



บทที่ 4

ข้อมูลเพื่อการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ โดยวิธีวิเคราะห์หนี้เชื่อ ซึ่งคุณภาพและเชิงปริมาณดังที่ได้กล่าวไว้ในบทที่ 3 จำเป็นต้องอาศัยข้อมูลจากภายในและภายนอกธุรกิจของผู้ขอสินเชื่อ ประกอบกับ วิจารณ์ฐานะของผู้พิจารณาอนุมัติสินเชื่อ ดังนั้นในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ โดยทั่วไป ไปของธนาคารพาณิชย์จึงนิยมให้ผู้ขอสินเชื่อกรอกข้อมูลของธุรกิจในเอกสาร เพื่อขอสินเชื่อและซักถามรายละเอียดอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในส่วนที่เกี่ยวกับธุรกิจของผู้ขอสินเชื่อ แล้วประเมินความสามารถในการดำเนินธุรกิจรวมทั้งความสัมพันธ์ของธุรกิจกับธนาคาร ตามหลักการพิจารณาวิเคราะห์หนี้เชื่อ ดังกล่าว

ข้อมูลของธุรกิจ เพื่อให้พิจารณาอนุมัติสินเชื่ออาจจำแนกออกได้ 3 หมวดดังนี้คือ

1. ประวัติกิจการ
2. ฐานะการเงินและการบริหารงาน
3. ความสัมพันธ์กับธนาคาร

1. ประวัติกิจการ เพื่อทราบพื้นฐานการดำเนินงานและประสบการณ์ในอดีตที่ผ่านมาของผู้ขอสินเชื่อ ข้อมูลที่ธนาคารต้องการทราบคือ

1.1 ประสบการณ์ของกิจการ ผู้ขอสินเชื่อ จะทำการตรวจสอบชื่อเสียงในวงการค้าของผู้ขอสินเชื่อ โดยสอบถามจากลูกค้าที่ประกอบธุรกิจลักษณะเดียวกัน

1.2 เงินทุน เพื่อแสดงถึงความมั่นคงทางการเงินของผู้ขอสินเชื่อและเป็นหลักประกันให้แก่เจ้าหนี้ระยะยาวอีกด้วย

1.3 ความเชื่อถือได้ของผู้บริหาร การค้าในปัจจุบันมีการแข่งขันกันมาก การแสวงหากำไรจึงทำได้ยากและมีรายจ่ายประจำค่อนข้างสูง ดังนั้นเพื่อแก้ปัญหาแย่งลูกค้ากันเองจึงมีการจัดตั้งสมาคมการค้าต่าง ๆ เกิดขึ้น แต่ละสมาคมก็มีอิทธิพลมากน้อยแตกต่างกันไป จะเห็นได้ชัดว่าถ้าผู้บริหารที่มีชื่อเสียงหรือมีความสามารถยอมเป็นที่เชื่อถือของสมาชิกในสมาคมนั้น ๆ

1.4 อัตราการเจริญเติบโต การเจริญเติบโตของธุรกิจถือว่ามีความสำคัญต่อการอนุมัติสินเชื่อ และอัตราการเจริญเติบโตของแต่ละประเภทธุรกิจอาจจะไม่เหมือนกัน ซึ่งจะ

ต้องคำนึงถึงความเสี่ยงในระยะยาว ผลกำไรสุทธิ การตลาด และความเป็นไปได้ของโครงการใหม่ ๆ

1.5 การตลาดของผู้ซื้อสินค้าเชื่อ การตลาดของผู้ซื้อสินค้าเชื่อมีความสำคัญเป็นอย่างมากต่อการนิรจนาอเมิตีสินค้าเชื่อ โดยนิรจนาจากสถิติการขายเพื่อนิรจนาความต้องการสินค้าของผู้ซื้อในแต่ละปีและแนวโน้มของปีต่อไป การผลิตในประเทศเทียบกับสินค้าที่สั่งเข้ามาจากต่างประเทศทั้งในด้านราคา ต้นทุนการผลิต คุณภาพ ความนิยมใช้ การแข่งขันของโรงงานในประเทศ ปริมาณการขายสินค้าเชื่อ การเรียกเก็บเงิน คู่แข่งขันในประเทศ กำลังการผลิต ส่วนแบ่งและอิทธิพลทางการตลาด จุดอ่อนของผู้ซื้อสินค้าเชื่อเมื่อเทียบกับคู่แข่ง และการแก้ไขจุดอ่อนนั้น ลักษณะกลุ่มของผู้ซื้อสินค้าในปัจจุบันและปริมาณการซื้อขาย ผู้ซื้อสินค้าเชื่อมีแผนการตลาดอย่างไร การวางแผนของผู้ซื้อสินค้าเชื่อสอดคล้องกับภาวะการตลาดหรือไม่อย่างไร

1.6 การผลิต การผลิตเป็นอีกจุดหนึ่งที่มีความสำคัญอย่างมากต่อความอยู่รอดของธุรกิจ ซึ่งมีจุดที่ควรให้ความสนใจเป็นพิเศษคือ

ก. ผลิตภัณฑ์ เพื่อประเมินว่าสินค้าที่ผลิต มีการจำหน่ายในประเทศหรือต่างประเทศจำนวนเท่าใด และมีผลพลอยได้ที่มีประโยชน์ต่อธุรกิจมากน้อยเพียงใด

ข. กรรมวิธีการผลิต เพื่อประเมินว่าสินค้าดังกล่าวมีกรรมวิธีการผลิตที่แบบมีข้อดีหรือข้อเสียแต่ละแบบเป็นอย่างไร กรรมวิธีการผลิตที่ใช้อยู่เป็นวิธีที่ประหยัดวัตถุดิบ ค่าแรงงาน และค่าใช้จ่ายสัทธิยต่าง ๆ มากน้อยเพียงใด

ค. วัตถุดิบ เพื่อทราบถึงแหล่งวัตถุดิบและข้อจำกัดการใช้วัตถุดิบดังกล่าวว่ามีความคงทนในการเก็บรักษา ปริมาณที่ใช้และปริมาณวัตถุดิบสำรองไว้เห็นเพียงพอหรือไม่

ง. การวางแผนโรงงาน สถานที่ตั้งโรงงานเป็นเขตที่ได้รับการส่งเสริมหรือไม่มีข้อจำกัดของการควบคุมของรัฐบาล มีการขาดแคลนแหล่งแรงงานหรือไม่

จ. สาธารณูปโภค สถานที่ประกอบธุรกิจนั้นมีสาธารณูปโภคที่จำเป็นครบถ้วนหรือไม่ เช่น น้ำประปา ไฟฟ้า โทรศัพท์ และการสื่อสารอื่น ๆ

1.7 ฐานะการเงิน เป็นการอาศัยข้อมูลจากงบการเงินเป็นหลักซึ่งเป็นข้อมูลทางการเงินที่ได้จากการบันทึกบัญชี ดังนั้นผู้วิเคราะห์สินค้าเชื่อจะได้ทราบข้อเท็จจริงต่าง ๆ เกี่ยวกับรายละเอียดของสินทรัพย์ หนี้สิน ส่วนของผู้ถือหุ้น รายได้ และรายจ่ายของผู้ซื้อสินค้าเชื่อเพื่อจะได้พิจารณาฐานะการเงินให้ถูกต้องมากที่สุด

1.8 ผลตอบแทนจากการลงทุน เป็นการวัดผลตอบแทนของกิจการว่ามีผลตอบแทนจากการลงทุนในกิจการประเภทดังกล่าวมากน้อยเพียงใด

1.9 ผลการดำเนินงาน เป็นการวัดผลการดำเนินงานของกิจการว่า มีผลการดำเนินงานในแต่ละรอบบัญชีที่ผ่านมา ว่ามีประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากน้อยเพียงใด

2. ฐานะการเงินและการบริหารงาน เพื่อทราบข้อมูลเกี่ยวกับฐานะการเงินของกิจการความสามารถทางการเงิน ความสามารถทางการบริหารงาน และคุณสมบัติของผู้บริหารในอดีตที่ผ่านมา

2.1 ความเหมาะสมของการชอกู้ เพื่อเป็นการพิจารณาวัตถุประสงค์ของการกู้เงินว่าเป็นไปตามนโยบายของธนาคารเพียงใด ความเหมาะสมของวงเงินที่ชอกู้เมื่อเทียบกับมูลค่าของหลักประกัน ความเหมาะสมของเงื่อนไขการผ่อนชำระเงินกู้และความเหมาะสมของราคาหรือมูลค่าหลักประกันที่นำมาประกันหนี้

2.2 ความสามารถทางการเงิน เพื่อเป็นการพิจารณาถึงความสามารถในการบริหารการเงิน ความสามารถในการชำระหนี้สิน ซึ่งอาจพิจารณาจากสภาพคล่องทางการเงิน ความเหมาะสมของรายได้หรือรายจ่าย ความสามารถในการจ่ายชำระดอกเบี้ยหรือเงินกู้

2.3 ความสามารถทางการบริหาร เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะต้องพิจารณาลักษณะการบริหารงานของลูกค้า เช่น ลักษณะแผนผังขององค์กรพร้อมเสนอข้อคิดเห็นและข้อเปรียบเทียบเกี่ยวกับลูกค้าที่ประกอบธุรกิจประเภทเดียวกันว่าลักษณะแผนผังองค์กรของผู้ขอสินเชื่อมีข้อดีหรือข้อเสียอย่างไร

2.4 ความเหมาะสมในคุณสมบัติของผู้บริหาร สิ่งหนึ่งที่มีความสำคัญในการพิจารณาตัวบุคคลที่จะเข้ารับผิดชอบหนี้สินของกิจการได้คือ อายุผู้ประกอบการ เพราะถ้าสุขภาพของผู้มาขอสินเชื่อไม่ดีแล้ว ถ้าเป็นอะไรไปธนาคารก็อาจจะได้รับความเสียหายได้ ดังนั้นเจ้าหน้าที่สินเชื่อควรจะต้องมองให้ลึกไปกว่าถ้าผู้ขอสินเชื่อมีอันเป็นไปแล้ว จะมีใครเข้ารับผิดชอบหนี้สินของกิจการแทน นอกจากนี้อารมณ์ของผู้ขอสินเชื่อที่ไม่เหมาะสม สมอปลาย หรือผู้ขอสินเชื่อที่ใช้อารมณ์ในการบริหารงานอาจจะเป็นผลเสียต่อกิจการได้

3. ความสัมพันธ์กับธนาคาร เพื่อทราบข้อมูลเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างผู้ขอสินเชื่อกับธนาคาร

3.1 ความเอาใจใส่ในการติดต่อกับธนาคาร เพื่อทราบข้อมูลเกี่ยวกับความตั้งใจหรือความจริงใจในการติดต่อกับธนาคาร

3.2 ความเหมาะสมในการให้ความร่วมมือกับธนาคาร เพื่อทราบข้อมูล

เกี่ยวกับความร่วมมือในการแก้ไขหนี้ที่มีอยู่ หรือความร่วมมือในด้านต่าง ๆ ที่ธนาคารได้ขอความช่วยเหลือจากผู้ขอสินเชื่อรายนั้น ๆ

3.3 ความเหมาะสมในการใช้บัญชี เพื่อทราบข้อมูลการใช้บริการกับธนาคารที่ผ่านมาและความเรียบร้อยในการใช้บัญชีธนาคาร

3.4 ผลตอบแทนที่ธนาคารได้รับหรือคาดว่าจะได้รับ เพื่อทราบข้อมูลผลตอบแทนที่ได้รับหรือจะได้รับจากผู้ขอสินเชื่อทั้งทางตรงและทางอ้อม ผู้ขอสินเชื่อรายใดให้ผลตอบแทนแก่ธนาคารสูงอาจจะได้รับการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อก่อน

ผลตอบแทน หมายถึง รายได้หรือผลประโยชน์ที่ธนาคารได้รับจากการให้สินเชื่อซึ่งแบ่งได้ เป็นสองประเภทดังนี้

ผลตอบแทนทางตรง - รายได้หรือผลประโยชน์ที่ธนาคารได้รับจากการให้สินเชื่อโดยตรง เช่น รายได้ดอกเบี้ยรับ ค่าธรรมเนียมรับต่าง ๆ และส่วนลดรับ

ผลตอบแทนทางอ้อม - รายได้หรือผลประโยชน์ที่ธนาคารมิได้รับจากการให้สินเชื่อโดยตรง เช่น ผู้ขอสินเชื่อที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อจากธนาคารแล้ว เขาอาจจะมาใช้บริการกับธนาคารนั้นเพิ่มเติมอีกก็ได้ เช่น นำธุรกิจที่เกี่ยวข้องและหรือธุรกิจอื่น ๆ มาใช้บริการกับธนาคารนั้นเพิ่มขึ้น

ข้อมูล 3 หมวดนี้ดังกล่าว หากจะนำมาเปรียบเทียบกับหลักการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อเชิงคุณภาพตามหลักของ 6 C นั้น สามารถแสดงได้ดังนี้คือ

แบบสอบถาม	หลักการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อตามหลัก 6 C
1. ประวัติกิจการ	
1.1 ประสิทธิภาพของกิจการ	CHARACTOR
1.2 เงินทุน	CAPITAL
1.3 ความเชื่อถือได้ของผู้บริหาร	CHARACTOR
1.4 อัตราการเจริญเติบโต	CONDITION
1.5 การตลาด	CAPACITY
1.6 การผลิต	CAPACITY
1.7 ฐานะการเงิน	CAPITAL

แบบสอบถาม	หลักการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ ชื่อตามหลัก 6 C
1.8 ผลตอบแทน	CAPACITY
1.9 ผลการดำเนินงาน	CAPACITY
2. ฐานะการเงินและการบริหารงาน	
2.1 วัตถุประสงค์ของการกู้เงิน	COLLATERAL
2.2 ความเหมาะสมของวงเงิน	COLLATERAL
2.3 ความเหมาะสมของเงื่อนไขการผ่อนชำระ	COLLATERAL
2.4 ความเหมาะสมของราคาหลักประกัน	COLLATERAL
2.5 สภาพคล่องทางการเงิน	CAPACITY
2.6 ความเหมาะสมของรายได้	CAPACITY
2.7 ความเหมาะสมของรายจ่าย	CAPACITY
2.8 ความสามารถในการจ่ายชำระดอกเบี้ย	CAPACITY
2.9 ความสามารถในการชำระคืนเงินกู้	CAPACITY
2.10 ความเหมาะสมในการจัดสรรทรัพยากร	CHARACTOR
2.11 อัตรากำไรสุทธิต่อยอดขาย	CAPACITY
2.12 อายุ	CHARACTOR
2.13 สถานภาพ	CHARACTOR
2.14 ความรับผิดชอบต่อกิจการ	CHARACTOR
2.15 อายุของการดำเนินธุรกิจ	CHARACTOR
2.16 ความสามารถในการบริหารงาน	CHARACTOR
3. ความสัมพันธ์กับธนาคาร	
3.1 ความเอาใจใส่ในการติดต่อกับธนาคาร	CHARACTOR
3.2 ความเหมาะสมในการให้ความร่วมมือกับ- ธนาคาร	CHARACTOR
3.3 การเคลื่อนไหวทางบัญชี	CHARACTOR
3.4 การปฏิบัติตามข้อตกลง/คำมั่นสัญญาอื่น ๆ	CHARACTOR
3.5 ผลตอบแทนที่ธนาคาร ได้รับหรือคาดว่าจะได้รับ	CAPACITY