

บทที่ 2

ความเสี่ยงทางเครดิต

	หน้า
I. นโยบายในการให้เครดิตและเรียกเก็บหนี้	15
II. การพิจารณาระดับความเสี่ยงทางเครดิต	17
III. ปัจจัยที่มีผลต่อระดับความเสี่ยงทางเครดิต	17
III.1 Character (คุณลักษณะ)	18
1. ส่วนบุคคล	19
2. ส่วนธุรกิจ	21
III.2 Capacity (ความสามารถ)	
1. ส่วนบุคคล	23
2. ส่วนธุรกิจ	27
III.3 Capital (เงินทุน)	
1. ส่วนบุคคล	31
2. ส่วนธุรกิจ	32
III.4 Collateral (หลักประกัน)	
1. ส่วนบุคคล	32
2. ส่วนธุรกิจ	33
III.5 Condition (สภาวะแวดล้อม)	
1. ส่วนบุคคล	34
2. ส่วนธุรกิจ	34
III.6 Country (ต่างประเทศ)	35
IV. ระดับความสำคัญของ 6 C's ในการพิจารณาความเสี่ยงทางเครดิต	36
IV.1 สมการความเสี่ยงทางเครดิต	38
IV.2 วิธีการวัดระดับความเสี่ยงทางเครดิตโดยกำหนดคะแนน	39
IV.3 ปัจจัยอื่น ๆ ที่มีผลต่อสมการความเสี่ยงทางเครดิต	43

จากความหมายของเครดิตนั้น กิจการจะให้เครดิตแก่ลูกค้าได้ก็ต่อเมื่อ มีความเชื่อถือในลูกค้าว่า จะชำระหนี้ตามกำหนดได้ในอนาคต และช่วงเวลาในอนาคต เริ่มตั้งแต่การอนุมัติเครดิต การดำเนินการเรียกเก็บหนี้ จนกระทั่งสามารถเรียกเก็บหนี้ได้ หรือจำหน่ายหนี้เป็นสูญ นั้น ทุก ๆ นานาก็ยังมีโอกาสที่จะเกิดความเสียหายขึ้นได้อีกด้วย เพียงแต่ระดับความเสี่ยงของลูกค้าแต่ละคนอาจมีมากน้อยต่างกันไป หากความเสี่ยงอยู่ในระดับต่ำ ความเชื่อถือที่มีต่อลูกค้ารายนั้นก็มีสูง กิจการก็ยอมที่จะอนุมัติเครดิตได้ ตรงข้าม หากความเสี่ยงอยู่ในระดับสูง ความเชื่อถือที่มีต่อลูกค้ารายนั้นก็มีต่ำ กิจการก็ไม่ควรอนุมัติเครดิต

ดังนั้น ในการตัดสินใจอนุมัติเครดิต จึงต้องกำหนดระดับความเสี่ยงที่จะยอมรับของลูกค้าได้ ไว้เป็นบรรทัดฐานในการเปรียบเทียบกับ ระดับความเสี่ยงของลูกค้าที่เกิดขึ้นจริงซึ่งได้มาจากการรวบรวมข้อมูลต่าง ๆ เข้ามาเพื่อประเมินค่า หากความเสี่ยงของลูกค้าอยู่ภายในระดับความเสี่ยงที่กำหนด ก็เป็นการยอมรับที่จะให้เครดิตแก่ลูกค้าในขั้นแรก แต่หากความเสี่ยงของลูกค้ามีเกินระดับความเสี่ยงที่กำหนด ก็จะปฏิเสธในการให้เครดิตแก่ลูกค้ารายนั้นเสีย โดยอาจเสนอให้ลูกค้าทำการซื้อเป็นเงินสดในขั้นนี้ก็ได้เพื่อที่กิจการจะได้ไม่ต้องรับภาระความเสี่ยงภัย

ในบางกรณี แม้ว่ากิจการจะอนุมัติเครดิตให้ แต่ก็มีอีกจะมีเงื่อนไขหรือข้อกำหนดบางประการร่วมด้วย ทั้งนี้ก็เพื่อจะพยายามป้องกันความเสี่ยงภัยมิให้สูงเกินขีดที่ต้องการ เพื่อจะได้รักษาสภาพคล่อง (Liquidity) ของกิจการเอาไว้ นอกเหนือไปจากการหวังผลกำไร (Profitability) ด้วย อันถือว่า สองสิ่งนี้เป็นตัวกำหนดนโยบายในการให้เครดิต และเรียกเก็บหนี้ (Credit and collection policies) ซึ่งผู้จัดการฝ่ายเครดิตอาจจะต้องทบทวนปัญหาหลายประการเกี่ยวกับการนี้ เช่น ปริมาณการขายสินค้าที่จะได้รับจากลูกค้ารายนี้ ประมาณเท่าไร ลูกค้าสามารถจะสร้างผลกำไรสุทธิได้จำนวนเท่าไรหากได้ให้เครดิตแก่ลูกค้ารายนี้ ถ้าให้เครดิตแก่ลูกค้ารายนี้ จะต้องลงทุนและรับภาระค่าของเงินที่ลงทุนใน ลูกค้านี้ สินค้าคงเหลือ และสินทรัพย์อื่น ๆ มากน้อยเท่าไร อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนจะเป็นเท่าไร เมื่อเปรียบเทียบกับกรณีที่กิจการจะนำเงินทุนจำนวนเดียวกันไปลงทุนอย่างอื่นแล้วจะได้ผลตอบแทนและความเสี่ยงเป็นอย่างไร เป็นต้น

I. นโยบายในการให้เครดิตและเรียกเก็บหนี้

เพื่อจะได้เป็นแนวทางในการปฏิบัติของแผนกเครดิตนั้น พอจะแยกเป็น 3 กลุ่ม
ด้วยกันคือ

1. พยายามสร้างยอดขายให้สูงที่สุดเท่าที่จะทำได้ (Maximizing or optimizing sales or business volume)

ในการให้เครดิต จะมีผลกระทบต่อปริมาณขายและกำไรเพราะ การให้เครดิตย่อมมีค่าใช้จ่ายในการพิจารณาเครดิตและเรียกเก็บหนี้เพิ่มขึ้นจากการขายเป็นเงินสด ค่าใช้จ่ายนี้จะส่งผลกระทบต่อผู้ขอเครดิตในรูปของราคาสินค้าที่ขายได้มากขึ้นเพียงใด ซึ่งการกำหนดราคาก็เป็นมาตรการหนึ่งในการแข่งขันทางการตลาดที่จะมีผลกระทบต่อปริมาณขายสินค้า ซึ่งในที่สุดก็มิใช่ต่อกำไร

2. การควบคุมปริมาณลูกหนี้ (Controlling the amount of receivable)

เงินทุกบาททุกสตางค์ที่นำไปลงทุนในสินทรัพย์ต่าง ๆ ไว้แล้ว มีคุณค่าสูง และยิ่งจะสะท้อนให้เห็นถึงสภาพคล่องของกิจการด้วย หากนำเงินไปลงทุนไว้ในลูกหนี้ และสามารถเรียกเก็บหนี้เข้ามาได้เร็ว คุณภาพของลูกหนี้ที่ดี และยอมทำให้ความคล่องตัวทางการเงินของกิจการที่ดีด้วย แต่ถ้าเงินที่ไต่ลงทุนไว้ในลูกหนี้แล้วไม่สามารถเรียกเก็บเข้ามาได้เร็วเท่าที่ควร คุณภาพของลูกหนี้ก็ไม่ค่อยดีและอาจทำให้กิจการขาดความคล่องตัวทางการเงิน ในขณะที่เดียวกันก็ทำให้เกิดค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมขึ้นจากเดิม เช่น ค่าใช้จ่ายในการทวงถามหนี้ คอกเบี้ยสำหรับเงินที่ยังจมในลูกหนี้ต่อไปอีกช่วงเวลาหนึ่ง และโอกาสที่จะเกิดหนี้สูญก็สูง ดังนั้นกิจการจะต้องพยายามหามาตรการใด ๆ เช่น จ้างผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เข้ามาช่วยงานทางด้านเครดิตนี้เพื่อจะได้ควบคุมให้เงินจมในลูกหนี้ควรมีปริมาณที่น้อยที่สุดเท่าที่จะทำได้ และขณะเดียวกันก็เป็นลูกหนี้ที่ดี น่าเชื่อถือด้วย

3. การควบคุมค่าใช้จ่ายในการให้เครดิตและเรียกเก็บหนี้ (Controlling cost of credit and collection)

เมื่อกิจการมีการให้เครดิต ย่อมมีค่าใช้จ่ายเกิดขึ้นจากการพิจารณาเครดิต และจากการเรียกเก็บหนี้ เพิ่มเติมแทนจากการที่จะขายเป็นเงินสด ค่าใช้จ่ายนี้ ได้แก่

- ค่าจ้างและเงินเดือนของพนักงานในแผนกเครดิตและเรียกเก็บหนี้
- ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดจากการหาข้อมูลทางเครดิต และวิเคราะห์
- ต้นทุนของเงินทุนที่จมอยู่ในบัญชีลูกหนี้
- ค่าเช่าสถานที่หรือค่าเสื่อมราคาของแผนกเครดิต
- ค่าเช่าเครื่องใช้และอุปกรณ์ หรือค่าเสื่อมราคาของแผนกเครดิต
- ค่าใช้จ่ายในการเรียกเก็บหนี้
- หนี้สูญ

ค่าใช้จ่ายเหล่านี้จำเป็นจะต้องเกิดขึ้น เพื่อให้การดำเนินงานในการให้เครดิตและเรียกเก็บหนี้ บรรลุนโยบาย 2 ข้อข้างต้น โดยพยายามควบคุมให้เกิดในปริมาณน้อยที่สุดเท่าที่จะทำได้ หรือเลือกเอาวิธีที่ประหยัดและได้ผลตามที่ต้องการ เพราะถ้าปล่อยให้ค่าใช้จ่ายเหล่านี้เกิดขึ้นจำนวนมาก เมื่อนำไปเทียบกับกำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้นอันเกิดจากการให้เครดิตแล้ว อาจทำให้ขาดทุนแทนที่จะกำไร ซึ่งไม่เป็นสิ่งพึงปรารถนาของกิจการนัก

ในการกำหนดนโยบายทั้ง 3 ประการนี้ ในขณะใดขณะหนึ่ง ไม่จำเป็นจะต้องเหมือนกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสภาพการณ์ และปัญหาที่เกิดขึ้นในกิจการโดยส่วนรวมว่าต้องการให้แผนกเครดิตเน้นไปในเรื่องเป้าหมาย สภาพคล่อง หรือ กำไร ในทิศทางใด เช่น ในปีที่ผ่านมามีกิจการประสบกับปัญหาความคล่องตัวทางการเงิน และ การเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ค่อยจะได้ เนื่องจากคุณภาพของลูกหนี้ ดังนั้น นโยบายเครดิตในปีนี้อาจต้องกำหนดให้มีการพิจารณาเครดิตเข้มงวดขึ้น ผลก็อาจจะทำให้ยอดขายลดลง (นโยบายที่ 1) และขณะเดียวกันการเรียกเก็บหนี้ก็ได้ง่ายขึ้น เงินจมในลูกหนี้ก็น้อยลง (นโยบายที่ 2) ส่วนค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับการพิจารณาเครดิตบางประเภท อาจเพิ่มขึ้น แต่หนี้สูญก็ลดลง (นโยบายที่ 3) จากตัวอย่างนี้ ย่อมมีผลทำให้ ขาดผลกำไรไปสำหรับยอดขายที่ลดลง แต่ทำให้กิจการมีความคล่องตัวทางการเงินขึ้น

II. การพิจารณาระดับความเสี่ยงทางเครดิต

ระดับความเสี่ยงทางเครดิต ของลูกค้าจะอยู่ในระดับสูง หรือ ต่ำ นั้น พิจารณาจาก

1. ความสามารถที่จะชำระหนี้ (ability) ซึ่งพิจารณาได้จากความสามารถ และเงินทุน (capacity and capital) ของลูกค้าเป็นสำคัญ และ
2. ความเต็มใจที่จะชำระหนี้ (willingness) ซึ่งพิจารณาจากคุณสมบัติ (character) ของลูกค้าเป็นสำคัญ

โดยปกติถ้าลูกค้ามีความสามารถในการชำระหนี้ได้ และได้ชำระหนี้ให้กับกิจการ ยอกหนี้สินอันเกิดจากการใช้เครดิตของลูกค้าก็ค้างหมดไป จึงถือว่าลูกค้ามีความน่าเชื่อถือ โดยมี ความเสี่ยงต่ำ เพราะลูกค้ามีทั้งความสามารถและความเต็มใจที่จะชำระ

ถ้าหากลูกค้ามีความสามารถในการชำระหนี้ได้ก็จริง แต่ลูกค้าไม่มีความเต็มใจที่จะ นำเงินมาชำระหนี้ให้กับกิจการ กิจการก็ย่อมมีความเสี่ยงสูงขึ้น

หรือถ้าลูกค้ามีความเต็มใจที่จะชำระหนี้ให้ แต่ความสามารถในการชำระหนี้มีต่ำ ก็อาจจะไม่มีเงินมาชำระหนี้ได้ ก็ย่อมมีความเสี่ยงสูง

ดังนั้นในการพิจารณาถึงระดับความเสี่ยง จึงจำเป็นต้องพิจารณาจากทั้ง 2 ส่วนข้างต้นควบคู่กันไป

III. ปัจจัยที่มีผลต่อระดับความเสี่ยงทางเครดิต

ในการพิจารณาถึงระดับความเสี่ยงว่าจะสูงหรือต่ำ ควรแก่การเชื่อถือที่จะให้เครดิต หรือไม่เพียงใดนั้น ก็โดยการศึกษาถึงรายละเอียด 6 ประการด้วยกันที่เรียกว่า six c's ได้แก่

Character (คุณสมบัติของลูกค้า) เป็นคุณสมบัติทางด้านจิตใจและพฤติกรรมของ ลูกค้า อันแสดงออกถึงความตั้งใจที่จะชำระหนี้

Capacity	(ความสามารถ) เป็นสมรรถภาพทางค้ำหนักรายได้ เพื่อนำไปใช้จ่ายและชำระหนี้
Capital	(เงินทุน) เป็นความมั่นคงทางการเงิน แสดงออกในรูปของสินทรัพย์ ซึ่งอาจนำไปเป็นหลักประกันได้ หาก Character และ Capacity ไม่ค่อยดีนัก
Collateral	(หลักประกัน) หมายถึง หลักประกันซึ่งผู้เป็นเจ้าของได้ตั้งการจากลูกค้า เพื่อลดความเสี่ยง
Condition	(สภาวะแวดล้อม) หมายถึงสภาวะแวดล้อมทางสังคม เศรษฐกิจ การเมือง ตลาดเงิน การแข่งขัน ที่มีผลต่อการดำเนินงานและชำระหนี้
Country	(ต่างประเทศ) ในกรณีการค้าระหว่างประเทศ จะต้องศึกษาถึงสภาพ เศรษฐกิจ การเมือง สังคม วัฒนธรรม แนวความคิด ของประเทศลูกค้าที่จะให้เครดิต

III.1 Character (คุณสมบัติ)

ในการพิจารณาถึง คุณภาพทางค้ำหนักรายได้ และพฤติกรรมทั่ว ๆ ไปของผู้ขอเครดิต เพื่อแสดงให้เห็นถึงความตั้งใจในการชำระหนี้ พิจารณาได้จากลักษณะ ต่อไปนี้

- ก. ความรับผิดชอบ
- ข. ความมั่นคง
- ค. ความซื่อสัตย์สุจริต
- ง. การตรงต่อเวลา
- จ. ความเสมอต้นเสมอปลาย

ผู้ขอเครดิต ซึ่งเราจะรวบรวมข้อมูลจากเขานั้น พอจะแยกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ

- ส่วนบุคคล หรือผู้บริโภค
- ธุรกิจ ห้างร้าน หรือพ่อค้า

ในการศึกษาถึงปัจจัยของความเสี่ยง จะแยกให้เห็นว่าในแต่ละกลุ่มจะมีรายละเอียดข้อมูลอะไรบ้าง

1. ส่วนบุคคล ในลักษณะของ character 5 ประการข้างต้น พิจารณาได้จากข้อมูล

1) ประวัติการชำระหนี้ (ถ้ามี)

ศึกษาว่าอดีตที่ผ่านมาลูกค้ารายนี้มีการชำระหนี้ตรงต่อเวลาที่กำหนดหรือไม่ การจ่ายชำระครบเต็มตามเงื่อนไขทุกประการหรือไม่ และการจ่ายชำระล่าช้าหรือไม่ ถ้าลูกหนี้มีการชำระหนี้ล่าช้าเสมอตรงต่อเวลา และครบถ้วน โดยไม่มีข้อพิพาท แสดงว่าเป็นบุคคลที่มีความตั้งใจในการชำระหนี้ดี แต่อย่างไรก็ตาม ในบางครั้งหากประวัติการชำระหนี้ไม่ดี จะต้องพิจารณาโดยรอบครอบว่าเป็นผลเนื่องจากความไม่ตั้งใจชำระหนี้ หรือ เป็นผลเพราะความไม่สามารถชำระหนี้

2) ความมั่นคงของที่อยู่อาศัยและการทำงาน

โดยลักษณะของบุคคลที่ทำงานหรือมีที่อยู่อาศัยเป็นหลักแหล่งแน่นอนเป็นระยะเวลา ย่อมแสดงถึงความมั่นคง น่าเชื่อถือ กว่า ผู้จรจัด นอกจากนี้ยังพิจารณาจากการเป็นที่รู้จักของบุคคลอื่นในท้องถิ่นนั้นประกอบด้วย เพราะหากบุคคลนั้นเป็นที่รู้จักของบุคคลอื่นในสังคมนั้น เขาย่อมจำเป็นที่จะต้องรักษาชื่อเสียงของตัวเองไว้ โดยพยายามรักษาคุณสมบัติทางด้านความรับผิดชอบ และชื่อเสียงสุจริตไว้

3) ลักษณะของงานที่ทำ

บุคคลที่ทำงานในตำแหน่งหน้าที่ที่จะต้องมีความรับผิดชอบ และปกครองตนเอง มีความรับผิดชอบ ความน่าเชื่อถือ ตลอดจน ความชำนาญงาน จะแสดงถึงคุณค่า

ทางความคิดที่ ตรงข้ามกับบุคคลที่อยู่ในตำแหน่งงานที่มีความรับผิดชอบต่ำ ก็จะทำให้บุคคลนั้นมีแนวโน้มที่จะมีคุณค่าทางความคิดต่ำกว่า

4) สถานะการสมรส

โดยปกติ คนโสดมักจะมีระเบียบวินัยในการจัดสรรงบประมาณจากรายได้น้อย ความต้องการมักเปลี่ยนไปโดยไม่มีการยับยั้งชั่งใจ ในขณะที่บุคคลซึ่งแต่งงานแล้วจะถูกบีบบังคับจากสถานการณ์ ให้คงตระเตรียมงบประมาณเพื่อรับภาระ โดยมีความรับผิดชอบต่อครอบครัว แต่เมื่อระยะเวลาผ่านไป อายุมากขึ้น ข้อคำนึงถึงการแต่งงานของบุคคลมักจะมีค่าน้อยลง เพราะเหตุว่าความมั่นคงและความรับผิดชอบได้สร้างมาในอดีตแล้ว และหากระยะเวลาใดก็ตามที่มีการหย่าร้างเกิดขึ้น ลักษณะความรับผิดชอบก็จะเปลี่ยนไปและอาจมีปัญหาในการจัดการทรัพย์สิน หรือหนี้สินด้วย

5) สถานภาพทางสังคม

พิจารณาได้จาก อายุ การศึกษา รายได้ ศาสนา เชื้อชาติ ความคิดเห็นทางการเมือง และการเป็นสมาชิกของกลุ่มสังคมใดสังคมหนึ่ง ซึ่งสถานภาพทางสังคมดังกล่าวที่ต่างกันย่อมนำมาสู่แนวความคิดเกี่ยวกับความคิดต่างกัน การที่อยู่ในกลุ่มสังคมหนึ่ง ก่อให้เกิดความมั่นคง ความรับผิดชอบ แต่ถ้าเปลี่ยนกลุ่มสังคมไป ความมั่นคง ความรับผิดชอบก็อาจจะเปลี่ยนไปในทิศทางตรงกันข้าม เช่น บุคคลรุ่นเก่า ๆ มีแนวความคิดว่า การมีหนี้สินเป็นสิ่งที่น่าอับอาย ในขณะที่คนรุ่นใหม่ เห็นและยอมรับคุณค่าของเครดิต ยอมรับความจำเป็นในการที่ต้องมีหนี้สิน ในแง่ของการศึกษา ผู้ที่ได้รับการศึกษาสูง บางครั้งจะคิดว่า การที่มีหนี้สิน จะเป็นการสร้างความเชื่อถือให้ปรากฏแก่ผู้อื่น

ในการรวบรวมข้อมูลดังกล่าวข้างต้น นอกเหนือจากจะได้อาจมาจากผู้ขอเครดิตโดยตรง หรือจากการสังเกตเอาเองแล้ว อาจจะมีการสอบถามความเห็นของเพื่อนบ้านและผู้คุ้นเคยกับผู้ขอเครดิตอีกด้วย

2. ส่วนธุรกิจ ในลักษณะของ Character 5 ประการ (ก - ข) ข้างต้น นอกเหนือจาก จะพิจารณาจากสภาพของธุรกิจแล้ว ยังพิจารณาจากคุณสมบัติของบุคคลต่าง ๆ ที่ร่วมบริหารอยู่ใน ธุรกิจนั้นอีกด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ถ้าธุรกิจนั้น ๆ มีความสัมพันธ์กับธนาคาร บริษัทการเงินอื่น และธุรกิจอื่น ๆ อีกทั้งมีนโยบายการชำระหนี้เพื่อรับส่วนลด สิ่งเหล่านี้จะมีความสำคัญต่อการ วิเคราะห์ กล่าวคือ

1) อุปนิสัยของฝ่ายบริหารธุรกิจ

ถ้าเป็นธุรกิจขนาดเล็ก จะพิจารณาจากอุปนิสัยของผู้จัดการใหญ่ หรือผู้จัดการ หัวใจ ซึ่งจะเป็นผู้ควบคุมการขอเครดิต ตลอดจนการชำระหนี้

แต่ถ้าเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ จะพิจารณาจากอุปนิสัยของผู้จัดการทางการเงิน ซึ่ง เป็นผู้ควบคุมดูแลกิจกรรมเกี่ยวกับการเงินของธุรกิจทั้งหมด

การพิจารณาอุปนิสัยของฝ่ายบริหาร มีข้อควรระวังคือ ต้องแยกอุปนิสัยในส่วนตัว ออกจากอุปนิสัยในการบริหารธุรกิจ ทั้งนี้ เพราะเป็นไปได้ที่บางครั้งผู้บริหารมี อุปนิสัยส่วนตัวส่วนครอบครัวดีมาก มีความตรงต่อเวลาและเสมอต้นเสมอปลาย ในการชำระหนี้ แต่เมื่ออยู่ในตำแหน่งผู้บริหารธุรกิจ อาจจะมีอุปนิสัยตรงข้าม ก็ได้ คือ อาจไม่ตรงต่อเวลาในการชำระหนี้ของธุรกิจ หรืออาจไม่เสมอต้น เสมอปลายในการชำระหนี้ ความแตกต่างดังกล่าวที่เกิดขึ้นอาจเนื่องมาจาก ความจำเป็นในภาวะการเร่งรีบ ภาวะความอยู่รอด ฯลฯ ของธุรกิจ ดังนั้น ผู้วิเคราะห์เครดิตควรระวังไว้ด้วย แต่อย่างไรก็ตาม โดยส่วนใหญ่แล้ว อุปนิสัยของบุคคลเมื่อเป็นเช่นไร ไม่ว่าจะอยู่ในตำแหน่งหน้าที่ใดก็ตามย่อมจะ เป็นเช่นนั้นไปโดยตลอด แต่บางครั้งเมื่อกาลเวลาเปลี่ยนไป อุปนิสัยต่าง ๆ ก็อาจเปลี่ยนไปด้วย

2) ประวัติการชำระหนี้ของธุรกิจ

การศึกษาประวัติการชำระหนี้ ซึ่งอยู่บนรากฐานที่เชื่อว่า อภิศักเป็นเช่นไรแล้ว แนวโน้มในอนาคตย่อมเป็นเช่นนั้นด้วย นั่นคือ อภิศักเป็นเครื่องชี้ให้เห็นอนาคต นั้นเอง

ผู้วิเคราะห์เครดิตควรพิจารณาถึงการชำระในอดีต ว่า มีความตรงต่อเวลา ในการชำระหนี้ภายในเวลาที่กำหนดหรือไม่ ? จำนวนเงินต้นที่ชำระหนี้พร้อม ดอกเบี้ย และเงื่อนไขอื่น ๆ ที่เกิดขึ้น ทำให้มีการชำระหนี้ยืดยาว หรือไม่ครบ จำนวน เพียงใด ? และจะต้องศึกษาว่า การที่ธุรกิจไม่สามารถชำระหนี้ได้ ในอดีต (ถ้ามี) เป็นผลสืบเนื่องมาจากขาดความสามารถในการชำระหนี้ หรือ ขาดความเต็มใจที่จะชำระ หากเป็นผลมาจากขาดความสามารถในการชำระหนี้ ก็จะเป็นเรื่องในการวิเคราะห์ส่วนของ capacity แต่ถ้า เป็นผลมาจากขาดความเต็มใจก็เป็นเรื่องของ character ทั้งนี้เพื่อจะได้ แยกแยะข้อมูลไว้ในหมวดหมู่ของ 6 c's ให้ถูกต้องขึ้นจะมีผลต่อการวิเคราะห์ ของความเสี่ยงในหัวข้อต่อไป

3) ประวัติการล้มละลาย (ถ้ามี)

เป็นไปได้ ที่ผู้บริหารธุรกิจกลุ่มหนึ่ง เคยค้าเป็นกิจการจนล้มละลายมาแล้ว แล้วได้มาร่วมกันในการค้าเป็นกิจการใหม่ เช่นนี้ย่อมถือว่าธุรกิจใหม่มีโอกาส จะเกิดความไม่น่าเชื่อถือต่อการชำระหนี้ได้

4) นโยบายและวิธีการชำระหนี้

นโยบายการชำระหนี้มักจะมีผลสำคัญมากกว่าประวัติการชำระหนี้ เพราะ ถึงแม้ว่าในอดีตจะมีการชำระหนี้ไม่ตรงต่อเวลา แต่หากมีนโยบายการชำระ หนี้ที่ดีในปัจจุบันข้อบกพร่องที่ไม่ตรงต่อเวลาอาจลดลงหรือหมดสิ้นไป เพราะ ในบางครั้งที่ชำระหนี้ไม่ได้เจตนาที่จะชำระหนี้ไม่ตรงต่อเวลา แต่เกิดขึ้น เนื่องจากความไม่รู้หรือมีระบบควบคุมการชำระหนี้ไม่ดี เช่น บริษัท จ้างจึง จำกัค มีการขอเครดิตจากพ่อค้าหลายราย ซึ่งมีอายุการชำระหนี้แตกต่างกันไป โดยที่บริษัทไม่ได้จัดทำตารางอายุครบกำหนดของหนี้สินที่จะชำระเพื่อรับส่วนนอก หรือชำระภายใน net period ไว้ เมื่อหนี้ครบกำหนดจึงอาจไม่ทราบ และ ไม่สามารถจัดหาเงินทุนเพื่อชำระได้ โดยกระชั้นชิดเมื่อถูกเตือนได้

จากการศึกษาส่วนประกอบของ character ร่างคน อันได้มาจากการรวบรวม
ข้อมูลประเภทต่าง ๆ เข้ามา ถึงตารางข้างล่างนี้

ส่วนประกอบ	ข้อมูลที่พิจารณา	
	ส่วนบุคคล	ส่วนธุรกิจ
ความรับผิดชอบ	ประวัติการชำระหนี้	อุปนิสัยของฝ่ายบริหาร
ความมั่นคง	ที่อยู่และภูมิภาค	ประวัติการชำระหนี้ของธุรกิจ
ความซื่อสัตย์สุจริต	ลักษณะของงานที่ทำ	ประวัติการล้มละลาย (ถ้ามี)
การตรงต่อเวลา	ฐานะการสมรส	นโยบายการชำระหนี้เพื่อรับส่วนลด
ความเสมอต้นเสมอปลาย	ฐานะทางสังคม	วิธีการชำระหนี้

III.2 Capacity (ความสามารถ)

ปัจจัยที่แสดงถึงความสามารถของผู้ขอเครดิตว่าจะชำระหนี้ได้มากน้อยเพียงใด
ก็ขึ้นอยู่กับ รายได้ทั้ง ในขณะนี้และอนาคต ภายหลังจากนำไปชำระจ่ายให้สอยเป็นค่าใช้จ่ายและหนี้สิน
ที่มีอยู่ ซึ่งพอแยกได้เป็น

- 1) รายได้ประจำในขณะนี้
- 2) ความสามารถในการหารายได้ในอนาคต
- 3) หนี้สินที่มีอยู่
- 4) รูปแบบของการใช้จ่าย

1. ส่วนบุคคล

1) รายได้ประจำ หมายถึง เงินเดือนและรายได้ประเภทอื่น ๆ ในปัจจุบันบุคคลที่มี
มีรายได้นับประจำแน่นอนและไม่ค่อยสม่ำเสมอ ย่อมมีโอกาสที่จะนำไปชำระหนี้ได้อย่างมั่นใจกว่า
บุคคลที่มีรายได้อันไม่แน่นอนไม่สม่ำเสมอ

2) ความสามารถในการหารายได้ในอนาคต ในการให้เครดิตนั้นเป็นการยอมรับให้ชำระในอนาคต ดังนั้นนอกเหนือจากจะศึกษาถึงรายได้ในขณะนี้แล้วยังจะพิจารณาถึงสมรรถภาพในการหารายได้ในอนาคตเพื่อแสวงถึงโอกาสในการชำระหนี้ที่จะถึงมีในอนาคต เพื่อให้ทราบถึงความแน่นอนของรายได้ว่ามีมากน้อยเพียงใดด้วย โดยศึกษาจาก

ก. ลักษณะของงานที่ทำ

ทำงานในตำแหน่งอะไร ตำแหน่งนี้มีความมั่นคงเพียงใด โอกาสที่จะเลื่อนตำแหน่งมีมากน้อยแค่ไหน

เช่น ถ้าทำงานตำแหน่งผู้จัดการใหญ่ของบริษัทเอกชนที่มีความมั่นคงสูง การพิจารณาความสามารถในการหารายได้ จะต้องคำนึงถึงว่า ตำแหน่งนี้เป็นตำแหน่งสูงสุดในบริษัทอยู่แล้ว ดังนั้น รายได้ในอนาคตย่อมจะไม่สูงไปกว่าปัจจุบันมากนัก เพราะตำแหน่งงานไม่สามารถเลื่อนสูงขึ้นไปได้อีกแล้ว

ข. พื้นความรู้และความสามารถในการทำงาน

พื้นความรู้เป็นตัวจำกัดโอกาสในการเลื่อนตำแหน่ง เช่น นาย ก. มีความรู้ระดับปริญญาตรี ในสาขามนุษยศาสตร์ เขาทำงานในแผนกบัญชีของธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง นาย ก. สามารถทำงานในแผนกบัญชีได้ แต่โอกาสที่จะได้เลื่อนตำแหน่งไปเป็นสมทบบัญชี หรือ เลื่อนสูงขึ้นไปเป็นผู้จัดการสาขาย่อมมีน้อย เพราะพื้นความรู้ทางด้านบัญชีมีน้อย ทดลองจนความรู้เกี่ยวกับการบริหารสาขาแทบไม่มีเลย ดังนั้น แม้ นาย ก. จะทำงานมีรายได้ดีในปัจจุบัน แต่ความก้าวหน้าในตำแหน่งงานที่สูงขึ้นไปในอนาคต ย่อมมีโอกาสน้อยกว่าบุคคลที่มีพื้นความรู้ทางด้านนี้โดยตรง ทั้งนี้ทั้งนั้น ก็อาจแย้งว่า แม้ นาย ก. จะไม่ได้เรียนมาทางบริหาร หรือบัญชี แต่ นาย ก. ก็สามารถเรียนรู้จากประสบการณ์ได้ ซึ่งก็อาจเป็นไปได้ แต่เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับบุคคลที่มีความรู้ทางด้านนี้โดยตรง นาย ก. ย่อมมีโอกาสเสียเปรียบกว่า

ก. สุขภาพ

สุขภาพของผู้หารายได้ เป็นปัจจัยสำคัญที่จะชี้ให้เห็นถึงสมรรถภาพในการหารายได้ในอนาคต หากลูกค้าจะมีงานที่ทำในตำแหน่งที่มีโอกาสก้าวหน้ามาก แต่สุขภาพไม่อำนวยแล้ว โอกาสเหล่านั้นอาจหมดไปเลย

ง. ความมั่นคงของสถานที่ทำงาน

การทำงานในองค์กรของรัฐบาล ย่อมมีความมั่นคง มากกว่า การทำงานในบริษัทเอกชน ถ้าลูกค้า 2 ราย มีรายได้เท่าเทียมกัน มีโอกาสในการเลื่อนตำแหน่งงาน ตลอดจนสุขภาพเหมือนกันทุกประการ แต่ลูกค้ารายแรกทำงานอยู่กับบริษัทเอกชน ส่วนลูกค้ารายที่สองทำงานกับองค์กรรัฐบาล เช่นนี้ อาจพิจารณาว่า ลูกค้ารายแรกมีความมั่นคงในสถานที่ทำงานสูงกว่า โอกาสที่สถานที่ทำงานจะถูกยุบหรือล้มเลิกก็มีน้อยกว่า ดังนั้น ความสามารถในการหารายได้ในอนาคตเพื่อนำมาชำระหนี้จึงมั่นคงกว่า

จ. ความคิดสร้างสรรค์ในการทำงาน

ผู้ที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ย่อมได้เปรียบกว่าผู้ที่ไม่มีความคิดสร้างสรรค์ เพราะมีโอกาสได้พิจารณาเลื่อนตำแหน่งงานที่ดีกว่า ย่อมมีโอกาสได้รายได้สูงกว่า

3) หนี้สินที่มีอยู่

บุคคลใด ไม่มีภาระผูกพัน คือ ไม่มีหนี้สินที่จะต้องจ่ายชำระ ความสามารถในการหารายได้หลังจากส่วนที่กินไว้ใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน ก็คือความสามารถในการชำระหนี้ที่ย่อมที่จะถือว่าเงินจำนวนนั้นนำมาชำระหนี้ที่กำลังพิจารณาจะให้เครดิตได้ แต่โดยทั่วไปภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน บุคคลส่วนมากจะมีหนี้สินโดยเฉพาะในรูปของการผ่อนส่ง ดังนั้น ความสามารถในการชำระหนี้จึงย่อมลดน้อยลงจากรายได้ข้างต้นตามจำนวนหนี้สินที่มีอยู่

4) รูปแบบของการใช้จ่าย

เมื่อบุคคลมีรายได้แล้ว การครองชีพก็ย่อมมีการใช้จ่ายเกิดขึ้น ทั้งนี้ความสามารถในการชำระหนี้จึง ต้องพิจารณาถึงการใช้จ่ายของบุคคลนั้นด้วยว่าจะมีผลกระทบถึงเงินรายได้สุทธิจากหนี้สินลดลงไปอีกมากน้อยเพียงใด ซึ่งรูปแบบของการใช้จ่าย ศึกษาได้จาก

ก. ฐานะการสมรส และขนาดครอบครัว

- ฐานะการสมรส หมายถึง ฐานะที่เป็นโสดหรือแต่งงานแล้ว คนโสด ส่วนใหญ่ มีลักษณะของการใช้จ่ายที่ประหยัดกว่ากับคนที่แต่งงานแล้ว เพราะคนโสดยังไม่มีการะมัดมิคชอบโดยตรงต่อชีวิตขึ้น การใช้จ่ายที่ประหยัด เพื่ออำนวยความสะดวกสบายตลอดจนสนุกสนานของตนเองเป็นหลัก ดังนั้น รายจ่ายจึงอาจสูงและเป็นการจ่ายในสิ่งที่ไม่จำเป็นต่อการครองชีพนัก ส่วนคนที่แต่งงานแล้ว จะถูกบีบบังคับจากภรรยาที่ความรับผิดชอบอันหนึ่งมีต่อบุคคลในอุปการะ เช่น บุตร ภรรยา เป็นต้น ตลอดจนการสะสมเงินไว้เพื่ออนาคตด้วย ดังนั้นรูปแบบของการใช้จ่ายจึงสำหรับสิ่งจำเป็นในการดำรงชีวิตประจำวันและควมการประหยัด

การพิจารณาถึงฐานะดังกล่าว จึงมีผลกระทบถึงความสามารถในการชำระหนี้

- ขนาดของครอบครัว เป็นปัจจัยสำคัญในการกำหนดขนาดของรายจ่ายที่จะทำให้รายได้เหลือเพื่อการชำระหนี้มากหรือน้อย ๑ ครอบครัวขนาดใหญ่โดยปกติจะมีรายจ่ายสูงกว่าครอบครัวขนาดเล็ก แต่ทั้งนี้ก็ต้องดูถึงจำนวนสมาชิกในครอบครัวว่าสามารถหารรายได้ ใดก็ได้คนด้วย เพราะถ้าครอบครัวใหญ่ รายจ่ายมาก แต่รายได้สูงมาก ความสามารถในการชำระหนี้ก็อาจจะดีกว่าครอบครัวเล็ก รายจ่ายน้อย และรายได้ก็น้อย

ข. ระบับการครองชีพ

ระบับการครองชีพของบุคคลในลักษณะสังคมต่างกันย่อมต่างกัน บุคคลผู้มีชื่อเสียงในสังคมย่อมต้องใช้จ่ายสูงเพื่อการสมาคมตลอดจนเพื่อรักษาชื่อเสียง

เห็นไว้ ในขณะที่บุคคลขึ้นกรรมนตรี ย่อมไม่มีความจำเป็นต้องจ่ายใจสอຍ
เพื่อการสมาคมเป็นจำนวนมากเช่นสังคมชั้นสูง นอกจากจะพิจารณาจาก
ลักษณะสังคมแล้วยังควรพิจารณาถึงระดับมาตรฐานการครองชีพโดยทั่วไป
ด้วยว่าจะมีผลต่อการใช้จ่ายของบุคคลไปในทิศทางใดด้วย

2. ส่วนธุรกิจ

1) รายได้ประจำ หมายถึง ยอดขายและรายได้อื่น ๆ ของธุรกิจนั้น ทั้งนี้ควรศึกษา
ถึงประเภทลักษณะของธุรกิจที่ดำเนินงานด้วยว่ามีความเสี่ยงต่อการขายหรือไม่ เพียงใด ประกอบด้วย

2) ความสามารถในการหารายได้ในอนาคต จะมีมากน้อยเพียงใด ขึ้นอยู่กับ

ก. ลักษณะและขนาดของธุรกิจ

- ลักษณะของธุรกิจจะเป็นตัวกำหนด business risk ซึ่งจะมีผลต่อประมาณ
รายได้ในอนาคตด้วยว่าจะสูงหรือต่ำ ถ้าผู้ประกอบการประกอบธุรกิจเป็น
ตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ หากเกิดวิกฤติการเกี่ยวกับน้ำมัน อุตสาหกรรมรถยนต์
ย่อมได้รับผลกระทบเหมือนกันตามไปด้วย และธุรกิจของผู้ซื้อเครื่องใช้ก็เช่นกัน
ดังนั้น ผู้ซื้อเครื่องใช้จึงต้องรับภาระความเสี่ยงภัยที่เกิดแก่อุตสาหกรรมนี้ด้วย
ทำให้ความสามารถในการหารายได้ถูกกระทบกระเทือน ดังนั้น ความ
สามารถในการชำระหนี้จึงถูกกระทบกระเทือนตามไปด้วย

- ขนาดของธุรกิจ เป็นตัวกำหนดความสามารถในการหารายได้ส่วนหนึ่ง
ปกติธุรกิจขนาดใหญ่ จะได้เปรียบกว่าธุรกิจขนาดเล็ก เพราะมีเงินทุน
มากกว่า มีโอกาสจัดหาผู้บริหารธุรกิจที่มีความรู้ความสามารถประสบการณ์สูง
ตลอดจนมีความสามารถในการผลิตสูงกว่า

ข. ทำเลที่ตั้ง

ทำเลที่ตั้งของธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจประเภทให้บริการ เป็นเครื่องกำหนด
ความสามารถในการหารายได้ที่สำคัญประการหนึ่ง เช่น การตั้งสาขาของ

ธนาคารพาณิชย์ ธนาคารพาณิชย์ประกอบธุรกิจค้าเงิน รายได้ของธนาคาร
มาจากกำไรที่รับฝากไปหาผลประโยชน์โดยการให้กู้เป็นส่วนใหญ่
ดังนั้น รายได้จึงขึ้นอยู่กับความสามารถในการจูงใจให้ลูกค้านำเงินมาฝาก
ท่าเดียวที่จูงใจ เป็นปัจจัยหนึ่งที่จะจูงใจให้ลูกค้านำเงินมาฝากหรือไม่ ถ้า
ธนาคารตั้งอยู่ในย่านชุมชน มีสถานที่อำนวยความสะดวกในการจอดรถ
(ทั้งนี้ เพราะเป็นปัญหาสำคัญของเมืองใหญ่ ที่มีประชากรอาศัยอยู่หนาแน่น)
ยอมจูงใจให้ลูกค้าจำนวนมากนำเงินมาฝาก ดังนั้น รายได้ของธนาคารจาก
การนำเงินที่รับฝากไปหาผลประโยชน์ก็มีโอกาสสูงตามไปด้วย

ค. ศักยภาพและสาขา

ธุรกิจที่ดำเนินกิจการเกี่ยว ๆ โดยไม่มีตัวแทนหรือสาขาที่จะอำนวยความสะดวก
สะดวกในการกระจายสินค้าไปจำหน่ายให้กับผู้บริโภคตามเขตต่าง ๆ ได้
ทั่วถึง ย่อมเสียเปรียบธุรกิจที่มีตัวแทนจำหน่ายในด้านการเพิ่มยอดขาย ทั้งนี้
เพราะสินค้าที่สามารถซื้อได้ในเขตที่ใกล้สถานที่ทำงาน หรือใกล้ที่อยู่อาศัย
ย่อมจูงใจให้ผู้บริโภค ซื้อ มากกว่าสินค้าที่หาซื้อได้ยาก ฉะนั้น ธุรกิจที่มี
ตัวแทนหรือสาขาจำหน่ายมาก ย่อมมีโอกาสขายมาก อันเป็นหนทางหนึ่ง
ที่จะทำให้รายได้สูงขึ้น ดังนั้นจำนวนตัวแทนและสาขาจะเป็นเครื่องแสดง
ให้เห็นถึงความสามารถในการหารายได้ของธุรกิจนั้น

ง. ลักษณะเด่นของการบริหาร

ผู้ให้เครดิตควรพิจารณาถึงลักษณะเด่นของการบริหารธุรกิจของผู้ขอเครดิต
การบริหารที่ดีจะเป็นเครื่องกำประกันความสามารถในการหารายได้ใน
อนาคต กิจการที่มีการบริหารที่เฉว เมื่อธุรกิจประสบกับวิกฤติการบริหาร
อาจไม่สามารถแก้ปัญหาได้โดยตลอด ทำให้ต้องประสบกับผลขาดทุนจนไม่
สามารถอยู่รอดต่อไปได้ ในกรณีเช่นนี้ ผู้ให้เครดิตย่อมเสี่ยงภัยต่อการไม่
รับชำระเงินได้

จ. นโยบายการบริหารและการแข่งขัน

นโยบายการบริหารที่ดีและนโยบายการแข่งขันที่รัดกุม ทำให้ธุรกิจอยู่รอด โอกาสในการหารายได้จึงสูงกว่า กิจกรรมที่มีนโยบายการแข่งขันไม่รัดกุม การแข่งขันเป็นเงื่อนไขที่สำคัญที่สุดภายใต้ระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมเสรี ธุรกิจที่ไม่สามารถแข่งขันกับผู้อื่นได้จะประสบผลขาดทุนหรือ ไม่มี excess profit ทำให้ต้องเลิกกิจการ ออกจากอุตสาหกรรมไป ผู้ให้ เกรดคิดจึงควรพิจารณาปัจจัยเกี่ยวกับนโยบายการแข่งขัน และการบริหาร เพื่อให้ทราบถึงความสามารถในการหารายได้ของผู้ขอเครดิต

3) หนี้สินที่มีอยู่

โครงสร้างของหนี้สินในธุรกิจของผู้ขอเครดิต ย่อมมีผลต่อการชำระหนี้ เช่น ถ้าเงินลงทุนส่วนมากได้มาจากหนี้สิน กิจกรรมก็มีการระดมทุนกับบุคคลภายนอกมาก และอาจมีค่าดอกเบี้ย สูงกว่า ซึ่งภาระเหล่านี้ กิจกรรมจะต้องจัดหาเงินรายได้มาจ่ายชำระ หากทำไม่ได้ก็ต้องเสี่ยงต่อการ พังรื้อองค์ที่ จึงถือได้ว่า กิจกรรมนี้มีโอกาสในการชำระหนี้ได้ต่ำ เมื่อเทียบกับกิจกรรมที่เงินลงทุนส่วนมาก ได้มาจากเจ้าของ

4) รูปแบบของการใช้จ่าย ทางการเงิน กังนี้

ก. ต้นทุนสินค้า

โดยการเปรียบเทียบอัตราส่วนของต้นทุนต่อยอดขาย ของกิจการ ผู้ขอเครดิต กับของกิจการอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน หรือกับของอุตสาหกรรมโดย เฉลี่ยก็ได้ จะทำให้ทราบว่าผู้ขอเครดิต บริหารสินค้าคงเหลือ และทำการ จัดซื้ออย่างมีประสิทธิภาพสูงหรือต่ำ หากอัตราส่วนนี้ต่ำกว่ากิจการอื่น ก็ถือว่า มีการควบคุมค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการจัดซื้อได้ดีกว่า ผลก็จะทำให้ต้นทุนค่า ใช้จ่ายสูงกว่า อันแสดงให้เห็นถึงความสามารถที่จะนำเงินกำไรไป ชำระหนี้ได้สูงกว่า

ข. ค่าใช้จ่าย

พอจะแยกค่าใช้จ่ายออกเป็น 2 ประเภท คือ ค่าใช้จ่ายในการขาย และ ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ก็อาจจะศึกษาในรูปของอัตราส่วนค่าใช้จ่าย แต่ละประเภทแต่ละรายการ เมื่อเทียบกับยอดขาย ของผู้ขอเครดิตและ ของกิจการอื่น ก็จะทราบว่า ผู้ขอเครดิตมีการควบคุมการใช้จ่ายแต่ละ รายการได้มากน้อยเพียงใด ถ้าควบคุมได้ดี การใช้จ่ายต่ำ ผลก็ทำให้มีเงิน กำไรสูง โอกาสที่จะชำระหนี้ได้ก็สูงด้วย

จากการศึกษาถึง capacity ข้างต้น พอสรุปเป็นตารางได้ดังนี้

ส่วนประกอบ	ข้อมูลเพื่อการพิจารณา	
	ส่วนบุคคล	ส่วนธุรกิจ
รายได้ขณะนี้	เงินเดือนและรายได้อื่น ๆ	ยอดขายและรายได้อื่น ๆ
ความสามารถในการชำระรายได้อัตราส่วน	ลักษณะของงานที่ทำ พื้นฐานความรู้ความสามารถในงานที่ทำ สุขภาพ ความมั่นคงของสถานที่ทำงาน ความคิดสร้างสรรค์	ลักษณะและขนาดของธุรกิจ ทำเลที่ตั้ง คู่แข่งและสาขา ลักษณะเด่นของการบริหาร นโยบายการบริหารและการแข่งขัน
หนี้สินที่มีอยู่	จำนวนหนี้สินต่าง ๆ	หนี้สินและโครงสร้างของเงินทุน
รูปแบบของการใช้จ่าย	ฐานะการสมรสและขนาดครอบครัว ระบอบการครองชีพ	ต้นทุนสินค้า ค่าใช้จ่าย

ความสามารถในการชำระหนี้ (capacity) สามารถตอบปัญหาว่า ลูกค้าน่าจะสามารถชำระหนี้ได้หรือไม่ ส่วนเงินทุน (capital) นั้น จะให้คำตอบเพิ่มเติมว่า ลูกค้าจะมีเงินทุนเหมือนหนึ่งเป็นกันชนในการชำระหนี้ให้มากขึ้นเพียงใดหากไม่สามารถชำระหนี้ได้โดยตนเองจริง ๆ อันเกิดจากความผิดพลาดล้มเหลวทางด้าน character หรือ capacity ในระยะยาวก็ตาม เงินทุนวัดได้จากส่วนของเจ้าของหรือสินทรัพย์สุทธิที่ป้อนจากการนำไปค้าประกันโดยทั่วไป การกู้เงินส่วนบุคคลจะพิจารณาจากรายได้ของบุคคลนั้นมากกว่าเงินทุน แต่ถ้าเป็นการกู้ยืมเงินจำนวนมาก เงินทุนจะเป็นปัจจัยสำคัญอีกอย่างหนึ่งในการพิจารณาความเสี่ยง และในบางกรณีอาจจะต้องให้มีการค้าประกันด้วยสินทรัพย์หรือเงินทุนบางส่วนด้วย

หากมีการผิดพลาดที่ลูกค้าไม่สามารถชำระหนี้ ก็อาจยึดทรัพย์สินเป็นเงินทุนของลูกค้า แต่โดยปกติของการพิจารณาเพื่ออนุมัติเครดิต จะไม่กระทำการเช่นนี้ทันทีด้วยข้อสมมติว่า ลูกค้าจะไม่ชำระหนี้จากเงินทุนหรือหลักประกันเป็นสำคัญไปกว่า capacity ทั้งนี้เพราะว่า การใช้เงินทุนเพื่อชำระหนี้ อาจทำให้การดำเนินงานของธุรกิจต้องหยุดชะงักลง ไม่สามารถหารายได้ดังแต่ก่อนได้ ทำให้ขาดกำไรเพื่อชำระหนี้ไป แต่ที่ต้องวิเคราะห์ capital นั้น เพื่อว่าถ้าลูกค้าไม่ชำระหนี้จริง ๆ แล้ว ผู้ให้เครดิตยังไม่สูญเงินเสียที่เกี่ยวข้อง ถ้า capital มีปริมาณและคุณภาพดีพอ

1. ส่วนบุคคล capital ของผู้ขอเครดิตส่วนบุคคล พิจารณาได้จาก

- 1) สินทรัพย์ที่ซื้อมา เช่น เครื่องเฟอร์นิเจอร์ เครื่องวิทยุโทรทัศน์ เครื่องเล่นเสียง เครื่องปรับอากาศ เป็นต้น
- 2) สินทรัพย์ประจำตัวและเงิน ใ้แก่ เครื่องประดับ เช่น ทอง เพชร พลอย แก้วแหวนที่มีค่า และเงินสดที่ฝากไว้ที่ธนาคารและที่เก็บไว้ในตู้
- 3) กรรมสิทธิในสินทรัพย์ถาวร เช่น กรรมสิทธิในที่ดิน อาคารที่อยู่อาศัย
- 4) สิทธิอันพึงมีพึงได้ เช่น กรรมกรรมประกันชีวิต

2. ส่วนธุรกิจ capital ของผู้ขอเครดิตส่วนธุรกิจ พิจารณาได้จาก

- 1) สินทรัพย์ที่มีตัวตนและไม่มีตัวตน เช่น ที่ดิน อาคาร เครื่องจักร เครื่องใช้สำนักงาน เครื่องเฟอร์นิเจอร์ ตลอดจน ค่าความนิยม นิมิตสิทธิ์ สัมปทาน เป็นต้น
- 2) ผลตอบแทนของเงินทุน
- 3) สินทรัพย์ใบบ้างที่ได้นำไปค้ำประกันหนี้สินไว้แล้ว
- 4) การพิทักษ์ทรัพย์
- 5) ราคาสินทรัพย์ที่ต้องชำระบัญชี

การพิจารณา capital นั้น พิจารณาจากสินทรัพย์ทั้งหมด ตลอดจนภาระผูกพันต่าง ๆ แต่มิได้ให้ลูกค้าสินทรัพย์เหล่านี้มาค้ำประกันการกู้ยืมแต่อย่างใด

III.4 Collateral (หลักประกัน)

ในบางครั้งลูกค้าของเครดิตก็ขึ้นอยู่กับหลักประกันด้วย ซึ่งแม้หลักประกันจะมิได้เป็นปัจจัยสำคัญหรือปัจจัยหลักในการพิจารณาระดับความเสี่ยงของลูกค้า ดังเช่น capacity และ character ก็ตาม แต่หลักประกันที่สร้างความอุ่นใจความปลอดภัยให้แก่เจ้าหนี้ได้พอควร

1. ส่วนบุคคล สิ่งที่จะนำมาค้ำประกันเครดิต ได้แก่

- 1) บุคคล มักจะเป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับลูกค้า อันจะทำให้ลูกค้ามีความเกรงใจหรือเคารพ โดยพยายามมิให้เกิดความเลือนร่อนไปถึงผู้ค้ำประกันนี้
- 2) สินทรัพย์ถาวรที่มีอยู่ เช่น ที่ดิน บ้าน รถยนต์

2. ส่วนธุรกิจ สิ่งที่จะนำมาค้าประกันเครดิต ได้แก่

- 1) มุกคอส ในกรณีนี้ นอกเหนือจากจะเป็นมุกคอสที่มีความสัมพันธ์กับลูกค้าทั้งร่างกันแล้ว ยังควรเป็นมุกคอสที่มีสินทรัพย์ส่วนหัวในปริมาณพอควรแก่เครดิตด้วย ทั้งนี้เพราะใน ส่วนธุรกิจ ยอดเครดิตมักจะเป็นจำนวนมากกว่าส่วนมุกคอส

การค้าประกันด้วยมุกคอส มีทั้งการค้าประกันจำกัด และการค้าประกันไม่จำกัด การค้าประกันจำกัด หมายถึง การจำกัดความรับผิดชอบของผู้ค้าประกัน ซึ่งอาจจะ จำกัดด้วยจำนวนเงินหรือด้วยระยะเวลาของการค้าประกันก็ได้ ส่วนการค้าประกัน ไม่จำกัด เป็นการค้าประกันโดยไม่จำกัดความรับผิดชอบ กรณีนี้ ผู้ค้าประกันจะรับผิดชอบชดเชยให้แก่ ลูกค้าทุกประการ

- 2) สินทรัพย์ โดยปกติของการค้าประกัน ถ้าเป็นการกู้ยืมระยะสั้น สินทรัพย์ที่จะนำมา ค้าประกันได้ มักจะเป็นสินทรัพย์หมุนเวียน เช่น เชื้อ (ส่วนใหญ่ออกมาในรูปของ เชื้อครองวันที่วางหน้า และอาจให้ธนาคารค้าประกันจำนวนเงินในเชื้อ) ตัวเงิน บัญชีลูกหนี้ และ สินค้าที่มีอยู่ในกรรมสิทธิ์ เป็นต้น การยอมรับให้ค้าประกันด้วย บัญชีลูกหนี้และสินค้า นอกเหนือจากจะพิจารณาถึงปริมาณแล้วยังจะต้องพิจารณา ถึงคุณภาพด้วยว่า เป็นลูกหนี้ที่ดีหรือไม่ มีอัตราการหมุนเวียนสูงหรือไม่ และลูกหนี้ มีระยะเวลาการชำระหนี้เป็นอย่างไร ส่วนสินค้านักต้องพิจารณาว่า สินค้านั้นเป็น ที่ต้องการของตลาดหรือไม่ เป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ขอเครดิตจริงหรือไม่ และสามารถ โอนเปลี่ยนมือมาเป็นของผู้ให้เครดิตได้ยากง่ายเพียงใด

ถ้าเป็นการกู้ยืมระยะยาว การค้าประกันก็มักจะใช้สินทรัพย์ถาวร ซึ่งจะต้องเป็น สินทรัพย์ที่ขายได้คล่อง ราคาขายไม่เปลี่ยนแปลงง่ายเกินไป เป็นต้น และมักจะ มีการจดทะเบียนจำนวนองในการค้าประกัน

ในบางกรณี ก็อาจใช้สินทรัพย์ถาวรค้าประกันเครดิตระยะสั้น เช่น การกู้ยืม โดยขายออกเร็วส่วนมุกคอส จะค้าประกันโดยการจดทะเบียนจำนวนองที่ดิน เป็นต้น ที่เป็นเช่นนี้ เพราะผู้ให้เครดิตต้องการความมั่นใจว่าสินทรัพย์ที่นำมาค้าประกันจะไม่ มีการโอนเปลี่ยนมือไปยังบุคคลอื่นก่อนเวลาที่ทรัพย์สินจะให้ประโยชน์แก่ตน และ

กระบวนการขอเครดิตระยะสั้นนี้มักจะมีการลดยอดหนี้แล้วก็ก่อหนี้เพิ่ม เป็นวัฏจักรต่อเนื่องอยู่ตลอดเวลาด้วย

III.5 Condition (สภาวะแวดล้อม)

เป็นสภาพการณ์ภายนอก ซึ่งอยู่เหนืออำนาจการควบคุมของลูกค้า และของผู้ให้เครดิต แต่อาจมีผลกระทบกระเทือนต่อความเสี่ยงทางเครดิตได้ ซึ่งสภาวะแวดล้อมหนึ่งอาจมีผลกระทบถึงลักษณะลูกค้าและระดับสังคมลูกค้าหนึ่ง โดยไม่มีผลไปถึงลูกค้าอีกลักษณะหรืออีกระดับหนึ่งได้ สภาวะแวดล้อมดังกล่าว เช่น สภาพการเมือง สภาพสังคม สภาพเศรษฐกิจ เป็นต้น

1. ส่วนบุคคล สภาพเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไป จะมีผลต่อการอุปโภคบริโภคสำหรับลูกค้าที่มีรายได้ในระดับหนึ่ง เช่น เมื่อเศรษฐกิจทรุดโทรม ลูกค้าที่มีรายได้ต่ำอยู่ก่อนแล้ว ก็ยังจะต้องปรับตัวให้เหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจ เพื่อความอยู่รอดในการครองชีพ เป็นต้น ส่วนภาวะสังคมก็มีผลต่อบุคคล เช่น แนวความคิดการแต่งกาย ของนักศึกษาเปลี่ยนไปจากเดิม โดยนิยมใส่กางเกงยีน เสื้อยืด ผลก็ทำให้เกิดการอุปโภคบริโภคในสินค้าดังกล่าวมากขึ้น ส่วนสภาพการเมือง แม้จะเป็นเรื่องที่ไม่ค่อยเกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวันมากเท่าสังคมและเศรษฐกิจก็ตาม แต่ก็อาจมีผลบ้างเล็กน้อย

2. ส่วนธุรกิจ ผลของการเปลี่ยนแปลงในสังคม เศรษฐกิจ หรือการเมือง ย่อมมีผลทำให้ลักษณะการดำเนินงานของธุรกิจประเภทหนึ่งที่เกี่ยวข้องทั้งโดยตรงและโดยอ้อม เปลี่ยนแปลงได้เช่นกัน เช่น สมัยก่อนหากโรงงานหอพักต้องการจะกู้ยืมเงินก็มักมีใจให้กู้ แต่มาในปัจจุบัน สถานการณ์เปลี่ยนแปลงขึ้นอาจเกิดจากสภาพของเศรษฐกิจและสังคมเป็นส่วนใหญ่ สภาพการค้าขายและสิ่งทอตกต่ำลงไป ก็ทำให้เจ้าหนี้ไม่ค่อยเต็มใจให้โรงงานหอพักกู้เงิน นอกจากนี้ยังควรพิจารณาเพิ่มเติมถึงลักษณะความนิยมหรือแฟชั่น ซึ่งเปลี่ยนแปลงโดยรวดเร็ว ก็ทำให้ภาวะการณ์เปลี่ยนแปลงไปด้วย และยังคงคำนึงถึง บทบาทของสหภาพแรงงาน การนัดหยุดงาน คู่แข่งขันใหม่ สินค้าใหม่ที่จะเข้ามาแทนที่ อันจะมีผลทำให้สภาพของลูกค้าเปลี่ยนแปลงไป

ทั้งนี้ผู้จัดการเครดิตจะต้องหันต่อสภาวะแวดล้อมเหล่านี้เสมอ พร้อมทั้งสามารถคาดคะเนแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นต่อไปในอนาคต อันจะมีผลต่อความสามารถและความเต็มใจในการชำระหนี้ของลูกค้า

III.6 Country (ต่างประเทศ)

ความสำคัญของการค้าระหว่างประเทศมีมากขึ้น การประเมินคุณค่าทางเศรษฐกิจของ
วิเคราะห์ภาวะการเมือง สังคม และเศรษฐกิจ ของการค้าลักษณะนั้น ๆ ที่มีอยู่ในต่างประเทศ
ทั้งนี้เนื่องจากแนวความคิดในเรื่องความรับผิดชอบต่อหนี้สินของแต่ละสังคมไม่เหมือนกัน ยิ่งกว่านั้น
เอกสารทางการพาณิชย์ การปฏิบัติทางการค้าก็ต่างกันไปด้วย ระยะทางและระยะเวลาที่แตกต่าง
กันก็อาจทำให้เกิดปัญหาในราคาสินค้า การประกันภัย ระเบียบศุลกากร ซึ่งไม่เหมือนกันกับการปฏิบัติ
ในสถานการณ์ในประเทศ

ปัญหาที่ผู้วิเคราะห์ข้อมูลทางเศรษฐกิจจะประสบเสมอ ก็คือ ไม่สามารถจะได้ข้อมูลตาม
6 c's ที่ต้องการครบถ้วน หรือวิธีการหาที่แตกต่างกัน และการคาดคะเนจากภายนอกผิดพลาด ก็
ต้องนำมาคำนึงถึงด้วย มิฉะนั้นจะทำให้การวิเคราะห์ผิดพลาดไป เช่น การวิเคราะห์บุคคลที่มีตระกูล
เป็นตระกูลที่มีชื่อเสียง มีบ้านเป็นหลักเป็นฐาน มีงานทำที่ดี ส่วนข้อมูลอื่นไม่สามารถจะหาได้ ทำให้
ผู้วิเคราะห์มีโอกาสที่จะมีใจโอนเอียง คิดว่าควรจะเป็นคนที่น่าเชื่อถือได้ ซึ่งการคาดคะเนนี้อาจจะ
ผิดพลาด หากปรากฏว่าบุคคลนี้ชอบเล่นการพนัน และใช้จ่ายฟุ่มเฟือย ระดับความเสี่ยงก็จะสูงขึ้นกว่า
เท่าที่ที่เขาแสดงออกมาได้

IV. ระดับความสำคัญของ 6 C ในการพิจารณาความเสี่ยงทางเครดิต

ในการวัดระดับความเสี่ยงทางเครดิต เราต้องนำปัจจัยทั้ง 6 เข้ามาพิจารณา ซึ่งในการนี้ต้องกำหนดค่าความสำคัญของแต่ละ C ก่อนว่า จะมีน้ำหนักเหมือนหรือต่างกันมากน้อยเพียงใด C ไคจะมีความสำคัญมากกว่า ก็ต่อเมื่อ C นั้นมีผลกระทบต่อความสามารถและความตั้งใจในการชำระหนี้สูงกว่า

การที่กิจการหนึ่งขาดความสามารถในการชำระหนี้ มิได้หมายความว่า กิจการนั้นไม่สามารถชำระหนี้ได้เลย เพียงแต่กิจการนั้นขาดพร่องในความสามารถเท่านั้นเท่านั้น ความบกพร่องเช่นนี้อาจเกิดกับ C ต่าง ๆ ได้ โดยมีน้ำหนักมากน้อยต่างกันไป

การจัดอันดับความสำคัญของ C ต่าง ๆ นั้น ต้องเข้าใจก่อนว่า แต่ละ C มีผลกระทบต่อเงื่อนไขการให้เครดิตและเรียกเก็บหนี้เพียงใด ซึ่งได้กล่าวมาแล้วข้างต้นว่าการอนุมัติเครดิตทั้งในการขายเชื่อหรือให้กู้ยืมเงิน กระทำการโดยคาดคะเนว่าจะได้รับชำระหนี้ตามเงื่อนไขเครดิตที่ตกลงไว้ โดยผู้ให้เครดิตไม่มุ่งหวังที่จะรับสินค้าที่ขายเชื่อไปแล้วกลับคืนมา หรือก็ไม่มุ่งหวังที่จะยึดสินทรัพย์ที่ค้ำประกันเครดิตนี้โดยตรง ดังนั้นเงินทุนหรือหลักประกัน จึงมีไร้อย่างที่ สำคัญที่สุดใน การอนุมัติเครดิตโดยทั่วไป จึงเห็นได้ว่า ความสามารถในการชำระหนี้ (capacity) มีความสำคัญกว่าเงินทุนและหลักประกัน (capital และ collateral)

ความสำคัญในระหว่าง คุณสมบัติของลูกค้า (character) และ ความสามารถในการชำระหนี้ (capacity) C ไคจะมีความสำคัญกว่ากัน ในบางครั้งก็กำกวมกัน ตัวอย่างเช่น ลูกค้า 2 คน

- ลูกค้ารายแรกมีความซื่อสัตย์ แต่บกพร่องในความสามารถที่จะชำระหนี้
- ลูกค้ารายที่สอง ขาดความซื่อสัตย์ แต่มีช่องทางที่จะจ่ายชำระหนี้ได้ถ้าจะหา

จากการเปรียบเทียบ จะเห็นว่าลูกค้ารายที่สองดีกว่า เพราะแม้ว่าเขาจะมีเงินจ่ายชำระได้ แต่ก็ไม่ยอมจ่ายให้มัน ผู้ให้เครดิตอาจไร้นายความเป็นผู้วางถามโดยอาศัยอำนาจกฎหมายบังคับ ก็ย่อมมีโอกาสได้รับชำระหนี้มา แต่ทั้งนี้เพื่อความปลอดภัยควรพิจารณาถึงความ

สำคัญของ capital รวมด้วยจึงจะได้ผล

ส่วนลูกค้ารายแรกนั้น แม้ว่าจะเป็นคนดี แต่ไม่สามารถหาเงินมาชำระหนี้ได้ จะทำอย่างไรก็ตาม เขาก็ไม่สามารถชำระหนี้ได้ เว้นเสียแต่จะยืดระยะเวลาการชำระหนี้เพื่อให้โอกาสแก่เขาในการหาเงินมาชำระหนี้ในอนาคต

ถึงแม้ว่า คุณสมบัติของลูกค้าจะเป็นปัจจัยที่จะพิจารณาได้ยากก็ตาม แต่ก็มีความสำคัญมากที่สุดใน การพิจารณาความเสี่ยงทางเครดิต ไม่เป็นการยากเกินไปที่จะสืบเสาะแยกแยะว่าลูกค้าคนใดหรือตรงหรือไม่ เป็นคนมีนิสัยดี หรือ สุรุ่ยสุร่าย ชอบดื่มสุรา เล่นการพนัน ? มีศีลธรรม หรือปราศจากศีลธรรม ในความเป็นจริง capacity และ capital อาจมีความหมายน้อยมากเมื่อลูกค้ามีเจตนาจะคดโกงหรือไม่รับผิดชอบ เช่นนี้ก็อาจไม่อนุมัติเครดิตให้ เพื่อหลีกเลี่ยงการบังคับคดีทางกฎหมาย ซึ่งจะช่วยให้คงมารับภาระในค่าใช้จ่ายนี้สูง อีกทั้งยังมีโอกาสที่หนี้จะสูญด้วย

อย่างไรก็ตาม ก็มีผู้โต้แย้งว่า ความสามารถในการชำระหนี้ควรเป็นปัจจัยที่สำคัญ หึ่งนี้เพราะ จากการวิจัยธุรกิจที่ให้เครดิตโดยการผ่อนชำระ สรุปได้ว่า อาชีพและความมั่นคงในรายได้เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุด อันจะแสดงให้เห็นถึงความสำคัญของการหารายได้ของลูกค้า และข้อสรุปนี้ก็ยังสามารถใช้ได้กับการอนุมัติเครดิตแบบเปิดบัญชีของลูกค้า ส่วนปัจจัยอันอื่นที่รองลงมาก็คือ ประวัติการชำระหนี้เท่าที่ผ่านมาของลูกค้า ทั้งนี้จึงแสดงให้เห็นได้ว่า ในบางกรณีถึงแม้ว่า ความสามารถในการชำระหนี้เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุด คุณสมบัติของลูกค้าก็ยังคงมีความสำคัญ หักเชื่อมกันอีกด้วย

ส่วน condition นั้น หากมีการเปลี่ยนแปลง ก็จะมีผลต่อ ลักษณะการใช้จ่ายและการหารายได้ของลูกค้าได้เช่นกัน แต่โดยลำพังของตัวมันเองความสำคัญที่จะมีต่อการชำระหนี้ นั้นน้อยกว่าความสามารถในการชำระหนี้ หรือคุณสมบัติของลูกค้า

ในกรณีที่การให้เครดิตเป็นการให้กันภายในประเทศ ก็ไม่จำเป็นต้องพิจารณาถึง country ก็ได้ แต่ถ้าเป็นการให้เครดิตระหว่างประเทศก็จำเป็นต้องพิจารณาถึง country ด้วย

IV.1 สมการเครดิตสำหรับระดับความเสี่ยงต่าง ๆ กัน

จากความสำคัญของ c ต่าง ๆ ที่มีต่างกัน เราอาจพิจารณาต่อ c โดย
ถ่วงน้ำหนักให้เป็น % ไปตามความสำคัญมากขึ้น สมการที่ได้จึงเป็นตัวเลข เช่น

$$\begin{aligned} \text{สมการเครดิต} &= \text{character } 30 \% + \text{capacity } 25 \% + \text{capital } 20 \% \\ &+ \text{collateral } 15 \% + \text{condition } 10 \% \end{aligned}$$

เพื่อประโยชน์ในการตัดสินใจ ก็อาจจะต้องกำหนด สมการมาตรฐานขั้นต่ำที่ต้องการ
(cut - off point) ไว้ เพื่อจะได้เปรียบเทียบกับสมการที่เกิดขึ้นจริงว่าควรจะให้เครดิต
หรือไม่ โดยการตัดสินใจขั้นสุดท้ายว่าจะให้เครดิตหรือไม่นี้จะต้องมีการพิจารณาจาก
คุณสมบัติอีกครั้งรวมด้วย

นอกเหนือจากจะกำหนดสมการออกมาเป็นตัวเลข ยังอาจกำหนดเป็นสูตร เพื่อ
แสดงถึงระดับความเสี่ยง

- | | |
|--|--------------------------|
| 1. Character + Capacity + Capital | = Good Credit Risk |
| 2. Character + Capacity + Insufficient Capital | = Fair Credit Risk |
| 3. Character + Capital + Insufficient Capacity | = Fair Credit Risk |
| 4. Capacity + Capital + Impaired Character | = Doubtful Credit Risk |
| 5. Character + Capacity - Capital | = Limited Success |
| 6. Capacity + Capital - Character | = Dangerous Risk |
| 7. Character + Capital - Capacity | = Inferior Credit Risk |
| 8. Capital - Character - Capacity | = Distinctly Poor Risk |
| 9. Character - Capacity - Capital | = Inferior Credit Risk |
| 10. Capacity - Character - Capital | = Fraudulent Credit Risk |

*Theodore N. Beckman and Ronald S. Foster, "Credit and Collection"
(McGraw - Hill Book Company, New York, 1969), P.90 -91

IV.2 วิธีการวัดระดับความเสี่ยงทางเครดิตโดยคะแนนจากสมการ

ในการวัดระดับความเสี่ยงทางเครดิต จะต้องนำเอาปัจจัยทั้ง 6 ประการนี้ มาพิจารณาด้วยกัน โดยอาจจะกำหนดว่าปัจจัยกลุ่มใดหรือ C ไหน จะมีความสำคัญกว่ากันก็จะให้เปอร์เซ็นต์ ในกลุ่มนั้นสูงกว่ากลุ่มอื่น เช่น

character 30 % capacity 25 % capital 20 % collateral 15 %

condition 10 % country 0 % (เพราะเป็นการค้าภายในประเทศ) รวมทั้งหมด

100 % จาก % นี้ก็จะปรับมาเป็นค่าคะแนน ถ้าคะแนนรวม 100 % = 1,000 คะแนน

ดังนั้น จะได้ character 300 คะแนน capacity 250 คะแนน capital 200 คะแนน

collateral 150 คะแนน condition 100 คะแนน country 0 คะแนน

จากการกำหนดความสำคัญของแต่ละกลุ่มโดยแปลงออกมาในรูปของคะแนนแล้ว ขึ้นต่อไปก็ศึกษาแต่ละกลุ่มของ C ซึ่งจะมีการรวบรวมข้อมูลรายละเอียดต่าง ๆ เป็นส่วนประกอบ ดังเช่นที่ได้อธิบายในหัวข้อ III แล้ว ก็จะพิจารณาว่าส่วนประกอบใดควรจะได้อะไรคะแนน มากหรือน้อย ก็ขึ้นอยู่กับความสำคัญของส่วนประกอบนั้นว่ามีต่อ C กลุ่มนั้นมากหรือน้อย ถ้าสำคัญ ก็ให้คะแนนสูง แล้วลดทอนคะแนนลงไปตามความสำคัญที่มีน้อยลง เช่น

ประวัติการชำระหนี้	80
ที่อยู่และภูมิฐานะ	60
ลักษณะของงานที่ทำ	50
ฐานะการสมรส	40
ฐานะทางสังคม	70
รวมคะแนนของ character	<u>300</u>

เมื่อกิจการสามารถแปลงค่าข้อมูลทางเครดิตแต่ละข้อออกมาเป็นคะแนนเต็มได้ ดังข้างต้นทุก ๆ กลุ่ม C แล้ว จากนั้นก็จะนำข้อมูลที่รวบรวมได้จากลูกค้าแต่ละคนมาให้คะแนน แต่ละข้อว่าจะได้สูงหรือค่าก็โดยการเทียบเคียงกับคะแนนเต็มในข้อนั้น ๆ ในการนี้ก็อาจมีการ

กำหนดคะแนนมาตรฐานในแต่ละข้อไว้ว่าถ้าตอบเช่นนั้น ได้กี่คะแนน คอบเช่นนี้ ได้กี่คะแนน เพื่อช้ความอ้ำเอียงในการให้คะแนน เช่น รายได้ประจำ โดยปกติ บุคคลที่มีรายได้สูง ย่อมมีคุณค่าทางเศรษฐกิจกว่าผู้มีรายได้น่ำ จึงอาจกำหนดว่า รายได้ทุก ๆ 1,000 บาท มีค่า 5 คะแนน ถ้าหาก นาย ก. มีรายได้ 6,000 บาท ก็จะได้คะแนนรายได้ประจำ = $6 \times 5 = 30$ จากคะแนนเต็ม 50

ดังนั้น จากแต่ละข้อหรือเรื่องเป็นส่วนประกอบของ C หนึ่ง ๆ ที่กำหนดคะแนนเต็มไว้ และมีการให้คะแนนแก่ผู้ก้ำรายหนึ่ง เรียบร้อยแล้ว ก็จะรวมคะแนนในแต่ละกลุ่ม C พร้อมทั้งคะแนนรวมทั้งหมดทุก C ของผู้ก้ำรายนั้น จากนั้นก็จะนำคะแนนไปพิจารณาโดยอาจต้องใ้พิจารณาประกอบว่า ในระดับคะแนนสูงเท่าไร จึงจะถือว่าผู้ก้ำมีคุณค่าทางเศรษฐกิจควรแก่การให้เครดิตได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับนโยบายเครดิตในขณะนั้นว่า ต้องการจะขยายหรือหดเครดิต หากต้องการหดเครดิต ก็พยายามเลือกผู้ก้ำที่มีคุณค่าทางเศรษฐกิจสูงหรือมีความอ้ำเอียงต่ำ คะแนนรวมมาตรฐานขั้นต่ำที่จะยอมรับได้ (cut - off point) ก็จะกำหนดไว้สูง แต่ถ้านโยบายต้องการขยายเครดิตก็ไม่จำเป็นต้องเลือกผู้ก้ำที่มีคุณค่าทางเศรษฐกิจสูงนัก คะแนนรวมที่เป็น cut - off point ก็จะกำหนดไว้ต่ำ

ตัวอย่าง เช่น

<u>C</u>	<u>ข้อมูล</u>	<u>คะแนนเต็ม</u>	<u>คะแนน - นาย ก.</u>
character	ประวัติการชำระหนี้	80	50
	ที่อยู่และภูมิอ้ำเนา	60	35
	ลักษณะของงานที่ท้ำ	50	35
	ฐานะการสมรส	40	40
	ฐานะทางสังคม	70	40
		<u>300</u>	<u>180</u>

	<u>ข้อมู</u>	<u>คะแนนเพิ่ม</u>	<u>คะแนน - นาย ก.</u>
capacity	เงินเคียน	50	30
	ลักษณะงานที่ท่า	30	20
	สุขภาพ	40	25
	ความมั่นคงของสถานที่ทำงาน	30	20
	ความคิดสร้างสรรค์	30	20
	จำนวนหนี้สิน	30	10
	ฐานะการสมรสและขนาดครอบครัว	20	10
	ระดับการครองชีพ	<u>30</u>	<u>15</u>
		<u>250</u>	<u>150</u>
capital	สินทรัพย์ที่ข้อมา	70	40
	สินทรัพย์ประจำตัวและเงิน	50	30
	กรรมสิทธิ์ในสินทรัพย์ถาวร	<u>80</u>	<u>60</u>
		<u>200</u>	<u>130</u>
collateral	สินทรัพย์ถาวร	90	70
	บุคคล	<u>60</u>	<u>40</u>
		<u>150</u>	<u>110</u>
condition	การเมือง	20	10
	สังคม	40	25
	เศรษฐกิจ	<u>40</u>	<u>30</u>
		<u>100</u>	<u>65</u>
		<u>1,000</u>	<u>635</u>

ถ้ากำหนด cut - off point 750 คะแนน ก็จะปฏิเสธเครดิตแก่ นาย ก.

ถ้ากำหนด cut - off point 600 คะแนน ก็จะให้เครดิตแก่ นาย ก.

การกำหนด cut - off point นอกจากวิธีข้างต้นที่กำหนดจากยอดรวมของทุกปัจจัย อันอาจมีข้อบกพร่องขึ้นได้ ทั้งนี้เพราะยอดรวมเป็นการแสดงให้เห็นถึงยอดเฉลี่ยของปัจจัยทั้งหมด แต่มิได้ให้รายละเอียดว่า อูักค่ามีความถี่เฉลี่ย มีข้อบกพร่อง หรืออยู่ในระดับกลาง ๆ ในแต่ละปัจจัยเพียงใด ดังนั้นหากต้องการทราบถึงรายละเอียดนี้ cut - off point ที่กำหนดก็อาจจะต้องกำหนดทั้งยอดรวมในแต่ละ C และยอดรวมทุก C ด้วย

แล้วจึงนำคะแนนดังกล่าวของลูกค้ายี่สิบเจ็ดราย มาเปรียบเทียบ ถ้าคะแนนใดค่ามากกว่า หรือ เท่ากับ cut - off point ก็จะรับลูกค้าไว้พิจารณาในขั้นสุดท้ายด้วยวิธีการฐานข้อไปว่า ควรให้เครดิตหรือไม่ ? จะให้โดยไม่มีเงื่อนไข ? ตัวอย่างเช่น

ปัจจัย	คะแนนเต็ม	cut-off point	คะแนน นาย ก.	สูงหรือ(ต่ำ)กว่า cut-off
Character	300	225	180	- 45
Capacity	250	185	150	- 35
Capital	200	150	130	- 20
Collateral	150	115	110	- 5
Condition	<u>100</u>	<u>75</u>	<u>65</u>	<u>- 10</u>
	<u>1,000</u>	<u>750</u>	<u>635</u>	<u>-115</u>

ในกรณีเช่นนี้ จะเห็นว่าปัจจัยทุกตัวของ นาย ก. ต่ำกว่าที่กิจการต้องการ และต่ำกว่าด้วยคะแนนที่มากพอควร จึงควรปฏิเสธเครดิต

แต่ถ้า การเปรียบเทียบ มีบาง c ต่ำ และต่ำกว่าไม่มาก โดยเฉพาะเป็น c ที่สำคัญน้อยด้วย ก็อาจให้เครดิตโดยมีเงื่อนไขที่จะสร้างความปลอดภัยในการชำระหนี้ให้เพียงพอมากขึ้น

สรุป ขั้นตอนของการวิเคราะห์ความเสี่ยงโดยคะแนนข้างต้น มีลำดับขั้นตอน ดังนี้

- ขั้นที่ 1. กำหนดคะแนนรวมให้แก่คะแนนปัจจัยเล็กน้อยไปตามความสำคัญที่จะมีต่อความสามารถและความเต็มใจในการชำระหนี้
- ขั้นที่ 2. กำหนดคะแนนเต็มให้แก่ข้อมูลในปัจจัยหนึ่ง ๆ ซึ่งจะเล็กน้อยไปตามความสำคัญที่จะมีต่อปัจจัยนั้น ๆ
- ขั้นที่ 3. แปรองค์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องมาจากลูกค้านั้น ๆ ให้เป็นคะแนน โดยอาจใช้วิธีการฐานเปรียบเทียบกับคะแนนเต็มของแต่ละข้อมูล หรืออาจกำหนดค่าน้ำหนักเฉพาะ

ข้อมูลเป็นระดับ ๆ ไว้เป็นคะแนน เช่น 5 คะแนน สำหรับทุก ๆ 1,000 บาท
ของรายได้

- ขั้นที่ 4. กำหนด Cut - off point เป็นคะแนน สำหรับแต่ละปัจจัย
- ขั้นที่ 5. เปรียบเทียบคะแนนแต่ละปัจจัยหรือคะแนนรวมทุกปัจจัยของลูกค้ำกับ
ของ cut - off point
- ขั้นที่ 6. ผลการเปรียบเทียบ ถ้าได้สูงกว่า Cut - off point ก็มีโอกาสนุมัติเครดิต
ให้ได้ แต่ถ้าต่ำกว่าบางปัจจัยและไม่มาก ก็อาจให้เครดิตโดยมีเงื่อนไข แต่ถ้า
ต่ำกว่าทุกปัจจัยและค่าจำนวนมาก ก็จะปฏิเสธให้เครดิต

IV.3 ปัจจัยอื่น ๆ ที่มีผลต่อการเครดิต

ในการกำหนดผลการเครดิตนั้น จะต้องพิจารณาถึงปัจจัยต่อไปนี้ด้วย กล่าวคือ

1. นโยบายของธุรกิจ

หากกิจการต้องการกำไรที่ขอยอดขายของสินค้าแต่ละประเภทสูง ถ้า ต่างกัน
ก็จะมีผลต่อการกำหนดความเสี่ยงด้วย คือ ถ้าต้องการขายโดยในได้กำไรสูง กิจการก็
อาจต้องยอมรับความเสี่ยงในการให้เครดิตมากกว่ากิจการที่ได้กำไรต่ำ

นโยบายการแข่งขันก็เช่นกัน ถ้ามีการแข่งขันกันในตลาดนั้นอย่างมาก
นโยบายเครดิตที่ก็อาจเป็นเครื่องจูงใจให้ลูกค้าหันมาซื้อสินค้าของเราก้ได้ นั่นคืออาจเป็นนโยบาย
การขายเครดิต

นอกจากนี้ ประเภทของลูกค้ำก็มีผลต่อนโยบายเครดิต ถ้าหากลูกค้ำเป็น
เกษตรกร ระยะเวลาของเครดิตก็อาจจะต้องยาวกว่าลูกค้ำประเภทธุรกิจค้ำ

2. ศักยภาพของผู้จัดการฝ่ายเครดิต

บุคคลแต่ละคนย่อมมีความคิดเห็นแตกต่างกันไป ผู้จัดการบางคนอาจเห็นว่าการรับผิดชอบด้านการเงินของลูกค้า มีความสำคัญมาก บางคนอาจถูกผสมผสานส่วนรวม หรือบางคนอาจพิจารณาความสามารถในการบริหารของลูกค้า ก็ได้ นอกจากนี้คนหนึ่งอาจมีจุดมุ่งหมายให้เกิดหนี้สูญน้อยที่สุด หรืออีกคนหนึ่งอาจต้องการให้มีปริมาณขายสูงที่สุดก็ได้ การคาดคะเนสภาพทางเศรษฐกิจของผู้จัดการแต่ละคนก็ยังแตกต่างกันไปด้วย บางคนอาจถือหลักความปลอดภัยและระมัดระวังมาก คนหนึ่งอาจทราบข่าวสารต่าง ๆ เช่นอย่างดี อีกคนก็อาจเป็นนักวิเคราะห์ที่ตีก็ได้ ดังนั้น บุคลิกลักษณะของผู้จัดการแต่ละคนที่จะเป็นคนที่กล้าเสี่ยงหรือไม่กล้าเสี่ยง ก็มีผลสำคัญต่อการพิจารณาความเสี่ยงความเสี่ยง โดยการตีความหมายข้อมูลและวิเคราะห์ต่าง ๆ

3. ประเภทของความเสี่ยง

การดำเนินงานของลูกค้าหรือผู้ขอเครดิต ย่อมมีความเสี่ยงเกิดขึ้นไม่มากนัก ความเสี่ยงนี้แยกได้เป็น 3 ประเภท คือ ความเสี่ยงในความรับผิดชอบ (moral risks) ความเสี่ยงทางธุรกิจ (business risks) และ ความเสี่ยงทางการเงิน (financial risks) ความเสี่ยงใดจะมีมากน้อยเพียงใด ก็ขึ้นอยู่กับที่ว่า c ตัวใดจะมีอิทธิพลเหนือความเสี่ยงใดด้วยระบียบมากหรือน้อย

moral risk พิจารณาจากความรับผิดชอบของลูกค้า โดยเฉพาะในกรณีของลูกค้ามีฐานะการเงินจำกัด ซึ่งเกิดจากอิทธิพลของ character ในความรับผิดชอบในการชำระหนี้สิน

business risk พิจารณาจากความสามารถในการดำเนินธุรกิจ ว่ามีประสิทธิภาพ ใดกำไรเพียงไร ซึ่งเกิดจากอิทธิพลของ capacity

financial risk พิจารณาการจัดหาเงินทุนเข้ามาไว้ในกิจการ อันสามารถวิเคราะห์ได้จากงบการเงิน ว่ามีหนี้สินมากน้อยเพียงใด เงินทุนเป็นอย่างไร

ในการให้เครดิตแก่ผู้บริโภครัก มักจะพิจารณาเน้นหนักให้ความสำคัญแก่
moral risk เมื่อเทียบกับการให้เครดิตแก่ธุรกิจการค้าที่เน้นหนักไปในการชำระหนี้
ในอดีต สภาพความเป็นอยู่ และความสามารถในการหารายได้

โดยทั่วไปแล้ว ความเสี่ยงเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา มากหรือน้อยจากการ
ดำเนินงาน จึงอาจตรวจสอบได้จากงบการเงินและรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าซึ่งควรกระทำ
โดยสม่ำเสมอ เพื่อนำมาใช้ปรับปรุงการพิจารณาเกี่ยวกับความเสี่ยงให้ทันต่อสภาพการณ์ในขณะนั้น
ยิ่งขึ้น