บทที่ 7
การวิเคราะห์สินเชื่อ

แหล่งที่มาของรายได้ของธนาคารพาณิชย์ คือ ส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ยระหว่างเงินฝากกับเงินให้สินเชื่อ โดยเมื่อธนาคารรับฝากเงินมาแล้วก็จะนำเงินฝากที่ได้ไปปล่อยกู้ เงินฝากที่ธนาคารรับฝากมาไม่ว่าจะจำนวนเท่าใด เมื่อครบกำหนดเวลา ธนาคารก็ต้องจ่ายดอกเบี้ยอย่างครบถ้วนให้กับลูกค้าผู้ฝากเงิน แต่ทางด้านเงินกู้ เมื่อครบกำหนดธนาคารอาจจะไม่ได้รับชำระหนี้จากลูกค้าเงินกู้ก็ได้ ซึ่งจุดนี้ทำให้ธนาคารเกิดความเสี่ยงขึ้น ความเสี่ยงในการปล่อยสินเชื่อของธนาคารเป็นสำคัญ เนื่องจากเกี่ยวกับความอยู่รอดของธนาคารเลยทีเดียว หากเกิดปัญหาหนี้สูญเพียงร้อยละ 10 ของเงินเครดิตที่ปล่อยก็เกินกว่าเงินของธนาคารทั้งระบบ นอกจากนี้ธนาคารแห่งประเทศไทยยังมีบทบาทในเรื่องเงินสดสำรองตามกฎหมาย การปล่อยเงินกู้แก่ภาคเอกชนที่รัฐบาลเป็นผู้กำหนด อาทิสินเชื่อสู่ชนบท และการที่ทางธนาคารต้องพิจารณาการให้เครดิตอย่างรอบคอบก็เนื่องจากว่าหากเกิดปัญหาหนี้สูญกับธนาคาร 1 ราย ธนาคารจะต้องหาหนี้ดีๆ จำนวนนับร้อยมาชดเชยผลตอบแทนที่ได้รับ จึงจะคุ้มกับความสูญเสียที่เกิดขึ้น

การพิจารณาให้เครดิต

คำว่า เครดิต นั้นรวมถึงการให้กู้ยืม(LENDING) และการค้ำประกัน (GUARANTEE) ดังนั้นการให้เครดิตจึงมีความหมายกว้างกว่าการให้กู้ยืม เพราะการให้กู้ยืมนั้นผู้ให้กู้ยืมให้เงินของตนแก่ผู้กู้ทำการกู้โดยตรง แต่ก็ต้องเข้ารับความเสี่ยงในกรณีที่ธนาคารให้การค้ำประกันนั้นไม่สามารถชำระหนี้ หรือปฏิบัติตามสัญญาที่ตกลงไว้กับอีกบุคคลหนึ่งได้ ก่อนที่ธนาคารพาณิชย์จะตัดสินใจให้เครดิตแก่ลูกค้า ธนาคารจะพิจารณาถึงหลักที่เรียกว่า 3P ดังนี้

1. วัตถุประสงค์การขอกู้ (Purpose)

วัตถุประสงค์การขอกู้เป็นสิ่งจำเป็นที่ธนาคารจะต้องพิจารณา ทั้งนี้เพราะกิจการบางอย่างธนาคารไม่สนับสนุน กล่าวคือ ธนาคารจะสนับสนุนเครดิตที่ก่อให้เกิดผล(Production) ไม่ใช่นำไปเก็งกำไร (Speculative) นอกจากนี้วัตถุประสงค์ของลูกค้าจะทำให้ทางธนาคารรู้ว่าลูกค้ามีวิธีชำระเงินได้อย่างไร

2. การชำระหนี้ (Payment)

การชำระหนี้ เมื่อทราบวัตถุประสงค์แล้วทางธนาคารก็จะทราบว่าลูกค้าต้องการเงินกู้ประเภทใด ระยะสั้น หรือระยะยาว และจะมีวิธีการชำระหนี้ได้อย่างไร เช่น ถ้าเป็นเงินกู้ระยะสั้นสำหรับหมุนเวียน ปกติลูกค้าสามารถชำระหนี้ภายในระยะเวลาอันสั้น เพราะมีลักษณะเป็น Self Liquidisting Schedule แต่ถ้าเป็นเงินกู้ระยะยาวก็ต้องใช้เวลาที่ยาวนานเป็นปีในการชำระหนี้ เรียกว่า Payment Schedule การทำความเข้าใจในเรื่องนี้ จะทำให้ผู้กู้สามารถสร้างความเชื่อถือให้กับธนาคารได้ เพราะธนาคารจะถือเรื่องความตั้งใจจริง และความสามารถในการชำระหนี้ได้ ในจำนวน และเวลาที่กำหนด

3. การป้องกันความเสี่ยง (Protection)

การป้องกันความเสี่ยง หลังจากที่ธนาคารพิจารณาถึงจุดประสงค์ และวิธีการชำระหนี้แล้ว ขั้นตอนต่อไปก็ต้องพิจารณาถึงความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น ความเสี่ยงที่ว่าคือความเสี่ยงที่เกิดจากการที่ธนาคารจะไม่ได้รับชำระหนี้ หรือได้รับชำระหนี้ไม่เต็มจำนวนภายในระยะเวลาที่กำหนด อย่างไรก็ตามการป้องกันความเสี่ยงในแง่นี้ มิได้หมายถึงหลักประกันเพียงอย่างเดียวแต่จะพิจารณาถึงความเป็นไปได้ และความสามารถในการคุ้มครองผลประโยชน์ของธนาคารเอง ในกรณีที่เกิดความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าไม่อาจชำระหนี้ได้ เช่น ถ้าลูกค้าประสบปัญหาขาดทุนลูกค้าจะหาเงินมาชำระได้เพียงใด มีกำลังความสามารถในการเพิ่มทุนเพียงใด ถ้าธนาคารมั่นใจในความสามารถของตัวลูกค้าแล้ว เรื่องหลักประกันอาจจะไม่สำคัญ แต่ถ้าลูกค้ามีความเสี่ยงสูงธนาคารก็ต้องให้ความสำคัญกับหลักประกันมาก แต่ถ้าเห็นว่าความเสี่ยงมีสูงมากก็อาจปฏิเสธการให้เครดิตไป

เงินกู้ที่มีวัตถุประสงค์อย่างไรที่ธนาคารไม่สนับสนุน

แม้ว่าในระยะหลังๆ ธนาคารพาณิชย์จะแข่งขันเสนอบริการตลอดจนสินเชื่อชนิดใหม่ๆ เพิ่มขึ้นจากเดิมเป็นจำนวนมาก แต่ก็ยังคงมีเครดิตบางประเภทที่ธนาคารไม่สนับสนุน ซึ่งมีดังนี้

1. การนำเงินกู้ของธนาคารไปลงทุน

การที่ธนาคารไม่สนับสนุนเรื่องนี้ เนื่องจากเล็งเห็นว่าการลงทุนนั้นผู้กู้จำเป็นต้องมีเงินทุน (Capital) ของตัวเองด้วยจำนวนหนึ่ง ถ้าไม่พอจึงค่อยมาขอกู้เพิ่มเติมจากธนาคาร เพราะถ้าหากธนาคารปล่อยให้กู้เพื่อการลงทุนจนหมด เท่ากับว่าผู้กู้ไม่ต้องลงทุนอะไรเลยเพียงแต่พึ่งเงินจากธนาคารอย่างเดียวก็สามารถดำเนินการได้ แต่อย่างไรก็ตามธนาคารอาจพิจารณาให้เป็นกรณีพิเศษในบางกรณีเท่านั้น

2. การกู้เพื่อชำระหนี้

ธนาคารไม่สนับสนุน เนื่องจากการชำระหนี้ขึ้นอยู่กับความสามารถในการจัดหาเงินทุนของผู้กู้ ซึ่งสามารถทำได้โดยการทำกำไร หรือเพิ่มทุน แต่ไม่ควรจะกระทำการชำระหนี้โดยการกู้ยืม

อีก เพราะเท่ากับว่า เป็นการก่อหนี้ใหม่เพื่อนำไปชำระหนี้เก่า แต่ถ้าธนาคารเห็นว่าผู้กู้จะเป็นลูกค้าที่ดีของธนาคารในอนาคตก็อาจจะอนุโลมให้เป็นกรณีพิเศษ

3. การกู้ยืมเงินไปจ่ายเป็นเงินปันผล

โดยหลักการแล้วไม่ควรสนับสนุน เพราะเมื่อบริษัทมีกำไรแล้วก็ควรจะจ่ายเงินปันผล แต่ก็อาจจะมีการยกเว้นให้ลูกค้าบางรายการที่แม้มีกำไร แต่ก็อยู่ในรูปทรัพย์สินอื่นที่ไม่ใช่เงินสด ซึ่งสามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ในภายหลัง

4. การนำเงินกู้ของธนาคารไปปล่อยให้ผู้อื่นกู้ต่อ

ลูกค้าประเภทนี้จะอาศัยช่องโหว่ของความแตกต่างระหว่างอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในระบบธนาคารพาณิชย์กับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมนอกระบบมาใช้ให้เป็นประโยชน์ ซึ่งเป็นสิ่งที่ธนาคารไม่สนับสนุนอีกทั้งยังมีความเสี่ยงสูงด้วย

ประเด็นในการพิจารณาการปล่อยสินเชื่อของธนาคาร

ก่อนที่ธนาคารจะตัดสินใจให้เครดิตแก่ผู้ขอกู้นั้น ธนาคารจะพิจารณาปัจจัยเครดิตต่อไปนี้

1. ความสามารถในการชำระหนี้ (Capacity)

ความสามารถในการชำระหนี้เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการพิจารณาให้สินเชื่อ ลูกหนี้ที่แม้อยากจะชำระหนี้สักเพียงใด หากปราศจากซึ่งความสามารถในการชำระหนี้แล้ว ย่อมไม่เกิดการชำระหนี้ ดังนั้นการให้กู้ยืม และการให้เครดิตของธนาคารจะต้องประเมินความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้เป็นประเภทต่างๆ ดังนี้

1.1 ความสามารถในการชำระหนี้ของบุคคลธรรมดา การประเมินความสามารถในการชำระหนี้ของบุคคลธรรมดา พิจารณาได้จากข้อมูลต่อไปนี้

รายได้ประจำ หมายถึง เงินเดือน และรายได้อื่น ความสามารถในการชำระหนี้ในระยะเวลาที่ต่อเนื่องขึ้นอยู่กับเงินเดือน และรายได้ที่ได้รับอย่างสม่ำเสมอ และความสามารถนำรายได้นั้นมาใช้ส่วนหนึ่งเพื่อการชำระหน

ความสามารถในการหารายได้จะชี้ให้เห็นความแน่นอนของรายได้อันนำมาสู่การชำระหนี้ในอนาคต พิจารณาได้จากลักษณะของงานที่ทำ พื้นความรู้ความสามารถในการทำงาน สุขภาพ ความมั่นคงในการทำงาน และความก้าวหน้าในการทำงาน

หนี้สินที่มีอยู่ หมายถึง ภาระผูกพันที่มีอยู่เดิม

รูปแบบของการใช้จ่าย หมายถึง ภาวะที่ผู้มีรายได้จะต้องรับผิดชอบก่อนที่จะเหลือรายได้เพื่อการชำระหนี้ พิจารณาได้จากฐานะการสมรส ขนาดครอบครัว และระดับการครองชีพเมื่อทราบรายได้ ความแน่นอนของรายได้ หนี้สินเดิม และรูปแบบของการใช้จ่ายแล้ว ส่วนที่เหลือจะเป็นเครื่องคุ้มครองรายจ่ายชำระหนี้แก่ธนาคาร

1.2 ความสามารถในการชำระหนี้ของธุรกิจ พิจารณาได้จาก อัตราส่วนทางการเงิน ดังนี้

- อัตราสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)
- อัตราส่วนหนี้สิน และความคุ้มครองรายจ่ายประจำ (Dept and Converage Ratio)
- อัตราส่วนความสามารถในการหากำไร (Profitability Ratio)
- อัตราส่วนความเจริญเติบโต และอื่นๆ (Growth and Others)

2. ความเต็มใจชำระหนี้ และอุปนิสัย (Character)

ข้อนี้ถือว่าสำคัญเป็นอันดับแรก เพราะแม้ว่าปัจจัยที่เหลือจะดี แต่ถ้าลูกค้าหรือลูกหนี้ขาดความซื่อสัตย์ ความจริงใจแล้ว ก็ย่อมมีโอกาสเกิดหนี้สูญแก่ทางธนาคารมาก ปกติแล้วถ้าเป็นลูกค้ารายใหม่ธนาคารจะดูถึงชื่อเสียง ฐานะการศึกษา อุปนิสัยครอบครัว ความซื่อสัตย์ การที่จะทราบอุปนิสัยที่แท้จริงของผู้กู้ได้โดยความสำคัญอย่างใกล้ชิด ซึ่งความซื่อสัตย์เป็นหลักสำคัญของอุปนิสัย แต่ก็ไม่มีวิธีใดที่จะประกันได้ว่าความซื่อสัตย์จะคงอยู่ตลอดไป ดังนั้นธนาคารจึงต้องให้ความสำคัญทั้งในกรณีที่ธุรกิจที่ขอสินเชื่อนั้นมีการบริหารงานแบบเจ้าของคนเดียว หรือในกรณีการขอสินเชื่อเพื่อการบริโภค

3. ทุนที่จะนำมาลง (Capital)

ทุน หมายถึง สิ่งของทรัพย์สินเงินทองที่ผู้ประกอบการนำมาลงทุนไว้ในธุรกิจ ธุรกิจอาจดำเนินการได้โดยไม่มีการกู้ยืม ทำให้มีเงินทุนหมุนเวียนน้อย เป็นผลให้กำไรของกิจการน้อยตามไปด้วย ดังนั้นผู้ประกอบการจึงทำการกู้ยืมตามกำลังความสามารถของตน แต่ขณะเดียวกันถ้ามีการใช้เงินกู้ยืมสูง (Leverage) ธุรกิจอาจประสบปัญหา เนื่องจากกำไรที่ธุรกิจได้รับส่วนใหญ่จะต้องนำไปใช้ชำระคืนเงินกู้แก่ธนาคาร และถ้ากำไรของธุรกิจนั้นน้อยธุรกิจนั้นอาจขาดทุน

ปกติแล้วเงินทุน เท่ากับ มูลค่าของทรัพย์สินทั้งหมดของกิจการหักด้วยหนี้สินทั้งหมด ถ้ากิจการใดมีหนี้สินมากกว่าเงินทุนที่ลงไว้ หมายความว่า เจ้าหนี้มีอัตราเสี่ยงสูงเพราะเจ้าหนี้ได้ลงทุนมากกว่าเจ้าของกิจการ ดังนั้นเงินทุนของผู้ขอกู้จึงเปรียบเสมือนเกราะให้ความปลอดภัย (Margin of safety) กับธนาคาร ซึ่งโดยปกติแล้วธนาคารจะยอมให้กิจการกู้ที่อัตราส่วนของหนี้ต่อเงินทุนไม่เกิน 3 เท่า

4. หลักประกัน (Collateral)

โดยปกติก่อนที่ธนาคารจะอนุมัติเงินให้กับลูกค้า ธนาคารมักจะให้ลูกค้าผู้ขอกู้เงินวางหลักทรัพย์เป็นประกันไว้กับธนาคาร ทั้งนี้เพื่อชดเชยกับจุดอ่อนที่เห็นได้ชัดเจนในด้านความเสี่ยง

เช่น ความสามารถของผู้กู้ที่ยังไม่ได้พิสูจน์ หรือเพื่อป้องกันความเสี่ยงต่อหนี้สูญที่อาจเกิดขึ้น แต่อย่างไรก็ตามหลักประกันไม่อาจที่จะมาชดเชยกับจุดอ่อนทางด้านความซื่อสัตย์ เพราะถ้าหากผู้ขอกู้ขาดความซื่อสัตย์แล้ว ย่อมหมายถึงความเสี่ยงอยู่ในระดับสูงมาก

โดยทั่วไปแล้วเรามักจะเข้าใจว่าการกู้เงินจากธนาคารต้องมีที่ดิน หรือสิ่งปลูกสร้างมาค้ำประกันแต่ความจริงแล้วยังมีสิ่งอื่นๆ ที่ใช้ค้ำประกันได้ ดังนี้

4.1 การใช้บุคคลค้ำประกัน (Personal Guarantee) บุคคลที่ค้ำประกันต้องเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียง ฐานะดี หรือคนที่ธนาคารรู้จัก หรือคนที่ธนาคารยอมรับให้เครดิต

4.2 การใช้เงินฝากประจำค้ำประกัน (Fixed deposit) โดยการมอบอำนาจให้กับธนาคารมีสิทธิ์หักเงินฝากประจำชำระหนี้ การขอให้กู้ในลักษณะนี้มักเสียดอกเบี้ยในอัตราต่ำกว่าอัตราปกติ โดยธนาคารมักจะใช้วิธีบวกอัตราดอกเบี้ยเหนืออัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำในขณะนั้นขึ้นอีกร้อยละ 3-4 จุดประสงค์ในการขอกู้โดยใช้เงินฝากค้ำประกันนี้ผู้ขอกู้มักจะมาขอกู้เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้นในรูปของการเบิกเงินเกินบัญชี

4.3 การกู้โดยการโอนสิทธิการเช่า ในบางกรณีผู้กู้ไม่มีหลักทรัพย์ของตนเอง แต่ได้ทำสัญญาเช่าสถานที่เพื่อเป็นที่ประกอบการเป็นสัญญาระยะยาว ธนาคารก็อาจนับเป็นหลักทรัพย์ได้

4.4 การให้กู้โดยมีสินค้าเป็นหลักประกัน (Stock Financing) โดยธนาคารจะพิจารณาเลือกเอาสินค้าที่มีคุณภาพแบบเดียวกัน (Homogeneous) เพื่อความสะดวกในการตรวจสอบ และควบคุม ผู้ขอก็จะต้องทำประกันภัยสินค้าที่จำนำไว้กับธนาคาร ตลอดจนสลักหลังกรมธรรม์มอบให้กับธนาคารเป็นผู้ได้รับผลประโยชน์เมื่อเกิดความเสียหาย

5 ภาวการณ์ (Condition)

เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลง อาจมีผลกระทบกระเทือนต่อการบริโภคสินค้า วิธีการจำหน่าย ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาลในการควบคุม ยกเลิก การส่งเสริม การเพิ่มภาษี เพิ่มกฎข้อบังคับ ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบถึงความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า

หลักการวิเคราะห์สินเชื่อ

หลัก 5C

1. Character คือ อุปนิสัยของลูกค้า เป็นการวิเคราะห์ถึงอุปนิสัยของลูกค้าว่ามีความซื่อสัตย์ มีความรับผิดชอบหรือไม่ ความตรงต่อเวลาในการชำระหนี้ และความสม่ำเสมอในการชำระหนี้ นโยบาย และวิธีการชำระหนี้ของธุรกิจนั้น ซึ่งผู้อนุมัติสินเชื่อสามารถอาศัยประสบการณ์ที่บอกให้ทราบถึงปัจจัยด้านคุณธรรมนี้ และเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการวิเคราะห์การขายสินเชื่อ

2. Capacity คือ ความสามารถในการชำระหนี้ เป็นการใช้วิจารณญาณในการประเมินความสามารถในการชำระหนี้ โดยอาศัยข้อมูลจากการติดต่อกับลูกค้าในอดีต ประกอบกับสภาพทั่วๆ ไปของโรงงาน เครื่องมืออุปกรณ์ ทำเลที่ตั้งของธุรกิจ หรือโรงงานว่าอยู่ในทำเลที่เหมาะสมหรือไม่ มีการกระจายคลังสินค้าไปได้ทั่วถึงแค่ไหน นอกจากนั้นก็พิจารณาถึงรายได้ของธุรกิจว่าได้มาจากที่ใด รวมทั้งดูถึงค่าใช้จ่ายที่ใช้ในกิจการ

3. Capital คือ ทุนของลูกค้า เป็นการวิเคราะห์ฐานะทางการเงินทั่วๆ ไป โดยวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน โดยเฉพาะส่วนทุนที่สามารถสัมผัสได้ ได้แก่

3.1 ทรัพย์ที่มีตัวตน และไม่มีตัวตน เช่น ที่ดิน อาคาร เครื่องใช้สำนักงาน เครื่องจักร เป็นต้น

3.2 การตอบแทนของเงินทุน

3.3 สินทรัพย์ใดๆ ที่สามารถนำไปค้ำประกันหนี้สินได้

4. Collateral คือ หลักทรัพย์ค้ำประกัน ซึ่งหมายถึง ทรัพย์สิน หรือตัวบุคคลที่ลูกค้านำมาเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันในการซื้อสินเชื่อ ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงภัยทางการเงินในกรณีที่ลูกหนี้มีผลการดำเนินงาน และฐานะการเงินในอนาคตเปลี่ยนแปลงในทางที่ไม่ดี ซึ่งบุคคลที่นำมาค้ำประกันนั้นต้องเป็นบุคคลที่บรรลุนิติภาวะ เป็นบุคคลที่มีชื่อเสียงเป็นที่น่าเชื่อถือ และมีทรัพย์สินส่วนตัวในปริมาณเพียงพอที่สามารถชำระหนี้ได้ ส่วนทรัพย์สินที่นำมาค้ำประกันมักจะเป็นทรัพย์สินถาวร เช่น ที่ดิน เครื่องจักร อาคาร ยานพาหนะ และจะต้องเป็นทรัพย์สินที่ซื้อได้ง่าย ขายคล่อง ราคาไม่เปลี่ยนแปลงง่าย

5. Condition คือ สภาพทั่วๆ ไป หมายถึง ผลกระทบจากเศรษฐกิจโดยทั่วๆ ไป ได้แก่ นโยบายของรัฐบาล สภาพทางการเมือง สภาพดินฟ้าอากาศ สภาวะทางด้านแรงงาน สภาวะทางด้านการเงิน และการคลังที่มีผลต่อการชำระหนี้ของลูกค้า

หลัก 5P

1. Policy คือ นโยบายของกิจการ เป็นการดูว่ากิจการนี้มีนโยบายทำการผลิตเพื่อการส่งออกไปจำหน่ายในต่างประเทศ หรือจำหน่ายภายในประเทศ นโยบายการขาย นโยบายการบริหารดีหรือไม่ นโยบายการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ มีมาตรฐานหรือไม่เพียงใด นโยบายทางด้านราคา ดูว่าจำหน่ายในราคาที่ยุติธรรมหรือไม่

2. Price คือ ราคา เป็นการพิจารณาราคาจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ ของกิจการว่ามีราคาสูงหรือต่ำเพียงใด โดยจะทำการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง และเป็นการพิจารณาว่าต้นทุนในการผลิตสินค้าของกิจการว่าสูงหรือต่ำกว่าหรือไม่ ซึ่งจะเป็นตัวกำหนดราคาจำหน่ายสินค้าของกิจการ

3. Place คือ สถานที่ หรือช่องทางการจัดจำหน่าย เป็นการพิจารณาถึงเขตพื้นที่ที่เป็นตัวแทนในการจัดจำหน่ายของกิจการ เช่น จำหน่ายเฉพาะภาคใดภาคหนึ่ง หรือจำหน่ายทั่วประเทศ เป็นต้น มีการจัดจำหน่ายโดยวิธีใดบ้าง เช่น จำหน่ายโดยตรง หรือผ่านตัวแทน สถานที่ตั้งของกิจการ หรือโรงงานจะต้องคำนึงถึงความได้เปรียบทางภูมิศาสตร์เศรษฐกิจ เช่น ความใกล้ไกลแหล่งวัตถุดิบ ความใกล้ไกลตลาด เป็นต้น สถานที่ตั้งมีสาธารณูปโภคที่ดีหรือไม่ เช่น ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ การคมนาคมสะดวกหรือไม่

4. Production คือ การผลิต เป็นการพิจารณาถึงผลิตภัณฑ์ที่ผลิต ว่ามีลักษณะอย่างไร มีคุณภาพ และมาตรฐานที่ดีหรือไม่ ตรงกับความต้องการของตลาดหรือไม่ กระบวนการผลิตเป็นอย่างไร ใช้เทคนิคการผลิตอย่างไร กำลังการผลิตของเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตเต็มประสิทธิภาพหรือไม่ และผลิตได้เท่าไร ผลิตตามฤดูกาล หรือผลิตได้ตลอดทั้งปี ผลิตได้สม่ำเสมอหรือไม่ ถ้าต้องการผลิตเพิ่มขึ้นสามารถขยายกำลังการผลิตได้หรือไม่

5. Promotion คือ การส่งเสริมการตลาด เป็นการพิจารณาว่ากิจกรรมใดบ้างที่เป็นการส่งเสริมการตลาด เช่น การโฆษณา การแจกของแถม การแจกสินค้าตัวอย่าง เป็นต้น ซึ่งจะสามารถทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักของตลาด