏอยู่ใน
ธนาคารซึ่งปรากฏชื่อผู้ขายสินค้าให้กับผู้เคยค้านั้น แสดงถึงจุดที่ธนาคารอาจสอบถามถึงประวัติ
การชำระเงินของผู้เคยค้าของธนาคารได้

ในบันทึกด้านธนาคารอาจมีรายชื่อบริษัทในเครือที่เกี่ยวข้อง ข้อมูลจากแหล่งนี้อาจ
ช่วยให้เจ้าหน้าที่สินเชื่อลงความเห็นได้ว่าความเสี่ยงภัยสำหรับธนาคารมีมากน้อยเพียงใด

ถ้าผู้ขอเคยเป็นลูกค้ามาก่อน บัญชีลูกหนี้ซึ่งปรากฏอยู่ในธนาคารจะ แสดงรายละเอียด
ให้พิจารณาได้ว่า เขาสามารถปฏิบัติตามสัญญาได้ดีเพียงไร ยิ่งกว่านั้น อาจจะสรุป
ความเห็นเกี่ยวกับฐานะความมั่นคงหรือความสามารถในการจัดการ ถ้าได้เป็นลูกค้ากันมานาน
และธนาคารได้ทราบถึงวิธีการของผู้เคยค้านั้น

6. การสอบสวนเครดิต

การให้ข่าวสารเกี่ยวกับฐานะทางเครดิตระหว่างธนาคาร เป็นที่ปฏิบัติกันทั่วไปโดย
แต่ละธนาคารยอมรับและตกลงกันว่า จะแลกเปลี่ยนความเห็นทางเครดิตของลูกค้านี้กันและกัน
โดยถูกต้อง

การสอบถามระหว่างธนาคารนี้ ทำให้ทราบถึงความสัมพันธ์ที่ลูกค้านี้มีอยู่กับธนาคาร
ต่าง ๆ ทราบความเห็นของธนาคารนั้น ๆ เกี่ยวกับลูกค้านายที่ประสงค์จะสอบสวนเครดิต
ซึ่งนี้ ควรขอทราบด้วยว่าธนาคารนั้นเคยอำนวยความสะดวกให้ลูกค้านั้นเพียงไร ผลการชำระหนี้
เป็นอย่างไร

การสอบสวนเครดิตนี้ หลายธนาคารได้ประโยชน์จากการสอบถามธนาคารที่ไม่มี
ส่วนได้เสีย ซึ่งสามารถเปิดเผยสิ่งที่ต้องการได้ แต่บางธนาคารก็ปฏิเสธที่จะให้ความร่วมมือ
โดยมีเหตุผลสมควร หรือบางธนาคารก็ให้ความเห็นที่มีประโยชน์น้อยมาก สำหรับธนาคารที่

สืบสวน อย่างไรก็ตาม การให้ความร่วมมือจากธนาคารอื่น มีความสำคัญมากสำหรับบางกรณี

7. การสอบถามจากบุคคลอื่น

โตแค้ บรรดาคู่แข่งชาย ผู้ชาย ผู้ซื้อ ที่ติดต่อกับผู้ซื้อสินค้าหรือเพื่อนบ้านใกล้เคียง เพื่อให้ทราบถึงฐานะการเงิน ความสามารถในการจัดการของผู้ซื้อสินค้า โตแค้ ใกล้เคียงความเป็นจริง

ปกติธนาคารจะสอบถามจากบริษัทการค้าที่ขายสินค้าให้กับบริษัทผู้ซื้อ ซึ่งอาจทำได้โดยเขียนจดหมายสอบถามโดยตรง สิ่งสำคัญที่ควรทราบ คือ บริษัท มีการชำระมูลค่าสินค้าอย่างไร บริษัทชำระหนี้ภายในเวลาที่ได้รับส่วนลดหรือไม่ วงเงินเครดิตที่ได้รับสูงสุดและต่ำสุด รวมทั้งยอดหนี้ค้างปัจจุบัน

บางครั้งธนาคารก็ควรจะต้องติดต่อบริษัทผู้ขาย คุณภาพสินค้าของผู้ซื้อสินค้าจากผู้ขายรายใหญ่ของผู้ซื้อด้วย แต่จะต้องระลึกไว้เสมอว่า คู่แข่งรายนั้นอาจขาดความยุติธรรม เมื่อแสดงความเห็นต่อบุคคลอีกฝ่ายหนึ่งที่อยู่ในการธุรกิจประเภทเดียวกัน อย่างไรก็ตาม ความคิดเห็นที่ได้รับฟังจากคู่แข่งนั้น อาจช่วยให้ผู้วิเคราะห์เกิดความคิดที่จะสืบสวนสิ่งอื่นต่อไปได้

8. สืบจากหนังสือพิมพ์ วารสาร และเอกสารต่าง ๆ

แหล่งสำหรับสืบหาข่าวสารข้อมูล (Information) ที่มีประโยชน์โตแค้ หนังสือพิมพ์ รายงานสถิติต่าง ๆ และ Trade Association Journals สิ่งเหล่านี้จะให้ข้อมูลความเคลื่อนไหวในวงการอุตสาหกรรม หรืออาจมีบทความเรื่องเกี่ยวกับบริษัทที่ต้องการสืบรวมอยู่ด้วย ข้อมูลเกี่ยวกับเรื่องความเปลี่ยนแปลงของราคาอุปสงค์ของตลาด ระบบการผลิต การขยายกิจการ ฯลฯ อาจทราบจากการอ่านหนังสือพิมพ์รายวัน และหนังสือประเภทวารสารธุรกิจ โดยเฉพาะคอลัมน์ การเงินและธุรกิจ

นักวิเคราะห์ผู้มีหูตากว้าง ควรจะเช็คเอกสารที่พิมพ์เผยแพร่ของหน่วยราชการ เอกสารทางกฎหมาย เพื่อหาข้อเท็จจริง เกี่ยวกับการถือกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์ของผู้ซื้อ ตลอดจนคำพิพากษาของศาลที่อาจเกี่ยวข้องกับคู่แข่ง สำหรับสืบเชื้ออุตสาหกรรมนั้น กฎหมายมีความสำคัญยิ่งขึ้นทุกขณะ

สรุป เจาหน้าทีวีเคราะห์สินเชื่อควรจะเสาะหาข้อมูลอันจำเป็นแก่การพิจารณาคำขอสินเชื่อให้ครบถ้วน และต้องทราบว่าจำเป็นต้องมีข้อมูลอะไรบ้าง แหล่งข้อมูลมาจากที่ได้ เพื่อจะได้เสาะแสวงหาข้อมูลที่สำคัญเหล่านั้นได้ใกล้เคียงความเป็นจริงที่สุดและเพียงพอสำหรับการพิจารณาตัดสินใจ

สินเชื่อเพื่อการอุตสาหกรรมเป็นสินเชื่อที่มีขนาดใหญ่และซับซ้อนกว่าสินเชื่ออื่น ๆ การพิจารณาจึงต้องอาศัยความรอบคอบและใช้เทคนิคการวิจัยหลาย ๆ ด้านประกอบกัน การหาข้อมูลอันจำเป็นแก่การพิจารณาคำขอสินเชื่ออุตสาหกรรมแต่ละรายของธนาคาร จึงมักจะพิจารณาแยกเป็นหัวข้อ ๆ ดังนี้.-

ด้านเศรษฐกิจและด้านตลาด

การศึกษาความต้องการของตลาดเป็นส่วนประกอบที่สำคัญที่สุดในการพิจารณาสินเชื่อโดยทั่ว ๆ ไป จุดประสงค์ในการศึกษาด้านนี้ก็คือที่จะได้ทราบว่าผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าผลิตขึ้นมานั้นอยู่ในความต้องการของตลาดหรือไม่และตลาดมีความต้องการมากน้อยเพียงไร การศึกษาในด้านความต้องการของตลาดนี้จะเป็นการเช็คตัวเลข การประมาณจำนวนขายที่ลูกค้าให้ธนาคารมาไว้ในตัวด้วย เพราะตัวเลขจำนวนการขายส่วนใหญ่มักจะให้เป็นตัวเลขที่ลูกค้าคิดขึ้นมาเองให้เหมาะสมกับจุดประสงค์ของส่วนตัว และส่วนใหญ่มักจะไม่ตรงกับเหตุการณ์ปัจจุบัน นอกจากนี้แล้วการศึกษาด้านความอ่อนไหวของตลาดยังสามารถขบถึงการขยายตัวของตลาด และขนาดของตลาด ซึ่งจะเป็นประโยชน์มากโดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านการวิเคราะห์การลงทุนระยะยาว

ด้านผู้ผลิต

จุดประสงค์ที่จำเป็นจะต้องศึกษาเกี่ยวกับผู้ผลิตสินค้าประเภทเดียวกันหรือสินค้าที่ใช้แทนกันได้ก็เพื่อที่จะได้ทราบว่า แหล่งผลิตมีมากกว่าแหล่งต้องการหรือไม่ ถ้าคู่แข่งมีใครบ้าง และแต่ละรายมีกำลังการผลิตเท่าไร และมีอัตรากำลังใน ตลาดมากน้อยเพียงใด ลูกค้าของธนาคารมีจุดอ่อนอะไรเมื่อเทียบกับคู่แข่งอื่น และจุดอ่อนเหล่านั้นจะสามารถแก้ไขหรือไม่ และจะทำให้ลูกค้าของธนาคารไม่สามารถดำเนินกิจการต่อไปได้หรือไม่ จุดอ่อนเหล่านั้นสามารถแก้ไขได้ไหม การเปรียบเทียบกำลังการผลิตของผู้ผลิตต่าง ๆ ยังอาจจะสามารถแยกต้นทุนการผลิตของผู้ผลิตแต่ละราย

อีกตัวอย่าง คืออย่างเช่นผู้ผลิตที่มีกำลังผลิตสูงก็จะมีต้นทุนการผลิตต่ำกว่าผู้ที่มีกำลังผลิตต่ำ ผู้ที่มีต้นทุนผลิตต่ำจะได้เปรียบผู้ที่มีต้นทุนการผลิตสูง โดยเฉพาะในระยะเวลาที่มีการแข่งขันกันมากในตลาด

คานกลยุทธ์ทางการตลาดของลูกค้า (Market Strategy)

ในคานกลยุทธ์ทางการตลาดของลูกค้านั้น ก็ควรจะดูว่าราคาขายของลูกค้านั้นต่างกัน คู่แข่งอื่น ๆ มากน้อยเท่าไร และราคาต่างกันเพราะเหตุไร คุณภาพของผลิตภัณฑ์อยู่ในระดับมาตรฐานหรือไม่ นอกจากนี้ก็ควรศึกษาว่าลูกค้านั้นตลาดขายสินค้าตามกำลังการผลิตพอหรือไม่ ตัวอย่างเช่น ลูกค้านั้นตัวแทนจำหน่ายในตลาดต่าง ๆ (ตลาดในประเทศและนอกประเทศ) และผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้านั้นมีความจำเป็นที่ต้องโฆษณาและเผยแพร่มากน้อยเพียงไร

จุดประสงค์ที่ทำการศึกษา Market Strategy ก็เพื่อที่จะได้ทราบว่าปัจจุบันบริษัทประสบปัญหาอะไรบ้าง และปัญหาเหล่านั้นจะกระทบกระเทือนลูกค้าน้อยเท่าไร สำหรับแหล่งที่มาของข้อมูลดังกล่าวนี้ก็อาจจะได้จากตัวลูกค้านั้น ลูกค้านั้นของบริษัทบ้าง เอเจนต์และร้านค้าที่ขายผลิตภัณฑ์ของลูกค้านั้น

คานประมาณการยอดขายและเปรียบเทียบกับจุดคุ้มทุน

จากการศึกษาข้อมูลดังกล่าวมาแล้วข้างต้น ก็จะทำให้ผู้วิเคราะห์อยู่ในฐานะที่จะทำการทำนายยอดขาย (Sales Forecast) ได้ตรงกันเหตุการณ์ปัจจุบันได้ดีขึ้น การทำนายที่ดีนั้นว่าลูกค้านั้นมีความสามารถที่จะชำระหนี้คืนธนาคารหรือไม่ สำหรับวิธีที่ใช้ในการทำยอดขายจำนวนขายมีหลายวิธีด้วยกัน เช่น ใช้วิธีดูจากส่วนของตลาดเป็นเกณฑ์หรือใช้จำนวนการขายที่แลวนาเป็นเครื่องวัด และมีวิธีอื่น ๆ อีกหลายวิธี แต่จะใช้วิธีไหนนั้นต้องขึ้นอยู่กับความเหมาะสม เมื่อได้ประมาณการยอดขายแล้ว ขั้นตอนต่อไปก็จะสามารถเปรียบเทียบประมาณการยอดขายที่ได้มากับจุดคุ้มทุน การเปรียบเทียบดังกล่าวนี้จะมีประโยชน์ในการพิจารณาสินเชื่อ เพราะจะแสดงให้เห็นว่าบริษัทจะกำไรหรือขาดทุนในการดำเนินกิจการ ตัวอย่างเช่น ถ้าหากประมาณการยอดขายต่ำกว่าจุดคุ้มทุน บริษัทก็จะขาดทุนในการดำเนินกิจการ

Sales Forecast จะมีประโยชน์พอสมควรถ้าหากจะมีการทำนายจำนวนการ
ขายหลาย ๆ ระดับ เพื่อที่จะแสดงให้เห็นว่า ถ้าหาก Sales Forecast สอดคล้องที่เรา
ทำนายไว้จะมีผลกระทบกระเทือนกำไรของบริษัทเพียงไร

ด้านการเงิน

ข้อมูลด้านการเงินที่ควรจะต้องได้จากลูกค้ามีดังต่อไปนี้ .-

1. งบกำไรขาดทุน (Income Statement)
2. งบดุล (Balance Sheet)

ข้อมูลดังกล่าวนี้ควรจะต้องขอหลังจากไป 2-5 ปี เพื่อที่จะใช้สำหรับการเปรียบเทียบ
และทำการวิเคราะห์อัตราส่วน สำหรับวิสัยทัศน์ที่แล้ว ๆ มาบริษัทดำเนินกิจการได้ผลและได้กำไร
เท่าไร และโครงสร้างของเงินทุนของบริษัทเป็นอย่างไรบ้าง ตัวอย่างเช่น ลูกค้ามีการหนี้สิน
และต้องจ่ายดอกเบี้ยเป็นจำนวนมาก ซึ่งทำให้ธนาคารมีอัตราเสี่ยงสูงขึ้น นอกจากนี้ข้อมูลที่
กล่าวมาแล้วข้างต้นยังนำไปใช้สำหรับเป็นรากฐานในการสร้างบัญชีเงินสดโดยคะเน (Projected
Cash Account), งบกำไรขาดทุนโดยคะเน (Projected Income Statement)
และงบดุลโดยคะเน (Projected Balance Sheet) จุดประสงค์ที่จะทำบัญชีเงินสด
โดยคะเนก็เพื่อที่จะได้ทราบว่าลูกค้ามีรายได้พอที่จะจ่ายเงินกู้และดอกเบี้ยต่าง ๆ คืนกับเจ้า
หนี้ย่างไรบ้าง ค่าชำระและข้อมูลอื่นหรือไม่ - ส่วนงบกำไรขาดทุนโดยคะเนจะแสดงให้เห็นว่า
ในการดำเนินงานต่อไปลูกค้าจะมีกำไรหรือขาดทุนปีละเท่าไร สำหรับงบดุลโดยคะเนก็จะ
แสดงให้เห็นว่าหลักฐานและโครงสร้างของเงินทุนของลูกค้าจะอยู่ในลักษณะใด

ส่วนในด้านหลักฐานคำประกันนั้นก็ควรจะดูว่าหลักทรัพย์ที่ธนาคารสามารถเรียกร้อง
ได้นั้นมีมูลค่าทั้งหมดเท่าไร เพื่อที่จะได้เปรียบเทียบว่าทรัพย์สินดังกล่าวนี้มีมูลค่าต่างกับเงิน
กู้เท่าไร เพื่อจะช่วยให้ทราบว่าธนาคารมีอัตราเสี่ยงในการออกเงินกู้เท่าไร ซึ่งจะช่วยให้
เป็นรากฐานสำหรับคิดอัตราดอกเบี้ยหรือตัดสินใจในขั้นสุดท้าย

ด้านการผลิตและเทคนิค

จุดต่าง ๆ ที่สำคัญและควรศึกษาเกี่ยวกับด้านการผลิตและด้านเทคนิคโดยทั่ว ๆ ไป
อาจจะแยกออกได้ดังต่อไปนี้ .-

- ศึกษาผังแสดงระบบการผลิตซึ่งอธิบายให้เห็นวิธีการผลิตจากจุดเริ่มต้นถึงจุดสุดท้าย

- ศึกษาคุณภาพของสินค้าว่ามีจุดอ่อนตรงไหนบ้าง ผลการศึกษาจากผังแสดงระบบการผลิตก็อาจจะชี้ให้เห็นว่าระบบการควบคุมคุณภาพมีจุดอ่อนตรงไหนบ้าง
- การบำรุงรักษาเครื่องจักร (Maintenance & Reliability) ควรจะศึกษาดูว่ามีคนดูแลและรักษาเครื่องจักรเพียงพอหรือเปล่า เพราะถ้าหากเครื่องจักรเสียหายอาจจะทำให้โรงงานมีความจำเป็นที่จะต้องปิดกิจการไปชั่วคราว
- ควบคุมการผลิต (Production Control System) ศึกษาดูว่าทางโรงงานมีประสิทธิภาพในการควบคุมการผลิต เพื่อขายส่งให้ตรงตามเวลาที่ตลาดต้องการหรือเปล่า ทั้งนี้เพราะถ้าหากบริษัทใหม่มีความสามารถควบคุมการผลิตก็อาจจะทำให้บริษัทใหม่สามารถขายสินค้าได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และมีผลให้กระทบกระเทือนปริมาณกำไรและขาดทุนทั้งในระยะยาวของกิจการ
- ศึกษาโดยทั่ว ๆ ไปว่าลูกค้ามีความสำคัญในด้านการผลิตและเทคนิคเพียงพอหรือเปล่า เพราะอุตสาหกรรมบางประเภทอาจจะเป็อุตสาหกรรมประเภทที่ต้องการความรู้ความชำนาญในด้านเทคนิคพอสมควร ข้อมูลด้านนี้มีความสำคัญมากโดยเฉพาะโรงงานอุตสาหกรรมที่ตั้งใหม่ เพราะจะชี้ให้เห็นว่าลูกค้ามีความสามารถผลิตสินค้าซึ่งมีคุณภาพที่อยู่ในระดับมาตรฐานหรือไม่
- ศึกษาที่ตั้งและทำเลของโรงงานหรือห้างร้านของลูกค้าว่าตั้งอยู่ห่างจากแหล่งวัตถุดิบและห่างจากแหล่งตลาดเท่าไร ข้อมูลนี้สำคัญมากโดยเฉพาะสินค้าที่ต้องเสียค่าขนส่งแพง และสินค้าที่ราคาคาขนส่งมีราคาเทียบเท่าราคาขาย ตัวอย่างเช่น ปูนซีเมนต์ เป็นต้น
- ศึกษาตามแหล่งผลิตวัตถุดิบที่จำเป็นในการผลิต ดูว่าปริมาณเพียงพอกับความต้องการหรือเปล่า และดูว่าราคาเคลื่อนไหวของวัตถุดิบในอนาคตจะมีความกระทบกระเทือนต่อประมาณการกำไรและขาดทุนของบริษัทมากน้อยเพียงไร
- ศึกษาแหล่งที่ตั้งของโรงงานมีคนงานที่จำเป็นต้องใช้เพียงพอกับความต้องการหรือเปล่า ตัวอย่างเช่น มีจำนวนคนงานที่มีฝีมือหรือกึ่งฝีมือเพียงพอหรือไม่

- ศึกษาด้านการคมนาคมและค่าน้ำไฟ ว่าโรงงานตั้งอยู่ติดถนนใหญ่และมีการคมนาคมสะดวกหรือเปล่า
- ศึกษาเกี่ยวกับด้าน การชั่งตวงวัดของเสีย เพราะอุตสาหกรรมบางประเภท เราอาจจะมีค่าเป็นหรือมีกฎหมายบังคับให้แก้ไข เรื่อง การชั่งตวงวัดของเสียซึ่งทำให้ต้นทุนการผลิตมีแนวโน้มสูงขึ้นและอาจจะมีผลกระทบต่อกระเพื่อนประมาณการกำไรหรือขาดทุนของบริษัท
- ศึกษาว่าโรงงานได้มีโอกาสได้ใช้กำลังผลิตสูงสุดหรือเปล่า และโรงงานมีความสามารถที่จะผลิตสินค้าประเภทที่ใกล้เคียงได้หรือไม่ เหตุนี้จะทำให้โรงงานได้มีโอกาสใช้กำลังผลิตสูงสุด ซึ่งจะทำให้ต้นทุนการผลิตเฉลี่ยต่ำลง และบริษัทที่มีกำไรสูงขึ้น
- ศึกษาดูโรงงานมีการผลิตวันละกี่ชั่วโมง และถ้าหากความต้องการของตลาดมีมากขึ้น ควรจะศึกษาดูว่าการที่โรงงานจะเพิ่มชั่วโมงการผลิตเพิ่มขึ้นนั้นจะมีกำไรหรือไม่ เพราะเมื่อมีความจำเป็นที่จะต้องเพิ่มการผลิต โรงงานอาจจะต้องเสียค่าแรงงานและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ในโรงงานสูงขึ้น ซึ่งอาจจะส่งผลทำให้ต้นทุนการผลิตมีแนวโน้มสูงขึ้น

ศึกษาว่าความต้องการของตลาดขึ้นลงและเปลี่ยนแปลงตามฤดูกาลหรือเปล่า และโรงงานผลิตสินค้าตามความต้องการของตลาดหรือเปล่า จุดประสงค์ที่จะศึกษาจำนวนการผลิตและจำนวนความต้องการก็เพื่อจะได้ทราบว่าโรงงานเก็บสินค้าในโกดัง เกิดความต้องการหรือไม่พร้อมกับความต้องการและเจ้าหน้าที่ก็อาจจะมีการแนะนำให้กับลูกค้าบาง แหล่งของข้อมูลที่กล่าวมานี้จะสามารถรวบรวมได้จากบัญชีรายรับรายจ่ายและบัญชีงบดุล

ข้อมูลทั้งหลายที่กล่าวมานี้จะต้องศึกษาในด้านใดหรือต้องศึกษามากน้อยเพียงไรนั้น ต้องขึ้นอยู่กับประเภทของอุตสาหกรรม ขึ้นอยู่กับความจำเป็นและขึ้นอยู่กับวงเงินที่ลูกค้าขอมา

ด้านบริหาร

ด้านนี้ควรจะเริ่มด้วยการซักถามลูกค้าเพื่อจะมีโอกาสทราบว่าใครมีหน้าที่ทำอะไร และรับผิดชอบอะไรบ้าง หน้าที่และความรับผิดชอบที่กล่าวมาแล้วข้างต้นนี้มีผลความจริงตรงกับ

ผู้จัดการจัดสายงานที่บริษัทเขียนไว้มากน้อยเพียงไร จากการศึกษาค้านี้ก็จะได้ทราบ
ว่าบริษัทมีความสามารถในการบริหารงานหรือมีปัญหาในการบริหารที่อาจจะ เป็นผลกระทบกระเทือน
ต่อการดำเนินกิจการ ปัญหาที่เกิดขึ้นในการบริหารส่วนมากจะเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการประสาน-
งาน อย่างเช่น ผู้จัดการแผนกขายไม่เข้าใจปัญหาที่ผู้จัดการฝ่ายผลิตต้องเผชิญอยู่ ผู้จัดการ
หรือเจ้าหน้าที่บริหารบางท่านอาจมีความรับผิดชอบในหน้าที่การงานมากเกินไปจนทำให้
เจ้าหน้าที่ผู้นั้นไม่สามารถทำหน้าที่ของตัวเองได้ผลเท่าที่ควร ปัญหาอีกประเภทที่เกิดขึ้นบ่อย
ก็คือ เจ้าหน้าที่บริหารที่สำคัญบางท่านอาจจะขาดความรู้หรือความชำนาญในด้านการค้าที่ตน
กระทำอยู่ ซึ่งอาจจะ เป็นผลที่ทำให้กิจการไม่สำเร็จลุล่วงหรือไม่ได้ผลดีเท่าที่ควร

ด้านประวัติส่วนตัวของลูกค้า

การศึกษาประวัติส่วนตัวของลูกค้าเป็นส่วนประกอบที่สำคัญมาก โดยเฉพาะสินเชื่อ
รายย่อยซึ่งมีข้อมูลต่าง ๆ ที่ควรใช้ในการวิเคราะห์หนี้ เพราะฉะนั้นในกรณีเช่นนี้เจ้าหน้าที่
สินเชื่ออาจมีความจำเป็นที่จะต้องศึกษาประวัติของลูกค้าให้ละเอียดถี่ถ้วน เพราะการตัดสินใจ
ขั้นสุดท้ายนั้นจะต้องขึ้นอยู่กับประวัติของลูกค้าเป็นส่วนใหญ่ ส่วนการสืบประวัติของลูกค้านี้
ก็อาจจะสืบได้จากหลายแหล่งด้วยกัน เช่น สืบตามผู้ทำการค้าขายหรือติดต่อกับลูกค้าเกี่ยวกับ
ประวัติและชื่อเสียงโดยทั่วไป ของลูกค้า นอกจากนี้เจ้าหน้าที่สินเชื่อยังมีความจำเป็นที่จะ
ต้องสืบถามภาระหนี้ของลูกค้า ส่วนแหล่งข้อมูลเหล่านี้ก็อาจจะได้มาจากธนาคารที่ลูกค้ามีบัญชีอยู่
นอกจากนี้แล้วในกรณีที่ลูกค้ามีผู้ค้ำประกัน การสืบประวัติของผู้ค้ำประกัน ก็ควรที่จะดำเนินการ
ไปในรูปเดียวกันกับที่กล่าวมาแล้วเบื้องต้น

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

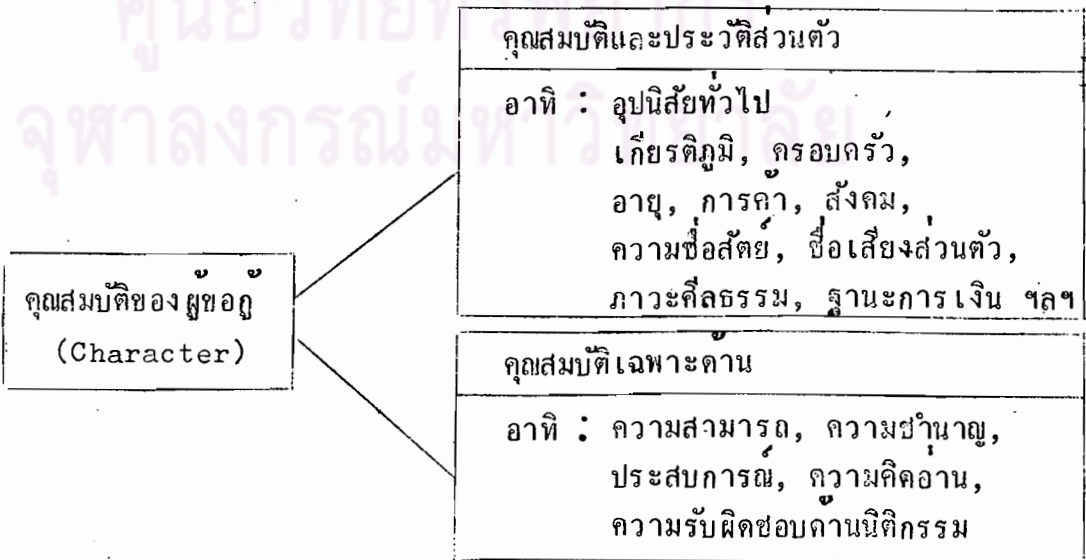
การวิเคราะห์ข้อมูลที่รวบรวมได้เพื่อประกอบการพิจารณาสินเชื่อ

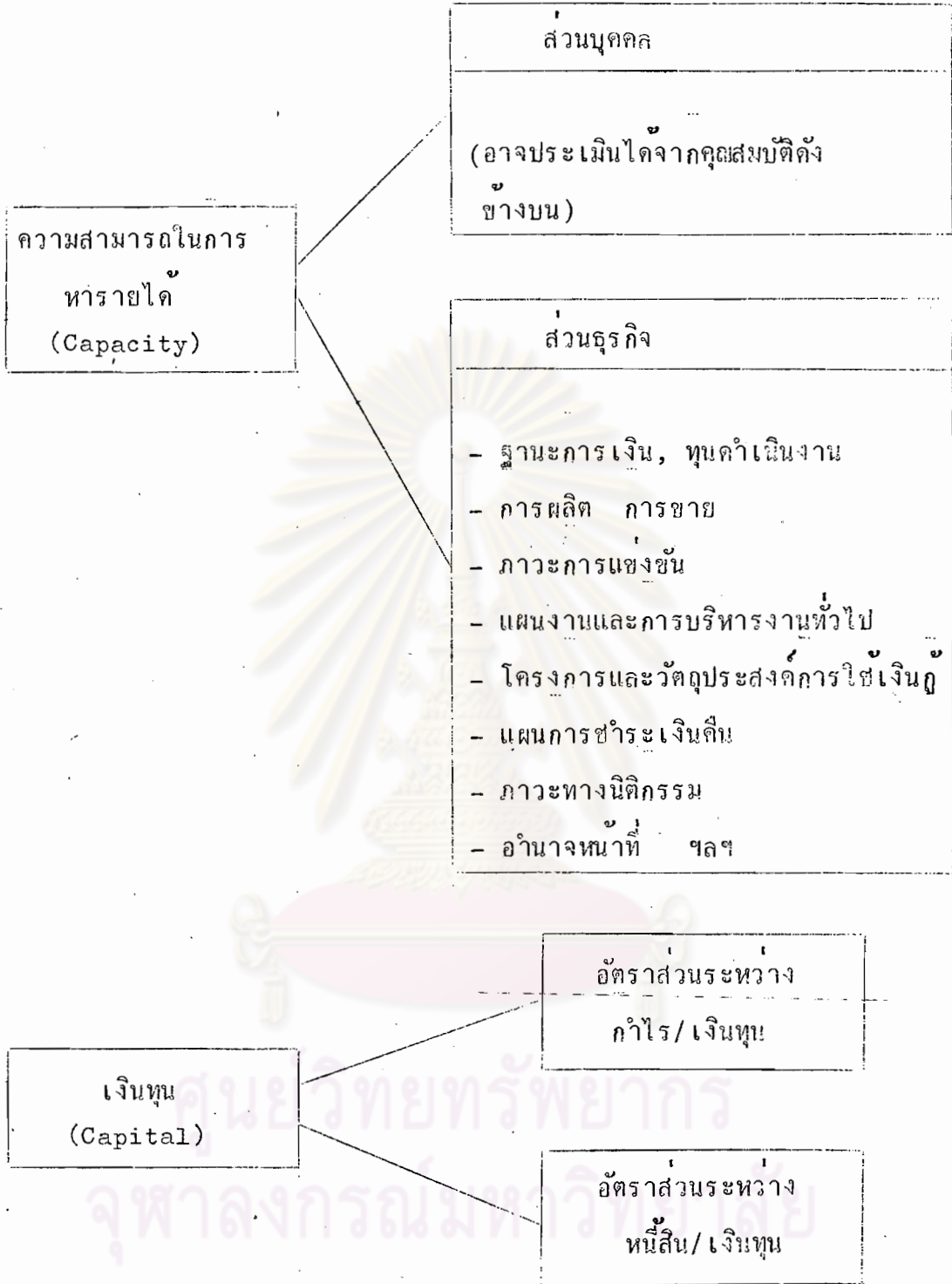
หลังจากรวบรวมข้อมูลที่เป็นแก่การพิจารณาสินเชื่อได้ครบถ้วนแล้ว เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ (Credit Analyst) จะต้องวิเคราะห์ข่าวสารทางเครดิตเหล่านั้นอย่างละเอียด จะได้วัดความสามารถในการประกอบการ ความสามารถในการชำระคืนของผู้ขอสินเชื่อได้ถูกต้องแน่นอน ซึ่งจะทำให้เจ้าหน้าที่สินเชื่อ (Lending Officer) ตัดสินใจไม่ผิดพลาด

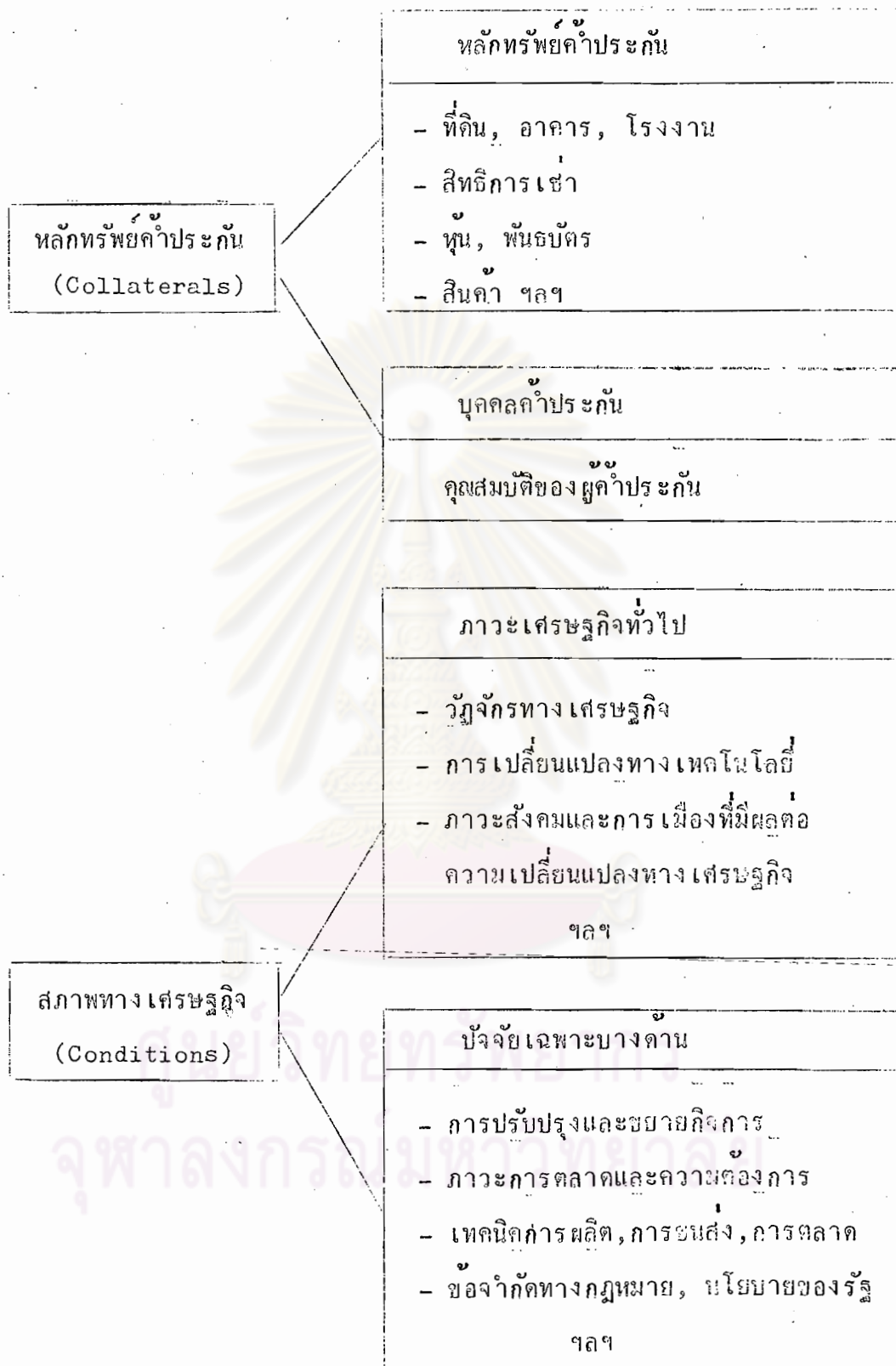
การวิเคราะห์จะต้องเริ่มด้วยการพิจารณาคุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่อเป็นประการสำคัญ ต่อจากนั้นก็วิเคราะห์ฐานะทางเครดิตและการเงิน โครงการ และอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อที่ว่าผู้ขอสินเชื่อมีคุณสมบัติอยู่ในข่ายที่จะได้รับสินเชื่อจากธนาคารหรือไม่ และมีความสามารถจะชำระคืนเงินกู้ได้ตามเงื่อนไขและระยะเวลาที่กำหนดมากน้อยเพียงใด

ในการพิจารณาคุณสมบัติและฐานะการเงิน ตลอดจนความสามารถของผู้ขอสินเชื่อ ธนาคารพาณิชย์ทั่วไปใช้หลัก 5 C's หรือ 5 P's ดังที่กล่าวมาแล้วในตอนต้น ประกอบกับการวิเคราะห์งบการเงินสำหรับลูกค้าที่เป็นธุรกิจอุตสาหกรรม นอกจากจะใช้วิชาการแล้ว ประสบการณ์ก็เป็นสิ่งสำคัญเช่นกัน

เกี่ยวกับปัจจัยเครดิตทั้ง 5 (5 C's Credit) นั้น ได้กล่าวไว้อย่างละเอียดในหัวข้อ "หลักเกณฑ์ในการพิจารณาคุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่อ" ในที่นี้จึงขอสรุปเป็นแผนภูมิโดยย่อดังนี้







การวิเคราะห์งบการเงิน (Financial Statement Analysis)

ข้อคิดเห็นจากการวิเคราะห์งบการเงินของผู้ซื้อที่แสดงฐานะการเงินที่ถูกต้องถือเป็นปัจจัยสำคัญในอันที่จะหยั่งถึงความมั่นคงหรือความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ซื้อ ณ วันที่ทำงานนั้น รวมทั้งความสามารถในการหารายได้มาจ่ายคืนเงินกู้ และความสามารถในการชำระหนี้ในอนาคตด้วย

การใช้งบการเงินเป็นเครื่องมือในการพิจารณาสินเชื่อ เริ่มมาตั้งแต่ 9 ก.พ. 1895¹ ซึ่งเป็นวันที่สภาบริหารสมาคมธนาคารแห่งนิวยอร์ก ลงมติให้สมาชิกของบแสดงรายการทรัพย์สิน และหนี้สินจากบัญชีสินเชื่อตามแบบที่กำหนดให้

นาย James G. Cannon รองประธานธนาคาร Fourth National Bank of New York กล่าวไว้ว่า "การขยายวงเงินสินเชื่อให้ลูกค้าจำเป็นต้องพิจารณาถึงความสามารถในการชำระหนี้ สิ่งที่จะช่วยในการพิจารณา คือ รวบรวมฐานะการเงินของลูกค้าตามหลักฐานที่มีอยู่ อันได้แก่ งบการเงิน"

ในการพิจารณาให้สินเชื่อแก่ลูกค้ารายใหญ่ ธนาคารควรกำหนดให้ลูกค้าเสนองบการเงินมาเพื่อประกอบการวินิจฉัยด้วย เพื่อลดภาระความเสี่ยงภัยในการอำนวยความสะดวก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในรายที่ใหญ่ขึ้นโดยไม่มีหลักประกัน งบการเงินที่ผู้สอบบัญชีเป็นผู้ทรงคุณวุฒิ และเชื่อถือได้รับรอง ย่อมทรงคุณค่าต่อธนาคารอย่างยิ่งในการพิจารณาตัดสินใจ

วัตถุประสงค์ในการวิเคราะห์งบการเงิน

- เพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลทางการเงินที่จะนำไปสู่การตัดสินใจเกี่ยวกับการให้เครดิตแก่ลูกค้า
- เพื่อให้ได้ข้อมูลที่นำไปเป็นแนวทางเกี่ยวกับการพัฒนาธุรกิจแก่ลูกค้า

วิธีการวิเคราะห์งบการเงิน

1. ศึกษาเพิ่มเติมเครดิตของลูกค้าดูว่าธุรกิจดำเนินไปอย่างไร ใครเป็นเจ้าของ มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญต่อการดำเนินงานหรือไม่ ซึ่งผลจากการอ่านเพิ่มเติมเครดิตและรายงาน

¹ John N. Myer., Financial Statement Analysis (New York : Prentice Hall), P. 5

ประจำปีของลูกค้า จะทำให้ทราบถึงประวัติของกิจการ ความสัมพันธ์กับธนาคาร และการจัดหาเงินของกิจการ ตลอดจนจำนวนเงินที่จะถูกจากธนาคารได้

2. พิจารณาขอบเขตการตรวจสอบของผู้สอบบัญชีว่าเชื่อถือได้แค่ไหน มีการตรวจสอบข้อเท็จจริงอย่างเพียงพอแล้ว ผู้สอบบัญชีมีความรับผิดชอบเพียงใด มีชื่อเสียงและความสามารถเชื่อถือได้หรือไม่

3. ศึกษาถึงหลักเกณฑ์ในการตีราคาสินค้าคงเหลือ การคำนวณต้นทุนสินค้าที่ขาย ซึ่งมีผลต่องบดุลและงบกำไรขาดทุน

4. พิจารณางบกำไรขาดทุน การผันแปรของยอดต่าง ๆ ที่สำคัญ ๆ เช่น ยอดขาย, กำไรเบื้องต้น, ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการขาย ค่าใช้จ่ายบริหาร ว่ามีสาเหตุมาจากอะไร

การเปรียบเทียบตัวเลขระหว่างปี ควรสนใจกำไรขั้นต้นเป็นพิเศษ แต่สำหรับงวดหลาย ๆ ปี จึงสนใจกำไรสุทธิหลังรายการพิเศษ นอกจากนี้ยังต้องพิจารณาผลการดำเนินงานของธุรกิจนั้นเปรียบเทียบกับคู่แข่งด้วย

5. พิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างกำไรและเงินปันผล ฐานะเงินสดในปัจจุบันของกิจการ กำไรในสินค้าคงเหลือ แผนของฝ่ายบริหารในการออกหุ้นสามัญ

6. ศึกษาการเปลี่ยนแปลงในงบดุล วิเคราะห์ทุนทำการทั้งจำนวนและคุณภาพ ซึ่งจะช่วยให้ระโยชน์ต่อธนาคารมาก เพราะทรัพย์สินหมุนเวียนที่แลกเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ง่าย และเงินสดเท่านั้นที่จะใช้คืนเงินกู้ธนาคาร

7. พิจารณาเกี่ยวกับประเภทลูกค้าของกิจการ ลูกหนี้ของกิจการ

8. ศึกษาเกี่ยวกับจำนวนหนี้ทั้งหมดของธุรกิจ ซึ่งจะ เป็นเครื่องวัดนโยบายของฝ่ายบริหารได้อย่างดีในเรื่องการใช้เงินที่กู้ยืมมา โดยพิจารณาจาก

- ความสัมพันธ์ระหว่างทรัพย์สินหมุนเวียนต่อหนี้สินรวม
- การปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาทำได้หรือไม่
- ใครรับผิดชอบพันธะต่าง ๆ ที่กำหนดใช้, อัตราดอกเบี้ย หลักประกัน และกรณีเลิกกิจการหนี้เหล่านี้มีลำดับอย่างไร
- หนี้ระยะกลางมีจำนวนมากหรือไม่ ฝ่ายบริหารวางแผนจ่ายเงินคืนไว้อย่างไร
- กำไรที่ได้เป็นกำไรแท้ของดอกเบี้ยจากเงินกู้ระยะปานกลางนั้น

- ความสัมพันธ์ระหว่างหนี้สินรวมกับส่วนของผู้ถือหุ้น

9. พิจารณาโดยละเอียดถึงจำนวนลูกหนี้ หรือเจ้าหนี้ อันเกิดจากผู้ถือหุ้น เจ้าหน้าที่ หรือพนักงานเอง

10. พิจารณาโครงสร้างเงินทุนเกี่ยวกับ

- เงินไฮในการออกหุ้น
- เงินปันผลประจำปี
- หุ้นบริษัทเดียวกันในวงแคบหรือวงกว้าง

11. สังเกตหมายเหตุในงบการเงิน ซึ่งมักเปิดเผยข้อมูลที่สำคัญ

12. สังเกตประวัติการดำเนินงานของธุรกิจสำหรับงวดหลายปี ดูว่าการทำกำไร อยู่ในลักษณะเช่นไร สม่ำเสมอหรือขึ้น ๆ ลง ๆ ธุรกิจสามารถรักษาตัวอยู่กับคู่แข่งขั้นได้หรือไม่ ผลการดำเนินงานในระยะที่ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำเป็นอย่างไร ผลตอบแทนที่ให้แก่ผู้ถือหุ้นมีเพียงพอหรือไม่ ทุนทำการเพิ่มขึ้นตามจำนวนขายหรือไม่ ขยายกิจการเกินตัวหรือไม่

13. นอกจากสิ่งที่กล่าวมาแล้ว ยังต้องพิจารณาถึงปัจจัยสำคัญ ๆ ต่อไปนี้ด้วย

- ฝ่ายบริหารของธุรกิจนั้น
- การกระจายงาน, กระจายความเสี่ยงภัยในเงินลงทุน
- หลักประกัน
- ประวัติกำไร, ขาดทุนในอดีต
- อดีต, ภูมิหลัง
- ความสามารถในการชำระหนี้, เทรดิตของธุรกิจ
- นโยบายเกี่ยวกับการกู้เงิน

งบการเงิน (Financial Statements)

มีหลายประเภท ที่สำคัญมีดังนี้ คือ.-

1. งบดุล (Balance Sheet)
2. งบกำไรขาดทุน (Income Statement)
3. งบกำไรสะสม (Retained Earning Statement)

4. งบกระแสเงินสด (Cash Flow Statement)

5. งบแสดงที่มาและการใช้เงินทุน (Sources and Applications of Fund Statement)

งบดุล

เป็นงบแสดงฐานะของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่ง ทางค่านทรัพย์สินต้องพิจารณาว่ามีทรัพย์สินประเภทใดบ้าง มีความคล่องตัวเพียงใด ทรัพย์สินถาวรมีการหักค่าเสื่อมราคาอย่างไร ค่านสินต้องสืบทราบว่าเป็นเจ้าหนี้บ้าง การจ่ายคืนเป็นไปตามกำหนดหรือไม่ เงินทุนในส่วนของเจ้าของและทุนสะสมก็สำคัญ

รายการต่าง ๆ ต้องได้รับการวิเคราะห์อย่างละเอียด และปรับปรุงตัวเลขให้ถูกต้องตามความเป็นจริง ต่อจากนั้นก็นำมาเปรียบเทียบกับงบดุลปีที่แล้วมาย้อนหลังไป 2-5 ปี เพื่อดูความเจริญก้าวหน้าของการดำเนินงานของกิจการ

งบกำไรขาดทุน

เป็นงบที่ทำขึ้นเพื่อแสดงว่าในระยะเวลาหนึ่งกิจการมีรายได้รวมทั้งสิ้นเท่าใด มีค่าใช้จ่ายรวมทั้งสิ้นเท่าใด กิจการมีกำไรสุทธิหรือขาดทุนสุทธิเท่าใด เป็นการแสดงให้เห็นความสามารถในการหากำไรของกิจการ

งบกำไรสะสม

เป็นรายงานที่จัดทำขึ้นเพื่อแสดงการเปลี่ยนแปลงฐานะการเงินสำหรับระยะเวลาใดเวลาหนึ่งว่ามีการจัดสรรไปใช้ในทางใดบ้าง มีการเปลี่ยนแปลงอย่างไร เช่น จ่ายเงินปันผล ตั้งสำรองไว้ตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการ เป็นต้น

งบกระแสเงินสด

เป็นรายงานที่จัดทำขึ้น เพื่อแสดงการเคลื่อนไหวของเงินสด เพราะเงินสดเป็นทรัพย์สินที่แปรสภาพได้ง่ายที่สุด และมีความสำคัญต่อกิจการในการนำไปใช้จ่ายใช้สอยทันที ถ้าเงินสดขาดมืออาจทำให้การดำเนินงานหยุดชะงัก ฉะนั้น จึงมีความจำเป็นต้องทราบว่า เงินสดของกิจการได้มาจากแหล่งใด จำนวนเท่าไร และใช้ไปทางใด จำนวนเท่าไร

งบแสดงที่มาและการใช้เงินทุน

เป็นรายงานที่จัดทำขึ้น เพื่อดูการเคลื่อนไหวของเงินทุนหมุนเวียน (ผลต่างของทรัพย์สิน

หมุนเวียนและหนี้สินหมุนเวียน) ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงในรายการยังไม่หมุนเวียน (Non Current) เช่นการเปลี่ยนแปลงในบัญชีทรัพย์สินถาวร หนี้สินระยะยาว และส่วนของเจ้าของกิจการ ที่มีผลกระทบต่อเงินทุนหมุนเวียน เพื่อให้ทราบว่าเงินทุนหมุนเวียนมาจากแหล่งใด จำนวนเท่าไร และใช้ไปในทางใด จำนวนเท่าไร

การวิเคราะห์งบการเงินเหล่านี้จะทำได้โดย

1) ullaความสัมพันธ์ระหว่างหมวดหมู่แห่งรายการที่ปรากฏในงบการเงิน เป็นไปตามสมควรหรือไม่ และแสดงฐานะของกิจการอย่างไร เช่น ความสัมพันธ์ระหว่างทรัพย์สินหมุนเวียนกับหนี้สินระยะสั้น, กำไรต่อค่าขาย หรือทรัพย์สินถาวรกับเงินทุน เป็นต้น

2) ullaข้อเท็จจริงตามที่ปรากฏในงบการเงินเมื่อเปรียบเทียบกับหลายปีแล้วแสดงให้เห็นถึงแนวโน้มของกิจการนั้นไปในทางใด หรือเมื่อเปรียบเทียบกับกิจการอื่นแล้วมีฐานะอย่างไร

การวิเคราะห์งบการเงินจะมีประโยชน์ต่อทั้งผู้บริหาร ผู้พิจารณาการให้กู้ยืมผู้ที่ให้สินเชือ ผู้ที่จะลงทุน แมกระทั่งคู่แข่งชั้น

วิธีวิเคราะห์งบการเงินมีหลายวิธีด้วยกัน เมื่อวิเคราะห์แล้วก็ต้องมีการเปรียบเทียบ ซึ่งอาจเป็นการเปรียบเทียบผลของการวิเคราะห์งวดปัจจุบันกับผลของการวิเคราะห์งวดก่อน ๆ ของกิจการเดียวกัน หรือกับผลของการวิเคราะห์งบการเงินของกิจการอื่น ๆ ด้วย ในการเปรียบเทียบ จำต้องทราบว่าตัวเลขที่ใช้วิเคราะห์นั้นเป็นตัวเลขที่สามารถใช้เปรียบเทียบกันได้ กล่าวคือ ได้มาจากหลักการบัญชีเดียวกัน

ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิเคราะห์งบการเงิน

แม้การวิเคราะห์งบการเงิน จะไม่สามารถบอกผู้วิเคราะห์ได้ว่า ความแตกต่างจากมาตรฐานที่กำหนด เนื่องมาจากสาเหตุใด แต่การวิเคราะห์งบการเงินจะช่วยให้ขอแนะนำแก่ผู้วิเคราะห์ ดังนี้

1. ชี้อongให้เห็นปัญหาต่าง ๆ ที่ควรได้รับการสนใจและศึกษา เช่น ถ้าผลจากการวิเคราะห์ แสดงให้เห็นถึงความแตกต่างจำนวนมาก จากจุดมุ่งหมายหรือมาตรฐานที่ตั้งไว้ ย่อมชี้ให้เห็นว่ามีสิ่งผิดปกติเกิดขึ้นแล้ว ควรสนใจสอบสวนสาเหตุเพื่อหาทางแก้ไข

2. การเพิ่มขึ้นหรือลดลงของอัตราส่วนใดอัตราส่วนหนึ่งที่ได้จากการวิเคราะห์หงบการเงิน อาจไม่ใช่เครื่องชี้ว่ากิจการดีขึ้นหรือเลวลง เพื่อให้แน่ใจควรใช้อัตราส่วนอื่น ๆ ช่วยวิเคราะห์หควย เพื่อให้ทราบโดยแน่ชัดขึ้น

การวิเคราะห์โดยใช้อัตราส่วน (Ratio Analysis)

เป็นวิธีหนึ่งที่มีนิยมใช้กันมากในการวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน ฐานะความมั่นคง สภาพคล่องความสามารถในการชำระหนี้ในระยะสั้นและระยะยาว โดยการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของแต่ละรายการในงบดุลและงบกำไรขาดทุนในรูปของอัตราส่วน

อัตราส่วน (Ratio) หมายถึงการเปรียบเทียบรายการ 2 รายการ โดยการนำมาหารกัน ผลลัพธ์ที่ได้จะเป็นหน่วยเดียวกัน

ตัวเลขในงบดุลและงบกำไรขาดทุนนั้น สามารถนำมาคำนวณได้หลายอัตราส่วน แต่ในการวิเคราะห์หงบการเงินเพื่อวัตถุประสงค์หนึ่ง ไม่จำเป็นต้องคำนวณอัตราส่วนต่าง ๆ ทั้งหมด ควรจะคำนวณเฉพาะอัตราส่วนที่มีประโยชน์และให้ความหมายสำหรับการวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการเท่านั้น

ประโยชน์ของการวิเคราะห์อัตราส่วน

1. เพื่อวัดผลการดำเนินงานในช่วงปีที่ผ่านมา ๆ มา กับปีปัจจุบัน
2. เพื่อวัดผลการดำเนินงานเปรียบเทียบกับกิจการอื่นในอุตสาหกรรมประเภทเดียวกัน
3. เพื่อประโยชน์ในการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้และดอกเบี้ยในอนาคต

ข้อจำกัด

1. การวิเคราะห์อัตราส่วนเป็นการวัดเพียงแต่ตัวเลข ซึ่งแสดงออกมาในรูปค่าของเงิน (Monetary Value) เท่านั้น แต่ไม่สามารถจะวัดถึงในแง่ของ Qualitative Term เช่น ภาวะการแข่งขัน, ขวัญของพนักงาน ฯลฯ
2. ถึงแม้ว่าการวิเคราะห์อัตราส่วนจะใช้วัดในรูปค่าของเงินก็ตาม แต่ไม่สามารถใช้อัตราส่วนใด อัตราส่วนหนึ่ง โดยเอกเทศ แยกองค์ประกอบหลาย ๆ อัตราส่วนประกอบกัน
3. การวิเคราะห์อัตราส่วน จำเป็นต้องดูระบบบัญชีที่ใช้ด้วย ดังนั้นการเปรียบเทียบตัวเลขระหว่างกิจการหนึ่งกับอีกกิจการในอุตสาหกรรม อาจจะนำมาพิจารณาไม่ได้ เนื่องจากอาจมีหลักการบัญชีที่ต่างกัน



นอกจากนี้การเปลี่ยนแปลงวิธีการบัญชีของบริษัทที่ผลต่ออัตราส่วนที่วิเคราะห์อย่างมาก จำเป็นต้อง Adjust ขอบแตกต่างเหล่านี้ออกไปก่อน

4. ในฐานะที่เป็นผู้อำนวยการสินเชื่อซึ่งต้องการเงินคืนและดอกเบี้ยกลับคืนมาในอนาคต การวิเคราะห์ความสามารถในการชำระหนี้ ดอกเบี้ย คืนในอนาคต โดยอาศัยตัวเลขในอดีตนั้น ไม่สามารถจะมั่นใจได้ว่าสถานการณ์ในอนาคตจะเหมือนกับในอดีต

อัตราส่วนสำคัญที่ใช้ในการวิเคราะห์ อาจแบ่งเป็น 4 ประเภท คือ

1. อัตราส่วนสภาพคล่อง (Liquidity Ratios)
 - วัดความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้นของกิจการ
2. อัตราส่วนสมรรถภาพในการหากำไร (Profitability Ratios)
 - วัดประสิทธิภาพในการหารายได้ของฝ่ายจัดการ
3. อัตราส่วนประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity Ratios)
 - วัดว่ากิจการใช้เงินทุนของกิจการอย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่
4. อัตราส่วนในการใช้เงินทุนจากหนี้สิน (Leverage Ratio)
 - วัดความมั่นคงของผู้ขอ ครอบครองของหนี้สินว่ากิจการใช้เงินทุน

จากเจ้าหน้าที่

อัตราส่วนสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)

การวัดความสามารถในการชำระหนี้ของกิจการในระยะสั้น ใช้การวิเคราะห์ สภาพคล่องด้วยวิธี ต่อไปนี้

1. อัตราส่วนระหว่างทรัพย์สินหมุนเวียนและหนี้สินหมุนเวียน (Current Ratio)

$$\text{สูตร} = \frac{\text{ทรัพย์สินหมุนเวียน}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}}$$

การวิเคราะห์อัตราส่วนระหว่างทรัพย์สินหมุนเวียนและหนี้สินหมุนเวียนนั้นจำเป็นต้อง วิเคราะห์ถึงสัดส่วนของจำนวนทรัพย์สินต่าง ๆ ที่ประกอบเป็นทรัพย์สินหมุนเวียนทั้งหมดด้วย กิจการที่มีทรัพย์สินหมุนเวียนส่วนใหญ่เป็นเงินสดย่อมมีความคล่องตัว สามารถชำระหนี้สิน หมุนเวียนได้ดีกว่ากิจการที่มีทรัพย์สินหมุนเวียนส่วนใหญ่เป็นสินค้าคงเหลือ ถึงแม้ว่ากิจการ

ทั้งสองจะมี Current Ratio เท่ากัน อัตราส่วนระหว่างทรัพย์สินหมุนเวียนและหนี้สินหมุนเวียนที่คิดควรเท่ากับ 2 : 1

อย่างไรก็ตาม จะต้องพิจารณาถึงลักษณะของธุรกิจประกอบด้วย เช่น ร้านขายเสื้อผ้าที่มีราคาแพงและตามแฟชั่นจะต้องมี Current Ratio ค่อนข้างสูง ทั้งนี้ เพราะกิจการประเภทนี้มีอัตราเสี่ยงในบัญชีลูกหนี้และสินค้าคงเหลือสูงมาก ซึ่งตรงกันข้ามกับกิจการประเภทจำหน่ายอุปกรณ์ที่ทำด้วยโลหะ ซึ่งมี Current Ratio ต่ำกว่ากิจการประเภทผลิตหรือจำหน่ายเสื้อผ้า ทั้งนี้ เพราะสินค้าล้าสมัยยากและเป็นประเภทสินค้าคงทน

2. อัตราส่วนระหว่างทรัพย์สินที่เปลี่ยนเป็นเงินสดได้เร็วและหนี้สินหมุนเวียน

(Quick Ratio)

$$\text{สูตร} = \frac{\text{ทรัพย์สินหมุนเวียน} - \text{สินค้าคงคลัง}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}}$$

ทรัพย์สินหมุนเวียนบางชนิดไม่อาจเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ในเวลาอันรวดเร็ว ดังนั้นหลักเกณฑ์การวัดสภาพคล่องของกิจการ จึงพิจารณาเฉพาะทรัพย์สินที่เปลี่ยนเป็นเงินสดได้เร็ว คือ ทรัพย์สินหมุนเวียนอื่น ๆ นอกจากสินค้าคงคลังได้แก่ เงินสด เงินลงทุนชั่วคราว ลูกหนี้ และตั๋วเงินรับที่มีกำหนดระยะเวลาสั้น อัตราส่วนที่ใช้เรียกว่า Quick Ratio ใช้วัดว่า กิจการมีทรัพย์สินที่มีสภาพคล่องพร้อมที่จะชำระหนี้สินหมุนเวียนที่จะครบกำหนดได้มากน้อยเพียงไร

อัตราส่วนระหว่างทรัพย์สินที่เปลี่ยนเป็นเงินสดได้เร็วและหนี้สินหมุนเวียนที่คิดควรเท่ากับ 1 : 1 แต่ที่ควรพิจารณาถึงลักษณะของธุรกิจประกอบด้วย

3. อายุของลูกหนี้ (Day's Receivable)

อัตราส่วนนี้คำนวณขึ้นเพื่อแสดงว่าลูกหนี้ที่เกิดจากการขายนั้น โดยเฉลี่ยมีอายุค้างอยู่กี่วัน การคำนวณทำได้โดยหาอัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้แล้วจึงนำอัตรานี้ไปหารจำนวนวันในงวดบัญชี

$$\text{อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้} = \frac{\text{ขาย (เชื่อ) สุทธิ}}{\text{ลูกหนี้สุทธิเฉลี่ย}}$$

$$\text{สมมุติ} = 10 \text{ ครั้ง}$$

ซึ่งหมายความว่ายอดขาย 10.00 บาท จะมีลูกหนี้ที่ยังค้างเก็บอยู่ 1.00 บาท
ถ้าตีความในด้านการหมุนเวียน อัตราส่วน 10 แสดงว่าบัญชีลูกหนี้เก็บเงินได้ประมาณ
10 ครั้งต่อปี หรือปีหนึ่งหมุนเวียน 10 ครั้ง กิจกรรมที่มีลูกหนี้หมุนเวียนมากจะได้รับประโยชน์
เพราะลงทุนในบัญชีลูกหนี้น้อย

อายุของลูกหนี้หรือระยะเวลาการเก็บเงินจากลูกหนี้ได้
คำนวณได้ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{อายุของลูกหนี้} &= \frac{\text{จำนวนวันในงวดบัญชี}}{\text{อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้}} \\ &= \frac{365}{10} \\ &= 36.5 \text{ วัน} \end{aligned}$$

อายุของลูกหนี้ควรจะมีความสัมพันธ์กับเงื่อนไขในการให้เครดิตของบริษัท
หลักเกณฑ์ทั่วไปกำหนดไว้ว่า อายุของลูกหนี้ไม่ควรจะเกินกว่า $1 \frac{1}{3}$ เท่าของเงื่อนไข
ในการชำระเงิน เช่น ถ้าบริษัทกำหนดว่าลูกหนี้จะต้องชำระเงินภายใน 30 วัน อายุ
ของลูกหนี้ตัวเฉลี่ยไม่ควรจะเกินกว่า 40 วัน ถ้าอายุของลูกหนี้เกินกว่า 40 วัน แสดงว่า
บริษัทนั้นไม่มีความสามารถในการจัดเก็บเงิน หรือนโยบายในการให้เครดิตไม่รัดกุม

อัตราส่วนนี้ควรใช้เปรียบเทียบกับอุตสาหกรรมประเภทเดียวกัน เพื่อดูความสามารถ
ในการจัดเก็บเงินและนโยบายในการให้เครดิต

4. อายุของสินค้าคงเหลือ (Day's Inventory)

อัตราส่วนนี้คำนวณขึ้นเพื่อแสดงว่า สินค้าคงเหลือที่มีอยู่นั้นจะขายหมดไปในระยะเวลา
กี่วัน การคำนวณทำได้โดยหาอัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ แล้วจึงนำอัตรานี้ไปหาร
จำนวนวันในงวดบัญชี

$$\text{อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ} = \frac{\text{ต้นทุนสินค้าที่ขาย}}{\text{สินค้าคงเหลือตัวเฉลี่ย}}$$

$$\text{สมมุติ} = 5 \text{ ครั้ง}$$

จำนวนครั้งของการหมุนเวียนของสินค้า หมายถึง จำนวนครั้งที่สินค้าขายออกไปและซื้อเข้ามาใหม่แทนที่ในระหว่างงวดบัญชี ถ้าการหมุนเวียนของสินค้าลง เหลือน้อยครั้งลง แสดงว่าสินค้าคงเหลือมีจำนวนเพิ่มขึ้น ซึ่งอาจจะเนื่องมาจาก

ก. กิจกรรมขายขอเชคการค้าเป็นงานต้องมีสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้น

ข. ขายโคลดลง สินค้าคงเหลือจึงเพิ่มขึ้น

การที่สินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้นเพราะขายโคลดลง จึงเป็นสัญญาณอันตรายที่สำคัญของธุรกิจ ตัวเลขสินค้าคงเหลือที่ใช้คำนวณ ควรเป็นตัวเลขเฉลี่ยรายเดือนทั้งปีหรืออย่างน้อยควรเป็นตัวเลขเฉลี่ยสินค้าคงเหลือต้นปีและปลายปี

$$\begin{aligned} \text{อายุของสินค้าคงเหลือ} &= \frac{\text{จำนวนวันในงวดบัญชี}}{\text{อัตราการค้าหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ}} \\ &= \frac{365}{5} \\ &= 73 \text{ วัน} \end{aligned}$$

อายุของสินค้าคงเหลือนี้จะแตกต่างกันแล้วแต่ลักษณะของธุรกิจ ถ้าเป็นกิจการประเภทขายสินค้าที่สูญเสี้ง่าย อายุของสินค้าคงเหลือควรจะต่ำกว่ากิจการประเภทขายสินค้าคงทน เช่น ขายเครื่องเพชรพลอย

อัตราส่วนสมรรถภาพในการหากำไร (Profitability Ratios)

การวัดความสามารถในการใช้เงินทุนของกิจการและการใช้ทรัพย์สินของผู้บริหารกิจการ จะใช้อัตราส่วนหาอัตราผลตอบแทนดังต่อไปนี้

$$1. \text{อัตราผลตอบแทนต่อขาย (Return on Sales)} = \frac{\text{กำไรสุทธิ}}{\text{ยอดขาย}}$$

เป็นอัตราส่วนระหว่าง กำไรสุทธิและยอดขาย หรือเรียกว่า Net Profit Margin อัตราส่วนนี้คำนวณขึ้นเพื่อแสดงว่าเงินแต่ละบาทที่ขายได้จะมีผลกำไรเท่าไร ถ้าอัตราผลตอบแทนสูง แสดงว่า ประสิทธิภาพในการผลิตและการขายของกิจการสูง

อัตราส่วนนี้ควรใช้เปรียบเทียบกับอุตสาหกรรมประเภทเดียวกัน เพื่อวัดความสามารถในการดำเนินงานของผู้บริหารใช้เป็นเครื่องวัดสำหรับผู้ที่จะลงทุนถือหุ้นในกิจการนี้และผู้ที่จะให้กิจการนี้กู้

$$2. \text{ อัตราผลตอบแทนจากเงินลงทุน} = \frac{\text{กำไรสุทธิ}}{\text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}}$$

(Return on Net Worth)

เป็นอัตราส่วนระหว่างกำไรสุทธิและส่วนของผู้เป็นเจ้าของ อัตราส่วนนี้คำนวณขึ้นเพื่อแสดงว่า เงินแต่ละบาทที่ผู้เป็นเจ้าของ นำมาลงทุนในกิจการจะให้ผลตอบแทนเท่าไร ถ้าอัตราผลตอบแทนสูง แสดงว่าผู้บริหารกิจการมีประสิทธิภาพในการดำเนินงานสูง ช่วยดึงดูดให้มีผู้นำเงินมาลงทุนซื้อหุ้นในกิจการนี้มากยิ่งขึ้น

ผู้ลงทุนควรใช้อัตราส่วนนี้เปรียบเทียบระหว่างอุตสาหกรรมประเภทเดียวกันเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจว่า ควรจะลงทุนซื้อหุ้นอุตสาหกรรมประเภทนี้แห่งใด จึงจะให้ผลตอบแทนเงินลงทุนสูงสุด อัตราผลตอบแทนจากเงินลงทุนที่ได้รับจะต้องไม่น้อยกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำธนาคารหรือดอกเบี้ยพันธบัตรรัฐบาล

$$3. \text{ อัตราผลตอบแทนต่อทรัพย์สินรวม} = \frac{\text{กำไรสุทธิ}}{\text{ทรัพย์สินรวม}}$$

(Return on Total Assets)

เป็นอัตราส่วนระหว่างกำไรสุทธิและทรัพย์สินรวม แสดงให้เห็นโดยชัดเจนถึงผลตอบแทนที่ได้จากการลงทุนทั้งสิ้น เป็นการแสดงว่าผลตอบแทนที่ได้รับเพียงพอหรือไม่ ถ้าเปรียบเทียบ 2 กิจการ และปรากฏว่ากำไรสุทธิเท่ากัน กิจการที่ใช้ทรัพย์สินรวมหรือเงินทุนน้อยกว่าถือว่ามีความสมรรถภาพดีกว่า

อัตราส่วนนี้ใช้เพื่อเปรียบเทียบสมรรถภาพของกิจการที่มีเงินทุนต่างกัน และทำการค้าต่างประเภทกันด้วยได้

$$4. \text{ อัตราผลตอบแทนต่อหนี้สินรวม} = \frac{\text{กำไรสุทธิ}}{\text{หนี้สินรวม}}$$

(Return on Total Liabilities)

เป็นอัตราส่วนระหว่างกำไรสุทธิและหนี้สินรวมของกิจการ อัตราส่วนนี้คำนวณขึ้นเพื่อแสดงว่า เงินแต่ละบาทที่กู้ยืมจากเจ้าหนี้มาลงทุนในกิจการนั้นจะให้ผลตอบแทนเท่าไร ถ้าอัตราผลตอบแทนสูง นอกจากจะแสดงว่าผู้บริหารกิจการมีประสิทธิภาพในการดำเนินงานสูงแล้ว ยังเป็นหลักประกันต่อเจ้าหนี้ทั้งหลายของกิจการว่าจะได้รับชำระหนี้ เมื่อหนี้ถึงกำหนดอีกด้วย

เจ้าหน้าที่ควรใช้อัตราส่วนนี้เปรียบเทียบระหว่างอุตสาหกรรมประเภทเดียวกัน เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจว่า ควรจะให้กิจการใดในอุตสาหกรรมประเภทนี้กู้เงิน เพราะการให้กิจการที่มีอัตราผลตอบแทนหนี้สินรวมสูง กู้ อัตราเสี่ยงของผู้ใหญ่ย่อมลดลง

อัตราส่วนประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity Ratios)

การวัดผลการลงทุนในทรัพย์สินจากการดำเนินงานว่าได้รับผลตอบแทนที่ลงทุนหรือไม่ จะใช้อัตราส่วนต่อไปนี้

$$1. \text{ อัตราส่วนระหว่างยอดขาย (สุทธิ) และทรัพย์สินถาวร (เฉลี่ย) } = \frac{\text{ขายสุทธิ}}{\text{ทรัพย์สินถาวร}}$$

การวิเคราะห์อัตราส่วนระหว่างยอดขายและทรัพย์สินถาวรก็เพื่อดูว่าเงินลงทุนถาวรที่ลงทุนในทรัพย์สินถาวรแต่ละบาท จะก่อให้เกิดรายได้จากยอดขายเท่าไร สมมุติค่าของอัตราส่วน 2 : 1 แสดงว่าเงินลงทุนถาวร (จากเจ้าของกิจการและจากการกู้ยืมระยะยาว) ที่ลงทุนในทรัพย์สินถาวร 1.00 บาท จะก่อให้เกิดรายได้ 2.00 บาท ฉะนั้น ยิ่งค่าของอัตราส่วนสูง ก็แสดงถึงผลการดำเนินงานที่สูงขึ้นด้วย

$$2. \text{ อัตราส่วนระหว่างยอดขาย (สุทธิ) และทรัพย์สินรวม (เฉลี่ย) } = \frac{\text{ขายสุทธิ}}{\text{ทรัพย์สินรวม}}$$

การวิเคราะห์อัตราส่วนระหว่างยอดขายและทรัพย์สินรวมก็เพื่อดูว่าเงินลงทุนทั้งสิ้นของกิจการ ทั้งเงินลงทุนถาวรและเงินลงทุนหมุนเวียนที่ลงทุนในทรัพย์สินรวมแต่ละบาท จะก่อให้เกิดรายได้จากยอดขายเท่าไร สมมุติค่าของอัตราส่วน = 1.5 : 1 แสดงว่าเงินลงทุนทั้งสิ้นที่ลงทุนในทรัพย์สินรวม 1.00 บาท จะก่อให้เกิดรายได้ 1.50 บาท ฉะนั้น ยิ่งค่าของอัตราส่วนสูงก็แสดงว่าผลการดำเนินงานที่สูงขึ้นด้วย

อัตราส่วนการใช้เงินทุนจากหนี้สิน (Leverage Ratios)

การวัดความมั่นคงของผู้ซื้อหรือความสามารถในการชำระหนี้ระยะยาวของลูกค้า จะใช้อัตราส่วนดังต่อไปนี้

$$1. \text{ อัตราส่วนระหว่างหนี้สินหมุนเวียนและส่วนของผู้เป็นเจ้าของ } = \frac{\text{หนี้สินหมุนเวียน}}{\text{ส่วนของผู้เจ้าของ}}$$

การวิเคราะห์อัตราส่วนระหว่างหนี้สินหมุนเวียนและส่วนของผู้เป็นเจ้าของก็เพื่อดูหลักประกันของเจ้าหนี้ระยะสั้น ถ้าอัตราส่วนที่ได้รับจากการคำนวณ = 0.25 : 1 แสดงว่า ส่วนของผู้เป็นเจ้าของสูงเป็น 4 เท่าของเจ้าหนี้ระยะสั้น ซึ่งกิจการจะต้องชำระภายใน 1 ปี ฉะนั้น จึงเพิ่มความปลอดภัยให้แก่เจ้าหนี้ระยะสั้นมากยิ่งขึ้น เพราะเจ้าหนี้หลักประกัน 2 ชั้น คือ ถ้าไม่ได้รับชำระหนี้จากทรัพย์สินหมุนเวียนก็ยังมีส่วนของผู้เป็นเจ้าของประกันอีกชั้นหนึ่ง แสดงว่ากิจการของผู้ถือหุ้นมีความมั่นคงสูง

$$2. \text{ อัตราส่วนระหว่างหนี้สินระยะยาว และส่วนของผู้เป็นเจ้าของ} = \frac{\text{หนี้สินระยะยาว}}{\text{ส่วนของผู้เจ้าของ}}$$

การวิเคราะห์อัตราส่วนระหว่างหนี้สินระยะยาวและส่วนของผู้เป็นเจ้าของ นอกจากจะใช้ดูหลักประกันของเจ้าหนี้ระยะยาวแล้ว เรายังใช้อัตราส่วนนี้ดูความสามารถในการชำระหนี้ระยะยาวของลูกหนี้อีกด้วย เพราะหนี้สินระยะยาวกิจการต้องจ่ายดอกเบี้ย

โดยทั่วไปอัตราส่วนนี้ไม่ควรสูงกว่า 1 : 1 คือ หนี้สินระยะยาวไม่ควรสูงกว่า ส่วนของผู้เป็นเจ้าของ ถ้าอัตราส่วนนี้สูงมาก เช่น 3 : 1 แสดงว่า กิจการกู้เงินจากเจ้าหนี้มาลงทุนมากกว่าเงินที่เจ้าของกิจการนำมาลงทุนหรือพูดได้ว่าเจ้าหนี้มีส่วนได้ส่วนเสียในกิจการมากกว่าเจ้าของ ฉะนั้น อัตราส่วนที่สูงขึ้นหลักประกันของเจ้าหนี้ระยะยาวก็จะยิ่งต่ำลง เพราะลูกหนี้มีภาระต้องดำเนินการให้เกิดผลตอบแทนที่สูงกว่าดอกเบี้ย ความมั่นคงของผู้ถือหุ้นจึงลดลง

$$3. \text{ อัตราส่วนระหว่างส่วนของผู้เป็นเจ้าของ และหนี้สินรวม} = \frac{\text{ส่วนของผู้เจ้าของ}}{\text{หนี้สินรวม}}$$

การวิเคราะห์อัตราส่วนระหว่างส่วนของผู้เป็นเจ้าของและหนี้สินรวม ก็เพื่อดูความมั่นคงของผู้ถือหุ้นใช้เป็นหลักประกันความมั่นคงของเจ้าหนี้

โดยทั่วไปอัตราส่วนนี้ควรจะสูงกว่า 1 : 1 เพื่อเป็นหลักประกันให้แก่ เจ้าหนี้ทั้งหลายของกิจการว่า แม้กิจการจะไม่มีทรัพย์สินทั้งทรัพย์สินหมุนเวียนและทรัพย์สินถาวรชำระหนี้ ก็ยังมี ส่วนเป็นเจ้าของ เป็นหลักประกันอีกชั้นหนึ่ง ถ้ากิจการใดมีอัตราส่วนนี้ต่ำกว่า 1 : 1 สมมุติ 0.5 : 1 แสดงว่า กิจการกู้เงินจากเจ้าหนี้มาดำเนินการ นอกจากเป็นภาระของกิจการ

ต้องจ่ายดอกเบี้ยแล้ว ความสามารถในการชำระหนี้ของกิจการยังต่ำลงอีกด้วย แต่ถ้าอัตราส่วนนี้สูงมาก เช่น 3 : 1 แสดงว่ากิจการไม่รู้จักใช้ประโยชน์จากการกู้เงิน (Trading of The Equity)

$$4. \text{ อัตราส่วนระหว่างกำไรจากการดำเนินงาน และดอกเบี้ยจ่าย} = \frac{\text{กำไรจากการดำเนินงาน}}{\text{ดอกเบี้ยจ่าย}}$$

การวิเคราะห์อัตราส่วนระหว่างกำไรจากการดำเนินงานและดอกเบี้ยจ่ายก็เพื่อดูความมั่นคงของผู้กู้ไปเป็นหลักประกันความมั่นคงของเจ้าหนี้

โดยทั่วไปกำไรจากการดำเนินงานจะต้องมากกว่าดอกเบี้ยจ่าย เพื่อเป็นหลักประกันให้แก่เจ้าหนี้ทั้งหลายว่าจะได้รับชำระหนี้คืนพร้อมดอกเบี้ย ฉะนั้น ถ้าอัตราส่วนที่สูงขึ้นเท่าไร หลักประกันความมั่นคงของเจ้าหนี้ก็จะเพิ่มสูงขึ้น ถ้ากำไรจากการดำเนินงานใกล้เคียงกับดอกเบี้ยจ่ายยิ่งใช้เป็นเครื่องชี้ว่ากิจการกู้เงินมาลงทุนมากเกินไป กำไรที่พยายามหาได้ต่องไปจ่ายเป็นดอกเบี้ย เจ้าหนี้จะไม่ได้รับส่วนแบ่งกำไรในรูปเงินปันผล สมควรลดค่าระยะหนี้โดยเพิ่มทุน แต่การเพิ่มทุนจะทำให้ได้กำไรเมื่ออัตราเงินปันผลที่จะจ่ายสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยที่ต้องเสีย

สรุป

ตัวเลขที่ปรากฏในงบการเงินจะมีประโยชน์ในการวิเคราะห์เมื่อแสดงความสัมพันธ์ของตัวเลขเหล่านี้ในรูปของ रे โષหรืออัตราร้อยละ ถึงแม้ว่าเราสามารถคำนวณอัตราส่วนต่าง ๆ ได้มากมาย แต่อัตราส่วนที่มีประโยชน์และใช้ในการตัดสินใจ ช่วยแก้ปัญหาในแต่ละครั้งนั้น มีอยู่เพียงไม่กี่อัตราส่วน

สิ่งที่สำคัญในการวิเคราะห์ก็คือ ก่อนที่จะนำผลการดำเนินงานแท้จริงมาเปรียบเทียบจะต้องกำหนดมาตรฐานที่จะใช้เป็นเครื่องวัดเสียก่อนว่าเท่าใด เพียงใด จึงจะถือว่าใช้ได้ และแตกต่างกันไปอย่างไร จึงจะดีหรือไม่ดี หลักเกณฑ์หรือมาตรฐานที่ใช้เป็นเครื่องวัดอาจได้มาจาก

1. มาตรฐานที่เกิดขึ้นในใจของผู้วิเคราะห์เอง จากการมีประสบการณ์
2. เป้าหมายที่ต้องการหรือบรรทัดฐานที่ใดกำหนดไว้ล่วงหน้า
3. ตัวเลขที่เกิดขึ้นในอดีต ซึ่งแสดงถึงผลการดำเนินงานของธุรกิจในอดีต

4. ผลการดำเนินงานของธุรกิจอื่น โดยดูจากงบการเงินของธุรกิจนั้น ๆ หรือ จากตัวเลขเฉลี่ยที่ได้มาจากธุรกิจต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมเดียวกัน

มาตรฐานทั้ง 4 ประเภทนี้ ไม่มีประเภทใดที่ถือเป็นเครื่องวัดที่ถูกต้องแน่นอนอย่างแท้จริง เป็นแต่เพียงเครื่องวัดคร่าว ๆ เท่านั้น การวัดโดยมาตรฐานทั้ง 4 ประเภทนี้ จะมีความหมายและให้ประโยชน์มาก ต่อเมื่อมีการปรับปรุงให้ตัวเลข สถานการณ์ สภาพแวดล้อม ที่ใช้ในการเปรียบเทียบให้มีลักษณะใกล้เคียงกันมากที่สุด

ความยุ่งยากในการเปรียบเทียบหรือการวิเคราะห์งบการเงิน

การวิเคราะห์ คือ การเปรียบเทียบสิ่งหนึ่งที่เกิดขึ้นแล้วจริงกับมาตรฐานที่กำหนดขึ้น มาตรฐาน ก็คือ เครื่องชี้ให้ทราบว่าภายใต้ภาวะการณ์เช่นที่เป็นอยู่นี้ เหตุการณ์ควรจะเป็นเช่นไร แต่การกำหนดมาตรฐานที่จะใช้เป็นเครื่องวัดหรือเปรียบเทียบงบการเงินนั้น เป็นสิ่งที่ยุ่งยากอย่างยิ่ง ความยุ่งยากในการวิเคราะห์หรือเปรียบเทียบงบการเงิน เกิดขึ้นในกรณีดังต่อไปนี้

1. มาตรฐานที่ใช้ในการเปรียบเทียบหรือวิเคราะห์งบการเงิน กำหนดยาก

เช่น Current Ratio ที่กำหนดว่ามาตรฐานโดยทั่วไปควรเป็น 2 : 1 นั้นไม่ได้หมายความว่า Current Ratio 3 : 1 จะดีกว่า เพราะกิจการที่มี อัตราส่วนนี้สูง อาจไม่ใช่ประโยชน์จากทรัพย์สินหมุนเวียนเต็มที่ได้ อีกทั้งมาตรฐาน Current Ratio ของกิจการแต่ละประเภทก็ต่างกันออกไป เช่น กิจการอุตสาหกรรมควรมี Current Ratio ต่ำกว่า ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น

2. ความแตกต่างในสถานะการณ์และสิ่งแวดล้อมที่นำมาเปรียบเทียบกัน

สิ่งแวดล้อมและสถานะการณ์ที่มีผลกระทบกระเทือนต่อการดำเนินงานของกิจการหนึ่งในปีหนึ่ง ย่อมแตกต่างจากอีกปีหนึ่ง แต่การเปรียบเทียบผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของกิจการเดียวกันยังง่ายกว่าการเปรียบเทียบผลการดำเนินงานต่างกิจการกัน เพราะกิจการที่ต่างกัน สถานะการณ์และสิ่งแวดล้อมย่อมต่างกันออกไปด้วย

3. การเปลี่ยนแปลงในค่าของเงินที่ใช้เป็นหน่วยวัดในการบัญชี

ค่าของเงินที่เปลี่ยนแปลงไปแต่ละปี ย่อมทำให้มูลค่าของสิ่งหนึ่งนำมาเปรียบเทียบกัน ต่างกันออกไปด้วย ฉะนั้น การเปรียบเทียบเรโซ - ต่างระยะเวลา กัน จึงมีความหมายน้อยลง

4. ความเข้าใจที่แตกต่างกัน

มาตรฐานที่ใช้ในการวัดทางการบัญชี บุคคลต่าง ๆ เข้าใจไม่เหมือนกัน เช่น มูลค่าทรัพย์สินที่บันทึกไว้ในบัญชี อาจใช้ราคาทุน ราคาตลาด หรือราคาซื้อทดแทน ก็ได้ซึ่งก็เป็นการบันทึกบัญชีตามหลักการบัญชีที่ยอมรับกันทั่วไป

5. การเปลี่ยนแปลงในช่วงระยะเวลาสั้นไม่ปรากฏในงบดุล

เนื่องจากงบดุลแสดงฐานะของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่ง เหตุการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นก่อนหรือหลัง การจัดทำงบดุลเพียงช่วงระยะเวลาอันสั้น จึงจะไม่ปรากฏให้เห็นในงบดุล

6. การใช้อดีตเป็นเครื่องชี้อนาคต

การวิเคราะห์งบการเงิน เป็นการวิเคราะห์ตัวเลขในอดีต เพราะหวังว่าเหตุการณ์ในอดีต จะเป็นแนวทางช่วยชี้ให้เห็นเหตุการณ์ปัจจุบัน และอนาคตใบบางเท่านั้น แต่เหตุการณ์ในปัจจุบันหรือในอนาคตก็อาจแตกต่างไปจากเหตุการณ์ในอดีต

ในประเทศไทย งบการเงินเป็นเพียงสิ่งจำเป็นที่ต้องมีตามกฎหมายเท่านั้น ซึ่งจะไม่อาจหาความจริงจากงบการเงินได้มากนัก การวิเคราะห์งบการเงินของลูกค้านั้นยังไม่เป็นที่นิยมแต่นิยมหลักประกันมากกว่า ทั้งนี้ เนื่องจากเหตุผลดังต่อไปนี้

1. งบการเงินส่วนใหญ่เป็นงบการเงินที่เชื่อถือไม่ค่อยได้ รายการในงบการเงินไม่ถูกต้องตรงต่อความเป็นจริง ไม่แสดงฐานะของกิจการที่แท้จริง และการเปิดเผยข้อมูลก็ยังไม่เพียงพอ เว้นแต่งบการเงินของบริษัทใหญ่ ๆ ที่มีฐานะมั่นคง ทั้งนี้ เนื่องจากผู้สอบบัญชีส่วนใหญ่ มิได้ตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชีและไม่ได้อายางงานงบการเงินตามหลักการบัญชีที่รับรองโดยทั่วไป ซึ่งเป็นเพราะผู้สอบบัญชีไม่ได้รับความร่วมมือจากธุรกิจที่ตรวจสอบหรือหลักฐานไม่ครบถ้วน หรือให้ความร่วมมือกับธุรกิจ เลี่ยงภาษี จึงเป็นเรื่องที่คณะกรรมการควบคุมวิชาชีพสอบบัญชี (ก.บ.ช.) จะต้องควบคุมและวางข้อกำหนดเกี่ยวกับความรับผิดชอบและขอบเขตการปฏิบัติงานของผู้สอบบัญชีรับอนุญาตให้รัดกุมยิ่งขึ้น

2. ธนาคารพาณิชย์คิดว่าการใหญ่ยืมที่มีความเสี่ยงภัยน้อยที่สุด ต้องมีหลักทรัพย์เป็นประกัน ซึ่งไม่ถูกต้องนัก ควรจะดูจากโครงการ (Project) ของผู้ขอสินเชื่อเชื่อว่าดีเพียงใด มีประโยชน์ต่อสังคมหรือไม่ ผู้บริหารมีความสามารถเพียงใด ฐานะการเงินเป็นอย่างไร การขอกู้มีเหตุผลพอสมควรหรือไม่ ควรให้กู้ในลักษณะใด ธนาคารสามารถ-

ควบคุมการใช้จ่ายเงินของบริษัทใดหรือไม่ ธนาคารเสียเปรียบเจ้าหนี้อื่น ๆ หรือไม่เพียงใด นอกจากนั้นสิ่งสำคัญ คือ พิจารณาว่าธุรกิจนั้นจะสามารถชำระคืนจากการดำเนินงานใดหรือไม่ หากเห็นว่าธุรกิจนั้นยัง ไม่น่าคงพอ จึงคอยหันมาพิจารณาดังหลักทรัพย์คำประกัน

3. ธนาคารไม่มีเจ้าหน้าที่สินเชื่อที่มีความรู้และประสบการณ์เพียงพอในการพิจารณาให้เครดิตด้วยการวิเคราะห์งบการเงินของธุรกิจซึ่งมีอยู่หลายประเภท การดำเนินงานย่อมจะแตกต่างกันไปด้วย ผู้วิเคราะห์ต้องมีความรู้กว้างขวางในธุรกิจแต่ละประเภทจึงหันมานิยมพิจารณาจากชื่อเสียงส่วนตัว ความสามารถในการดำเนินงานและหลักประกัน

แม้ว่าเจ้าหน้าที่สินเชื่อส่วนมากจะเข้าใจว่า การวิเคราะห์งบการเงินไม่ผู้จะมีประโยชน์นักในการพิจารณาสินเชื่อ เนื่องจากสาเหตุดังกล่าวข้างต้น แต่ทว่าผู้วิเคราะห์ธุรกิจการวิเคราะห์งบแสดงฐานะการเงินอย่างดี หรือจัดทำรูปแบบขึ้นเสียใหม่เพื่อให้ใกล้เคียงกับฐานะที่เป็นจริง ของกิจการใด ด้วยวิธีสัมภาษณ์หรือสอบถามหรือเข้าไปตรวจสอบขอเท็จจริง สำนักงานของผู้นขอปฏิบัติตามแต่ความจำเป็น อย่างน้อยที่สุดเจ้าหน้าที่ของธนาคารก็ยังสามารถพิจารณาคุณสมบัติของกิจการใดว่าจะสามารถดำเนินงานไปใดตลอดรอดฝั่งหรือไม่ ดังนั้น งบการเงินจึงทวีความสำคัญยิ่งขึ้นสำหรับธนาคารพาณิชย์ในปัจจุบัน

— การวิเคราะห์และประเมินสินเชื่อ เพื่อหยั่งถึงอัตราความเสี่ยงต่อการปล่อยสินเชื่อของธนาคารแต่ละครั้ง จะมีประสิทธิภาพ ถูกต้อง และทันต่อเหตุการณ์ใด นักวิเคราะห์สินเชื่อของธนาคารจะต้องรอบรู้ถึงวิธีการต่าง ๆ ดังที่ได้นำบรรยายมาทั้งหมด และจะต้องสามารถนำหลักเกณฑ์เหล่านั้นไปใช้ให้เหมาะสมกับประเภทของสินเชื่อแต่ละราย ๆ ไป ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับไหวพริบ ความฉลาด และความสามารถของนักวิเคราะห์ (Credit Analyst) เจ้าหน้าที่สอบสวนสินเชื่อ (Credit Investigator) เจ้าหน้าที่พิจารณาสินเชื่อ (Lending Officer) แต่ละคน

การพิจารณาตัดสินใจ

หลังจากรวบรวมข้อมูลที่จำเป็นแก่การพิจารณาได้ครบถ้วนและนำมาวิเคราะห์เรียบร้อยแล้ว ขั้นตอนต่อไป ก็คือ พิจารณาว่าจะอนุมัติหรือปฏิเสธคำขอสินเชื่อแต่ละราย ทั้งนี้ ต้องยึดถือระเบียบที่ธนาคารวางไว้เป็นหลักด้วย

การพิจารณาคำขอสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ทั่วไป มักประกอบด้วยหลักใหญ่ ๆ ดังนี้

1. วัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อต้องสอดคล้องกับนโยบายของธนาคาร
2. วงเงินที่ขอกู้เหมาะสมกับประเภทสินเชื่อและความจำเป็น
3. ผู้ขอสินเชื่อเป็นลูกค้าของธนาคารมาก่อน มีคุณสมบัติ เหมาะสม

ไม่มีประวัติเสียทางการเงินมาก่อน

4. ผู้ขอมีความสามารถในการหารายได้พอชำระคืนเงินกู้ตามข้อตกลงและระยะเวลาที่กำหนด

5. โครงการของผู้ขอกู้ น่าสนใจ เข้ากับภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันและอนาคต
6. ผู้บริหารมีความสามารถ ความชำนาญงาน และชื่อเสียงดี
7. หลักทรัพย์ประกัน ค้ำวงเงินที่ขอกู้
8. พิจารณาทางการเงินของผู้ขอกู้ด้วย

หากคำขอสินเชื่อรายใดให้คำตอบในแต่ละหัวข้อเป็นที่พอใจแก่เจ้าหน้าที่ผู้พิจารณาสินเชื่อ สินเชื่อรายนั้น ๆ ย่อมได้รับอนุมัติด้วยความเต็มใจ บางรายอาจให้คำตอบที่น่าพอใจไม่ได้ครบทุกหัวข้อ ผู้พิจารณาสินเชื่ออาจต้องตัดสินใจด้วยความยากลำบากหรือลังเลใจในการตัดสินใจ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับว่าธนาคารมีนโยบายเน้นความสำคัญทางด้านใด เจ้าหน้าที่ผู้พิจารณาสินเชื่อก็ควรจะต้องยึดหลักนั้นเป็นสำคัญ เช่น บางธนาคารเน้นด้านหลักประกัน ผู้ขอสินเชื่อรายที่มีโครงการค้ำดีกว่า แต่หลักประกันไม่ค้ำ ย่อมได้รับการพิจารณาอนุมัติ มากกว่ารายที่มีโครงการดี แต่หลักประกันไม่ค้ำ

นอกจากหลักใหญ่ ๆ 8 หัวข้อแล้ว ยังมีหลักเกณฑ์ทั่วไปที่ใช้ในการพิจารณาอีก 6 ด้านด้วยกัน คือ

- สมรรถภาพในการทำกำไรของกิจการ (Profitability)
- ความปลอดภัยจากอัตราเสี่ยงต่อหนี้สูญที่อาจเกิดขึ้น (Safety)
- สภาพคล่องของสินทรัพย์ (Liquidity)
- การเคลื่อนไหวของเงินทุนอยู่ในสภาพคล่อง (Mobility)
- ความสามารถและความชำนาญในด้านเทคนิคและการบริหาร (Technical & Managerial Skills)
- อนาคตของธุรกิจและแผนพัฒนา (Prospect)

อย่างไรก็ตาม การพิจารณาสินเชื่อจะต้องอยู่ในกรอบของนโยบายและระเบียบของสินเชื่อแต่ละประเภทที่กำหนดไว้เป็นสำคัญ เพราะอย่างน้อยที่สุดก็เป็นพื้นฐานรับรองความถูกต้องแน่นอนของการตัดสินใจ ขณะเดียวกันการพิจารณาสินเชื่อในหลายแง่มุมอย่างกว้างขวาง ก็จะช่วยให้อาจประเมินและขังใจได้ละเอียดรอบคอบยิ่งขึ้น ทั้งในด้าน Quantitative และ Qualitative

เจ้าหน้าที่ผู้พิจารณาสินเชื่อของธนาคารพึงระลึกไว้เสมอว่า "การปฏิเสธคำขอสินเชื่อรายที่ไม่แน่ใจย่อมดีกว่าการอนุมัติสินเชื่อไปอย่างผิดพลาด"¹

¹ ยสินทร พินยาวีวัธ, ธนาคารพาณิชย์ใช้มาตรการอะไรในการพิจารณาปล่อยสินเชื่อ (กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์อักษรสัมพันธ์, 2512), หน้า 113

มูลเหตุที่ธนาคารจำเป็นต้องปฏิเสธคำขอสินเชื่อของลูกค้า

1. เหตุผลเกี่ยวกับความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ขอ
 - ทุนประกอบการไม่พอ
 - ผู้บริหารงานไม่มีความสามารถ
 - หลักประกันไม่เพียงพอ
 - ประวัติด้านการติดต่อหรือการชำระหนี้ไม่ดี
 - เป็นกิจการใหม่หรือผู้บริหารงานมีประสบการณ์น้อย
 - ประวัติไม่ดีหรือเคยเสียชื่อด้านการเงินมาก่อน
2. เหตุผลเกี่ยวกับนโยบาย
 - วัตถุประสงค์ไม่อยู่ในข่ายที่พึงได้รับการสนับสนุน
 - ไม่เคยเป็นลูกค้าของธนาคารมาก่อน
 - อายุของสินเชื่อมีระยะยาวนานเกินไป
3. เหตุผลเกี่ยวกับข้อจำกัดตามกฎหมายหรือข้อบังคับของสมาคม
 - วงเงินสินเชื่อสูงกว่าจำนวนที่ธนาคารพึงให้กู้ยืมได้ตามกฎหมาย

การปฏิเสธคำขอสินเชื่อควรใช้วิธีที่นุ่มนวล เพื่อมิให้กระทบกระเทือนจิตใจลูกค้า โดยทั่วไปอาจปฏิบัติได้ดังนี้

1. อธิบายให้ลูกค้าเข้าใจว่าการอำนวยการสินเชื่อของธนาคารมีนโยบายจะสนับสนุนสินเชื่อประเภทใดในขั้นนี้ ดังนั้นสินเชื่อประเภทอื่น ๆ จึงไม่สามารถให้ได้ตามความประสงค์
2. ส่วนงานใหญ่ไม่อนุมัติทั้ง ๆ ที่พยายามช่วยเหลืออย่างเต็มที่แล้ว
3. พยายามแสดงความเสียใจที่ไม่สามารถอำนวยการสินเชื่อให้กับลูกค้าได้และหวังว่าโอกาสต่อไปคงจะได้รับใช้ท่านอื่นอีก
4. พยายามเบนความสนใจของลูกค้าที่จะพูดในเรื่องการกู้เงินไปหาเรื่องอื่น
5. เนื่องจากวงเงินใหญ่ของสาขาเป็นสัดส่วนกับเงินฝาก ถ้าลูกค้าสามารถช่วยเหลือสาขาโดยหาเงินฝากให้แล้วก็จะทำให้สาขาสามารถจะปล่อยสินเชื่อได้

6. เนื่องจากธนาคารมีลูกค้าอยู่มาก เพราะฉะนั้นจำเป็นต้องจำเป็นอย่างยิ่งที่ธนาคารจะต้องปล่อยสินเชื่อให้กับผู้ที่เป็ลูกค้าเก่าของธนาคารซึ่งขณะนี้มือผู้เป็นจำนวนมากรายด้วยกัน ฉะนั้น ผู้ขอสินเชื่อที่หลังก็จำเป็นต้องรอไปก่อน

จากการสำรวจของ Bankers Magazine พบว่า เหตุผลสำหรับธนาคารในการปฏิเสธคำขอสินเชื่อของลูกค้าที่เป็นธุรกิจการค้า (Commercial Loans)¹ มีหลายประการด้วยกัน อาทิเช่น

1. เงินทุนประกอบการไม่เพียงพอ
2. การบริหารงานหรือการจัดการยังไม่ดีพอ
3. มีประวัติทางเครดิตเสียหายมาก่อน
4. การหมุนเวียนของกระแสเงินสดไม่เพียงพอ มีปัญหาอยู่เสมอ
5. การให้สินเชื่อเป็นการเสี่ยงมากเกินไปสำหรับธนาคาร
6. มีหนี้สินในอัตราที่สูงอยู่แล้ว
7. จำนวนเงินที่ขอสูงไป
8. ให้ข่าวสารข้อมูลทางเครดิตไม่เพียงพอ
9. ทุนในส่วนของผู้เจ้าของมีไม่พอ
10. หลักประกันไม่คุ้ม
11. ไม่มีความสามารถในการชำระเงินคืน
12. ระยะเวลาในการชำระคืนนานเกินไป
13. รายได้มีไม่พอจะชำระตามข้อตกลง
14. งบการเงินไม่สมบูรณ์ ถูกต้องตรงตามความเป็นจริง
15. ไม่มีความสามารถในการหากำไร

¹ A Bankers Magazine Study. "Why Bank Turn Down Loans"

16. ธุรกิจที่ประกอบไม่ก้าวหน้าเท่าที่ควร
17. ไม่มีการวางแผนไว้เพื่อเหตุการณ์ฉุกเฉิน
18. โอกาสที่จะบรรลุผลสำเร็จตามโครงการขาดเต็มที่
19. หลักประกันขายยาก
20. อายุของสินค้าคงคลังและระยะเวลาเรียกเก็บหนึ่ยาวนานเหลือเกิน

สำหรับสินเชื่อรายที่เป็นบุคคล (Personal Loans)

เหตุผลในการปฏิเสธ

คำขอสินเชื่อ อาจได้แก่เหตุผลต่อไปนี้

1. เคยมีประวัติทางเครดิตเสียมาก่อน
2. มีหนี้สินมากเกินไป
3. การงานไม่มั่นคง
4. รายได้ไม่พอชำระตามเงื่อนไข
5. ไม่มีความสามารถในการชำระคืน
6. การเงินฝืดเคือง
7. อายุสั้นหรือมากเกินไป ไม่เข้าหลักเกณฑ์

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย