



บทที่ 2

### การบริหารสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

ธนาคารพาณิชย์คือสถาบันการเงินที่ทำหน้าที่รับฝากเงินจากประชาชนทั่วไป และนำเงินที่ได้จากการฝากนี้ไปให้กู้ยืมและลงทุนในรูปต่าง ๆ เช่น ลงทุนในการซื้อขายเงินตราต่างประเทศ การลงทุนในหลักทรัพย์รัฐบาลและเอกชน ทั้งนี้เพื่อหวังผลกำไรในรูปของดอกเบี้ยจากการให้กู้ยืม และเงินปันผล ซึ่งจะเห็นได้ว่าธุรกิจของธนาคารพาณิชย์ก็มีลักษณะ เป็นธุรกิจเอกชนที่เหมือนกับธุรกิจเอกชนอื่น ๆ ที่ต้องการแสวงหากำไร ดังนั้น การให้สินเชื่อซึ่งเป็นธุรกิจหลักของธนาคารพาณิชย์จึงประกอบด้วยหลักการบริหารพื้นฐาน ซึ่งได้แก่การวางแผนงาน การจัดองค์การ เพื่อการบริหารสินเชื่อ การดำเนินงานด้านสินเชื่อ รวมทั้งการติดตามและประเมินผลสินเชื่อ

#### การวางแผนงานด้านสินเชื่อ

กระบวนการบริหารที่มีประสิทธิภาพนั้น ควรจะเริ่มต้นด้วยการวางแผนงานที่เหมาะสมและสอดคล้องกับภาวะแวดล้อมขององค์การ การจัดโครงสร้างการบริหารงานให้สอดคล้องกับแผนงาน การคัดคนที่เหมาะสมกับโครงสร้างขององค์การ การบริหารงานที่สามารถใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์เต็มที่ และประการสุดท้ายคือ การควบคุมการใช้ทรัพยากรให้มีประสิทธิภาพเพื่อ เร่งให้งานเดินไปสู่เป้าหมายตามที่องค์การได้วางไว้

การบริหารสินเชื่อเป็นหน้างานด้านหนึ่งของธนาคารโดยส่วนรวม ดังนั้น ผู้ที่ทำหน้าที่บริหารสินเชื่อจึงมีภาระที่จะต้องทำหน้าที่ประสานงานกับหน้างานด้านอื่น ๆ และโดยเฉพาะอย่างยิ่งต้องบริหารสินเชื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ และนโยบายของธนาคาร การกำหนดแผนงานสินเชื่อจึงควรประกอบด้วยขั้นตอนพื้นฐานซึ่งเกี่ยวเนื่องกันเป็นลำดับดังนี้คือ<sup>1</sup>

<sup>1</sup> การบัญชีบริหาร ฉบับที่ 1 "นักบัญชีจะช่วยฝ่ายบริหารวางแผนและควบคุมธุรกิจให้มีประสิทธิภาพสูงที่สุดได้อย่างไร" (กรุงเทพมหานคร : วิทยการพิมพ์, พฤศจิกายน 2522), หน้า 4-10.

1. การพิจารณาปัจจัยและสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ที่มีต่อธนาคาร ปัจจัยดังกล่าวอาจแบ่งแยกออกได้เป็น 2 กลุ่มได้แก่

1.1 ปัจจัยภายนอก (External Factors) ซึ่งธนาคารไม่สามารถควบคุมได้ เช่น แนวโน้มทางเศรษฐกิจที่มีผลในการเอื้ออำนวยให้เกิดการลงทุน สภาพการแข่งขันระหว่างธนาคาร รวมทั้งสถาบันการเงินอื่น ๆ ที่ตั้งอยู่ในละแวกเดียวกัน ปัจจัยเหล่านี้เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้การปรับรูปแบบการบริหารสินเชื่อเป็นไปอย่างซับซ้อนและกว้างขวางมากยิ่งขึ้น

1.2 ปัจจัยภายใน (Internal Factors) ซึ่งธนาคารสามารถควบคุมได้อย่างน้อยที่สุดก็ในระยะยาว เช่น คุณภาพและความเพียงพอของพนักงานสินเชื่อที่เหมาะสม เป็นต้น

2. การกำหนดวัตถุประสงค์สำคัญหรือเป้าหมายที่ต้องการ หลังจากการวิเคราะห์และประเมินผลปัจจัยและสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ดังกล่าวข้างต้น จะทำให้ผู้บริหารของธนาคารทราบถึงจุดเด่นและจุดอ่อนของตนเอง และสามารถกำหนดวัตถุประสงค์กว้าง ๆ โดยปกติวัตถุประสงค์ดังกล่าวจะแสดงถึงเป้าหมายที่ธนาคารต้องการจะบรรลุถึง เช่น เป้าหมายทางการตลาดด้านเงินฝากและสินเชื่อ เป้าหมายเกี่ยวกับการลดจำนวนของสินเชื่อที่มีปัญหา เป็นต้น

3. การกำหนดเป้าหมายเจาะจงหลังจากได้มีการกำหนดเป้าหมายอย่างกว้าง ๆ แล้ว เพื่อที่จะใช้เป็นพื้นฐานในการวางแผนและควบคุมการดำเนินงานได้ เป้าหมายเฉพาะเจาะจงจะถูกกำหนดไว้เป็นตัวเลข เช่น เป้าหมายเจาะจงของแผนการตลาดด้านสินเชื่อ คือ ต้องการขยายส่วนแบ่งตลาดการให้สินเชื่อแก่ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในอัตราเพิ่มขึ้นปีละ 5% เป็นต้น

4. การพิจารณาและกำหนดกลยุทธ์ต่าง ๆ ที่จะใช้เป็นแนวทางดำเนินการเพื่อให้บรรลุถึงเป้าหมายที่ตั้งไว้ เช่น เป้าหมายทางการตลาด กำหนดว่าจะขยายส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นปีละ 10% มีทางเลือกได้หลายทางด้วยกัน ตัวอย่างเช่น

- การประชาสัมพันธ์บริการพิเศษอื่น ๆ เพื่อหาลูกค้าด้านสินเชื่อ
- การให้บริการบัตรเครดิตหรือการประกันชีวิตที่ได้รับส่วนลดค่าเบี้ยประกันพิเศษ
- การใช้กลยุทธ์ในการเสนอเงื่อนไขเกี่ยวกับสินเชื่อกับกลุ่มที่คาดว่าจะจะเป็นลูกค้า
- ให้ระยะเวลาปลอดหนี้ (Grace Period) 2 ปี ซึ่งหมายความว่าลูกค้าไม่ต้อง

ชำระเงินต้น คงชำระแต่ดอกเบี้ยเป็นระยะเวลา 2 ปี เป็นต้น

ผู้บริหารจะต้องวิเคราะห์เปรียบเทียบกลยุทธ์ต่าง ๆ ดังกล่าว และตัดสินใจเลือกกลยุทธ์ที่ดีที่สุด เพื่อใช้เป็นแนวทางในการวางแผนต่อไป

ประเด็นสำคัญที่จะต้องพิจารณาเป็นพิเศษในกรณีนี้ก็คือ ในกระบวนการพิจารณาที่กำหนดกลยุทธ์ด้านสินเชื่อบริการที่เสิร์จลีนนั้น จะต้องระมัดระวังเสมอว่า เป้าหมายต่าง ๆ และกลยุทธ์ที่กำหนดขึ้นนั้น สอดคล้องและสนับสนุนกับเป้าหมายด้านอื่น ๆ เพียงใดหรือต้องให้เห็นชัดว่ากลยุทธ์ในทุก ๆ ด้านต่างตอบสนองระหว่างกันหรือสนับสนุนผลสำเร็จได้ดีเพียงใด หากวัตถุประสงค์และกลยุทธ์ขัดแย้งกัน หรือเข้ากันไม่ได้แล้ว ผลสำเร็จของงานก็มักจะเสียหายหรือไม่ได้คุณภาพตามที่ต้องการ

5. การจัดทำและแจกจ่ายแนวทางในการวางแผน เอกสารดังกล่าวอาจทำในรูปของคำสั่งหรือคำแนะนำของผู้บริหารระดับสูง เพื่อใช้เป็นแนวทางในการวางแผนด้านสินเชื่อ โดยตกลงถึงวัตถุประสงค์อย่างกว้าง ๆ และเป้าหมายเจาะจง รวมทั้งกลยุทธ์ที่ตกลงจะใช้เพื่อการดำเนินงานและข้อมูลต่าง ๆ ที่จำเป็นจะต้องใช้ในการวางแผนเป้าหมาย กลยุทธ์ และแผนงานของตน เช่นข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของธนาคาร หรือของสาขานั้น ๆ ในอดีต ข้อมูลเกี่ยวกับการคาดคะเนแนวโน้มทางเศรษฐกิจ จุดสำคัญ การเมืองและสังคมในบริเวณนั้นและตารางเวลาในการจัดทำแผน เป็นต้น

6. การพัฒนาแผนงานสินเชื่อเพื่อการปฏิบัติงานที่เหมาะสมสำหรับแต่ละกลยุทธ์ ซึ่งแนวความคิดที่สำคัญสำหรับขั้นตอนนี้คือวัตถุประสงค์และกลยุทธ์ต่าง ๆ จะต้องได้รับการแปลงความหมายออกมา เป็นแผนปฏิบัติการด้านสินเชื่อที่เหมาะสม เพื่อผู้บริหารที่ต้องรับผิดชอบจะนำไปปฏิบัติให้ลุล่วงไปได้ด้วยดี เพราะไม่เช่นนั้นก็จะไม่เกิดผลในทางปฏิบัติแต่อย่างใดเลย

นอกจากนี้ยังมีข้อพิจารณาอีกประการหนึ่งคือ แผนปฏิบัติการด้านสินเชื่อที่กำหนดขึ้นตามวัตถุประสงค์และกลยุทธ์ที่เลือกใช้จะต้องเหมาะสมกับความเป็นจริงของกำลังความสามารถที่มีอยู่จริง กล่าวคือแผนการดำเนินงานด้านต่าง ๆ และกำลังบุคคลของพนักงานสินเชื่อที่มีอยู่จะต้องสามารถรองรับแผนงานนั้น ๆ ได้เป็นอย่างดีและมีความสอดคล้องกันด้วย

7. การจัดทำแผนงานสินเชื่อในระยะยาวและระยะสั้น โดยปกติแผนงานระยะยาวและระยะสั้นควรจะทำพร้อม ๆ กันโดยหน่วยงานต่าง ๆ ตามแนวทางซึ่งได้กำหนดไว้ ทั้งนี้ เพื่อให้ผู้มีส่วนในการบริหารแต่ละหน่วยงานได้มีส่วนร่วมในการวางแผน ซึ่งจะใช้เป็นเกณฑ์หรือมาตรฐานในการวัดผลของตนได้อย่างเต็มที่ เมื่อการจัดทำแผนงานต่าง ๆ เสร็จสิ้น แต่ละหน่วยงานจะต้อง เสนอแผนงานในทุกระดับของตนต่อผู้บริหารระดับสูงของธนาคาร เพื่อพิจารณา

ในการวางแผนนั้น จำเป็นต้องมีลำดับกล่าวคือ หน่วยงานอื่นจะต้องกำหนดแผนงานขึ้นก่อน เพื่อเป็นจุดเริ่มต้นในการกำหนดกิจกรรมที่จะต้องกระทำของหน่วยงานอื่น ๆ เมื่อแผนอื่นเหล่านั้นได้รับการอนุมัติแล้ว ก็จะใช้แผนงานนี้เป็นแนวทางในการกำหนดแผนงานด้านอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องให้มีความสอดคล้องกันต่อไป

8. การดำเนินงานตามแผนเป็นเรื่องที่ผู้บริหารทุกหน่วยงานจะต้องใช้ความเป็นผู้นำ ความรู้เกี่ยวกับมนุษย์สัมพันธ์และความสามารถในการประสานงานให้ดำเนินไปตามแผนงานที่วางไว้ การที่จะให้การดำเนินงานเป็นไปตามที่ต้องการนั้น จำเป็นจะต้องให้ผู้ปฏิบัติงานทุกระดับเข้าใจในเป้าหมายกลยุทธ์และแผนงานอย่างถ่องแท้ ฉะนั้น เมื่อผู้บริหารระดับสูงอนุมัติแผนงานของหน่วยงานต่าง ๆ และได้แจกจ่ายแผนงานให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องพร้อมทั้งคำสั่งให้ดำเนินงานตามแผนในระยะสั้นแล้ว ผู้บริหารแต่ละระดับควรที่จะจัดให้มีการประชุมซักซ้อมความเข้าใจให้ผู้ใต้บังคับบัญชาของตนทราบเกี่ยวกับเป้าหมายและแผนงาน รวมทั้งรับผิดชอบและเร่งรัดให้ผู้ใต้บังคับบัญชาปฏิบัติงานตามแผนอย่างจริงจัง และต้องคำนึงถึงความยืดหยุ่นในการปฏิบัติงานตามแผนด้วย

/ จากขั้นตอนการวางแผนดังกล่าวนี้สามารถนำมาใช้ในการวางแผนการตลาดด้านสินค้าได้ดังนี้<sup>2</sup>

1. ศึกษาสภาพแวดล้อมทางการตลาด จุดประสงค์ของการวางแผนการตลาดก็เพื่อกำหนดวัตถุประสงค์และกลยุทธ์ต่าง ๆ ในการดำเนินงาน ผู้ที่ทำหน้าที่ในการวางแผนงานจะต้องรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับภาวะทางเศรษฐกิจ กฎหมาย นโยบายของรัฐบาล การเปลี่ยนแปลงในชุมชนและสังคม ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับคู่แข่งอื่น ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับช่องทางการจำหน่ายทางการตลาด และข้อมูลเกี่ยวกับตลาดทั้งระบบ ข้อมูลต่าง ๆ เหล่านี้มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อกระบวนการวางแผนการตลาดด้านสินค้า โดยทั่วไปสภาพแวดล้อมที่จำเป็นจะต้องพิจารณาเพื่อเป็นประโยชน์ในการวางแผนการตลาดด้านสินค้ามีดังต่อไปนี้

### 1.1 เกี่ยวกับตลาด ได้แก่

1.1.1 ตลาดสำคัญและชุมชนที่มีความสำคัญที่ธนาคารมีส่วนเกี่ยวข้องในการพิจารณาสหับสนุนให้กู้ยืมนั้น คือตลาดใด เช่นอาจจะเป็นการพิจารณาให้กู้ยืมแก่ลูกค้ารายปลีกมากขึ้น เพราะตลาดลูกค้ารายใหญ่มีการแข่งขันกันมาก และผลตอบแทนก็ต่ำ ผู้การให้กู้

<sup>2</sup> รงชัย สันติวงษ์, การตลาดสำหรับนักบริหาร (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์), หน้า 285-311.



เพื่อที่อยู่อาศัย และการประกอบธุรกิจการค้าขนาดเล็กไม่ได้ ที่สามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยได้เต็มที่ และยังเป็น การกระจายความเสี่ยงไปในตัวด้วย การให้สินเชื่อรายปลีกแม้ว่าต้นทุนการประกอบการต่อหน่วยจะสูงขึ้นก็ตามแต่ก็มีข้อดีในด้านการมีหลักประกันค้ำประกันเงินและอัตราของหนี้เสียจะน้อยกว่าลูกหนี้รายใหญ่ เพราะความสามารถในการชำระหนี้จะไม่ขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจแต่ขึ้นอยู่กับรายได้ประจำเป็นสำคัญ

1.1.2 ในแต่ละตลาด ส่วนแบ่งตลาด ที่สำคัญคือกลุ่มไต้บ้าง เช่น อาจจะเป็นกลุ่มผู้ประกอบการรายย่อย ที่เป็นผู้มีอิทธิพลในท้องถิ่นนั้น ๆ เช่น กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน แพทย์ตำบล และกลุ่มครูอาจารย์ของโรงเรียนต่าง ๆ เป็นต้น

1.1.3 จากปัจจุบันไปถึงอนาคตข้างหน้า ขนาดและลักษณะของแต่ละตลาดหรือแต่ละส่วนแบ่งตลาดที่ธนาคารกำหนดขึ้นนั้นจะมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างไรบ้าง เช่น ในอนาคตอันใกล้รัฐบาลมีโครงการที่จะจัดตั้งองค์การสาธารณูปโภคขึ้นในท้องที่เขตจังหวัดมากขึ้น เป็นต้น ในแผนงานตลาดหลัก ควรมีการพิจารณาถึงการขยายตัวของตลาดเหล่านี้ด้วย

## 1.2 เกี่ยวกับลูกค้า ไต้แก่

1.2.1 ลูกค้าและชุมชน มีความคิดอย่างไรต่อธนาคาร

1.2.2 แนวทางในการตัดสินใจเพื่อใช้บริการกับธนาคาร มีลักษณะเหตุผลและสาเหตุจริงใจอย่างไร เช่น ลูกค้าอาจมีความรู้สึกกลัวกลัวในการใช้บริการกับธนาคาร หรือประทับใจจากการต้อนรับของพนักงานธนาคารอย่าง เป็นกันเอง เป็นต้น

1.2.3 จากปัจจุบันไปถึงอนาคตข้างหน้า ความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้ามีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร เป็นที่แน่นอนว่าในอนาคตสงครามทางการตลาดระหว่างธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ จะต้องมีความรุนแรงมากขึ้น รูปแบบในการติดต่อกับลูกค้าจะเปลี่ยนไปจากเดิมจากลักษณะตั้งรับมาเป็นเชิงรุก เพราะลูกค้ามีความสามารถที่จะเลือกใช้บริการกับธนาคารใดก็ได้ ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขที่แต่ละธนาคารจะเสนอมานักงานสินเชื่อจะต้อง เป็นฝ่ายเข้าหาลูกค้ามิใช่รอให้ลูกค้าเข้ามาหาธนาคารอีกต่อไป ควรจะมีการค้นหาความต้องการของลูกค้าอย่างเป็นระบบและเตรียมพร้อมที่จะสนองความต้องการของลูกค้า อาทิเช่น มีการสืบเสาะถึงความต้องการของลูกค้าที่ไม่ได้รับความพอใจจากการให้บริการของธนาคารคู่แข่ง เป็นต้น

## 1.3 เกี่ยวกับคู่แข่งอื่น ไต้แก่

1.3.1 ธนาคารคู่แข่งอื่นไต้แก่ธนาคารไต้บ้าง โดยมากมักเป็นธนาคาร

ที่ตั้งในบริเวณใกล้เคียงกัน นอกจากนี้ยังต้องคำนึงถึงสถาบันการเงินอื่น ๆ เช่น บริษัทเงินทุนและหลักทรัพย์ ตลอดจนการเล่นแร่และเงินนอกระบบอื่น ๆ เป็นต้น

1.3.2 แนวโน้มของการแข่งขันที่จะเกิดขึ้นจะเป็นไปในทางใด อย่างไรบ้าง เพื่อจะได้เตรียมรับมือกับกลยุทธ์ต่าง ๆ ที่ธนาคารคู่แข่งนำมาใช้ และเพื่อให้มีการศึกษาและวิจัยเพื่อพัฒนารูปแบบและเทคนิคในการอำนวยความสะดวกที่ดียิ่งขึ้น ทั้งสมัยยิ่งขึ้น

เมื่อมีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดต่าง ๆ ดังกล่าวแล้วจะต้องจดบันทึกไว้เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการกำหนดแผนงานการตลาดประจำปีต่อไป โดยนำข้อมูลสภาพแวดล้อมทางการตลาดที่มีอยู่มาปรับปรุงให้ทันสมัยเพื่อใช้เป็นแนวทางในการวางแผนการตลาดด้านสินเชื่อต่อไปได้

2. กำหนดส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix) ให้ตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ส่วนผสมทางการตลาดสามารถแบ่งแยกได้ 4 ด้านที่สำคัญคือ

### 2.1 ด้านการให้บริการ (Service) ได้แก่

2.1.1 บริการเป็นสิ่งที่ไม่มีตัวตน แต่ธนาคารอาจเน้นความมีตัวตนที่เป็นส่วนประกอบของบริการ เช่น การรักษาความสะอาดภายในสำนักงาน และอุปกรณ์สำนักงานต่าง ๆ เพื่อให้ผู้สะอาดถูกใจผู้มาใช้บริการ

2.1.2 บริการเป็นสิ่งที่เก็บรักษาไว้ไม่ได้ โดยทั่วไปสินค้าที่มีตัวตนถ้าบริษัทขายไม่ได้ในช่วงเวลาหนึ่ง ๆ สามารถเก็บรักษาไว้ในคลังสินค้าและนำออกจำหน่ายในเวลาต่อมาได้อีก แต่สำหรับบริการด้านการเงินนั้นธนาคารไม่สามารถขยายได้ในเวลาหนึ่ง ๆ นั้นหมายความว่าความสูญเสียทันที เช่น การที่ธนาคารมีเงินฝากมากแต่ไม่สามารถให้สินเชื่อกับลูกค้าที่ดีได้

2.1.3 การให้บริการแต่ละครั้งมักมีลักษณะไม่เหมือนกัน เนื่องจากการมาพบเพื่อติดต่อธุรกิจของลูกค้ากับพนักงานธนาคารคนเดียวกันของธนาคารหนึ่ง ๆ ในวันและเวลาที่แตกต่างกันอาจจะมีโอกาสได้รับบริการที่แตกต่างกันได้ ทั้งนี้เพราะขึ้นอยู่กับอารมณ์และสถานการณ์

2.2 ด้านสถานที่ (Place) การมีบริการที่ดีหากไม่สามารถให้ได้ทันเวลา และในสถานที่ที่ซึ่งมีความต้องการแล้ว การให้บริการนั้น ๆ ก็จะไม่มีความหมาย ดังนั้นในด้านของสถานที่จึงต้องมีการพิจารณาถึงสถานที่ เวลา และบุคคลที่การให้บริการด้านสินเชื่อควรถูกนำไปเสนอเพื่อให้มาใช้บริการ

2.3 ด้านการส่งเสริมให้มีการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น (Promotion) โดยทั่วไป ได้แก่ วิธีการต่าง ๆ ที่ใช้สำหรับสื่อความให้ตลาดเป้าหมายได้ทราบถึงประเภทและแนวทางต่าง ๆ ในการให้บริการ ซึ่งอาจจะใช้วิธีให้พนักงานสินเชื่อออกพบปะกับลูกค้าโดยตรง พนักงานสินเชื่อที่ทำหน้าที่เหล่านี้จะสามารถปรับส่วนผลสัมฤทธิ์ทางการตลาดของธนาคาร เพื่อให้สอดคล้องกับลูกค้าแต่ละคนได้อย่างดี แต่ต้นทุนในการดำเนินการมักจะสูงตามด้วย หรืออาจใช้วิธีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ เช่น การปิดประกาศ การแจกของที่ระลึก เป็นต้น

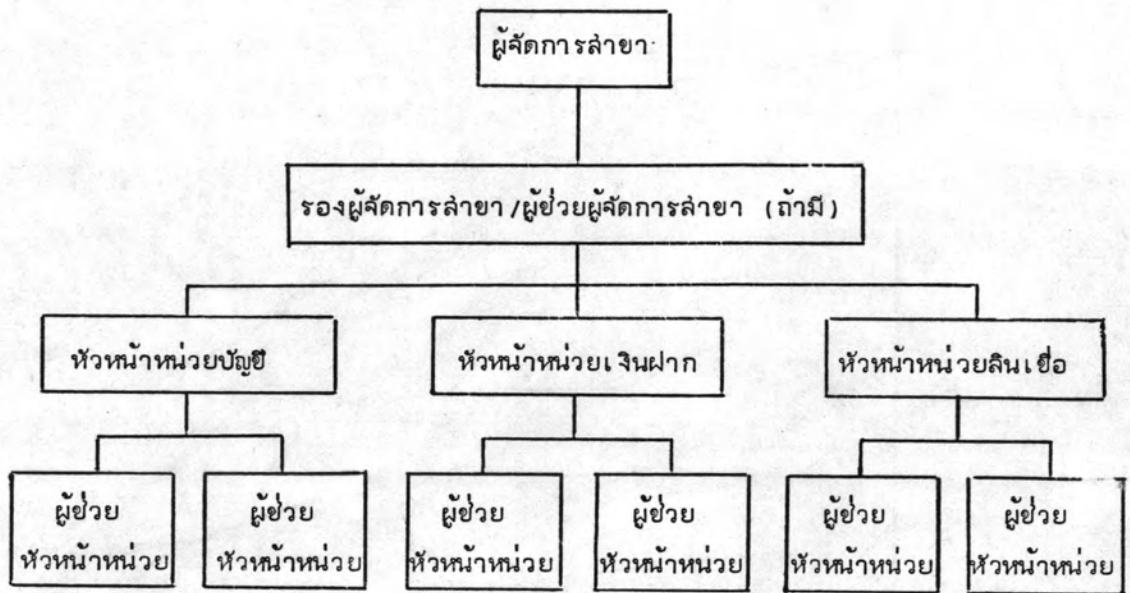
2.4 ด้านราคา (Price) ราคาที่ธนาคารเรียกเก็บจากลูกค้าที่มาใช้บริการด้านสินเชื่อก็คือ อัตราดอกเบี้ย (Interest Rate) ส่วนลด (Discounted Rate) และค่าธรรมเนียมต่าง ๆ (Fee) ตามปกติปัจจัยด้านนี้ธนาคารพาณิชย์กำหนดได้เอง แต่อัตราสูงสุดต้องไม่เกินกว่าอัตราที่ธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนด

การคัดสรรส่วนผลสัมฤทธิ์ทางการตลาดข้างต้นนี้ แม้ว่าจะไม่ใช่ลำดับที่แท้จริง แต่ก็มีข้อดีที่จะทำให้การพิจารณาทำได้ง่ายขึ้น คือถูกอย่างควร เริ่มต้นด้วยการให้บริการที่คิดว่าดีที่สุดตรงตามความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย จากนั้นก็จะเป็นเรื่องของการหาช่องทางที่จะไปให้ถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายนั้น และต้องมีการบอกกล่าวให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ทราบถึงลักษณะและประเภทของการอำนวยความสะดวกที่จะให้บริการได้ จากนั้นก็จะมีข้อกำหนดอัตราดอกเบี้ย ส่วนลด และค่าธรรมเนียมต่าง ๆ

3. จัดทำแผนการตลาดหลัก และแผนการตลาดประจำปี หลังจากที่ได้ศึกษาสภาพแวดล้อมทางการตลาดและกำหนดส่วนผลสัมฤทธิ์ทางการตลาดขึ้นมาแล้ว ก็จะนำข้อมูลต่าง ๆ เหล่านี้มาจัดทำแผนการตลาดหลัก ซึ่งจะกำหนดวัตถุประสงค์ที่ธนาคารต้องการในอนาคตอย่างกว้าง ๆ จากแผนการตลาดหลักเหล่านี้ จะถูกนำมาใช้เป็นแนวทางในการจัดทำแผนงานตลาดด้านสินเชื่อประจำปีต่อไป โดยแนวทางหรือวัตถุประสงค์ที่ต้องการในแผนการตลาดประจำปีจะเป็นไปในแนวเดียวกัน หรือมีผลลัพท์สนับสนุนให้หน่วยงานสินเชื่อสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ที่ต้องการตามแผนการตลาดหลัก

หลังจากที่ได้กำหนดแผนงานสินเชื่อและแผนงานด้านการตลาดแล้ว หากจะพิจารณาโครงสร้างของกระบวนการบริหารอย่างกว้าง ๆ แล้วก็อาจกล่าวได้ว่า การจัดการและการจัดคนเข้าทำงานในหน้าที่ต่าง ๆ แท้จริงก็คือ ส่วนหนึ่งของการวางแผนและการควบคุมให้การดำเนินงานเป็นไปตามแผนนั่นเอง ซึ่งการวัดโครงสร้างองค์การและขอบเขตการปฏิบัติงานของหน่วยงานสินเชื่อของสาขา และฝ่ายสินเชื่อของสำนักงานใหญ่ มีข้อแตกต่างกันดังนี้

1. สาขาของธนาคารพาณิชย์โดยทั่วไปนั้น มักแยกหน่วยงานต่าง ๆ ออกจากกัน ดังภาพที่ 2-1 ซึ่งหน่วยงานสินเชื่อ จะถูกแยกออกเป็นเอกเทศ โดยมีพนักงานสินเชื่อของสาขาเป็นผู้ปฏิบัติงานด้านสินเชื่อทุกขั้นตอน



ภาพที่ 2-1 การจัดการของสาขาของธนาคารพาณิชย์โดยทั่วไป



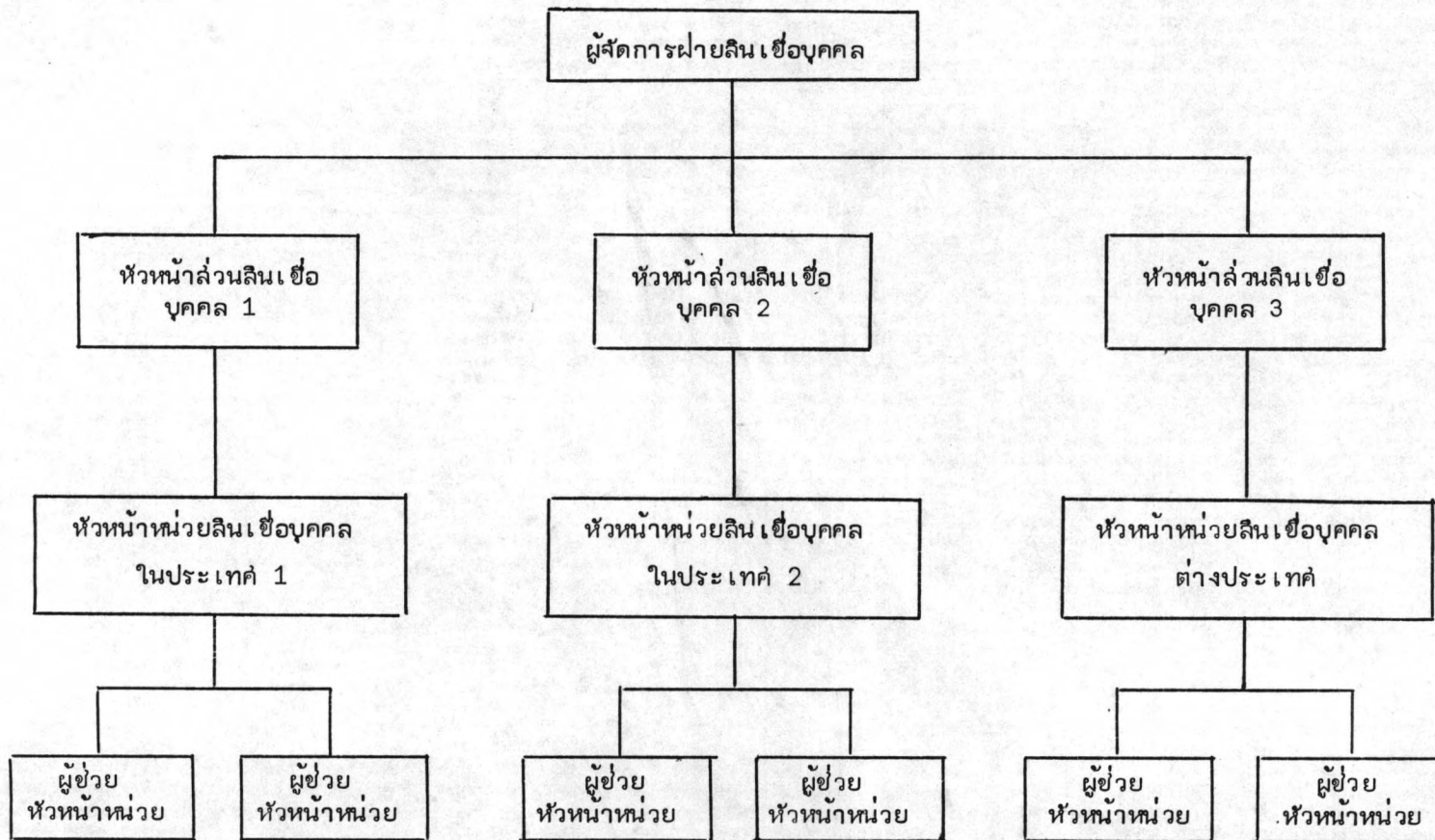
2. ฝ่ายสินเชื่อของสำนักงานใหญ่ ซึ่งมีจำนวนลูกหนี้เงินให้กู้ยืมเป็นจำนวนมาก ราย และปริมาณทำให้กู้ยืมต่อรายส่วนใหญ่มีจำนวนสูง หรือมีเงื่อนไขของการให้สินเชื่อและ / หรือหลัก ประกันอยู่ในลักษณะที่ค่อนข้างซับซ้อน ดังนั้นธนาคารพาณิชย์บางแห่งอาจแบ่งแยก ฝ่ายสินเชื่อ สำนักงานใหญ่ออกจากประเภทของธุรกิจที่มีความสำคัญ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินงาน เช่น อาจแบ่งออกเป็นฝ่ายสินเชื่อบุคคล ฝ่ายสินเชื่ออุตสาหกรรมและพลังงาน ฝ่ายสินเชื่อ พาณิชยกรรมและบริการ โดยอาจมีโครงสร้างการส่งต่อกิจการตามภาพที่ 2-2, 2-3 และ 2-4 ตามลำดับ และด้วยเหตุที่จำนวนรายและปริมาณของการให้กู้ยืมของฝ่ายสินเชื่อสำนักงานใหญ่ มีจำนวนมาก ธนาคารพาณิชย์บางแห่งจึงแบ่งแยกขั้นตอนการปฏิบัติงานด้านสินเชื่อบางขั้นตอน ออกจากฝ่ายสินเชื่อ เพื่อให้สามารถดำเนินงานในแต่ละขั้นตอนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตัวอย่าง เช่น

2.1 ฝ่ายสินเชื่อมีหน้าที่ในการติดต่อกับลูกค้า รวบรวมข้อมูล เกี่ยวกับลูกค้า เพื่อนำมาใช้ในการวิเคราะห์และประเมินความเสี่ยงในการให้สินเชื่อ และประสานงานกับฝ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้บริการสินเชื่อครบถ้วนทุกขั้นตอน และมีความถูกต้อง

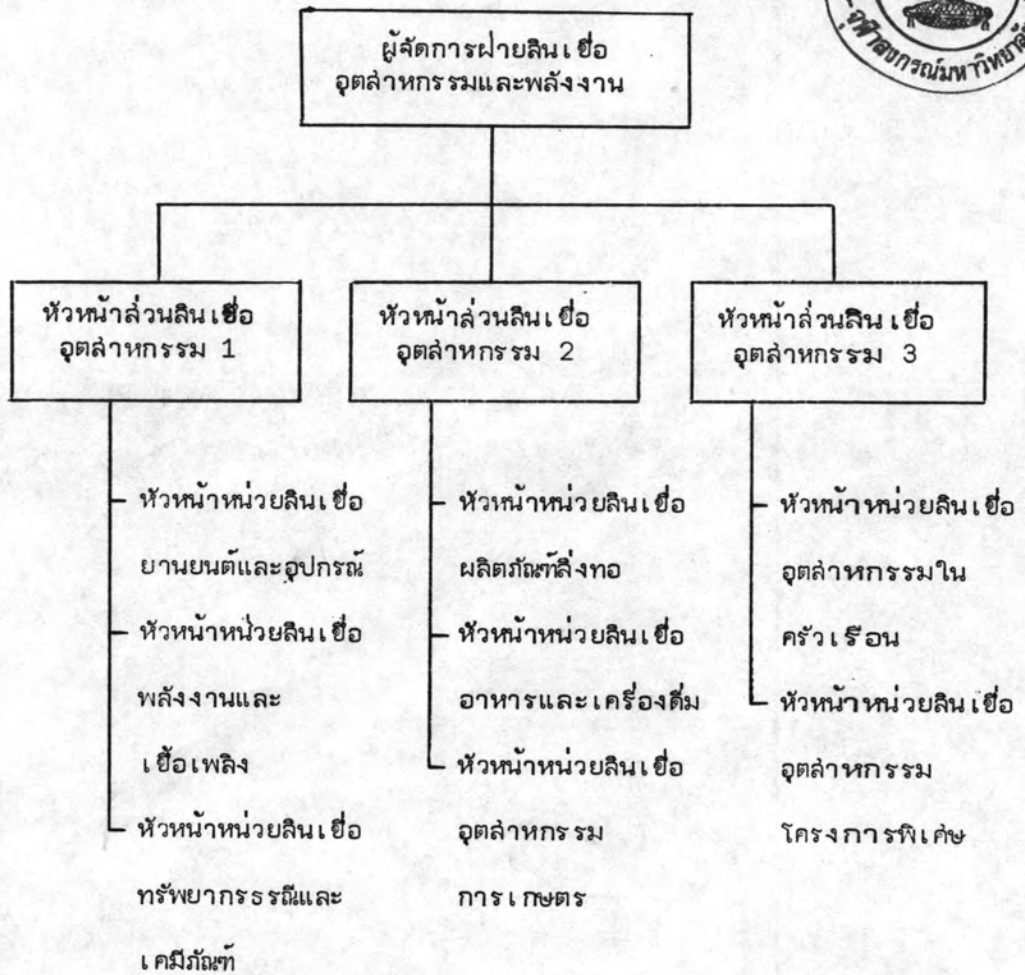
2.2 ฝ่ายหนี้สินและหลักทรัพย์ มีหน้าที่ในการสำรวจและประเมินราคาหลักประกัน จัดทำนิติกรรมสัญญา ส่งประกันภัยหลักประกันและการต่ออายุกรมธรรม์ และการบันทึกทางการบัญชี

2.3 ฝ่ายควบคุมสินเชื่อ มีหน้าที่ในการควบคุมและติดตามสินเชื่อที่มีปัญหา เป็นต้น

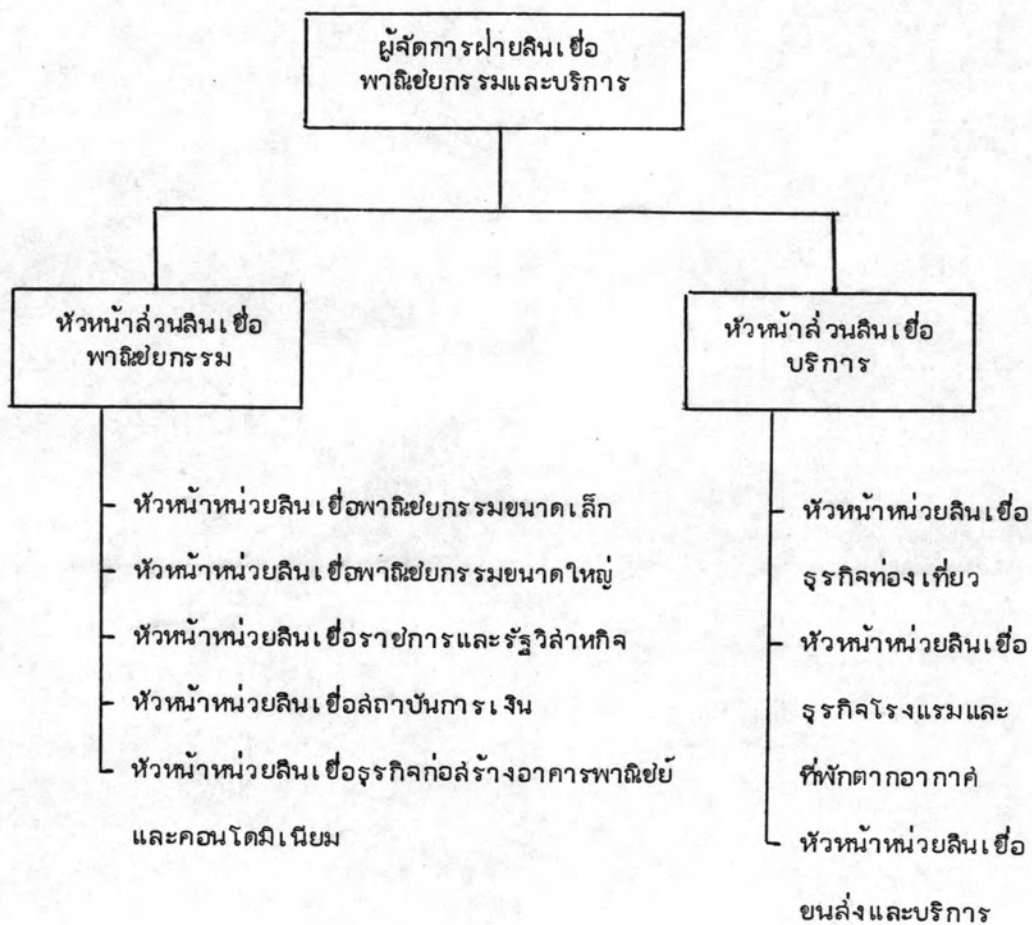
ลักษณะ เช่นนี้ทำให้ขั้นตอนของการบริหารสินเชื่ออยู่ภายใต้การควบคุมโดยหลาย ๆ ฝ่าย ดังกล่าว และแต่ละฝ่ายมีความเป็นอิสระในการดำเนินงานภายในขอบเขตที่ธนาคารกำหนด แต่อย่างไรก็ตามสำหรับธนาคารพาณิชย์ที่มีปริมาณการให้กู้ยืมไม่มากนัก ฝ่ายสินเชื่อของสำนักงานใหญ่ สามารถปฏิบัติงานด้านสินเชื่อได้ครบทุกขั้นตอน ในลักษณะ เช่นเดียวกับสาขาของธนาคารนั้น



ภาพที่ 2-2 การจัดการของฝ่ายสินเชื่อบุคคล



ภาพที่ 2-3 การจัดองค์การของฝ่ายสินเชื่ออุตสาหกรรมและพลังงาน



ภาพที่ 2-4 การจัดองค์การของฝ่ายสินเชื่อพาณิชยกรรมและบริการ



## การ ดำเนินงานด้านสินเชื่อ

หน้าที่พื้นฐานที่สำคัญในการปฏิบัติงานด้านสินเชื่อ และจำเป็นต้องได้รับการตรวจสอบตามหลักการตรวจสอบการบริหารสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ มีดังนี้

1. การติดต่อกับลูกค้าที่จะขอสินเชื่อ ไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานสินเชื่อของสาขาหรือฝ่ายสินเชื่อของสำนักงานใหญ่ก็ตามมักมีการแบ่งแยกหน้าที่ออกจากหน่วยงานด้านอื่น ๆ อย่างเด่นชัดอยู่แล้ว ทำให้ไม่มีปัญหาในการที่ลูกค้าจะมาติดต่อกับธนาคาร เมื่อเกิดมีความต้องการทางการเงินขึ้น พนักงานสินเชื่ออาจจะต้องให้ความช่วยเหลือโดยทำหน้าที่เป็นผู้ให้คำปรึกษาต่าง ๆ โดยเฉพาะด้านการเงิน อย่างไรก็ตามการติดต่อกับลูกค้าอาจเป็นไปได้ 2 ทางคือ ทางด้านผู้ขอสินเชื่อเป็นผู้เข้ามาติดต่อกับธนาคารเอง หรือในทางกลับกันธนาคารก็อาจจะส่งกลุ่มพนักงานออกเยี่ยมเยียนเพื่อสอบถามถึงความต้องการของผู้ขอสินเชื่อ

โดยปกติลูกค้ามักจะมาติดต่อกับพนักงานสินเชื่อด้วยตนเอง เพื่อขอความสนับสนุนทางการเงิน พนักงานสินเชื่อจึงสามารถสนทนากับลูกค้าเพื่อให้ได้ข้อมูลต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์ในการพิจารณาให้สินเชื่อ ความสามารถในการสอบถามให้ได้ข้อมูลต่าง ๆ ที่ต้องการนั้นเป็นศิลปะอย่างหนึ่ง ด้วยเหตุนี้พนักงานสินเชื่อบางคนเท่านั้นที่สามารถสัมภาษณ์ลูกค้าจนได้ข้อมูลต่าง ๆ ครบถ้วนตามที่ต้องการ อย่างไรก็ตามการที่เทคนิคในการสัมภาษณ์ลูกค้านั้น มีหลักเกณฑ์ที่พนักงานสินเชื่อสามารถนำไปใช้เป็นหลักปฏิบัติได้ดังต่อไปนี้

1.1 พนักงานสินเชื่อต้องกำหนดวัตถุประสงค์ และความต้องการจากการสอบถามนั้นไว้ใจให้แม่นยำ และเริ่มการสนทนาให้ได้เรื่องราวตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

1.2 พนักงานสินเชื่อควรพยายามทำตัวให้เป็นกันเองกับลูกค้าผู้ถูกสอบถาม เพื่อชักจูงให้ลูกค้าเกิดความไว้วางใจจนสามารถที่จะพูดคุยกันในเรื่องที่สำคัญหรือเป็นความลับของธุรกิจของลูกค้า

1.3 ในระหว่างการสนทนานั้น พนักงานสินเชื่อต้องพยายามพิจารณาจุดอ่อนและจุดแข็งในการดำเนินงานของลูกค้าให้ได้มากที่สุด เพื่อสามารถนำไปประกอบการพิจารณาให้สินเชื่อต่อไป

1.4 ในการสนทนานั้น พนักงานสินเชื่อควรใช้วิธีการติดต่อแบบ 2 ทางคือต้องไม่ตั้งหน้าแต่จะรับเรื่องราวที่เป็นประโยชน์ของตนแต่เพียงฝ่ายเดียว แต่ควรจะมีการให้คำติชมและคำแนะนำในสิ่งที่เห็นว่าควรปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้น

1.5 นอกจากนี้เนื้อหาเรื่องราวเกี่ยวกับธุรกิจของลูกค้าที่ธนาคารต้องการทราบแล้ว พนักงานสินเชื่อควรสังเกตการแต่งกาย การพูดจา กิริยามารยาท และบุคลิกภาพของลูกค้าด้วย เพื่อประเมินคุณค่าส่วนตัวของผู้อย่าสินเชื่อว่ามีลักษณะเป็นอย่างไรมีมารยาทที่สุภาพหรือหยาบคาย มีท่าทางเป็นคนที่ไว้วางใจได้หรือไม่ และมีบุคลิกภาพเหมาะสมที่จะเป็นผู้บริหารหรือไม่

2. การรวบรวมข้อมูลสินเชื่อ เป็นงานที่มีความสำคัญลำดับแรกของการพิจารณาให้สินเชื่อ และเป็นหน้าที่หลักของการปฏิบัติงานด้านสินเชื่อ ทั้งนี้เพราะข้อมูลที่รวบรวมอย่างถูกต้องและทันต่อเหตุการณ์ย่อมนำมาใช้ในการวิเคราะห์สินเชื่อได้ง่ายและถูกต้องยิ่งขึ้น โดยทั่วไปข้อมูลสำคัญที่ต้องใช้ในการวิเคราะห์ค่าของสินเชื่อของลูกค้าไม่ว่าจะเป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล ควรจะประกอบด้วยส่วนสำคัญ 4 ส่วน<sup>3</sup> ดังนี้

### 2.1 ข้อมูลเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อของลูกค้า ประกอบด้วย

2.1.1 วัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อโดยย่อ กล่าวคือจะต้องรู้ว่าจะนำไปใช้ในเรื่องอะไร

2.1.2 ประเภทและวงเงินสินเชื่อที่ต้องการรวมทั้งสิ้นเป็นจำนวนเท่าใด เหมาะสมกับกิจการที่ทำหรือไม่

2.1.3 เวลาที่ต้องการเมื่อใด และครั้งละจำนวนเท่าใด

2.1.4 จำนวนเงินและดอกเบี้ยที่จะผ่อนชำระเมื่อใด และครั้งละจำนวนเท่าใด

### 2.2 ข้อมูลในอดีตของลูกค้า ประกอบด้วย

2.2.1 ประวัติความเป็นมาของลูกค้า ได้แก่

1) การก่อตั้ง และจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลเมื่อใด

2) ประกอบธุรกิจอะไร มีสินค้าอะไรบ้าง ขายให้กับใคร

ความนิยมของผู้ซื้อ เงื่อนไขการชำระเงิน ภาวะการแข่งขัน และฐานะของธุรกิจที่เปรียบเทียบกับธุรกิจอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน

3) แหล่งวัตถุดิบ ราคาวัตถุดิบในอดีตและแนวโน้มในอนาคต ปริมาณและคุณภาพที่ต้องการและเงื่อนไขการชำระเงิน

4) สถานที่ทำการ สำนักงานและโรงงานตั้งอยู่ที่ใด

<sup>3</sup> ดารณี พุทธิวิบูลย์, การบริหารสินเชื่อ (กรุงเทพมหานคร : สำขาววิชาวิทยาการ  
จัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช, 2527), หน้า 189-192.

5) สิทธิประโยชน์ที่บริษัทลูกค้าได้รับในเรื่องการส่งเสริมและ  
 ผลิตสิทธิ์ต่าง ๆ

6) ประวัตินอื่น ๆ เช่น การเปลี่ยนชื่อกิจการ การเปลี่ยนแปลง  
 คณะผู้บริหาร เป็นต้น

2.2.2 เงินลงทุนและเจ้าของ รายละเอียดเหล่านี้อาจได้จากหนังสือ  
 บริคณห์ของบริษัทลูกค้า ที่สำคัญได้แก่

- 1) จำนวนเงินทุนที่จดทะเบียน
- 2) จำนวนเงินทุนที่ชำระแล้ว
- 3) ชื่อขาดและสัญชาติของเจ้าของ
- 4) บัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้น

2.2.3 ตรวจสอบฐานะของลูกค้า ได้แก่

- 1) ธนาคารที่ผู้ขอสินเชื่อเคยเป็นลูกค้า
- 2) ผู้ขายวัตถุดิบและลูกค้าของผู้ขอสินเชื่อ
- 3) ประสบการณ์ที่ผ่านมา (ถ้าเคยติดต่อก่อน)
- 4) คดีความที่ศาลได้เคยตัดสิน

2.2.4 บริษัทที่ธุรกิจของผู้ขอสินเชื่อเกี่ยวข้องกับ ได้แก่

- 1) ลักษณะของความสัมพันธ์
- 2) ลักษณะของการเชื่อมโยง

2.2.5 รายละเอียดเกี่ยวกับผู้กู้หรือคณะผู้บริหาร และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี)

ได้แก่

- 1) ประวัติเกี่ยวกับผู้กู้ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี)
- 2) รายชื่อคณะกรรมการของบริษัทและประวัติ
- 3) กรรมการผู้ที่มีอิทธิพล
- 4) รายชื่อผู้บริหารที่สำคัญและประวัติ
- 5) สัญญาว่าจ้างเกี่ยวกับผู้บริหารและอื่น ๆ
- 6) ความสามารถของผู้บริหารและผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) โดย

สรุป

### 2.2.6 ความสัมพันธ์ในด้านแรงงาน ได้แก่

- 1) จำนวนคนงานทั้งหมดของบริษัท
- 2) คนงานเหล่านั้นมีการรวมตัวกัน เป็นสหภาพหรือไม่
- 3) ปัญหาทางด้านแรงงานในอดีต
- 4) ข้อตกลงในด้านแรงงานที่สำคัญ
- 5) ข้อพิพาทเกี่ยวกับแรงงานที่ยังตกลงไม่ได้

### 2.2.7 การวิเคราะห์งบการเงินในอดีต (4-5 ปี)

### 2.2.8 การวิเคราะห์โดยการทำบแสดงแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน

## 2.3 ข้อมูลปัจจุบันของลูกค้า ประกอบด้วย

### 2.3.1 ปัญหาของลูกค้า เชนีอยู่ในขณะนั้นเกี่ยวกับ

- 1) หนี้สินที่ถึงกำหนดชำระ
- 2) การใช้จ่ายลงทุน
- 3) ภาวะของอุตสาหกรรมที่ธุรกิจประกอบการณ์อยู่
- 4) ภาวะเศรษฐกิจซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อเงินดำเนินงาน
- 5) ภาวะทางการเมือง

### 2.3.2 ความสัมพันธ์ระหว่างธนาคารกับลูกค้าในปัจจุบัน ได้แก่

- 1) วงเงินที่ให้สินเชื่อทั้งหมด
- 2) ประเภทของการกู้ยืม
- 3) ใช้วงเงินที่สำนักงานใหญ่ และสาขา เท่าใด
- 4) ยอดหนี้ที่ไ้ (Outstanding)
- 5) การกู้ยืมจากเจ้าหนีรายอื่น ๆ

## 2.4 ข้อมูลการพยากรณ์ฐานะในอนาคตของลูกค้า ข้อมูลส่วนนี้เป็นส่วนสำคัญ

ที่สุดของการวิเคราะห์ และเล่นอรายงาน คือการนำข้อมูลตั้งแต่อดีตจนปัจจุบัน 3 ส่วนแรกนั้น มาประเมินดูโครงการของลูกค้า ซึ่งหลังจากวิเคราะห์ตัวเลขและข้อมูลต่าง ๆ ที่ลูกค้าเล่นอมา โดยละเอียดแล้ว บ่อยครั้งจะพบว่าตัวเลขและข้อมูลเหล่านั้นแตกต่างจากความเห็นของนักวิเคราะห์ รายละเอียดจะกล่าวในส่วนของการวิเคราะห์สินเชื่อ



3. การวิเคราะห์และการประเมินความเสี่ยงเกี่ยวกับลินเชื่อ ในการพิจารณาให้ ลินเชื่อของแต่ละธนาคารย่อมมีหลักในการปฏิบัติแตกต่างกันออกไป แต่วัตถุประสงค์หลักที่เหมือนกันคือ ต้องการให้ผู้ที่ยอลินเชื่อไปแล้วสามารถนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ในการดำเนินงานจนสามารถ ล้างผลประโยชน์ตอบแทนเป็นดอกเบี้ย และคืนเงินต้นได้ตามกำหนดโดยไม่กระทบกระเทือนต่อการ ดำเนินงาน ดีกว่าที่จะให้ขาดทุนหรือล้มเหลวในการดำเนินงาน แม้ว่าจะมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน ค้ำวงเงินก็ตาม ดังนั้น จุดประสงค์ของการวิเคราะห์ลินเชื่อ ก็คือการประเมินความเสี่ยงอันจะ เกิดขึ้นจากการให้ลินเชื่อ ซึ่งอาจจะเกิดขึ้นในวงอายุของการให้ลินเชื่อ เพราะฉะนั้น ผู้วิเคราะห์ ลินเชื่อจึงต้องนำข้อมูลที่ได้รับมาไม่ว่าจะเป็นข้อมูลประเภทเกี่ยวกับด้านการเงิน หรือที่ไม่เกี่ยวข้อง กับการเงินของผู้ยอลินเชื่อมาทำการวินิจฉัย จุดประสงค์ของการวินิจฉัยก็เพื่อเสนอแนะว่า ธนาคาร ควรจะให้ลินเชื่อแก่ผู้ขอหรือไม่ ถ้าให้ควรกำหนดเงื่อนไขอะไรบ้าง ซึ่งจะ เป็นแนวทางให้ผู้มี อำนาจอนุมัติสามารถตัดสินใจได้อย่างถูกต้อง แต่ต้องเข้าใจก่อนว่าการวิเคราะห์ลินเชื่อมีอาจ ป้องกันความเสียหายซึ่งอาจจะเกิดขึ้นในอนาคตได้ ไม่ว่าผู้ที่วิเคราะห์ลินเชื่อจะมีความรู้และ ประสบการณ์มากเพียงใด แต่การให้ลินเชื่อโดยมิได้วิเคราะห์ก่อนเลยย่อมมีความเสี่ยงสูงกว่า แม้ว่าจะมีหลักทรัพย์ค้ำประกันเต็มวงเงิน เพราะจุดประสงค์ของการให้ลินเชื่ออยู่ที่การได้รับ ชำระเงินต้นคืน รวมทั้งดอกเบี้ยตามเวลาที่กำหนดมิใช่หวังเพื่อยึดทรัพย์

การวิเคราะห์ลินเชื่อ ต้องวิเคราะห์ทั้งเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ จากข้อมูล ลินเชื่อที่รวบรวมมาได้ทั้งหมดตั้งแต่อดีต ปัจจุบัน และการพยากรณ์แนวโน้มในอนาคตเพื่อพิจารณา ถึงความตั้งใจที่จะชำระหนี้และความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ยอลินเชื่อเป็นสำคัญ การ วิเคราะห์ลินเชื่อทั้ง 2 ลักษณะนี้ จะกล่าวโดยละเอียดดังต่อไปนี้

3.1 การวิเคราะห์ลินเชื่อเชิงคุณภาพ เป็นการวิเคราะห์เพื่อดูคุณภาพของผู้ยอลินเชื่อ เพื่อพิจารณาว่าลูกค้ายานั้น มีค่าควรแก่การให้ลินเชื่อหรือไม่ โดยอาศัยหลักเกณฑ์ 6 CS\*Policy<sup>4</sup> ได้แก่

3.1.1 คุณลักษณะของผู้ยอลินเชื่อ (Charactor) การนำเอาคุณลักษณะ มาเป็นส่วนประกอบในการพิจารณาวิเคราะห์ลินเชื่อเชิงคุณภาพจะต้องพิจารณาบุคลิกลักษณะของ

<sup>4</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 231-232.

ของผู้ขอสินเชื่อ ชื่อเสียงของกิจการของผู้ขอสินเชื่อ ความเชื่อถือในลายตาบุคคลทั่วไป และความรับผิดชอบในการดำเนินงานธุรกิจ นอกจากนี้ความเป็นอยู่และอุปนิสัยในการใช้จ่ายเงิน สภาพสังคม สถานภาพการสมรส และความสนใจต่อสิ่งแวดล้อมอาจช่วยส่งเสริมคุณสมบัติของบุคคลนั้นที่จะแสดงการขาดคุณสมบัติที่ไม่ควรได้รับสินเชื่อ ได้แก่การเป็นคนติดเหล้า ชอบเล่นการพนัน หรือมักจะปกปิดสภาพส่วนตัวหรือสภาพธุรกิจของตน การคดโกงแม้เพียงเล็กน้อยที่ผู้ขอสินเชื่อเคยกระทำก็จะต้องนำมาพิจารณาเป็นสำคัญด้วย

ในการติดต่อกับลูกค้าที่เป็นธุรกิจ จะต้องพิจารณาถึงองค์การธุรกิจนั้นด้วย โดยทั่วไปแล้วคุณสมบัติในด้านนี้ของธุรกิจขนาดเล็กถึงแม้ว่าจะอยู่ในรูปของบริษัทก็ตาม จะมีลักษณะเช่นเดียวกับบุคคลซึ่งบริหารกิจการนั้นอยู่ ส่วนคุณสมบัติของธุรกิจขนาดใหญ่อาจแตกต่างจากคุณสมบัติของผู้บริหารกิจการนั้นก็ได้ ทั้งนี้เพราะการดำเนินงานเป็นไปตามนโยบายที่วางไว้มากกว่า ดังนั้น จึงควรที่จะพิจารณานโยบายในด้านการจัดการ รายการบัญชีต่าง ๆ ของกิจการ และนโยบายด้านการแข่งขันกับธุรกิจอื่น เช่นการให้ส่วนลดเงินสด เป็นต้น ที่สำคัญคือประวัติการชำระหนี้เก่าที่ผ่านมา เพราะเป็นหลักฐานซึ่งจะใช้พิจารณาประกอบคุณลักษณะอื่น ๆ ได้เป็นอย่างดี

3.1.2 ความสามารถในการชำระหนี้ (Capacity) หมายถึงความสามารถในการจ่ายชำระหนี้สินเมื่อครบกำหนด การประมาณความสามารถนี้ต้องพิจารณาถึงปัจจัยหลายประการ เช่นความสามารถในการหารายได้ เพราะว่าหนี้สินหรือค่าใช้จ่ายต่าง ๆ มักจะจ่ายจากรายได้มากกว่าจากเงินสะสม แต่ว่ารายได้เพียงอย่างเดียวไม่ได้แสดงถึงความสามารถในการชำระหนี้ได้ เพราะในปัจจุบันผู้ขอสินเชื่ออาจมีหนี้สินที่จะต้องชำระจากรายได้อยู่เต็มจำนวนแล้ว และไม่สามารรถชำระหนี้ได้มากกว่านี้อีกต่อไป นอกจากนี้ความสามารถในการชำระหนี้อาจจำกัดด้วยแบบแผนการใช้จ่ายด้วย เช่นครอบครัวที่มีลูกหลายคน ย่อมมีค่าใช้จ่ายสูงกว่าครอบครัวซึ่งมีระดับรายได้เท่ากัน แต่มีลูกน้อยกว่า และความเสี่ยงในสินเชื่อก็มีมากกว่าด้วย ระยะเวลาที่มีผลสำคัญต่อความสามารถในการชำระหนี้ด้วย

3.1.3 เงินทุน (Capital) ความสามารถในการชำระหนี้สิน สามารถตอบปัญหาที่ว่าผู้ขอสินเชื่อจะสามารถชำระหนี้สินได้หรือไม่ แต่เงินทุนนี้จะให้คำตอบเพิ่มเติมได้ว่าผู้ขอสินเชื่อจะสามารถชำระหนี้ได้ภายในจำนวนเงินเท่าใด ดังนั้น เงินทุนจึงแสดงถึงความมั่นคงทางการเงินของธุรกิจ และยังเป็นเครื่องรับรองว่าธุรกิจจะสามารถชำระหนี้สินโดยใช้จ่ายเงินทุนนี้ได้ ถึงแม้ว่าจะเกิดความผิดพลาดล้มเหลวทางด้านคุณสมบัติ หรือความสามารถในการชำระหนี้

ในเวลาต่อมา ก็ตาม เงินทุนอาจวัดได้จากส่วนของเจ้าของ หรือสินทรัพย์สุทธิของธุรกิจ โดยทั่วไปแล้วสำหรับเงินกู้ส่วนบุคคลจะพิจารณาจากรายได้ประจำของบุคคลนั้นมากกว่า เงินทุนของผู้ยืมสินเชื่อ แต่สำหรับการกู้เงินจำนวนมาก ๆ เงินทุนจะเป็นปัจจัยสำคัญอีกอย่างหนึ่งในการพิจารณา และในบางกรณีอาจจะต้องมีการค้ำประกันด้วยหลักทรัพย์อื่น ๆ อีกด้วย

3.1.4 หลักประกัน (Collateral) นโยบายธนาคารพาณิชย์โดยทั่วไป มักจะให้ผู้ยืมสินเชื่อวางหลักทรัพย์เพื่อเป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อ เพื่อป้องกันการเสี่ยงต่อหนี้สูญที่อาจเกิดขึ้นได้ ส่วนใหญ่มักจะเป็นสินทรัพย์ถาวร ซึ่งเป็นข้อหนึ่งที่ควรวิเคราะห์เพื่อพิจารณาความเสี่ยงของสินเชื่อที่จะอนุมัติ รายละเอียดจะกล่าวในส่วนของ การสำรวจหลักประกัน นอกจากนี้ ในกรณีที่หลักประกันเป็นการค้ำประกันโดยบุคคล หรือ นิติบุคคล ก็จะต้องมีการวิเคราะห์ผู้ค้ำประกันในลักษณะต่าง ๆ ดังกล่าวด้วย เพื่อประเมินคุณสมบัติและความเหมาะสมของผู้ค้ำประกัน

3.1.5 สภาพทางเศรษฐกิจ (Condition) สภาพการณ์ภายนอกซึ่งอยู่นอกเหนืออำนาจการควบคุมทั้งของผู้ให้และผู้ยืมสินเชื่อ อาจมีผลกระทบต่อความเสี่ยงในการให้สินเชื่อได้ สภาพการเปลี่ยนแปลงในธุรกิจทั้งระยะสั้นและระยะยาวจะต้องนำมาเป็นส่วนประกอบในการพิจารณาถึงผลกระทบที่จะมีต่อความสามารถในการชำระหนี้และเงินทุนของกิจการ พนักงานสินเชื่อ และผู้มีอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อจะต้องหันต่อสภาพการณ์แวดล้อม เหล่านี้เสมอ และจะต้องสามารถคาดคะเนแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นต่อไปในอนาคตด้วย

3.1.6 ประเทศที่ติดต่อด้วย (Country) ปัจจัยการค้าระหว่างประเทศ ในปัจจุบันทวีความสำคัญมากขึ้น ดังนั้นสำหรับผู้ยืมสินเชื่อที่ดำเนินการค้าติดต่อกับต่างประเทศจึงต้องวิเคราะห์ถึงภาวะการเมือง เศรษฐกิจ และสังคมการค้าของประเทศที่ผู้ยืมสินเชื่อติดต่อด้วย เพราะแนวความคิดและการปฏิบัติเกี่ยวกับความรับผิดชอบในเรื่องหนี้สินของแต่ละสังคมจะแตกต่างกัน นอกจากนี้เอกสารการค้า ระยะทางและระยะเวลาในการติดต่อ การประกันภัย และระเบียบคู่ลกการ ก็เป็นเรื่องที่ต้องศึกษาวิเคราะห์ เพราะว่าอาจมีผลกระทบต่อผู้ยืมสินเชื่อแล้วโดยอัตโนมัติถึงผู้ให้สินเชื่อได้

3.2 การวิเคราะห์สินเชื่อเชิงปริมาณ<sup>5</sup> เป็นการวิเคราะห์โดยอาศัยข้อมูลจากงบการเงินเป็นหลัก ดังนั้น แนวทางในการวิเคราะห์ก็จะอาศัยเทคนิคและเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์งบการเงิน โดยเลือกใช้ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์สินเชื่อเท่านั้น ขั้นตอนของการวิเคราะห์สินเชื่อเชิงปริมาณ มีดังต่อไปนี้

<sup>5</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 253-273.

3.2.1 การปรับปรุงรายการ งบการเงินซึ่งไม่ถูกต้องตามสภาพของความเป็นจริง เป็นข้อจำกัดอย่างหนึ่งในการวิเคราะห์หนี้เชื่อจากงบการเงิน ดังนั้น ก่อนที่จะวิเคราะห์ความหมายในงบการเงิน ควรจะปรับปรุงตัวเลขบางรายการให้ถูกต้อง

3.2.2 การคัดกลุ่มรายการให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน ในทางปฏิบัติ งบการเงินที่ได้รับจากลูกค้าอาจอยู่ในรูปแบบต่าง ๆ ตามประเภทของรายการ ดังนั้น ผู้วิเคราะห์ควรคัดกลุ่มรายการเหล่านี้เสียใหม่ให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน ธนาคารพาณิชย์บางแห่งอาจมีแบบฟอร์มงบการเงินของตนเอง สำหรับกรอกรายการในงบการเงินของผู้ยืมเชื่อ ในแบบฟอร์มดังกล่าวอาจแบ่งออกเป็นหลาย ๆ ช่องสำหรับกรอกตัวเลขของรายการสำหรับหลาย ๆ ปีต่อเนื่องกัน ดังนั้น ธนาคารก็จะมิงบการเงินเปรียบเทียบ ซึ่งเป็นวิธีการที่เป็นประโยชน์อย่างหนึ่งในการวิเคราะห์งบการเงิน

3.2.3 การปรับปรุงตัวเลขให้สะดวกสำหรับการวิเคราะห์ ในการวิเคราะห์งบการเงินนั้นจะสะดวกมากขึ้น ถ้าได้มีการปรับปรุงตัวเลขต่าง ๆ ให้มีค่าน้อยที่สุด หรือการปรับตัวเลขให้เป็นจำนวนเต็มนั่นเอง ในทางปฏิบัติมักจะไม่นิยมแสดงเศษลัดต่างค

3.2.4 การวิเคราะห์ เมื่อได้ปรับปรุงตัวเลขต่าง ๆ ในงบการเงินแล้ว ก็ควรจะรายละเอียดเหล่านี้มาพิจารณาร่วมกันว่าผู้ยืมเชื่อจะมีความสามารถในการชำระหนี้ได้เพียงพอหรือไม่ วิธีการที่นิยมใช้กันคือ การวิเคราะห์อัตราส่วน ซึ่งมีอัตราส่วนที่เกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์หนี้เชื่อดังต่อไปนี้

1) อัตราส่วนหมุนเวียน ได้แก่ อัตราส่วนของสินทรัพย์หมุนเวียน/หนี้สินหมุนเวียน โดยทั่วไปแล้วอัตราส่วนหมุนเวียน 2 ต่อ 1 อาจถือได้ว่าเป็นอัตราส่วนมาตรฐาน แต่อย่างไรก็ตามอัตราส่วนนี้อาจใช้ไม่ได้ผลเสมอไปในทุกกรณี เพราะอาจแตกต่างกันออกไปตามประเภทของธุรกิจการค้า และเปลี่ยนแปลงไปในแต่ละปี ทั้งนี้ขึ้นกับสภาพการณ์ทางธุรกิจโดยทั่วไป นอกจากนั้นการตรวจสอบรายการเกี่ยวกับสินทรัพย์หมุนเวียน และหนี้สินหมุนเวียน ย่อมมีผลต่อการตีความหมาย เพราะถึงแม้ว่ากิจการจะมีอัตราส่วนหมุนเวียนในระดับดีมากก็ตามแต่ถ้ากิจการมีลูกหนี้การค้าจำนวนมาก ซึ่งคาดว่าจะเรียกเก็บเงินไม่ได้ อัตราส่วนที่คำนวณได้ก็ไม่น่าจะพอใจเท่าที่ควร นอกจากนี้สัดส่วนของรายการต่าง ๆ ก็ยังเป็นสิ่งสำคัญในการพิจารณาอีกด้วย เช่น กิจการ 2 แห่ง ซึ่งมีอัตราส่วนหมุนเวียนเท่ากัน กิจการที่มีสินค้านำคงเหลือจำนวนมาก ย่อมจะมีฐานะหนี้เชื่อต่อยกกว่ากิจการที่มีสินค้านำคงเหลือน้อยกว่า เป็นต้น



2) อัตราส่วนทุนหมุนเวียนอย่างถึงแก่ ใต้แก่ อัตราส่วนของสินทรัพย์หมุนเวียน -สินค้ำคงเหลือ/หนี้สินหมุนเวียน อัตราส่วนนี้จะทำให้ทราบถึงความสามารถในการชำระหนี้ของกิจการในระยะสั้นที่แท้จริง โดยนำเอาสินทรัพย์หมุนเวียนเฉพาะส่วนที่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้อย่างรวดเร็วมาคำนวณ เช่น เงินสด ลูกหนี้ และหลักทรัพย์ชั่วคราวที่กิจการถือไว้ (เป็นหลักทรัพย์ที่สามารถขายได้ในตลาดเมื่อต้องการ) ส่วนสินค้ำคงเหลือและรายจ่ายล่วงหน้าอื่น ๆ เปลี่ยนเป็นเงินสดได้ช้า หรืออาจเปลี่ยนเป็นเงินสดไม่ได้ โดยทั่วไปแล้วมาตรฐานของอัตราส่วนนี้คือ 1 : 1 อย่างไรก็ตามคุณภาพของบัญชีลูกหนี้ก็เป็นปัจจัยสำคัญประกอบการพิจารณาอัตราส่วนนี้ด้วย

3) อัตราส่วนระหว่างส่วนของผู้ถือหุ้นต่อหนี้สินรวม ส่วนของผู้ถือหุ้นในกิจการนั้นถ้ามีการดำเนินงานแบบบริษัทจำกัด ใต้แก่ ส่วนแตกต่างระหว่างสินทรัพย์รวมและหนี้สินรวม แต่ถ้าเป็นกิจการของเจ้าของคนเดียวหรือห้างหุ้นส่วนก็จะเป็นส่วนทุนหรือส่วนของผู้ถือหุ้นนั่นเอง สำหรับหนี้สินก็คือเงินทุนที่ได้รับจากบุคคลภายนอกซึ่งรวมทั้งหนี้สินระยะสั้น และหนี้สินระยะยาว ดังนั้นอัตราส่วนระหว่างส่วนของผู้ถือหุ้นต่อหนี้สินรวม จึงแสดงสัดส่วนความสัมพันธ์ระหว่างเงินลงทุนจากเจ้าของธุรกิจกับเงินทุนที่ได้มาจากบุคคลภายนอก ว่าในขณะที่หนึ่งกิจการดำเนินงานโดยมีฐานะการเงินมั่นคงเพียงใด โดยทั่วไป ส่วนของผู้ถือหุ้นควรจะประมาณ 1.5 ถึง 2 เท่าของหนี้สินรวมของกิจการ ถ้าสัดส่วนของหนี้สินเพิ่มมากขึ้นกว่าส่วนของผู้ถือหุ้น เจ้าของกิจการก็จะสามารถหากำไรได้จากเงินทุนเหล่านี้ โดยไม่เสียอำนาจในการควบคุมกิจการ แต่ธนาคารก็อยู่ในฐานะที่ต้องเสี่ยงต่อการให้กู้ อย่างไรก็ตาม ธนาคารมักพอใจที่จะให้กู้ยืมถ้ากิจการมีเงินทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นมากกว่าหนี้สิน

4) อัตราส่วนระหว่างส่วนของผู้ถือหุ้นต่อสินทรัพย์ถาวร แสดงให้เห็นถึงสัดส่วนของผู้ถือหุ้นที่ลงทุนไปในสินทรัพย์ถาวรของกิจการ ถ้าอัตราส่วนนี้มีค่าสูง แสดงว่ากิจการใช้ส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนหนึ่งลงทุนในสินทรัพย์ถาวร และส่วนที่เหลือใช้ลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน ซึ่งเป็นสินทรัพย์ที่มีสภาพคล่องสามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ง่าย ซึ่งธนาคารย่อมพอใจที่จะให้กู้ยืม ตรงกันข้ามถ้าส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น และในขณะเดียวกันอัตราส่วนระหว่างส่วนของผู้ถือหุ้นต่อสินทรัพย์ถาวรก็ลดลงด้วย ก็แสดงให้เห็นว่ากิจการขยายการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรเร็วกว่าความเจริญเติบโตของธุรกิจตามปกติ การที่สินทรัพย์หมุนเวียนซึ่งมีสภาพคล่องของกิจการได้ถูกเปลี่ยนเป็นสินทรัพย์ถาวรมากขึ้น ในกรณีเช่นนี้อาจเกิดจากอยู่ในระยะที่

ระดับราคาสินค้าสูงขึ้น และกิจการคาดว่าจะสามารถเพิ่มกำไรในอนาคตได้เป็นจำนวนมากจากการขยายกิจการ อย่างไรก็ตามถ้าอัตราส่วนนี้มีแนวโน้มลดต่ำลงเรื่อย ๆ อาจเป็นสัญญาณเตือนอันตรายสำหรับธนาคารผู้ให้สินเชื่อว่าควรให้กิจการปรับปรุงการดำเนินงานโดยเร็ว

5) อัตราส่วนยอดขยายสุทธิต่อสินทรัพย์ถาวร อัตราส่วนนี้ชี้ให้เห็นว่ากิจการมีรายได้จากยอดขยายเป็นเงินเท่าไร สำหรับเงินลงทุนทุก 1 บาทใน อาคาร เครื่องจักร และอุปกรณ์ และสินทรัพย์ถาวรอื่น ๆ ถ้าอัตราส่วนนี้อยู่ในระดับต่ำ หมายความว่าอัตราการใช้จ่ายประโยชน์จากสินทรัพย์ถาวรอยู่ในระดับต่ำด้วย หรืออาจกล่าวได้อีกอย่างหนึ่งว่ากิจการมีการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรมากเกินไป โดยจะสังเกตได้ว่าปริมาณเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรจะแตกต่างกันออกไปตามประเภทของธุรกิจ ตัวอย่างเช่น ห้างสรรพสินค้าอาจได้รับค่าขาย 10 บาท หรือมากกว่านี้ สำหรับเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรทุก ๆ 1 บาท ในขณะที่บริษัทอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ซึ่งมักจะมีการลงทุนในโรงงานและอุปกรณ์เป็นหลักมักจะม้อัตราส่วนนี้ในระดับน้อยกว่า 2 : 1 ดังนั้น ในการวิเคราะห์จึงควรเปรียบเทียบกับตัวเลขมาตรฐาน หรือตัวเลขโดยเฉลี่ยของธุรกิจหรืออุตสาหกรรมนั้น ๆ อัตราส่วนนี้สามารถไขว้เคราะห์ร่วมกับอัตราส่วนระหว่างส่วนของเจ้าของต่อสินทรัพย์ถาวร ถ้าทั้ง 2 อัตราส่วนนี้อยู่ในระดับต่ำ หรือแสดงแนวโน้มลดลง อาจสรุปได้ว่ากิจการมีการขยายการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรในอัตราส่วนที่สูงกว่าส่วนของเจ้าของที่เพิ่มขึ้น และถ้ายอดขยายได้มีการขยายตัวตามขนาดการลงทุนที่เพิ่มขึ้นแล้ว ก็แสดงให้เห็นว่ากิจการกำลังขยายตัวเกินขนาด และอาจก่อให้เกิดผลเสียหายขึ้นได้ ดังนั้นจึงต้องพยายามลดการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร หรือมิฉะนั้นก็ต้องพยายามเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและการขายให้เหมาะสมกับการขยายตัวของสินทรัพย์ถาวร

6) อัตราส่วนยอดขยายสุทธิต่อส่วนของเจ้าของ อัตราส่วนนี้อยู่ภายใต้ข้อสังเกตที่ว่า ในการดำเนินงานธุรกิจจะต้องมีระดับการดำเนินงานโดยใช้จ่ายเงินทุนจากส่วนของเจ้าของให้เกิดประโยชน์สูงสุด ดังนั้น อัตราส่วนนี้ควรจะอยู่ในช่วงระดับหนึ่งที่เหมาะสม ซึ่งถ้าอยู่นอกขอบเขตนี้แสดงว่ากิจการขยายการดำเนินงานมากเกินไป หรือการดำเนินงานต่ำเกินไป แล้วแต่กรณี และเมื่ออัตราส่วนนี้เพิ่มขึ้นแสดงว่าการดำเนินงานขยายตัวขึ้นจากเงินลงทุนในส่วนของเจ้าของที่มีอยู่ แต่การขยายตัวในธุรกิจทำให้เกิดความต้องการสินค้าคงเหลือมากขึ้น และอาจมีรายการถูกหนีเพิ่มขึ้นด้วย ดังนั้นธุรกิจอาจต้องการเงินลงทุนเพิ่มขึ้นอีก ซึ่งถ้าไม่สามารถได้มาจากแหล่งของส่วนของเจ้าของ ก็จะต้องจัดหาจากภายนอกกิจการ ซึ่งจะทำให้อัตราส่วน

ระหว่างส่วนของเจ้าของต่อหนี้สินลดลง นั่นคือย่อมจะทำให้ระดับปลอดภัยของ เจ้าหนี้ลดลงด้วย ดังนั้น เพื่อให้เป็นที่พอใจของธนาคารผู้ให้สินเชื่อ อัตราส่วนยอดขยายต่อส่วนของเจ้าของที่อยู่ในระดับสูง ควรจะเป็นไปพร้อมกับอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ในระดับสูงด้วย

7) อัตราส่วนยอดขยายต่อทุนหมุนเวียน ได้แก่อัตราส่วนของ ยอดขยายสุทธิ/สินทรัพย์หมุนเวียน-หนี้สินหมุนเวียน อัตราส่วนนี้แสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการ ใช้ทุนหมุนเวียนเพื่อการดำเนินงานของกิจการ ถ้าอัตราส่วนนี้อยู่ในระดับสูง ก็จะแสดงแนวโน้ม ที่ดี อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าปริมาณการขายในระดับสูงที่ได้รับจากการใช้ทุนหมุนเวียนในปัจจุบัน จะเป็นการดีก็ตาม แต่ระดับการขายที่เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ นั้น ย่อมทำให้เกิดความต้องการในสินทรัพย์ หมุนเวียน และหนี้สินหมุนเวียนเพิ่มขึ้น ยิ่งถึงแม้ว่าปริมาณทุนหมุนเวียนภายหลังการเพิ่มขึ้นของ รายการดังกล่าวนั้น ยังคงมีจำนวนคงที่อยู่ก็ตาม แต่ก็มักจะทำให้อัตราส่วนทุนหมุนเวียนลดลงได้ ในขณะเดียวกัน

8) อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อค่าขาย ได้แก่อัตราส่วนของค่า ขยายสุทธิ-ต้นทุนขาย/ ค่าขายสุทธิ อัตราส่วนนี้ใช้เป็นเครื่องวัดความสามารถในการหากำไร โดยทั่ว ๆ ไปของกิจการ

9) อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อค่าขาย ได้แก่อัตราส่วนของกำไรสุทธิ หลังหักภาษี/ค่าขายสุทธิ จากอัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อค่าขาย และอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อค่า ขยายนี้จะบอกให้ทราบเกี่ยวกับการดำเนินงานของธุรกิจว่ามีประสิทธิภาพเพียงใด ตัวอย่างเช่น หากอัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อค่าขายไม่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดมา เป็นเวลานานหลายปี แต่อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อค่าขายลดลงตลอดมา ก็แสดงว่าอัตราส่วนค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ต่อค่าขาย สูงขึ้น ดังนั้น จึงต้องวิเคราะห์รายจ่ายต่าง ๆ ว่าเพิ่มสูงขึ้นเพราะเหตุใด แต่ถ้าหากอัตราส่วน กำไรเบื้องต้นต่อค่าขายลดลง ก็จะทราบได้ทันทีว่าสาเหตุอาจเกิดจากต้นทุนการผลิตสินค้าสูงขึ้น หรือราคาสินค้าลดต่ำลง เป็นต้น

10) อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์รวม ได้แก่อัตราส่วนของ กำไรสุทธิหลังหักภาษี/สินทรัพย์รวม อัตราส่วนนี้แสดงประสิทธิภาพของการใช้เงินทุนเพื่อลงทุน ในสินทรัพย์ต่าง ๆ ว่าได้ผลตอบแทนเท่าใด ถ้าอัตราส่วนนี้สูง แสดงว่าใช้เงินทุนถูกต้อง ไม่ เกิดการเปลืองเปล่ายของเงินทุน ธนาคารจึงมีความเสี่ยงในการให้สินเชื่อน้อยลง

11) อัตราผลตอบแทนจากส่วนของเจ้าของ ได้แก่อัตราส่วน ของกำไรสุทธิหลังหักภาษี/ส่วนของเจ้าของ อัตราส่วนนี้แสดงให้เห็นถึงอัตราผลตอบแทนจากการ

ลงทุนในส่วนของเจ้าของ ถ้าอัตราส่วนนี้อยู่ในระดับสูง อาจพิจารณาได้ 2 ประเด็นคือ กิจการมีกำไรมาก หรืออีกฝ่ายหนึ่ง ธุรกิจอาจมีการจัดหาเงินทุนจากการออกหุ้นกู้ หรือตัวสัญญาใช้เงินมากกว่าที่จะใช้เงินทุนจากส่วนของเจ้าของ ในทางตรงข้าม ถ้าอัตราส่วนนี้ต่ำลงเรื่อย ๆ แสดงว่ากิจการกำลังเสื่อม

12) ระยะเวลาหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ ได้แก่อัตราส่วนของสินค้าคงเหลือเฉลี่ย  $\times 360$  วัน/ต้นทุนสินค้าขาย จำนวนวันที่คำนวณได้แสดงถึงสภาพคล่องของสินค้าคงเหลือว่าหมุนเวียนเปลี่ยนสภาพมาเป็นลูกหนี้หรือเงินสดได้รวดเร็วเพียงใด ถ้าจำนวนวันที่คำนวณได้มีค่าน้อย แสดงว่ามีการหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือสูงมาก ซึ่งสินค้ามาก็ขายได้ทันที ผู้วิเคราะห์สินเชื่อควรพิจารณาแหล่งที่กิจการซื้อวัตถุดิบ และระยะเวลาในการขนส่งด้วย เพราะกิจการอาจประสบปัญหาสินค้าขาดมือได้ แต่ถ้าจำนวนวันที่คำนวณได้มีค่ามาก แสดงว่าความสามารถในการขายไม่ดีพอ หรือมีการพยากรณ์เรื่องสินค้าคงเหลือไม่ดีพอ

13) ระยะเวลาหมุนเวียนของลูกหนี้ รวมทั้งการซื้อลดตัวเงิน (ถ้ามี) ได้แก่อัตราส่วนของลูกหนี้การค้าและตัวเงินรับ  $\times 360$  วัน/ค่าขายเชื่อ เป็นอัตราส่วนที่แสดงสภาพคล่องของลูกหนี้ว่าจะหมุนเวียนเปลี่ยนสภาพมาเป็นเงินสดได้ภายในกี่วัน นอกจากนั้นแล้วยังแสดงประสิทธิภาพของลูกหนี้ เกี่ยวกับนโยบายการให้สินเชื่อทางการค้า และนโยบายในการเรียกเก็บหนี้ ถ้าจำนวนวันหมุนเวียนที่คำนวณได้มีค่าน้อย แสดงว่าลูกหนี้ชำระหนี้ได้ภายในหรือก่อนกำหนดเวลา ในกรณีที่มีการขายผ่อนส่ง ควรจะแยกออกจากบัญชีการขายปกติและบัญชีลูกหนี้ปกติ เพื่อสะดวกในการวิเคราะห์

จากการวิเคราะห์ตัวเลขและข้อมูลของลูกค้าในอดีตถึงปัจจุบัน รวมทั้งศึกษาถึงขอบเขตลักษณะปัญหาและพยากรณ์อนาคตแล้ว ก็อาจนำมาประเมินได้ว่าโครงการของผู้ขอสินเชื่อจะมีความเป็นไปได้มากน้อยเพียงใด และความเสี่ยงที่ธนาคารจะได้รับจากการให้สินเชื่ออยู่ในระดับที่ยอมรับได้หรือไม่ ผู้วิเคราะห์สินเชื่อต้องรวบรวมข้อมูลต่าง ๆ เหล่านี้ โดยการเขียนข้อสรุปและการเสนอความเห็นว่าจะอนุมัติ หรือควรปฏิเสธ พร้อมทั้งเหตุผล หรืออาจเสนอให้มีทางเลือกประกอบคำแนะนำก็ได้

4. การสำรวจและประเมินราคาหลักประกัน<sup>6</sup> การให้สินเชื่อส่วนใหญ่มักจะมีหลักทรัพย์เป็นประกัน เนื่องจากธนาคารไม่อาจจะยอมรับความเสี่ยงที่เกิดจากลูกค้าไม่ชำระหนี้ตามเงื่อนไข และธนาคารต้องหาหนทางที่จะได้รับชำระหนี้จากลูกค้า ทางแรกที่ธนาคารจะ

<sup>6</sup> ผลิต ลีทิพย์ทอง, การบริหารสินเชื่อ (กรุงเทพมหานคร : สาขาวิชาวิทยาการศึกษการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช, 2527), หน้า 456-471.



ตามเงื่อนไข และธนาคารต้องหาหนทางที่จะได้รับชำระหนี้จากลูกค้า ทางแรกที่ธนาคารจะได้รับชำระหนี้ก็คือ จากกิจการลูกค้านั่นเอง แต่ถ้การดำเนินงานของกิจการลูกค้า ไม่เป็นไปตามที่คาดหมายไว้ ธนาคารก็จะรับชำระหนี้ได้จากหลักประกันนั้น และการที่ธนาคารกำหนดให้มีหลักประกันในการขอสินเชื่อจะเป็นข้อบังคับให้ลูกหนี้ต้องปฏิบัติตามที่ และดำเนินการเพิ่มความสามารถ มิฉะนั้นลูกค้าอาจต้องสูญเสียหลักประกันนั้นไป

หลักประกันที่ธนาคารจะรับจากผู้ขอสินเชื่อมาเป็นหลักประกันสินเชื่อนั้น พนักงานสำรวจหลักประกันจะต้องสำรวจและประเมินราคาหลักประกันนั้น ๆ เพื่อกำหนดมูลค่า โดยประมาณ (Estimated Value) ของหลักประกันที่จะนำไปใช้เป็นส่วนประกอบในการพิจารณาและกำหนดวงเงินสินเชื่อ

การสำรวจหลักประกันหมายถึง การตรวจสอบสภาพความเป็นจริงทั่ว ๆ ไปของหลักประกัน เช่นลักษณะประเภทและชนิด สภาพที่ตั้ง ตลอดจนการตรวจสอบเอกสารทางทะเบียนราชการ หรือเอกสารแสดงกรรมสิทธิ์ของหลักประกัน เช่นโฉนดที่ดิน ทะเบียนเครื่องจักรและเอกสารแสดงกรรมสิทธิ์อื่น ๆ เช่นใบหุ้น พันธบัตร เป็นต้น

การประเมินราคาหลักประกัน เป็นการกะประมาณราคาหลักประกัน ซึ่งอาจจะถูกหรือผิดก็ได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความรู้ ความสามารถและประสบการณ์ของผู้ที่ทำกาประเมิน ข้อมูลต่าง ๆ ที่รวบรวมมาได้ และการประเมินราคานั้น มักทำเป็นรายงาน มีแบบฟอร์มบอกวันที่ที่สำรวจหลักประกันไว้

ในที่นี้จะกล่าวถึงการสำรวจและการประเมินราคาหลักประกันประเภทต่าง ๆ ที่จะนำมาใช้เป็นหลักประกัน เฉพาะที่จะนำมาทำนิติกรรมให้มีผลผูกพันเป็นหลักประกันสินเชื่อได้ถูกต้องและมีผลบังคับตามกฎหมายเท่านั้น ตลอดจนเป็นหลักประกันที่ถือว่าดี และยอมรับได้ในการบริหารสินเชื่อ ได้แก่

4.1 ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง โดยทั่วไปการรับหลักประกันประเภทที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเป็นหลักประกันสินเชื่อนั้น จะรับเป็นหลักประกันควบคู่กันไปด้วยเสมอ เนื่องจากสิ่งปลูกสร้างจะอยู่ในที่ดินและตามกฎหมายถือว่าเป็นส่วนควบของที่ดินในกรณีที่เจ้าของที่ดินเป็นเจ้าของสิ่งปลูกสร้างด้วย ดังนั้น หากรับที่ดินหรือสิ่งปลูกสร้างอย่างใดอย่างหนึ่งเป็นหลักประกัน จะก่อให้เกิดปัญหาตามมาในการดำเนินการตามกฎหมายบังคับเอาจากหลักประกันเมื่อผู้ขอสินเชื่อไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขสินเชื่อ เช่นเจ้าของเฉพาะสิ่งปลูกสร้างเมื่อบังคับหลักประกันก็จะต้องร้อง

สิ่งปลูกสร้างออกไป ทำให้เกิดความเสียหายเพราะมูลค่าของหลักประกันจะลดลง แต่ก็อาจมีได้ ในกรณีที่เจ้าของที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเป็นคนละคนกัน และมีการรับเฉพาะที่ดินหรือสิ่งปลูกสร้าง เป็นหลักประกัน ดังนั้น การสำรวจและประเมินราคาที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง จะได้กล่าวอธิบาย ควบคู่กันไปดังนี้

4.1.1 การตรวจสอบเอกสาร ที่ดินที่จะนำมาเป็นหลักประกัน จะต้อง มีหนังสือสำคัญแสดงกรรมสิทธิ์ เช่น โฉนดที่ดิน น.ล.3 หรือ น.ล.3 ก. เป็นต้น สำหรับสิ่ง ปลูกสร้างนั้น เอกสารแสดงกรรมสิทธิ์ คือ ใบอนุญาตปลูกสร้างอาคารและสัญญาซื้อขาย และจะต้อง ตรวจสอบเอกสารเหล่านี้เกี่ยวกับ

- 1) ผู้ถือกรรมสิทธิ์
- 2) ภาระผูกพันต่าง ๆ เช่น ติดสัญญาเช่า ติดจำนอง ติดภาระ ค้ำยอมต่าง ๆ เป็นต้น
- 3) จากรูปแผนที่ในหนังสือสำคัญแสดงกรรมสิทธิ์ในที่ดิน ระบุ ด้านใดติดทางสาธารณประโยชน์อะไรบ้าง เป็นต้น

4.1.2 การสำรวจสภาพความเป็นจริง ต้องตรวจสอบเกี่ยวกับ

- 1) สถานที่ตั้งของที่ดิน จะต้องดูว่าที่ดินดังกล่าวอยู่ในท้องที่ ตามที่ระบุไว้ในหนังสือสำคัญแสดงกรรมสิทธิ์ และต้องพิสูจน์ให้แน่ชัดว่า เป็นที่ตั้งของที่ดินแปลงนั้น จริง
- 2) หลักเขตที่ดิน มีหมายเลขตรงตามหนังสือสำคัญแสดง กรรมสิทธิ์หรือไม่ สภาพดินในบริเวณรอบหลักเขต มีร่องรอยการขุดเคลื่อนย้ายหรือไม่
- 3) รูปร่างที่ดิน มีรูปร่างตรงตามแผนที่หรือไม่
- 4) ขนาดของที่ดิน ตรงตามที่วัดได้จากแผนที่หรือไม่ ข้อที่น่า สงเกตคือ ขนาดของที่ดินอาจจะน้อยกว่าที่วัดได้จากแผนที่ ซึ่งอาจเกิดจากเสียเป็นเนื้อที่ถนน ไปบางส่วน หรือถูกน้ำเขาะ หรือในทางตรงข้าม ถ้าเนื้อที่ดินมีขนาดใหญ่กว่ารูปแผนที่อาจเป็น ไปได้ที่ดินแปลงนั้นมีเนื้อที่มากกว่าที่เสนอเป็นหลักประกัน หรืออาจจะยึดพื้นที่ก็ได้
- 5) เส้นทางคมนาคม ต้องพิจารณาชนิดของผิวจราจร มี ทางเท้าหรือไหล่ทางกว้างเท่าใด สภาพเป็นอย่างไร ใช้สัญจรได้ทุกฤดูกาลหรือไม่ เป็นทาง สาธารณะหรือทางส่วนบุคคล น้ำท่วมถึงหรือไม่ เป็นที่ดินบดขังไม่มีทางออกหรือไม่ และมีสิ่งอื่น ๆ

ที่เป็นผลเสียต่อหลักประกันหรือไม่ เช่นมีกลิ่นหรือเสียงรบกวนตลอดเวลา ห้ามปลูกสร้างอาคาร  
เป็นต้น

6) ไฟฟ้า-น้ำประปา ต้องดูว่าบริเวณหลักประกันมีไฟฟ้า  
น้ำประปาหรือน้ำบาดาลใช้หรือไม่

7) สภาพและการใช้ประโยชน์ที่ดิน ต้องดูว่าสภาพที่ดินเป็น  
อย่างไร เช่นหน้ากว้างติดเส้นทางคมนาคมมากน้อยเพียงใด ได้รับการปรับปรุงและใช้ประโยชน์  
แล้วทั้งแปลงหรือบางส่วน ตลอดจนระดับของผิวดินเมื่อเทียบกับถนนและการใช้ประโยชน์ที่ดิน  
นั้น ใช้เป็นพื้นที่ทางการเกษตร พักอาศัย ทำการค้า หรือประกอบการอุตสาหกรรม

8) ประเภทและลักษณะของสิ่งปลูกสร้าง เป็นที่พักอาศัย  
ครึ่งตึกครึ่งไม้ บ้านไม้ โรงงาน หรือโกดัง เป็นต้น จำนวนชั้นและขนาด ความเก่าใหม่ของสิ่ง  
ปลูกสร้างนั้น ๆ

9) วัสดุก่อสร้างที่ใช้เป็นอย่างไร เริ่มตั้งแต่โครงสร้างทั่วไป  
หลังคา ประตู หน้าต่าง วัสดุปูพื้น เครื่องสุขภัณฑ์ ตลอดจนการทาสี

10) ส่วนประกอบของอาคารมีอะไรบ้าง เช่น สระว่ายน้ำ  
สนามกีฬา โรงรถ เป็นต้น

11) เนื้อที่ของอาคารและการบำรุงรักษา

12) สภาพบริเวณใกล้เคียง เป็นแหล่งที่พักอาศัย การค้า  
อุตสาหกรรมหรือเกษตรกรรมมีสิ่งปลูกสร้างหนาแน่นเพียงใด มีข้อบกพร่องหรือไม่ เช่นอยู่ในแหล่ง  
ชุมชนแออัด มีสิ่งที่น่ารังเกียจ หรือสิ่งรบกวนต่าง ๆ ตลอดจนอยู่ในบริเวณที่มีโครงการเวนคืน  
หรือถูกจำกัดสิทธิการใช้ประโยชน์ที่ดินหรือไม่ เช่นเป็นพื้นที่สีเขียว เป็นบริเวณที่มีสายไฟฟ้า  
แรงสูงพาดผ่าน หรืออยู่ในเขตที่ฝนน้ำ เป็นต้น

13) ราคาซื้อขายในปัจจุบัน ทราบได้จากการสอบถามบุคคล  
ในท้องถิ่นนั้น ๆ หรืออาจจะสอบถามราคาซื้อขายง่ายที่ดินในบริเวณใกล้เคียงกับหลักประกันที่มี  
การเล่นขยาย ในการสอบถามราคาดังกล่าว ควรสอบถามหลาย ๆ ราย เพื่อสามารถเปรียบเทียบ  
หาราคาที่ใกล้เคียงความจริง

4.1.3 การประเมินราคา เป็นการยากที่จะประมาณราคาได้ถูกต้อง  
เพราะความต้องการของตลาดมีตัวแปรหลายอย่าง เช่นปัญหาระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ภาวะ  
เศรษฐกิจ เป็นต้น วิธีการกำหนดมูลค่าของที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง โดยทั่วไปได้แก่วิธีหา

ราคาขายง่ายในตลาด (Market Value Approach) ซึ่งเป็นราคาที่คาดว่าจะขายง่าย เมื่อธนาคารจำเป็นจะต้องรับโอนมา แต่ในขณะเดียวกันก็ต้องให้ความเป็นธรรมกับลูกค้าด้วย

4.2 เครื่องจักร ส่วนใหญ่เครื่องจักรที่นำมาเป็นหลักประกันนั้น เป็นเครื่องจักรที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม เครื่องจักรจะต้องจดทะเบียนไว้กับสำนักงานทะเบียนเครื่องจักรกลาง (ส.จ.ก.) ซึ่งสังกัดกรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรมจึงจะรับเป็นหลักประกันได้ ขั้นตอนการสำรวจและประเมินราคามีดังนี้

#### 4.2.1 การตรวจสอบเอกสาร ต้องพิจารณาเกี่ยวกับ

- 1) ผู้ถือกรรมสิทธิ์
- 2) ภาระผูกพันต่าง ๆ ที่มีอยู่กับเครื่องจักร เช่นติดจำนองหรือไม่
- 3) รายละเอียดเกี่ยวกับตัวเครื่องจักร เช่นหมายเลขทะเบียนที่ระบุไว้ในหนังสือสำคัญ

#### 4.2.2 การสำรวจสภาพความเป็นจริง โดยพิจารณาเกี่ยวกับ

- 1) การติดตั้ง สภาพการติดตั้งได้มาตรฐานหรือไม่
- 2) การบำรุงรักษา ควรกำหนดให้เหมาะสมกับการใช้งาน และเป็นไปตามข้อกำหนดของบริษัทผู้ผลิตเครื่องจักร
- 3) สภาพของเครื่องจักรล้าสมัยหรือไม่ การใช้งานต้องหยุดชะงักเพราะเครื่องชำรุดบ่อยครั้งหรือไม่
- 4) ราคาที่ผู้ถือกรรมสิทธิ์ซื้อเครื่องจักรนั้นมา โดยตรวจสอบจากเอกสารตอนสั่งซื้อมา เช่นใบ Invoice ใบเสร็จรับเงิน เป็นต้น

4.2.3 การประเมินราคา วิธีที่ใช้กันมากได้แก่ การใช้ราคาตลาดที่มีการซื้อขายกันเป็นเกณฑ์ แต่วิธีนี้อาจจะทำได้ยาก โดยเฉพาะถ้าเป็นเครื่องจักรและอุปกรณ์พิเศษที่ไม่มีขายในท้องตลาดทั่วไป ดังนั้น อาจใช้วิธีการถือราคาตามราคาต้นทุนที่ซื้อมาเป็นหลักหักด้วยค่าเสื่อมราคาตามการคาดคะเนอายุการใช้งานเป็นเกณฑ์ (Historical Cost Less Depreciation) สำหรับอายุการใช้งานโดยเฉลี่ยของเครื่องจักรนั้น จะทราบได้จากสำนักงานทะเบียนเครื่องจักรกลาง กระทรวงอุตสาหกรรม

4.3 เรือ โดยทั่วไปเรือที่จะใช้เป็นหลักประกันได้นั้นมีอยู่ 4 ประเภท คือ เรือกำปั่น เรือมีระวางตั้งแต่ 6 ตันขึ้นไป เรือกลไฟและเรือยนต์มีระวางตั้งแต่ 5 ตันขึ้นไป



เรือทุกประเภทนี้ต้องจดทะเบียนไว้กับกรมเจ้าท่า กระทรวงคมนาคมจึงจะรับเป็นหลักประกันได้จากเรือทั้ง 4 ประเภทนี้สามารถแยกลักษณะของตัวเรือออกได้เป็น 2 ลักษณะ คือ ลักษณะแรก มีเฉพาะตัวเรือ ได้แก่เรือไม่มีเครื่อง เช่น เรือกำปั่นและเรือมีระวาง หรือเรียกว่า เรือประเภทลำเลียง ลักษณะที่สองมีตัวเรือกับเครื่องยนต์ขับเคลื่อน ได้แก่ เรือกลไฟและเรือยนต์

การสำรวจและประเมินราคาเรือ จึงควรแยกออกเป็น

- 1) การสำรวจและประเมินราคาเฉพาะตัวเรือ
- 2) การสำรวจและประเมินราคาเฉพาะเครื่องยนต์ขับเคลื่อน รวมถึง

อำนวยความสะดวกอื่น ๆ

การสำรวจและประเมินราคาเรือทั้ง 2 ลักษณะนี้จะใช้วิธีการเดียวกับการสำรวจและประเมินราคาเครื่องจักร แต่เนื่องจากตามสภาพความเป็นจริง เรือต้องมีการเสื่อมโทรมตามระยะเวลาอันเนื่องมาจากการใช้งาน การไม่ได้ใช้งาน และอุบัติเหตุ ดังนั้น การประเมินราคาตัวเรือ และเครื่องยนต์ขับเคลื่อนรวมถึงอำนวยความสะดวกอื่น ๆ จึงต้องคำนึงถึงค่าเสื่อมราคาอันเนื่องจากปัจจัยทั้งสามประการดังกล่าวด้วย และเนื่องจากอายุงานที่แท้จริงของตัวเรือมีอายุยาวนานมากในสภาพการใช้งาน และการบำรุงรักษาปกติ คือประมาณ 20-25 ปี เมื่อเทียบกับอายุการใช้งานตามสภาพปกติของเครื่องยนต์ขับเคลื่อน ทำให้การหาราคาซื้อขายเฉพาะตัวเรือกระทำได้ยาก จึงต้องใช้วิธีลอบถามราคาต่อเรือจากผู้ที่มีอาชีพรับต่อเรือโดยตรง

4.4 หุ้น โดยทั่วไปเป็นหุ้นของนิติบุคคลประเภทบริษัทจำกัด ขั้นตอนการตรวจสอบและประเมินราคามีดังนี้

4.4.1 การตรวจสอบเอกสาร จะต้องตรวจรายละเอียดของใบหุ้น ซึ่งนิติบุคคลประเภทบริษัทจำกัดได้ออกให้ผู้ถือหุ้นที่จะนำมาเป็นหลักประกันว่า เจ้าของกรรมสิทธิ์บริษัทผู้ถือหุ้น จำนวนหุ้น มีรายละเอียดตรงกับที่จะพิจารณารับเป็นหลักประกันหรือไม่

4.4.2 การประเมินราคา ที่นิยมปฏิบัติมีดังต่อไปนี้

- 1) หุ้นที่จดทะเบียนไว้กับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จะประเมินราคาให้ตามราคาปิดตลาดในวันสุดท้ายก่อนการประเมินราคาของหุ้นบริษัทนั้น ๆ
- 2) หุ้นที่ไม่ได้จดทะเบียนไว้กับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จะประเมินราคาให้ตามราคาของมูลค่าหุ้นบริษัทนั้น เพราะไม่สามารถทราบราคาที่แน่นอน
- 3) หุ้นกู้ สามารถประเมินราคาให้ตามราคาเต็มของมูลค่า

หุ้นกู้ เพราะหุ้นกู้จะกำหนดราคามูลค่าหุ้น ซึ่งบริษัทผู้ออกหุ้นกู้จะต้องไถ่ถอนไว้แน่นอนตายตัว

4.5 พันธบัตร โดยทั่วไปพันธบัตรที่รับเป็นหลักประกันได้มี 2 ประเภท คือ พันธบัตรรัฐบาลที่ออกโดยธนาคารแห่งประเทศไทย และพันธบัตรผู้เข้าโทรศัพท์ที่ออกโดยองค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย ขั้นตอนการตรวจสอบและประเมินราคามีดังนี้

4.5.1 การตรวจสอบเอกสาร เป็นการตรวจสอบรายละเอียดของพันธบัตรที่จะนำมาเป็นหลักประกันว่าเจ้าของกรรมสิทธิ์ หน่วยราชการหรือรัฐวิสาหกิจที่ออกพันธบัตร จำนวนหน่วยของพันธบัตร มีรายละเอียดตรงกับที่จะพิจารณารับเป็นหลักประกันหรือไม่

4.5.2 การประเมินราคา มักประเมินราคาให้ตามมูลค่าของพันธบัตร

4.6 ตั๋วเงิน โดยทั่วไปตั๋วเงินที่รับเป็นหลักประกันได้มี 2 ประเภท คือ ตั๋วแลกเงิน และตั๋วสัญญาใช้เงิน ขั้นตอนการตรวจสอบและประเมินราคามีดังนี้

4.6.1 การตรวจสอบเอกสาร ตรวจสอบรายละเอียดของตั๋วเงินที่จะนำมาเป็นหลักประกันว่า เจ้าของกรรมสิทธิ์ ผู้ออกตั๋วเงิน จำนวนเงินตามตั๋วเงิน ผู้อาวัล ผู้จ่ายเงิน ผู้รับเงิน มีรายละเอียดตรงกับที่จะพิจารณารับเป็นหลักประกันหรือไม่

4.6.2 การประเมินราคา จะประเมินราคาให้ตามมูลค่าที่ปรากฏตามตั๋วเงินนั้น

4.7 สินค้าพีซีไอ รายละเอียดจะกล่าวรวมในเรื่องนิติกรรมที่เกี่ยวข้องกับหลักประกัน

4.8 บุคคล หมายถึงการที่ธนาคารยอมรับให้ผู้อยอดสินเชื่อส่วนบุคคลไม่ว่าจะเป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล มาค้ำประกันสินเชื่อที่ได้รับจากธนาคาร ส่วนการที่ธนาคารจะพิจารณารับบุคคลใดเป็นผู้ค้ำประกันนั้น ไม่มีหลักเกณฑ์ที่แน่นอน ขึ้นกับนโยบายของธนาคารแต่ละแห่ง ซึ่งส่วนใหญ่ก็มีหลักเกณฑ์กว้าง ๆ คือ บุคคลธรรมดาที่เข้าค้ำประกันต้องเป็นผู้มีชื่อเสียงและฐานะดี ส่วนนิติบุคคลต้องมีฐานะการเงินดี รวมทั้งกรรมการหรือหุ้นส่วนของนิติบุคคลนั้นต้องมีฐานะและความสามารถดี

5. การอนุมัติสินเชื่อ เมื่อได้วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับผู้อยอดสินเชื่อแล้ว พนักงานสินเชื่อก็ต้องให้ข้อเสนอแนะต่อผู้มีอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อว่า จะให้สินเชื่อตามที่ผู้อยอดสินเชื่อต้องการหรือไม่ โดยผู้มีอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อนั้น จะเป็นบุคคลผู้มีอำนาจตามที่ธนาคารกำหนด ซึ่งสามารถอนุมัติวงเงินสินเชื่อได้ในจำนวนที่แตกต่างกันตามอำนาจที่ได้รับมอบหมาย โดยปกติ

ผู้มีอำนาจในการอนุมัติมักจะทราบข้อมูลนอกเหนือจากที่พนักงานสินเชื่อทราบ เช่นนโยบายของฝ่ายบริหาร เรื่องราวในตลาดหรือธุรกิจบางอย่าง ซึ่งทำให้การตัดสินใจถูกต้องยิ่งขึ้น

6. การทำนิติกรรมสัญญา<sup>7</sup> สินเชื่อและหลักประกันสินเชื่อประเภทต่าง ๆ นั้นกฎหมายระบุไว้ว่าจะต้องทำหลักฐานเป็นหนังสือลงลายมือชื่อของผู้ขอสินเชื่อ หรือเจ้าของหลักประกันไว้ ธนาคารจึงจะฟ้องร้องเรียกให้ชำระหนี้คืน หรือบังคับเอาจากหลักประกันได้ นั่นคือ ผู้ขอสินเชื่อ หรือเจ้าของหลักประกัน จะต้องทำนิติกรรมที่เกี่ยวข้องกับวงเงินสินเชื่อ หรือนิติกรรมที่เกี่ยวข้องกับหลักประกันให้ไว้กับธนาคาร โดยการทำนิติกรรมนั้นจะต้องเป็นไปตามประเภทของสินเชื่อและชนิดของหลักประกันตามแบบที่กฎหมายกำหนด การจัดทำนิติกรรมสัญญาที่เกี่ยวข้องกับวงเงินสินเชื่อ และหลักประกันประเภทต่าง ๆ มีดังต่อไปนี้

#### 6.1 นิติกรรมที่เกี่ยวข้องกับวงเงินสินเชื่อประเภทต่าง ๆ ตัวอย่างเช่น

6.1.1 วงเงินกู้ (Term Loan) ต้องจัดทำในรูปของสัญญากู้เงิน ซึ่งอาจจะเป็นแบบไม่มีเงื่อนไขและสำระสำคัญที่ยุ่งยาก และใช้กันอยู่ทั่วไป โดยอาจจัดทำเป็นแบบพิมพ์มาตรฐาน กับที่มีเงื่อนไขและสำระสำคัญที่ยุ่งยากซับซ้อน โดยอาจจะต้องจัดทำขึ้นเป็นกรณีไป

6.1.2 วงเงินกู้ระยะสั้น (Short Term Loan) การกู้เงินระยะสั้นนี้จะมีเงื่อนไขไม่มาก โดยจะกำหนดเฉพาะจำนวนเงินที่กู้ อัตราดอกเบี้ยและกำหนดชำระหนี้คืนเท่านั้น จึงนิยมทำนิติกรรมสำหรับเงินกู้ระยะสั้นนี้ในรูปของตั๋วสัญญาใช้เงิน (Promissory Note) ทั้งนี้เพื่อประหยัดค่าอากรแสตมป์ เนื่องจากการปิดอากรแสตมป์อยู่ในอัตรา 2 บาทตายตัวสำหรับตั๋วสัญญาใช้เงิน และเพื่อความสะดวกรวดเร็วในการดำเนินคดีหากต้องมีการฟ้องร้องเกี่ยวกับสินเชื่อประเภทนี้ขึ้นมา

6.1.3 วงเงินกู้เบิกเงินเกินบัญชี (Overdraft) ต้องจัดทำในรูปของสัญญาเบิกเงินเกินบัญชี รูปแบบที่ธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ ใช้โดยทั่วไปนั้นมักจะไม่ได้แตกต่างกันมากนัก

6.1.4 วงเงินขายลดตั๋วเงิน (Local Bill Discount) ผู้ขอสินเชื่อที่นำตั๋วเงินมาขายลดจะต้องทำหนังสือรับผิดรับใช้ให้ไว้แก่ธนาคารทุกครั้ง โดยมีสำระสำคัญว่า หากเมื่อตั๋วเงินถึงกำหนดชำระและธนาคารเรียกเก็บเงินตามตั๋วเงินนั้นไม่ได้ ผู้ขอสินเชื่อสัญญาว่าจะชดใช้เงินตามตั๋วเงินนั้นให้แก่ธนาคาร หรือยินยอมให้ธนาคารหักเงินฝากที่มีอยู่กับธนาคาร

<sup>7</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 477-486.

ในจำนวนเท่ากับจำนวนเงินตามตัวเงินนั้น และยินยอมเสียดอกเบี้ยในจำนวนเงินนั้นอีกต่างหากด้วย

6.1.5 วงเงินออกหนังสือค้ำประกัน (Letter of Guarantee) การที่ผู้ขอสินเชื่อมาขอให้ธนาคารออกหนังสือค้ำประกันให้แต่ละครั้ง จะต้องทำคำขอให้ธนาคารออกหนังสือค้ำประกันโดยมีสาระสำคัญว่า หากธนาคารต้องชำระเงินไปตามภาระค้ำประกันเป็นจำนวนเท่าใดแล้ว ผู้ขอสินเชื่อสัญญาว่าจะชดเชยเงินจำนวนนั้นให้แก่ธนาคาร หรือยินยอมให้ธนาคารหักเงินฝากที่มีอยู่กับธนาคาร ในจำนวนเงินเท่ากับที่ธนาคารได้จ่ายไป และยินยอมเสียดอกเบี้ยในจำนวนเงินนั้นอีกต่างหากด้วย

## 6.2 นิติกรรมที่เกี่ยวข้องกับหลักประกันประเภทต่าง ๆ ตัวอย่างเช่น

6.2.1 ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง การทำนิติกรรมสำหรับหลักประกันประเภทนี้ให้มีผลผูกพันตามกฎหมาย นั้น เจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างจะต้องจำนองที่ดินและสิ่งปลูกสร้างไว้กับธนาคาร โดยหน่วยงานของรัฐบาลที่ทำหน้าที่รับผิดชอบเป็นจำนองที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่มีโฉนดที่ดินเป็นหลักฐานแสดงกรรมสิทธิ์ คือกรมที่ดิน กระทรวงมหาดไทยและในต่างประเทศคือ สำนักงานที่ดินประจำจังหวัดนั้น ๆ ส่วนที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่มี น.ส.3 หรือ น.ส.3 ก เป็นหลักฐานแสดงกรรมสิทธิ์จดทะเบียนจำนองกับอำเภอ ที่กล่าวมานี้หมายถึงที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเป็นของเจ้าของกรรมสิทธิ์คนเดียวกัน ซึ่งการจดทะเบียนจำนองสามารถทำพร้อมกันได้ ส่วนการจดทะเบียนจำนองเฉพาะสิ่งปลูกสร้างจะได้กล่าวถึงต่อไป

นอกจากนี้หลังจากที่ได้มีการจดทะเบียนจำนองที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง แล้ว ธนาคารอาจจะให้สินเชื่อเพิ่มเติมแก่ผู้ขอสินเชื่อโดยมีเงื่อนไขให้เพิ่มทุนจำนองที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเดิม ดังนั้น จะต้องจดทะเบียนเพิ่มทุนจำนองที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเหมือนการจดทะเบียนจำนองใหม่ แต่สัญญาจำนองจะทำในแบบของบันทึกแก้ไขเพิ่มเติมสัญญาจำนองเป็นประกัน

6.2.2 สิ่งปลูกสร้าง จะต้องจดทะเบียนจำนองสิ่งปลูกสร้างกับสำนักงานเขต (อำเภอ) ต่าง ๆ ที่สิ่งปลูกสร้างนั้นตั้งอยู่ การจดทะเบียนจำนองดังกล่าวนี้ใช้กับการจดทะเบียนจำนองสิ่งปลูกสร้างซึ่งไม่สามารถจดทะเบียนจำนองพร้อมกับที่ดินที่กรมที่ดิน หรือสำนักงานที่ดินจังหวัดได้ เนื่องจากเจ้าของกรรมสิทธิ์สิ่งปลูกสร้างมิใช่เจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินด้วย นอกจากนี้ยังมีข้อกำหนดพิเศษสำหรับการจดทะเบียนจำนองสิ่งปลูกสร้างอีกประการหนึ่ง คือสำนักงานเขต (อำเภอ) จะประกาศการจดทะเบียนจำนองสิ่งปลูกสร้างไว้ที่สำนักงานเขต (อำเภอ) เป็นเวลา



30 วัน เพื่อเปิดโอกาสให้ในกรณีนี้อาจจะมีผู้คัดค้านการจดทะเบียนจำนอง เมื่อพ้นกำหนดเวลาดังกล่าว การจดทะเบียนจำนองจึงจะสมบูรณ์มีผลผูกพันตามกฎหมาย

นอกจากนี้หลังจากที่ได้มีการจดทะเบียนจำนองสิ่งปลูกสร้างเสร็จสิ้นแล้ว ต่อมาธนาคารอาจให้สินเชื่อเพิ่มเติมแก่ผู้ขอสินเชื่อโดยมีเงื่อนไขให้เพิ่มทุนจำนองสิ่งปลูกสร้างเดิม ดังนั้น จึงต้องจดทะเบียนเพิ่มทุนจำนองสิ่งปลูกสร้างเหมือนการจดทะเบียนจำนองใหม่ แต่สัญญาจำนองจะทำในแบบบันทึกข้อตกลงขึ้นเงินจำนองสิ่งปลูกสร้างเป็นประกัน

การทำนิติกรรมสำหรับหลักประกันประเภทสิ่งปลูกสร้างที่กล่าวมานี้ จะเป็นสิ่งปลูกสร้างประเภทบ้านพักอาศัย อาคารพาณิชย์หรืออาคารโรงงาน แต่มีสิ่งปลูกสร้างอีกประเภทหนึ่งที่มีการทำนิติกรรมแตกต่างกันออกไปคือ อาคารชุด (Condominium) ตามพระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ. 2522 เมื่อเจ้าของกรรมสิทธิ์ห้องชุดในอาคารชุด จะนำห้องชุดมาเป็นหลักประกัน จะต้องจดทะเบียนจำนองห้องชุดไว้กับธนาคารที่กรมที่ดิน กระทรวงมหาดไทย หรือสำนักงานที่ดินจังหวัด

ส่วนการเพิ่มทุนจำนองห้องชุดในอาคารชุด จะต้องจดทะเบียนเพิ่มทุนจำนองห้องชุดเหมือนการจดทะเบียนจำนองใหม่ แต่สัญญาจำนองจะทำในแบบบันทึกข้อตกลงขึ้นเงินจำนอง เป็นประกัน แบบเดียวกับบันทึกข้อตกลงขึ้นเงินจำนองสิ่งปลูกสร้างเป็นประกัน

6.2.3 เครื่องจักร การรับสังหาริมทรัพย์เป็นหลักประกันจะต้องทำเป็นสัญญาจำนำ แต่การจำนำจะต้องมีการส่งมอบทรัพย์สินที่จำนำให้อยู่ในความครอบครองของผู้รับจำนำ จึงไม่ละดวงต่อการรับเป็นหลักประกัน กฎหมายจึงเปิดโอกาสให้มีการจำนองเครื่องจักร ซึ่งเป็นสังหาริมทรัพย์ได้ แต่จะต้องจดทะเบียนเครื่องจักรเสียก่อน จึงจะจดทะเบียนจำนองที่สำนักงานทะเบียนเครื่องจักรกลาง กระทรวงอุตสาหกรรม โดยนายทะเบียนเครื่องจักรกลางจะประกาศการจดทะเบียนจำนองไว้ที่สำนักงานทะเบียนเครื่องจักรกลางเป็นเวลา 30 วันเพื่อเปิดโอกาสให้ในกรณีนี้อาจจะมีผู้คัดค้านการจดทะเบียนนั้น เมื่อพ้นกำหนดเวลานี้ การจดทะเบียนจำนองจึงจะสมบูรณ์มีผลผูกพันตามกฎหมาย

นอกจากนี้หลังจากที่ได้มีการจดทะเบียนเครื่องจักรเสร็จสิ้นแล้ว ต่อมาธนาคารอาจให้สินเชื่อเพิ่มเติมแก่ผู้ขอสินเชื่อโดยมีเงื่อนไขให้เพิ่มทุนจำนองเครื่องจักรเดิม อีก ดังนั้น จึงต้องจดทะเบียนเพิ่มทุนจำนองเครื่องจักรเหมือนการจดทะเบียนจำนองใหม่ โดยใช้สัญญาจำนองแบบเดียวกัน

6.2.4 เรือ จัดเป็นสังหาริมทรัพย์ ซึ่งต้องจดทะเบียนเรือเสียก่อน จึงจะจดทะเบียนจำนองได้ ซึ่งเรือที่กฎหมายระบุให้จดทะเบียนเสียก่อน แล้วจึงจดทะเบียนจำนองได้มีอยู่ 4 ประเภทคือ

- 1) เรือกำปั่น
- 2) เรือที่มีระวางตั้งแต่ 6 ตันขึ้นไป
- 3) เรือกลไฟ
- 4) เรือยนต์ที่มีระวางตั้งแต่ 5 ตันขึ้นไป

หน่วยงานของรัฐบาลที่ทำหน้าที่รับจดทะเบียนจำนองเรือ คือกรมเจ้าท่า กระทรวงคมนาคม หรือเจ้าท่าเขตในต่างจังหวัด รับจดทะเบียนจำนองเฉพาะเรือที่มีระวางเกิน 50 ตันขึ้นไป ส่วนเรือที่มีระวางตั้งแต่ 6 ตันขึ้นไป แต่ไม่เกิน 50 ตัน ต้องไปจดทะเบียนจำนองที่ว่าการเขต (อำเภอ) โดยที่ว่าการเขตจะปิดประกาศการจดทะเบียนไว้เป็นเวลา 30 วันจึงจะมีผลผูกพันตามกฎหมาย

นอกจากนี้หลังจากที่ได้มีการจดทะเบียนจำนองเรือแล้ว ต่อมาธนาคารอาจให้สินเชื่อกู้ยืมเติมแก่ผู้ขอสินเชื่อโดยมีเงื่อนไขให้เพิ่มทุนจำนองเรืออีก ดังนั้น จึงต้องจดทะเบียนเพิ่มทุนจำนองเรือเหมือนการจดทะเบียนจำนองใหม่ โดยใช้สัญญาจำนองแบบเดียวกัน

6.2.5 หุ้น ได้แก่หุ้นสามัญและหุ้นกู้ของนิติบุคคลประเภทบริษัทจำกัด ซึ่งบริษัทจำกัดนั้นจะออกใบหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทไว้เป็นหลักฐาน ซึ่งเจ้าของหุ้นสามารถนำใบหุ้นมาเป็นหลักประกันสินเชื่อได้ การจัดทำนิติกรรมเกี่ยวกับหุ้นให้มีผลผูกพันตามกฎหมาย คือ เจ้าของหุ้นจะต้องชำระหุ้นไว้กับธนาคาร โดยทำสัญญาจำนำ พร้อมกับส่งมอบใบหุ้นที่มีจำนวนหุ้นเท่ากับที่จะชำระให้ไว้กับธนาคารด้วย หลังจากนั้นธนาคารจะต้องทำหนังสือแจ้งการชำระหุ้นไปยังนายทะเบียนหุ้นของบริษัทจำกัดที่ออกหุ้นนั้น เพื่อให้จดแจ้งการชำระหุ้นลงในสมุดทะเบียนหุ้นของบริษัท และนายทะเบียนหุ้นจะมีหนังสือแจ้งการลดชำระหุ้นลงในสมุดทะเบียนหุ้น แล้วตอบกลับคืนมายังธนาคาร ก็เป็นอันเสร็จสิ้นการชำระหุ้น

6.2.6 พันธบัตร พันธบัตรที่รับเป็นหลักประกันสินเชื่อ ปัจจุบันมีอยู่ 2 ประเภท คือพันธบัตรรัฐบาลที่ออกโดยธนาคารแห่งประเทศไทย และพันธบัตรผู้เข้าโทรศัพท์ที่ออกโดยองค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย การจัดทำนิติกรรมเกี่ยวกับพันธบัตรให้มีผลผูกพันตามกฎหมายนั้น เจ้าของกรรมสิทธิ์พันธบัตรจะต้องทำสัญญาจำนำพันธบัตรไว้กับธนาคาร โดยใช้

สัญญาจำนำ เช่นเดียวกับการจำนำหุ้น และหากเป็นพันธบัตรรัฐบาล ธนาคารและเจ้าของ  
กรรมสิทธิ์จะต้องไปจดทะเบียนจำนำพันธบัตรที่ธนาคารแห่งประเทศไทย หากเป็นพันธบัตรผู้เข้า  
โทรศัพท์ ธนาคารและเจ้าของกรรมสิทธิ์ต้องไปจดทะเบียนจำนำพันธบัตรที่องค์การโทรศัพท์  
แห่งประเทศไทย หรือนิติบุคคลประเภทบริษัทจำกัดที่ได้รับมอบหมายจากองค์การโทรศัพท์แห่ง  
ประเทศไทยให้เป็นนายทะเบียนพันธบัตรแทน

หลังจากจดทะเบียนจำนำพันธบัตรเหล่านี้แล้ว ทั้งธนาคารแห่งประเทศไทย  
และองค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย จะบันทึกรายการจำนำพันธบัตรไว้ในพันธบัตรนั้น (ด้านหลัง)  
และสั่งมอบให้ธนาคารเป็นผู้ยึดถือไว้

#### 6.2.7 ตัวเงิน ตัวเงินที่รับเป็นหลักประกันสินเชื่อปัจจุบันมีอยู่ 2

ประเภทคือ ตัวแลกเงินและตัวสัญญาใช้เงิน การจัดทำนิติกรรมเกี่ยวกับตัวเงินให้มีผลผูกพันตาม  
กฎหมายนั้น เจ้าของกรรมสิทธิ์ตัวเงินจะต้องทำสัญญาจำนำตัวเงินไว้กับธนาคาร โดยใช้สัญญา  
จำนำ เช่นเดียวกับการจำนำหุ้น พร้อมกับสั่งมอบตัวเงินซึ่งเจ้าของกรรมสิทธิ์ต้องสลักหลังการจำนำ  
ไว้ให้กับธนาคาร โดยธนาคารจะต้องทำหนังสือแจ้งการจำนำไปยังผู้ออกตัว และผู้จ่ายเงินในกรณี  
เป็นตัวแลกเงิน และผู้ออกตัวในกรณีเป็นตัวสัญญาใช้เงินซึ่งผู้ออกตัว และผู้จ่ายเงินจะตอบรับทราบ  
การจำนำกลับคืนมายังธนาคาร เป็นอันเสร็จสิ้น

#### 6.2.8 สินค้าพืชไร่ ได้แก่สินค้าที่เป็นผลผลิตทางเกษตรกรรม ตัวอย่าง

เช่นน้ำตาล ข้าวโพดและยางแผ่น เป็นต้น เจ้าของกรรมสิทธิ์สินค้าพืชไร่ (Commodities) อาจ  
จะครอบครองและเก็บรักษาไว้เองหรือฝากสินค้าไว้ในคลังสินค้า โดยนายคลังสินค้าเป็นผู้  
ครอบครอง การทำนิติกรรมสำหรับสินค้าพืชไร่จึงแยกเป็น 2 กรณีคือ

1) สินค้าอยู่ในความครอบครองของเจ้าของกรรมสิทธิ์ เจ้าของ  
กรรมสิทธิ์จะต้องจำนำสินค้าไว้กับธนาคาร โดยทำเป็นสัญญาจำนำ และต้องสั่งมอบสินค้าให้ไว้  
กับธนาคาร แต่ในทางปฏิบัติแล้วไม่เป็นการสะดวกที่ธนาคารจะครอบครองและเก็บรักษาสินค้าเอง  
ธนาคารจึงมักทำสัญญาเช่าโกดังของเจ้าของกรรมสิทธิ์ ซึ่งเก็บรักษาสินค้าไว้ ทั้งนี้เพื่อให้สินค้า  
อยู่ในความครอบครองของธนาคารระหว่างที่ยังมีการจำนำสินค้านั้นอยู่

2) สินค้าอยู่ในความครอบครองของนายคลังสินค้า เมื่อเจ้าของ  
กรรมสิทธิ์สินค้าได้ฝากของไว้กับคลังสินค้า นายคลังสินค้าจะออกใบประทวนสินค้า ซึ่งมีรายการ  
ของสินค้าที่ฝากให้กับเจ้าของกรรมสิทธิ์ไว้เป็นหลักฐาน ซึ่งเจ้าของกรรมสิทธิ์สามารถนำใบ

ประทวนสินค้านี้มาจำหน่ายไว้เป็นหลักประกันกับธนาคาร เช่นเดียวกับการทำสัญญาจำหน่ายหุ้น และต้องส่งมอบใบประทวนสินค้าซึ่งได้ลงรายการสลักหลังจำหน่ายไว้แล้วให้แก่ธนาคาร ธนาคารจะต้องแจ้งไปยังนายคลังสินค้าให้จัดบันทึกการจำหน่ายไว้ในต้นขั้วของใบประทวนสินค้านั้น และนายคลังสินค้าจะต้องตอบรับการบันทึกการจำหน่ายกลับคืนมายังธนาคาร เป็นอันเสร็จสิ้นการจำหน่ายใบประทวนสินค้า

6.2.9 บุคคล จะต้องให้บุคคลนั้น ๆ ลงนามในสัญญาค้ำประกันให้ไว้แก่ธนาคาร และที่ควรระวังก็คือ ถ้าผู้ค้ำประกันเป็นบุคคลธรรมดาและมีคู่สมรสแล้ว จะต้องให้คู่สมรสให้ความยินยอมในการทำสัญญาค้ำประกันนั้นด้วย

6.3 การประกันภัย หลักประกันสินเชื่อประเภทต่าง ๆ เช่น สิ่งปลูกสร้าง เครื่องจักร สินค้าพืชไร่ เป็นต้น เมื่อธนาคารได้รับเป็นหลักประกันแล้ว เพื่อป้องกันความเสียหาย อันเกิดจากมูลค่าหลักประกันลดน้อยลงหรือหมดสิ้นไป เนื่องจากอัคคีภัยหรือวินาศภัย ธนาคารจะต้องให้เจ้าของกรรมสิทธิ์หลักประกันนั้น ๆ ประกันภัยหลักประกันเหล่านั้น และโอนการรับผลประโยชน์จากการประกันภัยให้แก่ธนาคาร

7. การบันทึกทางการบัญชี หลังจากทีธนาคารได้อนุมัติสินเชื่อให้แก่ลูกค้าแล้ว ควรจัดให้มีการบันทึกทางการบัญชีให้ทันกับเหตุการณ์และเป็นไปตามหลักการควบคุมภายในที่ดี

นอกจากหน้าที่พื้นฐานเกี่ยวกับพิธีกรสินเชื่อดังกล่าวมาแล้วนี้ พนักงานสินเชื่อยังมีหน้าที่ทางด้านการตลาดอีกด้วย เพราะในปัจจุบันการตลาดของธนาคารได้วิวัฒนาการจากที่เคยเป็นตลาดของผู้ขายบริการ (Bank Oriented) มาเป็นตลาดของลูกค้า (Customer Oriented) เนื่องจากในปัจจุบันธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ ได้พยายามขยายขอบเขตการค้าดำเนินงาน โดยการเปิดสาขาในจังหวัดต่าง ๆ มากขึ้น เพื่อให้บริการแก่ประชาชนในท้องถิ่นนั้น ๆ ประกอบกับประชาชนมีอิสระที่จะเลือกใช้บริการจากธนาคารใดก็ได้ที่พอใจ

ตลาดในความหมายของธนาคารสามารถตีความหมายได้กว้างมาก เพราะลูกค้าในตลาดประกอบด้วยบุคคลทุกอาชีพโดยไม่จำกัด เพศ วัย ฐานะ ตลอดจนนิติบุคคลและหน่วยงานต่าง ๆ ของรัฐบาล ดังนั้น การตลาดของธนาคารจึงเกี่ยวข้องกับสังคมโดยตรง นโยบาย ตลอดจนแผนงานทางด้านการตลาดของธนาคารจึงต้องก้าวให้ทันเหตุการณ์เพื่อสนองความต้องการของคนในสังคม

หลังจากที่ได้กำหนดแผนการตลาดด้านสินเชื่อแล้ว พนักงานสินเชื่อก็ต้องปฏิบัติงานตามแผนงานที่ได้กำหนดขึ้นนั้น โดยใช้ทรัพยากรต่าง ๆ ของธนาคารอย่างมีประสิทธิภาพมาก



ที่สุด เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ได้กำหนดไว้ อย่างไรก็ตาม พนักงานสินเชื่อควรจะได้สัมผัสกับตลาดด้วยตัวเอง เพื่อจะได้ข้อมูลตลอดจนแนวความคิดในการพัฒนากลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และ ส่วนผลสัมฤทธิ์ทางการตลาดที่ดีที่สุด

### การติดตามและประเมินผลสินเชื่อ

หลังจากที่ธนาคารให้สินเชื่อไปแล้ว พนักงานสินเชื่อจะต้องติดตามฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของลูกค้าอยู่เสมอ เนื่องจากลูกค้าที่ต่อจากกลายเป็นลูกค้ามีปัญหาได้ ถ้าขาดการติดต่อที่เพียงพอ การที่พนักงานสินเชื่อติดตามผลการดำเนินงานและความเป็นไปต่างๆ เป็นระยะ ๆ จะช่วยให้ทราบถึงความก้าวหน้า และการบริหารงานของลูกค้าว่า ดำเนินไปตามโครงการที่ได้เสนอไว้ต่อธนาคารหรือไม่ และถ้ามีอุปสรรคบางอย่างเกิดขึ้น ธนาคารและลูกหนี้ จะได้รับช่วยกันหาทางแก้ไขสถานการณ์ได้ทันที่ การให้สินเชื่อแล้วขาดการติดตามดูแลจะทำให้โอกาสที่จะเกิดหนี้สูญได้ง่าย เพราะว่าบางครั้งลูกหนี้อาจจะนำเงินไปใช้ผิดวัตถุประสงค์ของการขอสินเชื่อโดยที่ธนาคารไม่ทราบ

อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าพนักงานสินเชื่อจะพิจารณาสินเชื่อด้วยความรอบคอบ หรือติดตามอย่างใกล้ชิดเพียงใดก็ตาม สินเชื่อที่ได้อนุมัติไปแล้วนั้นอาจมีปัญหาเกิดขึ้น ทำให้ลูกหนี้ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไข ดังนั้น จึงต้องมีการควบคุมสินเชื่อที่มีปัญหาเพื่อแก้ไขให้กลับเป็นสินเชื่อปกติ และหาวิธีการแก้ไข เพื่อให้ธนาคารได้รับความเสียหายน้อยที่สุด แนวทางในการควบคุมสินเชื่ออย่างหนึ่งก็คือ การตรวจทานสินเชื่อโดยสม่ำเสมอเป็นระยะ ๆ แล้วแต่ความซับซ้อนและขนาดของสินเชื่อ นอกจากนี้จะเป็นการป้องกันและหลีกเลี่ยงปริมาณหนี้ที่สะสมขึ้นแล้ว ยังช่วยให้ธนาคารสามารถรักษาสัมพันธภาพกับลูกค้าไว้ได้ กล่าวคือระบบการตรวจทานสินเชื่อที่ดีจะช่วยทำให้ธนาคารทราบความเป็นไป และการขยายตัวของธุรกิจได้ตามลำดับโดยไม่ขาดช่วง การที่ลูกค้าขอเงินวงเงินหรือเพิ่มวงเงินสินเชื่อบางประเภท ธนาคารอาจจะทราบถึงความจำเป็นก่อนล่วงหน้าและเตรียมรับสถานการณ์ได้อย่างรัดกุม ทำให้สามารถตัดสินใจได้อย่างถูกต้องและมีหลักการ นอกจากนี้ยังทำให้ผู้ตรวจทานสินเชื่อมีการสังเกตสัญญาณภัยของสินเชื่อ เพื่อป้องกันและดำเนินการแก้ไขเสียก่อนก็จะช่วยลดความเสียหายของธนาคารได้

หลังจากได้ตรวจทานสินเชื่อแล้ว พนักงานสินเชื่อก็จะประเมินสินเชื่อที่มีอยู่นั้นว่ามีคุณภาพเป็นอย่างไร การประเมินคุณภาพของสินเชื่อนั้นธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนดระดับชั้นสินเชื่อที่ไม่ดีไว้ 3 ชั้นคือ หนี้ต่ำกว่ามาตรฐาน หนี้สงสัยและหนี้สูญ (รายละเอียดจะได้กล่าว

ในบทที่ 5) เพื่อให้ทราบว่าในขณะที่ใดขณะหนึ่งที่มีการประเมินผลนั้น ธนาคารมีสินเชื่อที่อยู่ในชั้นใด มากน้อยเพียงใด เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการบริหารและติดตามแก้ไขต่อไป

หลังจากตรวจทานสินเชื่อแล้วถ้าพบว่าลูกหนี้มีปัญหาในการชำระหนี้ หรือมีแนวโน้มที่จะ ทำให้ธนาคารเกิดความเสียหายได้หากไม่พิจารณาดำเนินการป้องกันเสียก่อน ธนาคารจะใช้ มาตรการขั้นสุดท้ายอย่างใดอย่างหนึ่งดังต่อไปนี้คือ

1. การประณิษประยอม เมื่อพบว่าลูกหนี้มีปัญหาในการชำระหนี้ ทั้งธนาคารและ ลูกหนี้สามารถที่จะตกลงกันได้ในเรื่องหนี้ที่ยอมรับและเป็นไปได้ โดยทั้งสองฝ่ายอาจมีการกำหนด เงื่อนไขที่เหมาะสมที่สุดขึ้นมาใหม่ได้

2. การใช้มาตรการทางกฎหมาย ตัวอย่างเช่นเมื่อลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ ตามกฎหมาย และไม่สามารติดตามทวงถามได้ภายในเวลาไม่เกิน 2 เดือน หรือเห็นว่าควร จะให้มีขั้นตอนทางกฎหมายเข้าไปควบคุมให้มีการชำระหนี้ ก็ต้องรับใช้มาตรการทางกฎหมาย ทันทีหากดำเนินการชักช้าอาจเป็นผลเสียหายต่อธนาคารหรือยากต่อการแก้ไขก็ได้

นอกจากนี้การเรียกเก็บหนี้ก็เป็นขั้นตอนที่สำคัญที่ผู้บริหารหน่วยงานสินเชื่อของธนาคาร ควรให้ความสนใจ เพราะการเรียกเก็บหนี้ที่ขาดประสิทธิภาพ โดยที่พนักงานสินเชื่อไม่ดำเนินการ เร่งรัดหนี้อย่างจริงจัง ย่อมจะก่อให้เกิดความสูญเสียได้ เพราะอาจทำให้ต้นทุนเงินรวม ดอกเบี้ยค้างจ่าย มีจำนวนสูงเกินกว่ามูลค่าของหลักประกัน ดังนั้น เมื่อหนี้ใกล้จะถึงกำหนด อายุตามสัญญา พนักงานสินเชื่อก็ควรทำหนังสือแจ้งให้ลูกหนี้ทราบว่าใกล้จะถึงกำหนดชำระแล้ว และถ้าลูกหนี้ไม่มาติดต่อกับธนาคารก็ควรทำหนังสือเตือนอีกครั้งหนึ่ง โดยให้เวลาลูกหนี้เพื่อนำ เงินมาชำระ เช่น 10-15 วัน หากครบกำหนดแล้วไม่ปฏิบัติตามสัญญา จึงจะทวงถามอีกเป็น ครั้งสุดท้าย หลังจากนี้ถ้าลูกหนี้ยังคงเพิกเฉย หรือขอผ่อนผันโดยไม่มีเหตุผลอันสมควร ก็ควร ส่งเรื่องให้ฝ่ายกฎหมายดำเนินการต่อไป

นอกจากนี้ถ้าหนี้รายนั้นมีการค้ำประกันโดยบุคคลหรือนิติบุคคล ก็ควรทำหนังสือทวงถามผู้ค้ำประกันด้วย อย่างไรก็ตามหากพิจารณาเห็นว่าลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามเงื่อนไข ก็อาจจะกำหนดวิธีการชำระหนี้ที่เหมาะสมกว่า เช่นให้ลูกหนี้ผ่อนชำระเป็นงวด ๆ ตามความสามารถของลูกหนี้ ซึ่งแม้จะต้องอาศัยเวลาในการเรียกเก็บบ้าง แต่ก็ยังมีโอกาสเรียกคืนได้ครบ

สำหรับลูกหนี้รายที่มอบให้ฝ่ายกฎหมายดำเนินคดี พนักงานสินเชื่อต้องติดตามผลการ  
เร่งรัด โดยดำเนินการอย่างใกล้ชิดทุกกระยะ ส่วนหนี้รายที่ทวงถามแล้วและลูกหนีตกกลาง  
มือจนชำระหนี้ ก็ต้องติดตามให้การผ่อนชำระเป็นไปตามข้อตกลง

หลังจากที่ได้ประเมินคุณภาพของสินเชื่อ โดยการตัดสินเชื่อตั้งได้กล่าวมาแล้ว  
ผู้บริหารหน่วยงานสินเชื่อก็ต้องจัดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานทางด้านการตลาดเป็น  
ครั้งคราว เช่น เดือนละครั้ง โดยการรวบรวมการปฏิบัติงานในแต่ละขั้นตอน และผลที่ได้รับเพื่อ  
เปรียบเทียบกับสิ่งที่ใช้วัด ซึ่งเป็นหน่วยที่ใช้ในการวัดผลความสำเร็จของโครงการหรือแผนงาน  
ที่อาจจะระบุเป็นตัวเลขนัดได้ เช่น ปริมาณสินเชื่อ ปริมาณสินเชื่อจัดขึ้น เป็นต้น ในกรณีที่เป็น  
สถานะที่ไม่สามารถระบุเป็นตัวเลขนัดให้เห็นชัดเจนได้ เช่น ประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงาน  
ความนิยมของลูกค้ามีต่อธนาคาร ให้พิจารณาถึงผลกระทบที่จะเกิดขึ้น ซึ่งสามารถกำหนดเป็นตัวเล  
ทดแทนกันได้ เช่น งานชนิดเดียวกันจะสามารถลดเวลาการทำงานได้มากน้อยเพียงใด โดย  
คุณภาพยังคงเดิม หรือการได้รับความนิยมนำให้ผู้มาใช้บริการมากขึ้น ซึ่งกรณีเช่นนี้อาจสำรวจ  
ทัศนคติของลูกค้าควบคู่กันไป เป็นต้น ผลลัพธ์ที่แตกต่างจากเป้าหมายประจำงวดจะต้องค้นหา  
สาเหตุและปรับปรุงแก้ไขวิธีการดำเนินงานใหม่ในงวดต่อไป ให้บรรลุตามเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้