



จะบริหารลูกหนี้อย่างไร จึงจะสู้คู่แข่งได้

พรรณราย แสงวิเชียร*

หนำที่หลักที่สำคัญประการหนึ่งของการบริหารการเงิน คือ การจัดสรรเงินทุน หรือใช้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าเป็นเรื่องของการบริหารทรัพยากร หรือสินทรัพย์ทั้งที่มีอยู่แล้ว หรือที่จะจัดหาใหม่ที่ดี สำหรับการบริหารการเงินของธุรกิจขนาดย่อมโดยทั่ว ๆ ไปแล้ว มักจะให้

ความสำคัญกับการบริหารเงินทุนหมุนเวียน (Working Capital) มากกว่าเงินทุนประเภทอื่น ๆ เงินทุนหมุนเวียนจัดเป็นเงินทุนประเภทที่ใช้ลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน ซึ่งได้แก่ เงินสด ลูกหนี้ และสินค้าคงเหลือเป็นสำคัญ ธุรกิจเหล่านั้นพยายามที่จะลงทุนในสินทรัพย์ถาวรอันได้แก่ อาคาร อุปกรณ์

และเครื่องจักรให้น้อยที่สุด โดยเสี่ยงไปใช้วิธีการเช่าสินทรัพย์แทน นอกจากนั้น ธุรกิจขนาดย่อมยังมีข้อจำกัดด้านการจัดหาเงินทุนระยะยาวจากตลาดทุน จึงมักต้องพึ่งพาอาศัยสินเชื่อทางการค้า และการกู้ยืมระยะสั้นเป็นหลัก ซึ่งการจัดหาเงินทุนทั้ง 2 วิธีนี้ จะมีผลกระทบต่อการบริหารเงินทุนหมุนเวียนของธุรกิจนั้น ๆ โดยตรง

ในปัจจุบันที่ภาวะตลาดมีการแข่งขันสูง ธุรกิจจะต้องต่อสู้กันด้วยการบริหารที่ดีกว่าจึงจะสามารถเอาชนะคู่แข่งหรือประสบความสำเร็จได้ สำหรับการบริหารธุรกิจแล้วการที่สามารถเอาชนะคู่แข่งได้นับเป็นเรื่องที่สำคัญมาก ถ้าธุรกิจมีนโยบายการบริหารลูกหนี้ที่ดีและสามารถบริหารลูกหนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพก็เป็นหนทางไปสู่ความ

สำเร็จได้ ดังนั้น ในเรื่องนี้ผู้เขียนจะขอกล่าวถึงการบริหารลูกหนี้ก่อน แล้วจึงจะกล่าวถึงการบริหารสินเชื่อในภายหลัง

ก. การบริหารลูกหนี้

ลูกหนี้เป็นบัญชีสินทรัพย์ที่แสดงถึงหนี้ที่ธุรกิจมีสิทธิเรียกร้องจากลูกค้าอันเนื่องมาจากการขายสินค้าและบริการในการบริหารลูกหนี้ให้มีประสิทธิภาพจะต้องศึกษาในสิ่งต่าง ๆ ดังนี้

1. เป้าหมายของลูกหนี้ (Purpose of Receivables)

พันธผูกพันด้านทรัพยากรทางการเงินของบริษัทเพื่อให้ธุรกิจมีมูลค่าปัจจุบันสูงสุด ข้อผูกพันเกี่ยวกับบัญชีลูกหนี้ก็เช่นกัน เป้าหมายในการมีบัญชีลูกหนี้มีด้วยกัน 3 ประการคือ

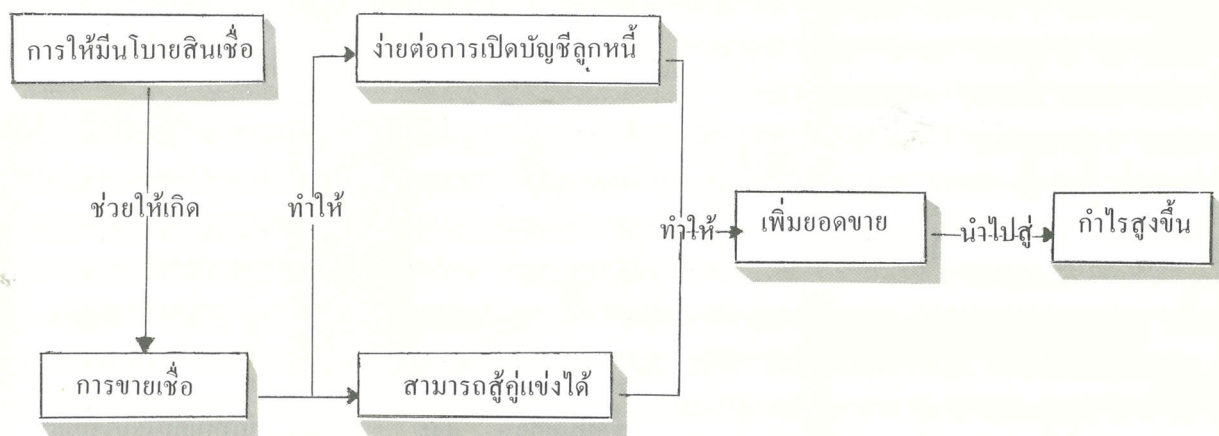
1.1 เพื่อให้ยอดขายเพิ่มขึ้น แสดงให้เห็นได้ดังในภาพ

เพราะการขายเชื่อจะช่วยเพิ่มยอดขายให้สูงขึ้นมากกว่าการที่จะขายเป็นเงินสดเพียงอย่างเดียว

1.2 เพื่อเพิ่มผลกำไร การที่ธุรกิจสามารถเพิ่มยอดขายให้สูงขึ้นได้โดยให้มีการขายเชื่อหรือเปิดบัญชีเงินเชื่อ ทำให้รายได้เพิ่มสูงขึ้น และยังผลกำไรให้สูงขึ้นด้วย

1.3 เพื่อแข่งขันกับคู่แข่งได้ ทุกธุรกิจมักจะต่อสู้กันด้วยนโยบายสินเชื่อ เพื่อเพิ่มลูกค้าและในอุตสาหกรรมประเภทเดียวกันก็มักจะมีนโยบายคล้ายคลึงกัน

เป้าหมายทั้ง 3 ของลูกหนี้อาจ



2. ต้นทุนของการถือบัญชีลูกหนี้

การเปิดบัญชีเงินเชื่อก่อให้เกิดต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายได้เช่นเดียวกับการบริหารสินทรัพย์อื่น ๆ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับลูกหนี้สามารถระบุได้ 4 ประการ คือ

2.1 ค่าใช้จ่ายในการจัดหาทุน

(Financing the Receivables) การถือบัญชีลูกหนี้ไว้เป็นการกักกันทรัพยากรส่วนหนึ่งไว้ ซึ่งเงินทุนส่วนที่ถูกกักกันไว้นี้อาจได้มาจาก

(1) กำไรที่สะสมไว้

(2) ส่วนของเจ้าของ

(3) ส่วนของเจ้าหนี้

ซึ่งแต่ละส่วนก็ล้วนแต่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการจัดหาหรือมีค่าของทุน

ทั้งสิ้น

2.2 ค่าใช้จ่ายในการบริหาร (Administrative Expenses)

การบันทึกรายละเอียดเกี่ยวกับบัญชีลูกหนี้ ก็ย่อมจะต้องมีค่าใช้จ่าย เช่น ค่าจ้างพนักงานบัญชี เป็นต้น นอกจากนั้นยังต้องมีการสำรวจเครดิตของลูกค้า รวมถึงค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าโทรศัพท์ ค่าแสตมป์ ฯลฯ

2.3 ค่าใช้จ่ายในการเก็บหนี้ (Collection Cost)

เมื่อลูกค้าไม่จ่ายเงินตามกำหนดเวลา ธุรกิจจะต้องดำเนินการบางอย่างเพื่อให้เกิดความมั่นใจในการจ่ายเงิน ซึ่งจะต้องเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายบางประการ เช่น การส่งจดหมายเตือน การให้พนักงานไปทวงถาม เป็นต้น

2.4 ค่าใช้จ่ายหนี้สูญ (Bad-Debt Loss)

หลังจากที่ได้พยายามอย่างหนักในการเก็บหนี้แล้ว บางครั้งธุรกิจก็อาจจำยอมกับลูกหนี้บางรายที่ไม่สามารถชำระหนี้ได้ เช่น ลูกหนี้ที่ล้มละลายหรือหนีหนี้ จึงต้องมีบัญชีหนี้สูญ ซึ่งนับเป็นค่าใช้จ่ายประเภทหนึ่ง

3. ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อขนาดของลูกหนี้

ขนาดของลูกหนี้จะถูกกระทบด้วยปัจจัยต่าง ๆ หลายปัจจัย ซึ่งปัจจัยขั้นต้น 3 ปัจจัยได้แก่ ระดับของยอดขาย นโยบายสินเชื่อของบริษัท และเงื่อนไขทางการค้า

3.1 ระดับของยอดขาย

ปัจจัยสำคัญประการแรกในการ

พิจารณาดังขนาดของลูกหนี้ คือยอดขายของบริษัท เนื่องจากเงื่อนไขทางการค้าของแต่ละอุตสาหกรรมมีความคล้ายคลึงกัน ดังนั้น ธุรกิจที่มียอดขายสูง มักจะมียอดขายเชื่อสูงด้วย

ระดับของยอดขายจะช่วยในการพยากรณ์ยอดลูกหนี้ได้ หากธุรกิจคาดว่ายอดขายเชื่อจะเพิ่มขึ้น 20% ยอดลูกหนี้ก็อาจเพิ่มขึ้น 20% ด้วย

3.2 นโยบายสินเชื่อ

ปรัชญาเบื้องหลังนโยบายของบริษัทในการขายสินเชื่อ คือระดับความเสี่ยงที่ธุรกิจจะยอมรับได้ เกี่ยวกับกิจกรรมด้านการขาย นโยบายที่ผ่อนผัน อาจจะทำให้มียอดลูกหนี้สูงกว่านโยบายที่เข้มงวด ซึ่งเนื่องมาจากเหตุผลดังนี้

1) ลูกค้าที่เข้มแข็ง จะมีความระมัดระวังน้อยลง เช่น ลูกค้าที่มักจะจ่ายเงินตรงตามเวลา จะไม่รู้สึกรีบเร่งที่จะจ่ายเงินตรงตามเวลาเช่นอาจจะจ่ายเงินช้าไปอีก 2-3 วัน เป็นต้น

2) ลูกค้าที่อ่อนแอ อาจจะผิดสัญญา ลูกค้าที่อ่อนแอ แต่มีความกดดันให้จ่ายเงินเร็ว ก็มักจะพยายามจ่ายเงินโดยทันทีมากกว่า กรณีที่ไม่ได้มีการเร่งหรือบังคับให้จ่ายเร็ว เพราะจะเกิดการถ่วงเวลาในเรื่องการจ่ายเงิน หากนโยบายสินเชื่อนั้นหย่อน และอาจทำให้เกิดหนี้สูญได้

3.3 เงื่อนไขทางการค้า

ขนาดของลูกหนี้ มักจะมีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับยอดขายเชื่อ เช่น หากธุรกิจเปลี่ยนเงื่อนไข จาก

net 15 เป็น net 30 เป็นการเพิ่มขึ้นถึง 100% ก็อาจจะคาดการณ์ได้ว่า ขนาดของลูกหนี้ อาจเพิ่มขึ้นถึง 100% เนื่องจากลูกค้าที่เคยใช้เวลา 15 วัน เพื่อชำระเงินก็อาจจะถือโอกาสใช้เวลาเพิ่มขึ้นอีก 15 วัน เพื่อชำระเงิน ถ้าธุรกิจเปลี่ยนเงื่อนไขเป็น 2/10 net 30 ลูกค้าเป็นจำนวนมากก็อาจจะหันมาใช้ประโยชน์จากส่วนลด 2% และจ่ายภายใน 10 วัน แทนที่จะเป็น 30 วัน ซึ่งเงื่อนไขนี้จะทำให้ธุรกิจต้องเสียค่าใช้จ่ายด้านส่วนลดให้ลูกค้า แต่จะช่วยลดขนาดของลูกหนี้ลง

4. นโยบายในการบริหารบัญชีลูกหนี้

การกำหนดนโยบายในการบริหารบัญชีลูกหนี้ จะต้องวิเคราะห์ถึงปัจจัย 3 ประการคือ

4.1 กำไร - ธุรกิจควรจะสำรวจถึงความเป็นไปได้ในอนาคต โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่จะส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไร

4.2 การเพิ่มขึ้นของยอดขาย - บางครั้งธุรกิจอาจต้องยอมรับในผลกำไรที่ต่ำลงในระยะสั้น เพื่อให้ได้ยอดขายที่สูงขึ้น ซึ่งการเพิ่มขึ้นของยอดขายนับว่าเป็นปัจจัยสำคัญในการกำหนดนโยบายสินเชื่อ

4.3 ปัญหาที่เป็นไปได้ - ทั้ง ๆ ที่ธุรกิจมียอดขายและกำไรที่สูงขึ้น ธุรกิจก็อาจประสบปัญหาได้ เช่น การลดหย่อนเงื่อนไขทางการค้าอาจจะ

ทำให้ มีลูกค้าเพิ่มขึ้น แต่อาจจะสร้างปัญหาทางด้านการเก็บหนี้และหนี้สูญเพิ่มขึ้น

ดังนั้น ในการกำหนดนโยบายสินเชื่อใด ๆ จะต้องวิเคราะห์ถึงปัจจัยสำคัญดังที่ได้กล่าวมาแล้วทั้ง 3 ประการ

5. การใช้อัตราส่วนทางการเงิน

ในการตัดสินใจว่าบริษัทมีนโยบายสินเชื่อที่เข้มงวดหรือหย่อนเกินไป ธุรกิจสามารถวิเคราะห์เปรียบเทียบอัตราส่วนการหมุนเวียนของลูกค้า (Account-receivable Turnover) และระยะเวลาการเก็บหนี้ (Average Collection Period) ของบริษัทกับอัตราส่วนของมาตรฐานอุตสาหกรรม หรือบริษัทคู่แข่ง หากมีอัตราส่วนที่แตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัด อาจเป็นเครื่องชี้ให้เห็นถึงนโยบายสินเชื่อที่ใช้ไม่ได้ หรือไม่เหมาะสม ซึ่งจะต้องมีการสำรวจกันอย่างละเอียดต่อไป

ข. การบริหารสินเชื่อ

จากที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น จะเห็นได้ว่าการบริหารลูกหนี้จะมีความเกี่ยวข้องและสัมพันธ์กันอย่างใกล้ชิดกับการบริหารสินเชื่อ การบริหารลูกหนี้ อย่างมีประสิทธิภาพคือให้มีทั้งสภาพคล่องและกำไร ก็มักจะเนื่องมาจากธุรกิจนั้นมีนโยบาย และมีการบริหารสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพด้วย สำหรับการบริหารสินเชื่อโดยหลัก ๆ แล้วสามารถสรุปได้เป็น 5 ขั้นตอนดังนี้

หน้าที่ประการแรกคือการสร้างเงื่อนไขทางการค้า ซึ่งหมายความว่า

ต้องตัดสินใจถึงระยะเวลาชำระเงินคืน และขนาดของส่วนลดเงินสดซึ่งในอุตสาหกรรมหลาย ๆ ประเภท เงื่อนไขเหล่านี้มักจะกำหนดไว้เป็นมาตรฐาน

ประการที่สอง เพื่อกำหนดรูปแบบของสัญญากับลูกค้า สำหรับการค้าระดับท้องถิ่นโดยทั่ว ๆ ไป มักจะใช้การเปิดบัญชีเงินเชื่อซึ่งในกรณีนี้ หลักฐานที่จะปรากฏว่าลูกค้าเป็นหนี้ท่านอยู่ คือ รายการที่บันทึกอยู่ในบัญชี และใบเสร็จที่ลูกค้าเซ็นรับของไว้ แต่ถ้าเป็นลูกค้าต่างประเทศจะต้องมีสัญญาที่เป็นทางการมากกว่านี้ เอกสารที่จะพิจารณากันมี 3 ประเภท คือ คำสัญญา-ใช้เงิน ตราสารพาณิชย์ และ letter of credit

ประการที่สาม เป็นการประเมินสินเชื่อของลูกค้า มีวิธีการประเมินสินเชื่อได้จากหลายแหล่งข้อมูล : ประสิทธิภาพของบริษัทกับลูกค้า ประสิทธิภาพของเจ้าหนี้อื่น ๆ การประเมินของหน่วยสินเชื่อ การตรวจสอบกับธนาคารของลูกค้า ราคาตลาดของหลักทรัพย์ของลูกค้า การวิเคราะห์การเงินของลูกค้าเอง ธุรกิจที่มียอดขายเชื่อสูง มักจะใช้ระบบการประเมินอย่างเป็นทางการ โดยการรวมข้อมูลจากหลาย ๆ แหล่งเป็นคะแนนรวม ซึ่งจะช่วยให้การแยกแยะระดับของลูกค้าได้

ประการที่สี่ เมื่อเราได้ประเมินสินเชื่อของลูกค้าแล้วเราจะสามารถสร้างหรือกำหนดขอบเขตของสินเชื่อได้งานของการบริหารสินเชื่อไม่ใช่เพื่อที่จะลดหนี้สูญ (Bad Debts) แต่เพื่อที่

จะให้มีความเสี่ยงสูงสุด ซึ่งหมายความว่าท่านจะต้องเพิ่มขอบเขตสินเชื่อของลูกค้า หากผลคูณของโอกาสความน่าจะเป็นของการชำระหนี้ และกำไรที่คาดหวังมากกว่าผลคูณของโอกาสของความน่าจะเป็นของการผิดสัญญา กับต้นทุนของสินค้า แต่อย่ามองในระยะใกล้ ๆ ความมองในแง่ผลตอบแทนที่คาดหวัง (กำไร) ในระยะยาว

ประการสุดท้าย คือการเรียกเก็บเงินซึ่งต้องการ การรู้จักกาลเทศะ และรู้จักใช้วิจารณญาณ เราต้องการที่จะบังคับลูกค้าที่เหลวไหล แต่ไม่ต้องการที่จะติดตามลูกค้าที่ดีแต่เฉื่อยช้า เช็กล่าช้าทางไปรษณีย์ ซึ่งเราสามารถสังเกตได้จากบันทึกรายการต่าง ๆ เกี่ยวกับอายุของลูกค้า

จะเห็นได้ว่า ทั้งห้าขั้นตอนนี้ มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกันอย่างแยกตัวอย่างเช่น ท่านจะสามารถกำหนดเงื่อนไขที่ไม่เข้มงวดนัก หากเรามีความระมัดระวังเกี่ยวกับการเลือกสรรลูกหนี้ดีพอ เราสามารถรับลูกค้าที่มีความเสี่ยงสูงได้หากเรามีวิธีการที่ฉับไวในการติดตามผู้ที่ชำระเงินช้า นโยบายสินเชื่อที่ดีคือ นโยบายที่รวมเอาสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ไว้ด้วยกัน

การวิเคราะห์สินเชื่อและการตัดสินใจ หลังจากที่ได้รวบรวมข้อมูลสินเชื่อแล้ว ธุรกิจควรจะวิเคราะห์สินเชื่อของลูกค้า เพื่อดูว่าสถานะของลูกค้าขึ้นอยู่กับหรือสูงกว่ามาตรฐานขั้นต่ำ หากมีงบการเงินก็ควรวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน วิเคราะห์แหล่งที่มาและใช้

ไปและวิเคราะห์อื่น ๆ ซึ่งสามารถวิเคราะห์ถึงสภาพคล่องและความสามารถในการจ่ายเงินตรงตามเวลา

เพิ่มเติมจากการวิเคราะห์งบการเงิน การวิเคราะห์สินเชื่อจะช่วยพิจารณาได้ถึงความเข้มแข็งของบริษัท และการบริหารธุรกิจนั้น ความเสี่ยงทางธุรกิจเชื่อมโยงกับการดำเนินงานและอื่น ๆ เพื่อพิจารณาถึงความสามารถของลูกค้านั้นที่จะบริการสินเชื่อทางการค้า ซึ่งธุรกิจก็จะต้องประเมินถึงโอกาสความน่าจะเป็นของลูกค้าในการที่จะจ่ายเงินตรงเวลา และด้านการเกิดหนี้สูญ ด้วยข้อมูลดังกล่าว และข้อมูลด้านกำไรสุทธิต่อยอดขาย (**Profit Margin**) ของสินค้าหรือบริการที่ขายก็จะสามารถตัดสินใจได้ว่าควรจะให้หรือขยายเครดิตให้ลูกค้าหรือไม่

เครื่องมือที่จะช่วยพิจารณาในเรื่องนี้อีกคือ **Discriminant Analysis** ที่จะช่วยตัดสินใจได้ว่าลูกค้าคนใดเป็นลูกค้าที่ดี หรือ ไม่ดี หรือเสี่ยงต่อการให้สินเชื่อ นอกจากนั้นระบบการจัดอันดับทางตัวเลขก็อาจจะช่วยในเรื่องการให้สินเชื่อทางการค้าและการขยายสินเชื่อได้

ในกรณีที่การตัดสินใจยังกำกวมอยู่ อาจใช้การวิเคราะห์ความไว (**Sensitivity Analysis**) เพื่อกำหนดนโยบายสินเชื่อ และนโยบายเก็บหนี้ใหม่ เพราะการวิเคราะห์ความไวจะช่วยให้สามารถตัดสินใจถึงนโยบายใหม่ที่จะทำให้มีกำไรสูงสุด

โดยสรุปแล้วนโยบายสินเชื่อ และ

นโยบายการเก็บหนี้ประกอบกับคุณภาพของลูกค้าเอง การขยายเวลาสินเชื่อ การให้ส่วนลดเงินสด เงื่อนไขสำคัญ ๆ และระดับของค่าใช้จ่ายในการเก็บหนี้ ในแต่ละกรณีการตัดสินใจจะเกี่ยวข้องกับ Tradeoff ระหว่างกำไร-ส่วนเพิ่มและต้นทุน อันเกิดจากการเปลี่ยนแปลงส่วนประกอบใดส่วนประกอบหนึ่ง ตัวอย่างเช่น การผ่อนผันลดหย่อนด้านคุณสมบัติหรือข้อกำหนด ธุรกิจอาจคาดหวังที่จะทำกำไรส่วนเพิ่มจากการขายมากกว่าค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มอันเกิดจากการมีลูกหนี้มากขึ้น บวกค่าใช้จ่ายด้านหนี้สูญ และเพื่อให้ได้มาซึ่งกำไรสูงสุดนี้ ธุรกิจจำเป็นต้องเลือกหานโยบายที่เหมาะสมที่สุดโดยการปรับเปลี่ยนส่วนประกอบของนโยบายนั้น ๆ ซึ่งอาจจะได้จากการทดลองใช้นโยบายต่าง ๆ กัน จนกระทั่งได้นโยบายที่ดีที่สุด นโยบายสินเชื่อและนโยบายการเก็บหนี้รวมไปกับกระบวนการสินเชื่อและการเก็บหนี้ จะสามารถบอกได้ถึงขนาดหรือความสำคัญและคุณภาพของลูกค้าได้

ในการประเมินสินเชื่อของลูกค้า ผู้วิเคราะห์สินเชื่อจะต้องคำนึงถึงการหาข้อมูลทางการเงินเกี่ยวกับลูกค้า ซึ่งจะช่วยในการตัดสินใจเกี่ยวกับการรับ การสั่งซื้อ การปฏิเสธ หรือการต้องการข้อมูลเพิ่มเติมโดยเฉพาะในกรณีที่ผลประโยชน์ที่คาดหวังจากข้อมูลสูงกว่าค่าใช้จ่าย

หากเป็นลูกค้ารายใหม่ ธุรกิจจะต้องตัดสินใจว่าควรรับการสั่งซื้อหรือ

ไม่ และด้วยคำสั่งซื้อบ่อย ๆ ซ้ำ ๆ กัน ธุรกิจก็จะสามารถตัดสินใจจำนวนสินเชื่อสูงสุดที่จะให้ได้วงเงินสินเชื่อ (**Line of Credit**) ซึ่งขึ้นอยู่กับฐานะทางสินเชื่อของลูกค้าเองและจะต้องมีการกำหนดกระบวนการเก็บหนี้ที่แน่นอนและต่อเนื่อง และในการป้องกันการสูญเสียทางสินเชื่อในกรณีผิดปกติ ก็อาจจะทำประกันสินเชื่อได้ด้วย ในปัจจุบัน การใช้คอมพิวเตอร์ก็สามารถช่วยในเรื่องการบริหารสินเชื่อได้ดียิ่งขึ้น

การใช้อัตราส่วนทางการเงินในการวิเคราะห์สินเชื่อ

นอกจากจะใช้เครื่องมือต่าง ๆ วิเคราะห์เพื่อการตัดสินใจเกี่ยวกับการบริหารสินเชื่อแล้ว เครื่องมือทางการเงินที่สำคัญและใช้ในการวิเคราะห์สินเชื่ออย่างแพร่หลายคืออัตราส่วนทางการเงิน

ผู้วิเคราะห์สินเชื่อหรือเจ้าหน้าที่ฝ่ายสินเชื่อซึ่งมีหน้าที่ที่จะต้องตัดสินใจว่า ลูกค้าจะสามารถชำระหนี้ได้หรือไม่ จะต้องหาข้อมูลจากงบการเงิน **William Beaver** ได้ศึกษาตัวอย่างบริษัทที่ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่มักจะพบสิ่งต่อไปนี้คือบริษัทเหล่านั้นมักจะมีอัตราส่วนหนี้สินสูง มีกำไรสุทธิต่อยอดขาย (**Profit Margin**) และผลตอบแทนจากการลงทุน (**ROI**) ต่ำ มีเงินสดน้อยแต่มีลูกหนี้มาก มีอัตราส่วนหมุนเวียน (**Current Ratio**) ต่ำ และมักจะมีสินค้าคงเหลือน้อย จากอัตราส่วนที่สำคัญดังกล่าว จะเห็นได้ว่าผู้วิเคราะห์สินเชื่อจะสามารถจัดกลุ่ม

อัตราส่วนทางการเงินที่จะใช้เป็นเครื่อง จากแนวคิด หลักการ เทคนิค ทั้งนี้ธุรกิจนั้น ๆ จะต้องอยู่บนพื้นฐาน มีวัดถึงสภาพของธุรกิจที่อาจประสบ และแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการบริหาร ของการมีนโยบายการบริหารลูกหนี้ที่ดี ภาวะล้มละลายได้ และจะเป็นประโยชน์ ลูกหนี้ และการบริหารสินเชื่อที่ได้กล่าว และมีผู้บริหารและผู้ปฏิบัติงานที่มีความ ต่อการวิเคราะห์มากกว่าการแยกวิ- มาแล้ว ก็เชื่อว่าคงจะพอเป็นแนวทาง สามารถด้วย เคราะห์แต่ละอัตราส่วนตามคำพัง ที่จะช่วยให้ธุรกิจสามารถสู้คู่แข่งกันได้

บรรณานุกรม

- J. Fred Westen and Eugene F. Brigham, **Essentials of Managerial Finance**, Fourth Edition, Hinsdale, Illinois : the Dryden Press, 1977, pp. 153-159.
- Richard Brealy and Stewart Myers, **Principles of Corporate Finance**, Mc Graw-Hill, Inc., 1984, p.584, pp. 639-652.
- James Van Horne, **Financial Management and Policy**, Fifth Edition, Prentice-Hall of India Private Limited, New Delhi, 1980, pp. 422-452.
- John J. Hampton, **Financial Decision Making**, Third Edition, Reston Publishing Co. Inc., Reston Virginia, 1983, pp. 248-255.

