

บทที่ 1

บทนำ

หลักการและเหตุผล

หนึ่งในปัจจัยที่มีความสำคัญของมนุษย์ คือที่อยู่อาศัย ซึ่งมีความแตกต่างกันไปตามลักษณะทางด้านเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม การได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยในปัจจุบันต้องใช้จ่ายจำนวนมาก ซึ่งส่วนใหญ่ได้เื่อระบบสินเชื่อ (Credit) เข้ามาเกี่ยวข้องในการอำนวยความสะดวกในการซื้อขาย ก่อให้เกิดการขยายตัวทั้งด้านการค้าและเศรษฐกิจ องค์การที่สำคัญองค์กรหนึ่งคือสถาบันการเงิน โดยเฉพาะธนาคารพาณิชย์ซึ่งเป็นสถาบันการเงินประเภทหนึ่ง ซึ่งเป็นแหล่งเงินทุนที่สำคัญในระบบเศรษฐกิจได้เข้าไปมีส่วนทำให้มาตรฐานการดำรงชีวิตของคนในสังคมดีขึ้น และมีบทบาทในการตอบสนองความต้องการของผู้ต้องการมีที่อยู่อาศัย (สมาคมสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย, 2549)

ธนาคารนครหลวงไทย จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นธนาคารพาณิชย์ฯ ขนาดกลางแห่งหนึ่งที่ให้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ได้ประสานงานให้สถาบันสคินทร์ ทำการศึกษาโครงการ “The Development of Key Strategic Transformation for Sustainable Growth” เพื่อวิเคราะห์สภาพแวดล้อม ทั้งปัจจัยภายในและภายนอก นำไปสู่การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน เพื่อพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย ในการสร้าง/เพิ่มมูลค่าสินค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ซึ่งผลการศึกษาในส่วนของสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย พบว่า ธนาคารฯ มีส่วนแบ่งตลาดของสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเฉลี่ยย้อนหลัง 5 ปีเมื่อเปรียบเทียบกับตลาดรวมสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยคิดเป็นร้อยละ 1.5 และเมื่อเปรียบเทียบเฉพาะ ระบบธนาคารพาณิชย์ ไม่รวมสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (ธนาคารอาคารสงเคราะห์ และธนาคารออมสิน) คิดเป็นร้อยละ 3.0 ซึ่งอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ ทั้งนี้ ณ สิ้นปี 2550 ธนาคารฯ มียอดคงค้างสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจำนวน 22,541 ล้านบาท โดยยอดคงค้างของสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของทั้งระบบรวมมีจำนวน 1,489,060 ล้านบาท และยอดคงค้างของสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเฉพาะระบบธนาคารพาณิชย์ไม่รวมสถาบันการเงินเฉพาะกิจมีจำนวน 771,024 ล้านบาท ทั้งนี้ธนาคารฯ มียอดคงค้างสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยอยู่ในอันดับที่ 8 ของระบบธนาคารพาณิชย์ (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2552 : ออนไลน์)

ดังนั้น ธนาคารฯ จึงกำหนดแผนกลยุทธ์ และเป้าหมาย ให้สอดคล้องกับพันธกิจในหัวข้อ “เพิ่มประสิทธิภาพช่องทางการจัดจำหน่าย” โดยกำหนดกลุ่มลูกค้าเป็นลูกค้ารายย่อย และกำหนดให้ Product สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเป็น Product Champion คู่แข่งคือธนาคารขนาดกลาง โดย

กำหนดเป้าหมายสินเชื่อเพิ่มสุทธิของสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (ฝ่ายสินเชื่อเคหะ บมจ.ธนาคารนครหลวงไทย, 2552) ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 เป้าหมายสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ปี 2551 – 2555

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552	ปี 2553	ปี 2554	ปี 2555
ยอดคงค้างสินเชื่อ	22,541	34,541	49,541	68,541	92,541	122,541
เป้าหมายสินเชื่อเพิ่มสุทธิ		12,000	15,000	19,000	24,000	30,000
อัตราการเจริญเติบโต (%)		53.2%	43.4%	38.4%	35.0%	32.4%
ส่วนแบ่งตลาด (%)	1.5%	2.1%	2.9%	3.7%	4.6%	5.6%

หมายเหตุ ประมาณการอัตราการเจริญเติบโตของตลาดรวมสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ร้อยละ 8.0%

อย่างไรก็ตาม ตลาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยที่ในปัจจุบัน มีการแข่งขันอย่างรุนแรง และเป็นสินเชื่อแบบอัตราดอกเบี้ยลอยตัว (Float Rate) เป็นส่วนใหญ่ อาจจะมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยในปีแรกๆ เป็นอัตราคงที่ (Fixed Rate) ที่ค่อนข้างต่ำโดยคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 0.99 ถึงร้อยละ 3.99 ในปีแรก หรือคิดดอกเบี้ยในปีแรก (บริษัทอสังหาริมทรัพย์ที่เข้าร่วมโครงการ Post Finance จะชดเชยดอกเบี้ยประมาณร้อยละ 1 – 3.99 ในปีแรก) หลังจากนั้นคิดอัตราดอกเบี้ยลอยตัว โดยอิงกับอัตราดอกเบี้ย MLR (Minimum Loan Rate) MRR (Minimum Retail Rate) หรือ MHR (Minimum Housing Rate) เพื่อจูงใจให้ลูกค้าเลือกใช้บริการเพิ่มขึ้น (ฝ่ายสินเชื่อเคหะ บมจ.ธนาคารนครหลวงไทย, 2552)

ทั้งนี้การเพิ่มขึ้นของสินเชื่อเพียงอย่างเดียวไม่ทำให้ธุรกิจอยู่รอดได้ เพราะธนาคารระดมทุนจากเงินออมของประชาชนและกระจายออกไปในรูปของเงินให้สินเชื่อ โดยมีเป้าหมายหลักคือการได้รับเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยคืนจากลูกหนี้ในระยะเวลาที่กำหนด แต่ในทางกลับกันหากธนาคารไม่ได้รับชำระหนี้คืนค้างงวดตามเงื่อนไขที่กำหนด ธนาคารก็จะสูญเสียรายได้ดอกเบี้ย อันเป็นแหล่งรายได้ที่สำคัญ ในขณะที่ค่าใช้จ่ายจากต้นทุนเงินทุน และค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงาน ยังคงเกิดขึ้น รวมทั้งภาระการกั้นเงินสำรองก็จะเพิ่มสูงขึ้นด้วย โดยเฉพาะลูกหนี้ที่ผิดนัดชำระหนี้ และเป็นหนี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้ในปีแรก เนื่องจากสินเชื่อดังกล่าวยังไม่สร้างรายได้ แต่มีต้นทุน ซึ่งจะส่งผลให้ธนาคารฯ เกิดความเสี่ยงจากการอำนวยการอำนวยการสินเชื่อ เนื่องจากอัตราผลตอบแทนจากดอกเบี้ยที่ธนาคารฯ จะได้รับจากลูกหนี้ในปีแรกเมื่อรวมส่วนที่บริษัทอสังหาริมทรัพย์ชดเชยให้ มีส่วนต่างจากรายได้ดอกเบี้ยรับกับต้นทุนค่อนข้างต่ำ อีกทั้งอัตราส่วนสินเชื่อต่อหลักประกัน (ปัจจุบันอยู่ในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 80) อยู่ในเกณฑ์ที่สูง (ฝ่ายสินเชื่อเคหะ บมจ. ธนาคารนครหลวงไทย, 2552) และ

อัตราส่วนของวงเงินกู้ต่อมูลค่าหลักทรัพย์ค้ำประกัน การมีหนี้สินอื่น การทำประกันคุ้มครองวงเงิน
กู้ วัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อ และประเภทหลักประกัน

ลูกหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ในปีแรก หมายถึง ลูกหนี้สินเชื่อที่ทำนิติกรรมสัญญา
ตั้งแต่ มกราคม – ธันวาคม 2551 ที่ผิคนัดชำระหนี้ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญา ภายใน
ปีแรกหลังจากทำนิติกรรมสัญญา

สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย หมายถึง เงินให้สินเชื่อที่ธนาคารให้กู้ยืมสำหรับลูกค้าโดยมี
วัตถุประสงค์เพื่อที่อยู่อาศัย ซึ่งประกอบด้วย ลูกค้าสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ที่บริษัทหรือโครงการ
พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีติดต่อขอการสนับสนุนจากธนาคารในเงื่อนไขพิเศษต่าง ๆ ให้กับลูกค้าที่
ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยกับบริษัทหรือโครงการฯ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved