

# Risks



ประเมินความเสี่ยงที่มองไม่เห็น  
ภัยร้ายที่คุกคามธุรกิจคุณ

Risk comes from not knowing what you're doing. --- Warren Buffett  
“ความเสี่ยงนั้นเกิดขึ้นจากการที่คุณไม่รู้ว่าคุณกำลังทำอะไรอยู่”

ในขณะที่โลกและสังคมกำลังเผชิญหน้ากับความผันผวนทางเศรษฐกิจอย่างไร้ทิศทางและยากต่อการคาดเดา ธุรกิจต่างสรรหาซึ่งวิธีเพื่อการอยู่รอด โดยมักจะพุ่งเป้าไปที่การแข่งขันทางการค้ากับคู่แข่งมากกว่าที่จะสนใจเรื่องความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับลูกค้า ทั้งจंकกลยุทธ์การแข่งขันทางการตลาดทุกรูปแบบไม่ว่าจะเป็น Red, Blue, White Ocean เพื่อแย่งส่วนแบ่งทางการตลาด ในขณะที่ละเลยเรื่องการพิจารณาความเสี่ยงของลูกค้า ทำให้หลายบริษัทต้องพบกับปัญหา “ขายได้ แต่เก็บเงินไม่ได้” ทำให้เกิดปัญหาหนี้ค้างจ่ายและหนี้เสีย บางรายถึงกับขาดทุนจนต้องปิดกิจการไปเพราะไม่สามารถเก็บหนี้จากลูกค้าได้

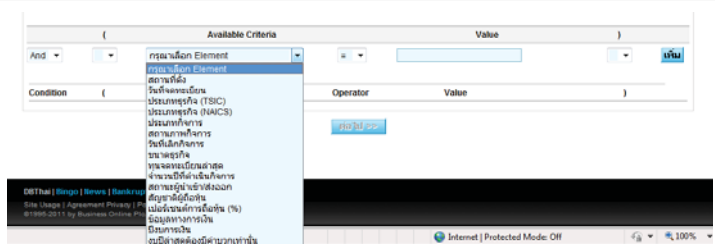
## การบริหารความเสี่ยงที่ดี ช่วยท่านได้

เมื่อการดำเนินธุรกิจมีตัวแปรสำคัญคือความเสี่ยง นับตั้งแต่ความเสี่ยงในการหาลูกค้าใหม่ที่ไม่เคยทำการค้ากันมาก่อน ความเสี่ยงที่บริษัทจะไม่ได้รับชำระหนี้ ความเสี่ยงในการวางแผนกำหนดกลยุทธ์ ดังนั้นการบริหารความเสี่ยงจึงเข้ามามีบทบาทสำคัญที่จะทำให้การดำเนินธุรกิจมีความชัดเจนมากขึ้น ทำให้สามารถกำหนดกลยุทธ์ได้ตามกลุ่มเป้าหมาย และสร้างรายได้ไปพร้อมกับการควบคุมความเสี่ยงต่างๆ ได้ ซึ่งการบริหารความเสี่ยงมีบทบาทสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจจึงจำเป็นต้องใช้กับหน่วยงานหลักขององค์กรทั้ง 4 ส่วน ดังนี้

## Sales & Marketing

### เตรียมฐานข้อมูลบริษัทที่กำลังซื้อก่อนใหม่ทำการตลาด

ซึ่งถือเป็นด่านแรกของการได้มาซึ่งฐานข้อมูลกลุ่มเป้าหมาย เพื่อนำมาใช้ทำการตลาดและการขาย จึงจำเป็นต้องมีการคัดกรองกลุ่มเป้าหมายที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้ไม่ให้เกิดเงินของธุรกิจที่จะใช้ลงทุนต้องสูญเปล่า ดังนั้นจึงจำเป็นต้องหาแหล่งข้อมูลที่มีความถูกต้อง อัปเดต เชื่อถือได้ และสามารถคัดกรองกลุ่มธุรกิจต่างๆ ได้อย่างละเอียด และที่สำคัญต้องสามารถคัดกรองรายชื่อบริษัทด้วยเงื่อนไขจากกำไร รายได้ ทุนจดทะเบียน ฯลฯ เพราะข้อมูลต่างๆ เหล่านี้ เป็นข้อมูลที่จะช่วยคัดกรองบริษัทที่อาจจะมีปัญหาทางการเงินออกไป เพราะคงไม่ดีแน่หากฐานข้อมูลกลุ่มเป้าหมายที่คุณมีแฝงไปด้วยบริษัทที่กำลังจะปิดกิจการ



ภาพ: เป็นการเลือกคัดกรองรายชื่อบริษัทเพื่อนำมาทำการตลาดในระบบคอมพิวเตอร์ โดยกำหนดข้อมูลพื้นฐานเพื่อนำมาทำ Direct Marketing และกำหนดเงื่อนไขข้อมูลทางการเงินเพิ่มเติมเพื่อเลือกเฉพาะกลุ่มเป้าหมายที่มีความเสี่ยงต่ำ

## Application Processing

### คัดเลือกลูกค้า ประเมินความเสี่ยงก่อนให้เครดิต

การบริหารความเสี่ยงมีส่วนช่วยในการคัดเลือกลูกค้าใหม่ เพราะผลตอบแทนหรือกำไรที่ได้ไม่ใช่ปัจจัยเดียวในการคัดเลือกลูกค้า แต่ควรให้ความสำคัญกับความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าเป็นสำคัญ เพื่อประเมินความเสี่ยงและกำหนดเครดิตเทอมกับลูกค้าแต่ละรายได้อย่างเหมาะสม ตัวอย่างข้อมูลที่ควรพิจารณา เช่น บทกวีโรชาตทุนแบบเทียบ 5 ปี ข้อมูลประวัติการชำระหนี้ ข้อมูลบริษัทที่เกี่ยวข้อง ข้อมูลข่าวบริษัท ข้อมูลนิติบุคคลล้มละลาย หรือดูข้อมูลสรุปความเสี่ยงบริษัทในรูปแบบครชนิ หรือที่เรียกว่า “FS Score” ซึ่งช่วยลดเวลาในการวิเคราะห์ความเสี่ยงบริษัทและเป็นที่นิยมอย่างมากเพราะมีความสะดวกและรวดเร็วในการ



ประเมินความเสี่ยงบริษัท เพราะหากรายไหนมีความเสี่ยงมากก็ควรเลือกเป็นการเก็บเงินสดแทนการให้เครดิต ทั้งนี้เพื่อป้องกันปัญหาของการเก็บหนี้ในอนาคต

## Account Management

### ติดตามลูกค้าเก่า ดูพฤติกรรมกรรมการชำระหนี้

การบริหารลูกค้าหรือคู่ค้าต้องควบคู่ไปกับการบริหารความเสี่ยงที่ดี เพราะจากสถิติพบว่า กว่า 80% ของปัญหานี้เสียเกิดมักมาจากลูกค้าเก่า ดังนั้น จึงจำเป็นต้องธุรกิจควรเฝ้าติดตามข้อมูลการชำระหนี้ การบริหารวงเงินเครดิต การกำหนดระยะเวลาชำระหนี้ของลูกค้าปัจจุบัน เพื่อดูแนวโน้มของโอกาสที่จะเกิดการผิดชำระหนี้ในอนาคต ทั้งนี้ผู้ที่ดูแลในส่วนนี้ควรพิจารณาข้อมูลประวัติการชำระหนี้ของลูกค้า (Payment Info) ของลูกค้าแต่ละราย และการเฝ้าติดตามลูกค้าแบบใกล้ชิด (Monitoring) เพื่อดูว่าลูกค้าแต่ละรายว่ามีพฤติกรรมกรรมการจ่ายชำระหนี้ที่ดีขึ้นหรือแย่ลง เพื่อปรับเปลี่ยนวิธีการบริหารจัดการลูกค้าที่เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

## Collection & Recoveries

### วางแผนการบริหารจัดการลูกหนี้ให้ได้อยู่เสมอ

ในที่สุดท้าย การบริหารความเสี่ยงช่วยในการกำหนดกลยุทธ์และการติดตามเก็บหนี้ลูกค้า ซึ่งหากธุรกิจมีการตรวจสอบข้อมูลลูกค้าอย่างต่อเนื่อง จะสามารถทำให้ทราบสถานะล่วงหน้า ตั้งแต่ลูกค้าเริ่มขอผิดผ่อนชำระหนี้ (Early-Stage Delinquencies) ไปจนถึงลูกค้าที่เหนียวหนี้ (Late-Stage Delinquencies) การบริหารความเสี่ยงช่วยให้เข้าใจถึงปัญหาของลูกค้าและสามารถบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าได้ เพราะการวิเคราะห์ข้อมูลความเสี่ยงของลูกค้าจะทำให้ธุรกิจสามารถวางแผนในการบริหารจัดการลูกหนี้ได้ก่อนล่วงหน้า เห็นโอกาสในการผัดผ่อนชำระหนี้ก่อนแล้วจึงค่อยๆ วางแผนในการปรับลดวงเงินเครดิตเทอมอย่างเป็นขั้นตอนเพื่อลดความเสี่ยงของธุรกิจในขณะที่ยังรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าไว้

## แหล่งข้อมูลไหนที่มีคุณภาพและน่าเชื่อถือ

ปัจจุบันแหล่งข้อมูลมีอยู่มากมาย ดังนั้นการเลือกแหล่งข้อมูลมีความสำคัญและจำเป็นต้องพิจารณาจากหลายปัจจัย อาทิเช่น ผู้ให้บริการข้อมูลนั้นเป็นใคร (มีตัวตนจริงที่สามารถติดต่อได้) มีการอัปเดตข้อมูลบ่อยแค่ไหน (รายวันหรือรายปี) มีการเก็บข้อมูลย้อนหลังกี่ปี (เพื่อใช้ดู Trend ของบริษัทได้ดียิ่งขึ้น) มีกระบวนการจัดการข้อมูลที่น่าเชื่อถือได้หรือไม่ และที่สำคัญคือควรจะต้องมี Reference ลูกค้าที่เชื่อถือได้โดยเฉพาะหากมีลูกค้าในกลุ่มธนาคารและสถาบันการเงินก็น่าจะเป็นการรับประกันคุณภาพของข้อมูลได้ก็ทางหนึ่ง อย่างไรก็ตาม การจะเลือกซื้อแหล่งข้อมูลจากที่ใด ควรคำนึงถึงบริการหลังการขายด้วย เช่น การอบรมการใช้งานข้อมูลในส่วนต่างๆ เพื่อให้การใช้ข้อมูลเพื่อการวิเคราะห์คุ้มค่าและมีประสิทธิภาพสูงสุด

ปี	31 ธันวาคม 2552	31 ธันวาคม 2551	31 ธันวาคม 2550	31 ธันวาคม 2549	31 ธันวาคม 2548
<b>สินทรัพย์</b>					
สินทรัพย์รวม	58,492,348.00	60,853,891.00	78,274,432.00	37,558,378.00	21,084,488.00
สินทรัพย์หมุนเวียน	58,424,882.00	58,985,622.00	48,823,517.00	48,126,782.00	58,111,276.00
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	-	-	29,450,915.00	-	-
หนี้สิน					
หนี้สินรวม	43,480,581.00	28,729,421.00	52,883,753.00	11,988,647.00	2,832,823.00
หนี้สินหมุนเวียน	43,480,581.00	28,729,421.00	52,883,753.00	11,988,647.00	2,832,823.00
หนี้สินไม่หมุนเวียน	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้น	14,128,428.00	13,932,823.00	5,763,864.00	6,483,373.00	5,953,310.00
ส่วนของผู้ถือหุ้นสามัญ	14,128,428.00	13,932,823.00	5,763,864.00	6,483,373.00	5,953,310.00
ส่วนของผู้ถือหุ้นพิเศษ	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้นสะสม	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้นอื่น	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	14,128,428.00	13,932,823.00	5,763,864.00	6,483,373.00	5,953,310.00
ส่วนของผู้ถือหุ้นสามัญ	14,128,428.00	13,932,823.00	5,763,864.00	6,483,373.00	5,953,310.00
ส่วนของผู้ถือหุ้นพิเศษ	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้นสะสม	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้นอื่น	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	14,128,428.00	13,932,823.00	5,763,864.00	6,483,373.00	5,953,310.00
ส่วนของผู้ถือหุ้นสามัญ	14,128,428.00	13,932,823.00	5,763,864.00	6,483,373.00	5,953,310.00
ส่วนของผู้ถือหุ้นพิเศษ	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้นสะสม	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้นอื่น	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	14,128,428.00	13,932,823.00	5,763,864.00	6,483,373.00	5,953,310.00
ส่วนของผู้ถือหุ้นสามัญ	14,128,428.00	13,932,823.00	5,763,864.00	6,483,373.00	5,953,310.00
ส่วนของผู้ถือหุ้นพิเศษ	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้นสะสม	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้นอื่น	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	14,128,428.00	13,932,823.00	5,763,864.00	6,483,373.00	5,953,310.00
ส่วนของผู้ถือหุ้นสามัญ	14,128,428.00	13,932,823.00	5,763,864.00	6,483,373.00	5,953,310.00
ส่วนของผู้ถือหุ้นพิเศษ	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้นสะสม	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้นอื่น	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	14,128,428.00	13,932,823.00	5,763,864.00	6,483,373.00	5,953,310.00

ภาพ: ตัวอย่างงบการเงินเปรียบเทียบ 5 ปี ในระบบครชนิ เพื่อการดูอัตราการเติบโตของบริษัทที่กำลังทำการค้าด้วยเพื่อประเมินความเสี่ยงของบริษัทนั้นๆ

No.	Report Date	Paying Record	Slow Min	Slow Max	Now Owing	Past Due	Credit Term
1	NOV-2010	Prompt/Slow	0	30	6,943,872.00	3,338,400.00	30
2	NOV-2010	Slow	60	60	653,145.52	644,808.83	30
3	NOV-2010	Slow	60	60	333,577.85	205,092.25	30
4	NOV-2010	Prompt	0	0	52,296.25	0.00	30
5	OCT-2010	Prompt/Slow	0	30	6,287,320.00	2,948,920.00	30
6	OCT-2010	Slow	>90	>90	1,815,166.72	1,733,759.51	30
7	OCT-2010	Slow	30	30	323,498.45	170,616.85	30
8	OCT-2010	Slow	>90	>90	76,380.88	76,380.88	30
9	SEP-2010	Slow	90	90	1,733,759.51	1,237,596.67	30
10	SEP-2010	Slow	90	90	76,380.88	76,380.88	30
11	SEP-2010	Slow	30	30	12,706.25	12,706.25	30
12	SEP-2010	Slow	>90	>90	3,402.60	3,402.60	30
13	AUG-2010	Slow	60	60	1,237,596.67	1,174,163.67	30
14	AUG-2010	Slow	60	60	76,380.88	76,380.88	30
15	AUG-2010	Slow	30	30	50,156.25	37,450.00	30
16	AUG-2010	Slow	>90	>90	3,402.60	3,402.60	30
17	JUL-2010	Slow	60	60	2,761,664.62	2,351,427.66	30
18	JUL-2010	Slow	30	30	80,143.00	42,693.00	30

ภาพ: ข้อมูล Payment Info. ในระบบ PAR ที่ข้อมูลอัปเดตเป็นรายเดือนของบริษัทหนึ่งซึ่งมีประวัติการชำระหนี้ที่มีความเสี่ยงสูง โดยสังเกตจากคอลัมน์ Paying Record ที่มีประวัติการจ่ายช้า (Slow) เกือบทุกยุคคิล

สนับสนุนข้อมูลโดย บริษัท บีซิเนส ออนไลน์ จำกัด (มหาชน)  
ตรวจสอบข้อมูลลูกค้าท่านฟรี โทร. 02 657 3999 หรือ www.BOL.co.th