

# บทที่ 10

## การจัดการเงินทุนระยะสั้น (Short-Term Financing)

10-1

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### การจัดการเงินทุนระยะสั้น

- ◆ ลักษณะและจุดเด่นของแหล่งเงินทุนที่เกิดขึ้นโดยอัตโนมัติ
- ◆ ลักษณะและประเภทของแหล่งเงินทุนที่จัดการโดยการเจรจาต่อรอง
- ◆ วิเคราะห์เงื่อนไขสินเชื่อการค้า
- ◆ ลักษณะของเงินกู้ธนาคารระยะสั้นและตราสารพาณิชย์
- ◆ ลักษณะของเงินกู้ระยะสั้นที่มีหลักประกัน

10-2

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### แหล่งเงินทุนที่เกิดขึ้นโดยอัตโนมัติ (Spontaneous Financing)

- ประเภทของแหล่งเงินทุนที่เกิดขึ้นโดยอัตโนมัติ :
- ◆ เจ้าหนี้การค้า - สินเชื่อทางการค้าจากผู้ขาย
  - ◆ ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย

10-3

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### เจ้าหนี้การค้า - สินเชื่อทางการค้าจากผู้ขาย

สินเชื่อทางการค้า -- สินเชื่อทางการค้าจากผู้ขาย

ประเภทของสินเชื่อทางการค้า มี 3 ชนิดคือ :

- ◆ การเปิดบัญชีเงินเชื่อ : ผู้ขายจะจัดส่งสินค้าให้ผู้ซื้อและส่งใบแจ้งรายการสินค้าที่ขายให้ (Invoice) ซึ่งจะแจ้งจำนวนเงินรวมและเงื่อนไขการขาย
- ◆ การออกตั๋วเงินจ่าย : ผู้ซื้อออกตั๋วสัญญาใช้เงินให้กับผู้ขาย เพื่อใช้เป็นหลักฐานแสดงการเป็นหนี้

10-4

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### เจ้าหนี้การค้า - สินเชื่อทางการค้าจากผู้ขาย (ต่อ)

- ◆ การรับรองตั๋วเงิน : ผู้ขายจะให้ผู้ซื้อออกตั๋วแลกเงิน (Draft) สั่งจ่ายเงินให้ผู้ขายตามเวลาที่กำหนดในอนาคต ผู้ขายจะไม่ส่งสินค้าให้กับผู้ซื้อ จนกว่าผู้ซื้อจะเซ็นรับรองการจ่ายเงินในตั๋วแลกเงิน (Time draft) ซึ่งผู้ซื้อจะระบุธนาคารที่จะทำการจ่ายเงินตามตั๋วแลกเงินเมื่อตัวครบกำหนดตัวดังกล่าวจะกลายเป็นตั๋วเงินที่รับรอง (Trade acceptance) ผู้ขายอาจนำไปขายลดในตลาดและได้รับเงินสดทันที ซึ่งจะขึ้นอยู่กับเครดิตของผู้ซื้อ

10-5

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### เงื่อนไขในการขาย

- ◆ ชำระเงินเมื่อส่งสินค้า และ ชำระเงินก่อนส่งสินค้า - ไม่ให้สินเชื่อทางการค้า : ผู้ซื้อจะต้องชำระค่าสินค้าทันทีที่ได้รับสินค้า (Cash on delivery) ความเสี่ยงของผู้ขายจะเกิดขึ้นเมื่อผู้ซื้อปฏิเสธการส่งสินค้าของผู้ขาย ซึ่งทำให้ผู้ขายต้องเสียค่าขนส่งโดยไม่จำเป็น บางครั้งเพื่อหลีกเลี่ยงความเสี่ยงนี้ผู้ขายอาจขอให้ผู้ซื้อจ่ายเงินสดก่อน (Cash before delivery) ภายใต้อินโช COD และ CBD ผู้ขายจึงไม่ได้ให้สินเชื่อทางการค้า

10-6

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### เงื่อนไขในการขาย (ต่อ)

- ◆ กำหนดระยะเวลาชำระหนี้ - ไม่มีส่วนลดเงินสด เมื่อผู้ซื้อได้รับสินเชื่อทางการค้า ผู้ขายจะกำหนดระยะเวลาที่ผู้ซื้อจะต้องชำระค่าสินค้า เช่น เงื่อนไข "net 30" หมายถึงผู้ซื้อต้องจ่ายชำระภายใน 30 วัน ถ้าผู้ขายเรียกเก็บเงินเป็นรายเดือน เงื่อนไขอาจกำหนดเป็น "net 15, EOM" หมายถึงสินค้าที่ส่งก่อนสิ้นเดือนจะต้องจ่ายชำระภายในวันที่ 15 ของเดือนถัดไป (EOM มาจาก end of the month)

10-7

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### เงื่อนไขในการขาย (ต่อ)

- ◆ กำหนดระยะเวลาชำระหนี้ - มีส่วนลดเงินสด ผู้ขายอาจเสนอส่วนลดเงินสดให้แก่ผู้ซื้อที่ชำระหนี้ก่อนครบกำหนด เช่น เงื่อนไข "2/10, net 30" หมายถึงผู้ขายเสนอส่วนลด 2% หากผู้ซื้อมาชำระหนี้ภายใน 10 วันแรก มิฉะนั้นผู้ซื้อต้องจ่ายชำระเต็มภายใน 30 วัน ผู้ขายเสนอส่วนลดเงินสดเพื่อจูงใจให้ผู้ซื้อรีบจ่ายชำระหนี้

10-8

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### เงื่อนไขในการขาย (ต่อ)

- ◆ Seasonal Dating -- ในธุรกิจที่ซื้อขายสินค้าเป็นฤดูกาล ผู้ขายมักกำหนดวันเพื่อจูงใจให้ผู้ซื้อสั่งซื้อสินค้าก่อนถึงฤดูกาลที่มีการขายสินค้าเป็นจำนวนมาก เช่น บริษัทผู้ผลิตเสื้อกันหนาวอาจให้ Seasonal dating โดยส่งสินค้าให้แก่ผู้จำหน่ายในฤดูร้อนหรือฤดูฝน โดยไม่ต้องจ่ายชำระค่าสินค้าจนกว่าจะถึงฤดูหนาว เป็นต้น

10-9

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

## สินเชื่อทางการค้า – แหล่งเงินทุนระยะสั้น

หากกิจการซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อวันละ ฿1,000 เงื่อนไข “net 30” ยอดเจ้าหนี้การค้าจะเป็นเท่าใด?

$$\text{เจ้าหนี้การค้า} = \text{฿1,000} \times 30 \text{ วัน} = \text{฿30,000}$$

หากกิจการซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อวันละ ฿1,500 เงื่อนไข “net 30” ยอดเจ้าหนี้การค้าจะเป็นเท่าใด?

$$\text{เจ้าหนี้การค้า} = \text{฿1,500} \times 30 \text{ วัน} = \text{฿45,000}$$

กิจการจะมีแหล่งเงินทุนระยะสั้นเพิ่มขึ้น ฿15,000 จากการดำเนินงาน!

10-10

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

## ต้นทุนของการไม่รับส่วนลดเงินสด

ต้นทุนต่อปีเป็นเท่าใด หากกิจการไม่รับส่วนลดเงินสดจากเงื่อนไขสินเชื่อ “2/10, net 30”?

ต้นทุน (ดอกเบี้ย) ต่อปีโดยประมาณ =

$$\frac{\% \text{ ส่วนลด}}{(100\% - \% \text{ ส่วนลด})} \times \frac{365 \text{ วัน}}{(\text{วันที่จ่ายเงิน} - \text{ระยะเวลาที่ได้ส่วนลด})}$$

10-11

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

## ต้นทุนของการไม่รับส่วนลดเงินสด

ต้นทุนต่อปีเป็นเท่าใด หากกิจการไม่รับส่วนลดเงินสดจากเงื่อนไขสินเชื่อ “2/10, net 30” และจ่ายชำระหนี้ตามกำหนด?

ต้นทุน (ดอกเบี้ย) ต่อปีโดยประมาณ =

$$\frac{2\%}{(100\% - 2\%)} \times \frac{365 \text{ วัน}}{(30 \text{ วัน} - 10 \text{ วัน})}$$

$$= (2/98) \times (365/20) = 37.2\%$$

10-12

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

## ต้นทุนของการไม่รับส่วนลดเงินสด

ต้นทุน (ดอกเบี้ย) ต่อปีโดยประมาณ ของวันที่ตัดสินใจจ่ายเงิน ตามเงื่อนไขสินเชื่อ “2/10, net \_\_\_\_”

วันที่จ่ายเงิน*	ต้นทุน (ดอกเบี้ย) ต่อปี
11	744.9%
20	74.5
30	37.2
60	14.9
90	9.3

\* นับจากวันที่ส่งของ

10-13

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

## การยืดระยะเวลาในการชำระหนี้

ธุรกิจอาจเลื่อนเวลาการจ่ายชำระหนี้ออกไป หลังระยะเวลาที่ครบกำหนดแล้ว เรียกว่า “การยืดเวลาในการชำระหนี้หรือ Leaning on trade”

ต้นทุนที่อาจเกิดขึ้นจากการยืดอายุเจ้าหนี้การค้า

- ◆ ต้นทุนของส่วนลดเงินสดที่สูญเสียไป
- ◆ ค่าปรับ (หรือดอกเบี้ย) ที่ชำระหนี้ล่าช้า
- ◆ โอกาสที่อาจถูกลดอันดับความน่าเชื่อถือ

10-14

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

## ข้อดีของสินเชื่อทางการค้า

ต้องเปรียบเทียบระหว่างประโยชน์ของสินเชื่อทางการค้ากับต้นทุนที่กิจการไม่ใช้ส่วนลดเงินสด

ที่สำคัญคือการมีอยู่ทั่วไป เจ้าหนี้การค้าเป็นรูปแบบสินเชื่อที่ต่อเนื่อง กล่าวคือเมื่อผู้ซื้อจ่ายชำระค่าสินค้า ยอดเก่าให้แก่เจ้าหนี้ ผู้ซื้อก็สามารถซื้อสินค้ายอดใหม่ได้อีก ยอดเงินเจ้าหนี้การค้าใหม่ก็จะเข้ามาแทนที่ ยอดเงินเจ้าหนี้การค้าเก่า ทั้งนี้กิจการไม่จำเป็นต้องมีการเจรจาใด ๆ กับผู้ขาย

10-15

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

## ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย

- ◆ **ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย** -- เป็นค่าใช้จ่ายที่ถือว่าเกิดขึ้นแล้ว เพียงแต่กิจการยังไม่จำเป็นต้องจ่ายเงินสดจนกว่าจะถึงกำหนด ได้แก่ ค่าแรงและภาษี เป็นหนี้สินระยะสั้น และถือว่าเป็นแหล่งเงินทุนที่ไม่มีต้นทุน

แต่ในกิจการที่ประสบปัญหาด้านทางการเงิน

ค้างจ่าย -- การค้างจ่ายค่าแรงเกินกำหนดจะทำให้คนงานขาดประสิทธิภาพในการทำงานหรือออกไปหางานใหม่

ภาษี -- การค้างชำระค่าภาษีแก่รัฐบาล อาจทำให้ต้องเสียค่าปรับ

10-16

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

## แหล่งเงินทุนที่จัดหาโดยการเจรจาต่อรอง (Negotiated Financing)

ประเภทของแหล่งเงินทุนที่จัดหาโดยการเจรจาต่อรอง :

- ◆ **สินเชื่อตลาดเงิน**
  - ◆ ตราสารพาณิชย์
  - ◆ ตัวเงินที่ธนาคารรับรอง
- ◆ **เงินกู้ที่ไม่มีหลักประกัน**
  - ◆ วงเงินสินเชื่อ
  - ◆ เงินกู้ชนิดหมุนเวียน
  - ◆ เงินกู้เฉพาะกรณี

10-17

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

## ตราสารพาณิชย์ (Commercial Paper)

- ◆ **ตราสารพาณิชย์** -- เป็นตัวสัญญาใช้เงินระยะสั้นที่ต่อรองได้และไม่มีหลักประกัน ออกโดยบริษัทขนาดใหญ่และมีชื่อเสียง เนื่องจากต้องอาศัยชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือที่ดีของบริษัทที่ออกจำหน่ายเท่านั้น
- ◆ ตลาดตราสารพาณิชย์ประกอบด้วยสองส่วนคือ ตลาดของผู้ค้าหลักทรัพย์ (Dealer market) และตลาดซื้อขายโดยตรง (Direct-placement market)
- ◆ ข้อดีคือ : เป็นแหล่งเงินทุนระยะสั้นที่มีต้นทุนต่ำกว่าการกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์

10-18

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

Money Matters **“Bank-Supported” Commercial Paper**

- ◆ ธนาคารจะคิดค่าธรรมเนียมสำหรับการจัดทำ Letter of Credit (L/C) เพื่อเป็นการประกันผู้ลงทุนว่าบริษัทที่ออกตราสารพาณิชย์จะจ่ายชำระหนี้แน่นอน
- ◆ Letter of credit (L/C) -- เป็นสัญญาของบุคคลที่สาม (คือธนาคาร) ที่จะรับประกันการจ่ายชำระหนี้
- ◆ จะช่วยให้บริษัทที่ออกจำหน่ายซึ่งไม่เป็นที่รู้จักสามารถขายตราสารพาณิชย์ได้โดยอาศัยชื่อเสียงของธนาคาร

10-19 ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพรรณ

Money Matters **ตั๋วเงินที่ธนาคารรับรอง (Bankers' Acceptances)**

- ◆ ตั๋วเงินที่ธนาคารรับรอง -- เป็นตั๋วเงินหรือตราที่ที่ธนาคารตกลงจะรับรองการจ่ายชำระหนี้ในตราที่ของบริษัทที่ผ่านมาจากธนาคาร
- ◆ ใช้เป็นแหล่งจัดหาทุนสำหรับการค้าระหว่างประเทศ
- ◆ มีอัตราดอกเบี้ยใกล้เคียงกับอัตราดอกเบี้ยตราสารพาณิชย์

10-20 ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพรรณ

Money Matters **เงินกู้ระยะสั้นของธุรกิจ แยกออกเป็น 2 ประเภทคือ**

- ◆ เงินกู้ที่ไม่มีหลักประกัน (Unsecured loans) -- เป็น “Self-liquidating” คือสามารถชำระหนี้ด้วยตนเอง เนื่องจากสินทรัพย์ที่ซื้อด้วยเงินกู้จะก่อให้เกิดกระแสเงินสดเพียงพอที่จะจ่ายชำระหนี้ได้
- ◆ เงินกู้ที่มีหลักประกัน (Secured loans) -- ผู้กู้ต้องนำสินทรัพย์มาเป็นประกัน (Security or collateral) ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงจากการขาดทุนได้

10-21 ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพรรณ

Money Matters **เงินกู้ที่ไม่มีหลักประกัน**

- ◆ วงเงินสินเชื่อ (Line of Credit) -- คือข้อตกลงไม่เป็นทางการระหว่างธนาคารและลูกค้า สำหรับจำนวนเงินที่ไม่มีหลักประกันสูงสุดที่ธนาคารจะอนุมัติให้เป็นหนี้ในเวลาหนึ่ง
- ◆ ตามปกติธนาคารจะกำหนดวงเงินสินเชื่อให้เป็นเวลาหนึ่งปี จะต่อให้ใหม่เมื่อธนาคารประเมินประสิทธิภาพการจ่ายชำระหนี้ในอดีตของลูกค้า หรืออาจมีการสัมภาษณ์ความสำเร็จของผู้ประกอบการตัดสินใจให้วงเงินกู้ใหม่

10-22 ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพรรณ

Money Matters **เงินกู้ที่ไม่มีหลักประกัน (ต่อ)**

- ◆ เงินกู้ชนิดหมุนเวียน (Revolving Credit Agreement) -- เป็นลักษณะการให้สินเชื่อที่มีรูปแบบเป็นทางการ เป็นข้อตกลงทางกฎหมายที่ธนาคารจะขยายวงเงินสินเชื่อไม่เกินจำนวนเงินกู้สูงสุด
- ◆ ผู้กู้จะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมผูกพันเงินกู้ (Commitment fee) สำหรับวงเงินกู้ส่วนที่ยังไม่ได้ใช้ นอกเหนือจากดอกเบี้ยสำหรับเงินกู้แล้ว
- ◆ สัญญามักจะต่อทุกปี

10-23 ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพรรณ

Money Matters **เงินกู้ที่ไม่มีหลักประกัน (ต่อ)**

- ◆ เงินกู้เฉพาะกรณี (Transaction Loan) -- เป็นเงินกู้สำหรับกิจการที่ต้องการเงินทุนในระยะสั้น ๆ สำหรับวัตถุประสงค์เฉพาะเจาะจง
- ◆ สำหรับเงินกู้ประเภทนี้ธนาคารจะประเมินสินเชื่อตามคำร้องขอแยกเป็นราย ๆ ไป ในการวิเคราะห์สินเชื่อประเภทนี้ ธนาคารจะให้ความสำคัญที่สุดกับกระแสเงินสดของผู้กู้ว่าจะมีเพียงพอที่จะจ่ายชำระเงินกู้ได้หรือไม่

10-24 ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพรรณ

Money Matters **ต้นทุนการกู้ยืม**

อัตราดอกเบี้ย (Interest rates)

- ◆ **Prime rate** -- อัตราดอกเบี้ยระยะสั้นที่ธนาคารคิดดอกเบี้ยสำหรับลูกค้าชั้นดี
- ธนาคารมักกำหนดอัตราดอกเบี้ยโดยใช้ Prime rate เป็นบรรทัดฐานเท่ากับ “Prime rate บวก ...”
- อัตราดอกเบี้ยสำหรับเงินกู้ระยะสั้นจะขึ้นอยู่กับ:
  - ◆ ต้นทุนเงินทุนของธนาคาร
  - ◆ อัตราดอกเบี้ยที่ใช้เป็นมาตรฐาน
  - ◆ ความน่าเชื่อถือของผู้กู้
  - ◆ ความสัมพันธ์ของผู้กู้กับธนาคาร

10-25 ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพรรณ

Money Matters **ต้นทุนการกู้ยืม (ต่อ)**

วิธีคำนวณอัตราดอกเบี้ย

- ◆ **Collect Basis** -- จะจ่ายดอกเบี้ยเมื่อถึงวันครบกำหนด

ตัวอย่าง: เงินกู้ ฿100,000 ดอกเบี้ยที่ระบุไว้ 10% ต่อปี

ดอกเบี้ย ฿10,000	=	10.00%
เงินต้นที่ใช้ได้ ฿100,000		

10-26 ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพรรณ

Money Matters **ต้นทุนการกู้ยืม (ต่อ)**

วิธีคำนวณอัตราดอกเบี้ย

- ◆ **Discount Basis** -- จะหักดอกเบี้ยออกจากเงินต้น

ตัวอย่าง: เงินกู้ ฿100,000 ดอกเบี้ยที่ระบุไว้ 10% ต่อปี

ดอกเบี้ย ฿10,000	=	11.11%
เงินต้นที่ใช้ได้ ฿90,000		

10-27 ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพรรณ

### ต้นทุนการกู้ยืม (ต่อ)

#### เงินฝากธนาคารขั้นต่ำ (Compensating Balance)

- ยอดคงเหลือของเงินฝากเพื่อเรียกที่ไม่มีดอกเบี้ย (Non - interest - bearing demand deposit) ว่าเป็นสัดส่วนโดยตรงกับจำนวนวงเงินกู้หรือจำนวนที่กำหนดไว้ตามข้อผูกพัน

ตัวอย่าง : เงินกู้ ฿1,000,000 อัตราดอกเบี้ยที่ระบุไว้ 10% ต่อปี ธนาคารกำหนด compensating balance เท่ากับ ฿150,000

ดอกเบี้ย ฿100,000	= 11.76%
เงินต้นที่ใช้ได้ ฿850,000	

10-28

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### ต้นทุนการกู้ยืม (ต่อ)

#### ค่าธรรมเนียมผูกพันเงินกู้ (Commitment Fees)

- ค่าธรรมเนียมที่ธนาคารคิดสำหรับการผูกพันวงเงินกู้ที่ไม่ได้ใช้

ตัวอย่าง : วงเงินกู้ Revolving credit จำนวน ฿1 ล้าน อัตราดอกเบี้ยที่ระบุไว้ 10% ต่อปี หากกิจการกู้ยืมเงินมาใช้แล้ว ฿600,000 แต่ต้องรักษาระดับเงินฝากธนาคารขั้นต่ำไว้ 5% ของเงินกู้ นอกจากนี้ยังต้องจ่ายค่าธรรมเนียมผูกพันเงินกู้ 0.5% ของวงเงินกู้ที่ไม่ได้ใช้

ต้นทุนการกู้ยืมที่แท้จริงเป็นเท่าใด?

10-29

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### ต้นทุนการกู้ยืม (ต่อ)

ดอกเบี้ย: (฿600,000) x (10%) = ฿60,000

ค่าธรรมเนียมผูกพันเงินกู้:  
(฿400,000) x (0.5%) = ฿2,000

เงินฝากธนาคารขั้นต่ำ:  
(฿600,000) x (5%) = ฿30,000

เงินต้นที่ใช้ได้: ฿600,000 - ฿30,000 = ฿570,000

ดอกเบี้ย ฿60,000 + ค่าธรรมเนียม ฿2,000	= 10.88%
เงินต้นที่ใช้ได้ ฿570,000	

10-30

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### เงินกู้ชนิดที่มีหลักประกัน (Secured or Asset-Based Loan)

- หลักทรัพย์ค้ำประกัน -- หลักทรัพย์ที่นำมาค้ำประกันเงินกู้ ถ้าผู้กู้ไม่ทำตามสัญญา ผู้ให้กู้สามารถนำหลักทรัพย์ออกมาขายได้

ปัจจัยในการกำหนดมูลค่าของหลักทรัพย์ค้ำประกัน :

- สภาพคล่องของการซื้อขายในตลาด
- อายุของหลักทรัพย์
- ความเสี่ยง

10-31

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### การใช้บัญชีลูกหนี้ค้ำประกันเงินกู้

- ลูกหนี้เป็นหนึ่งในสินทรัพย์ของกิจการที่มีสภาพคล่องสูง

วงเงินกู้ที่อนุมัติขึ้นอยู่กับ :

- คุณภาพของลูกหนี้ที่ลูกค้านำมาค้ำประกัน: ต้องวิเคราะห์หรือวางระมัดระวัง เพราะผู้กู้อาจหลอกลวงโดยนำลูกหนี้ไม่มีตัวตนมาค้ำประกันได้
- ขนาดของลูกหนี้: ธุรกิจที่ขายเชื่อสินค้ามูลค่าต่อรายการต่ำ อาจไม่ได้รับเงินกู้ แม้ว่าลูกหนี้มีคุณภาพสูง เนื่องจากทำให้ต้นทุนในการดำเนินงานต่อเงินกู้สูง

10-32

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### การใช้บัญชีลูกหนี้ค้ำประกันเงินกู้

ประเภทของการจัดการสำหรับการกู้ยืมโดยใช้ลูกหนี้ค้ำประกัน :

- Nonnotification** -- ผู้ให้กู้ไม่ได้แจ้งให้ลูกหนี้ทราบ ลูกหนี้นำเงินมาชำระหนี้ให้กับผู้กู้และผู้กู้จะนำส่งเงินไปยังผู้ให้กู้อีกต่อหนึ่ง
- Notification** -- ผู้ให้กู้จะแจ้งให้ลูกหนี้ทราบและให้ส่งเงินมาชำระหนี้โดยตรง

10-33

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### การใช้สินค้าค้ำประกันเงินกู้

- วัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปเป็นสินทรัพย์ที่มีสภาพคล่องสูง

วงเงินกู้ที่อนุมัติขึ้นอยู่กับ :

- สภาพคล่องของการซื้อขายสินค้าในตลาด
- ความยากง่ายในการเสื่อมสภาพ
- ความมีเสถียรภาพของราคาสินค้า
- ความยุ่งยากและค่าใช้จ่ายในการขายสินค้า

10-34

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับการกู้ระยะสั้นโดยใช้สินค้าค้ำประกัน

- แบบสิทธิเรียกร้องทั่วไป (Floating lien) -- ผู้กู้จะใช้สินค้าทั้งหมดเป็นประกัน โดยไม่ได้ระบุเฉพาะเจาะจงว่านำสินค้าชิ้นใดไปเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน ผู้กู้จะเป็นผู้ดูแลสินค้าเอง
- แบบจำนอง (Chattel mortgage) -- ผู้กู้ต้องระบุสินค้าที่นำไปค้ำประกันว่าเป็นหน่วยใด ชิ้นใด ผู้กู้ยังคงมีกรรมสิทธิ์ในสินค้าอยู่ แต่ไม่สามารถขายได้จนกว่าจะได้รับความยินยอมจากผู้ให้กู้

10-35

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับการกู้ระยะสั้นโดยใช้สินค้าค้ำประกัน (ต่อ)

- แบบใบรับฝากสินค้า (Trust receipt) -- ผู้กู้เป็นผู้ครอบครองและจัดการเกี่ยวกับสินค้าที่ใช้เป็นหลักประกัน ในฐานะผู้รักษาผลประโยชน์ ผู้ให้กู้เป็นผู้ถือกรรมสิทธิ์ในสินค้าตามใบรับฝากสินค้าซึ่งต้องระบุว่าหน่วยใด ผู้กู้จะขายสินค้าได้ แต่ต้องส่งเงินให้ผู้ให้กู้ตามเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้
- แบบใบรับฝากสินค้าสาธารณะ (Terminal warehouse receipt) -- ผู้กู้จะนำสินค้าไปฝากไว้กับคลังสินค้าสาธารณะ โดยทางคลังสินค้าจะเป็นผู้ดูแลสินค้าให้ ผู้ให้กู้จะมีกรรมสิทธิ์ในสินค้าและจะเป็นผู้ออกใบรับฝากสินค้าออกจากคลังได้

10-36

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

## วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับการกู้ระยะสั้น โดยใช้สินค้าค้ำประกัน (ต่อ)

- ◆ แบบใบรับฝากสินค้าสนาม (Field warehouse receipt) -  
- วิธีนี้สินค้าจะถูกเก็บไว้ที่คลังสินค้าของผู้กู้ แต่จะเก็บแยกต่างหากจากสินค้าอื่น โดยมีตัวแทนจากบริษัทที่รับจัดการควบคุมคลังสินค้าเป็นผู้ดูแลให้ วิธีนี้จะมีต้นทุนค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับแบบใบรับฝากสองวิธีแรก แต่ผู้ให้กู้จะมีความเสี่ยงน้อยกว่า

10-37

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพรรณ

## การขายบัญชีลูกหนี้ (Factoring Accounts Receivable)

การขายบัญชีลูกหนี้ -- เพื่อได้เงินสดเข้ามาใช้ในการดำเนินงาน

ลูกหนี้ของกิจการจะถูกโอนไปเป็นลูกหนี้ของผู้ให้กู้ (Factor) โดยทั่วไปจะเป็นแบบ “ไม่มีเงื่อนไข” หมายถึงกิจการที่ขายบัญชีลูกหนี้ไม่ต้องรับผิดชอบสำหรับลูกหนี้ที่เรียกเก็บเงินไม่ได้

- ◆ ผู้ให้กู้ส่วนใหญ่เป็นบริษัทย่อยของธนาคาร
- ◆ ผู้ให้กู้จะทำหน้าที่ตรวจสอบความน่าเชื่อถือของลูกหนี้
- ◆ การขายบัญชีลูกหนี้ออกไปนี้ จะช่วยให้ผู้ขายประหยัดค่าใช้จ่ายในการดูแลและการตรวจสอบบัญชีลูกหนี้
- ◆ สัญญาจะมีอายุไม่เกิน 1 ปี ซึ่งสามารถต่อสัญญาได้ใหม่หรือยกเลิกโดยบอกล่วงหน้า 30-60 วัน

10-38

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพรรณ

## การขายบัญชีลูกหนี้ (Factoring Accounts Receivable)

ต้นทุนในการขายบัญชีลูกหนี้

- ◆ ผู้ให้กู้จะคิดค่าธรรมเนียมสำหรับภาระความเสี่ยงและการดูแลบัญชีลูกหนี้ โดยจะคิดค่าธรรมเนียมมากกว่า 1% ของมูลค่าลูกหนี้
- ◆ ตามปกติแล้วผู้ให้กู้ไม่ต้องจ่ายเงินให้กับกิจการทันทีที่ซื้อบัญชีลูกหนี้ แต่จะจ่ายเงินสดให้เมื่อถึงวันที่ลูกหนี้ครบกำหนดชำระจริง
- ◆ ถ้ากิจการต้องการเบิกเงินจากผู้ให้กู้ก่อนที่ลูกหนี้จะครบกำหนดชำระ กิจการจะต้องจ่ายดอกเบี้ยสำหรับเงินล่วงหน้า
- ◆ ต้นทุนรวมสำหรับการขายบัญชีลูกหนี้จึงประกอบด้วยค่าธรรมเนียม บวก กับดอกเบี้ยจ่ายหากกิจการต้องการเงินสดล่วงหน้า

10-39

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพรรณ