

ขั้นตอนในการดำเนินการให้สินเชื่อ เริ่มตั้งแต่

๑. การหาลูกค้า
๒. การขอข้อมูลจากลูกค้า
๓. การวิเคราะห์งบการเงินและข้อมูลของลูกค้า
๔. การทำรายงานเสนอแก่คณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อ
๕. วิธีคิดดอกเบี้ยและการจัดเก็บดอกเบี้ย
๖. การอนุมัติการกู้เงินจากคณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อ
๗. การจัดทำเอกสารต่าง ๆ เกี่ยวกับการกู้เงิน
๘. การจัดหาเงินเพื่อนำมาให้กู้
๙. การจ่ายเงินกู้แก่ลูกค้า
๑๐. การติดตามผล
๑๑. ลูกค้าจ่ายเงินคืน

วิธีดำเนินงานตามขั้นตอนที่กล่าวมานี้ ส่วนใหญ่จะใช้กับการให้กู้ยืมแก่ลูกค้ารายใหญ่ ๆ ซึ่งกู้เงินเป็นจำนวนมาก ระยะยาว จำเป็นต้องมีวิธีการปฏิบัติที่รัดกุม ก็จะต้องดำเนินการเป็นขั้นตอน แต่ดำเนินการให้กู้แก่ลูกค้ารายย่อย วิธีการก็จะง่ายและสั้นกว่านี้ ซึ่งทั้งนี้ต้องแล้วแต่นโยบายของบริษัทเงินทุนที่จะดำเนินงานในคันใด แล้วนำวิธีการดังกล่าวนี้มาดัดแปลงให้ใช้ได้กับสภาพของตนเอง

๑. การหาลูกค้า (Marketing Function)

ก่อนที่จะมีการให้สินเชื่อ จะต้องมีการหาลูกค้า การหาลูกค้าของฝ่ายสินเชื่อในบริษัทเงินทุน อาจกระทำได้ดังต่อไปนี้

๑. หากจากข่าวสารทางหนังสือพิมพ์ หรือนิตยสาร ผู้ที่ทำหน้าที่หาลูกค้า จำเป็นจะต้องอ่านหนังสือพิมพ์ หรืออ่านข่าวสารใด ๆ ก็ตามทุก ๆ วัน เพราะข่าวสารนั้นจะ

ทำให้เห็นช่องทางว่า ลูกค้าในอนาคตของเราจะเป็นใคร ตัวอย่างเช่น นิตยสารฉบับหนึ่ง ลงข่าวว่า บริษัทแห่งหนึ่งกำลังริเริ่มจะดำเนินการผลิตอาหารกระป๋อง หรือผลไม้กระป๋อง โดยเชิญผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศมาวิจัยว่า ตลาดของไทยในปัจจุบันนี้ ยอมรับอาหารกระป๋องชนิดนั้น ๆ หรือไม่ เช่นนี้ เราจะทราบได้ทันทีว่า เขากำลังต้องการเงินที่จะก่อสร้างสถานที่ หรือต้องการเงินทุนหมุนเวียน เราอาจจะไปติดต่อกับตนเอง พร้อมกับข้อเสนอที่จะให้เงินกู้ แหล่งข่าวสารส่วนใหญ่ได้แก่ วารสารของสมาคมไทยเงินทุน วารสารของสมาคมการจัดการธุรกิจ วารสารจากกระทรวงพาณิชย์ หนังสือพิมพ์ นิตยสารของต่างประเทศ เมื่อลูกค้าตกลงใจที่จะติดต่อกับเราแล้ว เราก็ค่อยดำเนินการตามขั้นตอนที่จะให้เงินกู้

๒. นอกจากจะหาลูกค้าจากทางหนังสือพิมพ์หรือจากข่าวสารต่าง ๆ แล้ว อาจหาได้จากเพื่อนฝูง ผู้ที่ทำหน้าที่หาลูกค้า ในบางครั้งก็จำเป็นที่จะต้องเป็นผู้กว้างขวาง และเป็นบุคคลที่รู้จักกันทั่วไปในวงการธุรกิจ พร้อมทั้งเป็นผู้ที่น่าเชื่อถือในสายตาของบุคคลทั่วไป เพื่อนฝูงอาจจะแนะนำว่า ผู้ใดหรือกิจการใดต้องการเงินทุนบ้าง เราก็ไปติดต่อกับ

๓. หากจากรายชื่อของบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนที่กระทรวงพาณิชย์จัดทำขึ้น เมื่อได้รายชื่อแล้วก็ไปของบการเงินของบริษัทนั้นจากกระทรวงพาณิชย์มาวิเคราะห์ตัวเลข ถ้าเห็นสมควรก็ไปติดต่อกับ ซึ่งการจะเลือกลูกค้าใหน ต้องขึ้นอยู่กับนโยบายของบริษัท ว่าต้องการใหญ่ยืมแก่ลูกค้าประเภทใด

๔. ลูกค้ามาติดต่อกับเอง อาจจะโทรศัพท์ติดต่อกับหรือมาบรรยายละเอียดและระเบียบการปฏิบัติในการกู้ยืมหรืออาจจะมาติดต่อกับตนเอง ซึ่งการที่ลูกค้าจะทราบเกี่ยวกับชื่อเสียงและความมั่นคงของบริษัท อาจทราบจากการลงโฆษณาในหนังสือพิมพ์ โทรทัศน์ หรือจากนิตยสารของสมาคมที่เกี่ยวข้องกับวงการธุรกิจ หรือวงการบริษัทเงินทุน บริษัทควรให้การต้อนรับและการบริการที่ดีที่สุดเพราะจะเป็นความประทับใจแก่ลูกค้า (first impression) นอกจากลูกค้าจะทราบจากหนังสือพิมพ์แล้วอาจทราบจากการบอกเล่าของบุคคลอื่น ดังนั้น บริษัทควรจะมีความสัมพันธ์กับบุคคลหรือบริษัทอื่น ๆ สรุปแล้วการหาลูกค้าทำได้ ๓ ประการ คือ พนักงานไปติดต่อกับลูกค้าเอง โดยการเลือกลูกค้ารายใหญ่ ๆ

จากข่าวสารทางหนังสือพิมพ์ นิตยสาร หรือวารสารของสมาคมต่างที่รวบรวมรายชื่อสมาชิก อีกประการหนึ่งคือ ลูกค้ายาติดต่อเอง มักจะไม่ใช้ลูกค้ายาใหญ่ เพราะลูกค้ายาใหญ่ ๆ จะมีผู้เสนอเงินกู้ให้มากเพราะเป็นบริษัทมั่นคง ประการที่ ๓ คือ ได้จากธนาคารพาณิชย์ เป็นการช่วยเหลือให้รายชื่อยาติดต่อเอง เรียกว่า Reciprocal (อธิบายไว้ในคำนิยาม)

บางบริษัทกำหนดนโยบายว่า ภายใน ๑ เดือน พนักงานจะต้องหาลูกค้ายาให้ได้ อย่างต่ำ ๕ ราย หรือ ๑๐ ราย สำหรับบริษัทที่มีนโยบายใหญ่แก่ลูกค้ายาใหญ่ ๆ แต่ถ้าเป็นประเภทใหญ่ยืมแก่ลูกค้ายาย่อย เช่น ให้เช่าซื้อสินค้า หรือผ่อนชำระสินค้า อาจจะกำหนดไม่ได้ เพราะส่วนใหญ่ลูกค้ายาจะติดต่อเอง

๒. การขอข้อมูลจากลูกค้า

หลังจากที่ทราบว่าจะไปติดต่อกับลูกค้าใดแล้ว เราก็ดำเนินการติดต่อกันอาจจะไปติดต่อกับตนเอง (ในกรณีที่เป็นลูกค้ายาใหญ่) หรือถ้าจำเป็นจะต้องติดต่อกับฝ่ายบริหารชั้นสูง อาจจะไปพร้อมกับผู้จัดการเพื่อจะให้การติดต่อกำเนินไปราบรื่นยิ่งขึ้น เมื่อมีการชี้แจงรายละเอียดกันแล้ว คือทราบความต้องการของทั้งฝ่ายผู้กู้ และผู้ให้กู้แล้ว ผู้ให้กู้ก็จะขอข้อมูลจากผู้ใดแก่ ข่าวสาร และรายละเอียดเกี่ยวกับผู้กู้ ซึ่งส่วนใหญ่ได้แก่รายละเอียดดังต่อไปนี้

๒.๑ รายละเอียดเบื้องต้น

- ๑. ชื่อผู้แนะนำลูกค้านี้ให้บริษัท (ถ้ามี) และความเกี่ยวข้อง
- ๒. ลูกค้ายาต้องการกู้เงินแบบเงินกู้อะไร ระยะเวลา หรือกู้แบบจ่ายคืน

เมื่อทวงถาม (Call loan)

- ๓. จำนวนเงินที่ต้องการกู้ โดยมีหลักทรัพย์ค้ำประกันหรือไม่
- ๔. ลูกค้านี้เป็นบริษัทในเครือของบริษัทใด หรือว่าเป็นบริษัท

เดี่ยว ถ้าเป็นบริษัทในเครือ ควรจะทราบว่าอยู่ในเครือร่วมกับบริษัทใด ทำกิจการอะไรบ้าง และมีความมั่นคงแค่ไหน

๕. ลูกค้ามีโครงการที่จะทำอะไรบ้าง เช่น ถ้าลูกค้ายาต้องการขอกู้เงินไปสร้างโรงแรมก็ต้องเป็นการกู้ระยะยาว (Term loan) โรงแรมจะมีที่ห้อง อาจ

จะบอกว่า มีสระน้ำ สนามเทนนิส สวน หรืออื่น ๆ ซึ่งต้องลงทุนรวมเท่าไร ใครคือผู้ก่อสร้างโรงแรม จะเริ่มเมื่อไร และคาดว่าจะเสร็จเมื่อไร

๒.๒ จุดประสงค์ เงินกู้จะใช้ทำอะไร และเงินที่จะนำมาจ่ายคืน จะได้จากแหล่งใด

๒.๓ การจะให้เงินกู้จะให้อย่างไร อาจกำหนดว่าลูกค้าจะชอู้เมื่อไร ถ้าเป็นเงินกู้ที่เห็นจำนวนน้อยหรือนำไปใช้เป็นทุนหมุนเวียน อาจจะต้องการครั้งเดียว ทั้งจำนวน หรือถ้าเป็นการกู้ไปลงทุนก่อสร้างอาคาร อาจต้องการเป็นงวด ๆ ต้องเขียนรายงานว่าเมื่อไรต้องการเงินเท่าไร และจะคิดอัตราดอกเบี้ยอย่างไร (การคิดอัตราดอกเบี้ย จะได้กล่าวละเอียดต่อไป) การจ่ายดอกเบี้ยจะจ่ายอย่างไร เช่นจ่ายทุก ๆ สิ้นเดือน การจ่ายคืนเงินต้นเมื่อใด

๒.๔ ตัวเลขงบการเงิน จะบอกว่า จะไ้งบการเงินอะไรบ้าง ของปีใด เช่น จะไ้งบกำไรขาดทุน งบดุล งบแสดงแหล่งที่มาและใช้เงินทุน

๒.๕ รายชื่อผู้ถือหุ้นและผู้บริหารและความมั่นคงของผู้ถือหุ้น (Shareholders) ดูว่าผู้ถือหุ้นคือใครบ้าง และแต่ละคนมีหุ้นอยู่คนละเท่าใด ผู้ถือหุ้นข้างมาก (Major Shareholder) ควรได้รับความสนใจให้มาก เพราะบริษัทจะมั่นคงหรือไม่ อาจดูได้จากผู้ถือหุ้นข้างมาก ซึ่งเป็นสิ่งหนึ่งที่ช่วยให้เราคาดคะเนบริษัทได้ ถ้าเป็นบุคคลที่มีฐานะมั่นคงหรือบุคคลที่เป็นที่รู้จักกันทั่วไปในวงการ จะค่อนข้างมั่นคงกว่าผู้ถือหุ้นที่ไม่มีใครรู้จัก ฐานะเป็นอย่างไร และเป็นใคร

รายละเอียดที่กล่าวมานี้ เราจะได้ทราบจาก

๑. คำขอกู้เงิน (Application form) แบบฟอร์มที่บริษัทให้ลูกค้ากรอกรายละเอียดเกี่ยวกับตัวลูกค้าเอง จะทราบถึงวัตถุประสงค์ในการชอู้ อุปนิสัย ความสามารถ ความตั้งใจในการชำระหนี้สินเงินกู้ เพราะฉะนั้นแบบฟอร์มควรมีรายละเอียดพอสมควร เข้าใจง่าย กระทัดรัด



๒. จากการสัมภาษณ์ (Interview) ซึ่งอาจจะสัมภาษณ์จากตัวลูกค้าเอง หรือจากบุคคลอื่นที่เกี่ยวข้องกับลูกค้า เช่น ผู้ขายสินค้าใหม่บริษัท บริษัทที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน พนักงานขายที่ไปติดต่อกับลูกค้า การสัมภาษณ์จะทำให้เราทราบข้อมูลได้มากขึ้น ถ้าผู้ทำการสัมภาษณ์เป็นผู้ที่มีความสามารถ หรือมีเทคนิคที่ดี

๓. ข้อมูลจากรายงานฟ้องในคดีแพ่งในศาลแพ่ง จะทราบได้ว่าลูกค้าที่มาติดต่อ เคยถูกฟ้องร้องหรือไม่

๔. องค์การของรัฐบาล (Government Agencies) โดยหาแหล่งข่าวสารจากกระทรวงพาณิชย์ สภาการค้า ทอการค้า กรมสรรพากร จะทราบข้อมูลเกี่ยวกับการจดทะเบียนก่อตั้ง จำนวนเงินทุนจดทะเบียน รายชื่อผู้บริหาร ผู้ก่อกอง แสวงหาข้อมูลจากกระทรวงพาณิชย์มีข้อจำกัด เพราะใช้ได้ในกรณีที่เกิดการ เป็นบริษัทจำกัดเท่านั้น หากเป็น บริษัทสาขา หรือห้างหุ้นส่วน ก็จะไม่หาข้อมูลจากกระทรวงพาณิชย์ไม่ได้

๕. บัญชีที่ธนาคาร (Bank Statement) จะทราบว่าลูกค้ามีเงินฝากในธนาคารมากน้อยเพียงใด และมีการหมุนเวียนอย่างไร บัญชีของลูกค้าที่มีอยู่ที่ธนาคารนี้ จะขอได้จากลูกค้า

๖. การอ้างอิงของธนาคาร (Bank Reference) เป็นการขอข้อมูลของลูกค้าจากธนาคาร โดยอาจจะให้ลูกค้าที่มาติดต่อขอเงิน แสดงความจำนงไปยังธนาคาร ที่ตนมีบัญชีเงินฝากอยู่ให้ส่งข้อมูลมาให้ หรือบริษัทอาจติดต่อผ่านธนาคารที่บริษัทมีบัญชีเงินฝากอยู่ให้ธนาคารดังกล่าวขอรายละเอียดเกี่ยวกับสินเชื่อ (Credit Information) ของลูกค้าไปยังธนาคารที่ลูกค้ามีบัญชีเงินฝากอยู่ ในทางปฏิบัติข้อมูลที่ได้จากธนาคารได้ประโยชน์ไม่มากนัก เพราะจะทราบแต่รายละเอียดที่ทราบอยู่แล้วคือ

๑. ชื่อของบริษัท (Name of Corporation)
๒. สถานที่ตั้ง (Address)
๓. ลักษณะของกิจการที่ทำ (Nature of Business)
๔. การก่อตั้ง (Establishment)
๕. ผู้บริหาร (Management Director)



๖. ฐานะการเงินที่มีอยู่ต่อธนาคาร (Relationship) ส่วนมากจะเป็นลักษณะคลุมเครือ เช่น กล่าววา บัญชีน่าพึงพอใจ (Maintain Account with us with satisfaction) ทำให้ไม่ทราบว่าคุณค่าเป็นอย่างไร

๗. มีคำอธิบายเล็กน้อย เช่น "ดีสำหรับธุรกิจธรรมดา" (good for normal business Engagement) เป็นต้น

๘. ผู้ให้สินเชื่อคนก่อน (Former Creditor) จะทำให้ทราบว่าลูกค้ามีความตรงต่อเวลาในการชำระหนี้หรือไม่

๙. งบการเงิน (Financial Statement) ส่วนใหญ่ของการบุคคล งบกำไรขาดทุน งบแสดงแหล่งที่มา และใช้ไปของเงินทุน ซึ่งงบการเงินเหล่านี้จะทำให้เราทราบถึงฐานะการเงิน การดำเนินงาน ความสามารถของผู้บริหาร ความสามารถในการชำระหนี้ นอกจากนี้ก็สามารถพิจารณาถึงผู้สอบบัญชีว่าน่าเชื่อถือได้แค่ไหน มีข้อเสียเพียงใด

๑๐. การแลกเปลี่ยนข่าวสารระหว่างกลุ่ม (Group Interchange Information) คือข่าวสารที่ได้จากการรวมกลุ่มกันระหว่างกลุ่มผู้บริหารสินเชื่อ มีการประชุมแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน หรือเป็นการแลกเปลี่ยนข้อมูลกันระหว่างบริษัททำให้เราทราบถึงรายชื่อของลูกค้าที่ไม่ดี แต่ในเมืองไทย วิธีการนี้ยังไม่แพร่หลายนัก

๑๑. หนังสือพิมพ์ วารสาร วิทยุ โทรทัศน์ ทำให้ทราบเกี่ยวกับธุรกิจการค้าสภาวะทางเศรษฐกิจด้านต่าง ๆ การล้มละลาย การเป็นคดีฟ้องร้องกัน การจัดตั้ง การขยายกิจการ

๑๒. สถาบันที่ทำการรวบรวมข้อมูลต่าง ๆ เช่น Dun & Bradstreet Inc. สำหรับในประเทศไทยยังไม่แพร่หลาย

๑๓. การวิเคราะห์งบการเงิน (Financial Analysis) และข้อมูลของลูกค้า

การวิเคราะห์หนี้จะทำให้เราทราบว่า ความเสี่ยง (Risk) มีมากน้อยเพียงไร ผู้กู้มีความสามารถ (Can) และตั้งใจ (will) ชำระหนี้คือเมื่อใด (when) และด้วยวิธีใด (How) การวิเคราะห์ดังกล่าวจะแยกเป็นดังนี้

๓.๑ วิเคราะห์ข้อมูลที่มีเชิงการเงิน (Non Financial Statement)

๓.๒ วิเคราะห์งบการเงิน (Financial Statement)

๓.๑ วิเคราะห์ข้อมูลที่มีเชิงการเงิน (Non Financial Statement)

๑. ลักษณะ (Character) ดูถึงลักษณะของลูกค้ำว่า มีความเต็มใจที่จะจ่ายหรือไม่ (willing to pay) โดยมุ่งความสนใจไปยังผู้บริหาร ว่าผู้บริหารมีความสามารถเพียงใด ซึ่งดูได้จาก

๑.๑ การบริหารงาน (Management control) ดูว่าธุรกิจดำเนินงานตามจุดมุ่งหมายหรือนโยบายของบริษัทหรือไม่

๑.๒ ด้านการตลาดและการขาย (Marketing and Sales) ดูว่าธุรกิจมีความสามารถในการขายเพียงไร มีส่วนในตลาดมากน้อยเพียงใด

๑.๓ การซื้อ (Purchasing) ดูวิธีการซื้อ นโยบายในการซื้อ การควบคุมการซื้อ จำนวนที่ซื้อ

๑.๔ การวางแผนการผลิตและการควบคุม (Production Planning and control) ดูถึงประสิทธิภาพในการผลิตมีการวางแผนการผลิต และควบคุมอย่างไร

๑.๕ คุณภาพของสินค้า (Quality) ดูการควบคุมคุณภาพของสินค้าว่าสินค้านั้นคุณภาพตรงตามมาตรฐานหรือไม่ และวิธีการควบคุมมีประสิทธิภาพเพียงใด

๑.๖ การปฏิบัติตามกฎหมาย (Legal) ดูว่าลูกค้ำละเมิดกฎหมายบ้างหรือไม่ และปฏิบัติตามกฎหมายมากน้อยเพียงใด เช่น ค่าแรง และสวัสดิการของพนักงานเป็นไปตามกฎหมายแรงงานหรือไม่

๒. ความสามารถในการชำระหนี้ (Capacity) ดูถึงความสามารถในการชำระหนี้ (Ability to Pay) โดยพิจารณา

๒.๑ ปริมาณการขาย (Sales Volume) ถ้าปริมาณการขายมีมากกิจการย่อมมีกำไรมาก ทำให้มีความสามารถชำระหนี้ได้ แต่ถ้าปริมาณการขายน้อย คือ ผลิตสินค้าแล้วขายได้น้อย มีสินค้าคงคลังมาก จะทำให้พุนจมอยู่ ความสามารถในการชำระหนี้ก็มันลดลง

๒.๒ กำไร (Profit margin) ดูความสามารถในการหากำไรว่าสินค้าแต่ละชิ้น มีกำไรมากน้อยเพียงใด

๒.๓ ลักษณะและขนาดของธุรกิจ (Nature and size of business) ดูว่ากิจการทำธุรกิจประเภทใดและขนาดใด: ถ้าเป็นธุรกิจขนาดเล็ก จำนวนเงินที่ขอกู้ยืมก็ควรจะน้อยลงไปด้วย

๒.๔ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Operating Expenses) ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานมากหรือน้อยเพียงใด ถ้าค่าใช้จ่ายไม่มีการควบคุม อาจจะมีมากเกินไปทำให้ส่วนกำไรน้อยลงไปด้วย ความสามารถในการชำระหนี้ก็น้อยลง

๓. ทุน (Capital) เป็นการพิจารณาส่วนทุนของลูกค้า เพื่อนำมาชดเชยเมื่อ Character และ capacity ไม่ดี เช่น ในกรณีที่ลูกค้าไม่สามารถชำระเงินคืนได้ และทรัพย์สินมีไม่เพียงพอที่จะชำระหนี้ก็ต้องนำส่วนทุนมาชำระหนี้แทน

๔. หลักทรัพย์ค้ำประกัน (Collateral) คือหลักประกันในการกู้ยืม ส่วนมากบริษัทที่จะให้กู้เงิน มักจะขอให้ลูกค้านำทรัพย์สิน เช่น ที่ดิน มาเป็นหลักประกัน โดยการ จำนอง

๕. เงื่อนไข (Condition) ก่อนจะให้สินเชื่อต้องระวังเกี่ยวกับเรื่องเงื่อนไขต่าง ๆ ที่เจ้าหนี้คนอื่น ๆ ของลูกค้าได้กำหนดไว้ นอกจากนี้ทรัพย์สินหรือหลักทรัพย์ที่นำมาจำนอง จำนำ ควรได้มีการตรวจสอบว่ามีไค้ไปเป็นหลักประกันการกู้ยืมรายอื่น ๆ และลูกค้ามีทรัพย์สินดังกล่าวอยู่จริง เช่น ที่ดินที่นำมาเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน สามารถไปตรวจสอบที่กรมที่ดินว่า ที่ดินแห่งนี้ได้มีการจำนองไว้บ้างหรือไม่

๖. ภาวะของประเทศ (Country) ควรพิจารณาถึงภาวะเศรษฐกิจ ภาวะการเมือง โดยเฉพาะในกิจการที่มีการส่งสินค้าและส่งออก นอกจากนั้นควรทราบถึงกฎหมายของประเทศที่ลูกค้าทำการติดต่อด้วย

๗. สินค้า (Commodity) เป็นการพิจารณาถึงประเภท ชนิดของสินค้าที่ธุรกิจดำเนินอยู่ว่าได้รับการส่งเสริมจากรัฐบาลหรือไม่ ส่งเสริมภาวะเศรษฐกิจหรือไม่ ความ

ยึดหยุ่นของสินค้ามีมากน้อยเพียงใด

หลังจากวิเคราะห์ ๗'0 นี้แล้วควรพิจารณาหลักใหญ่ ๆ ดังต่อไปนี้

๑. การบริหาร (Management)
๒. การตลาด (Marketing)
๓. วัตถุดิบ (Raw Material)
๔. อากาศเสีย น้ำเสีย (Air and Water Pollution)
๕. แรงงาน (Labour)

(๑) การบริหาร (Management) ดูว่าผู้บริหารมีประสพการณ์ ความสามารถ มีวิจยรณญาณมากน้อยเพียงใด เป็นคนกว้างขวาง และที่เชื่อถือในวงการธุรกิจหรือไม่ คือดูทั้งความสามารถและความน่าเชื่อถือ มีประโยชน์มากในกรณีที่เปลี่ยนผู้บริหาร เช่น ใหญ่คคลภายในครอบครัว หรือบุคคลภายนอกที่ไม่มีความสามารถเข้ามาบริหารแทนผู้บริหารชุดเดิม

(๒) การตลาด (Marketing) ต้องพิจารณา ๔ ชนิด คือ

๑. ผลิตภัณฑ์ (Product) การผลิตตรงตามมาตรฐาน หรือตาม ที่ตลาดต้องการหรือไม่ ซึ่งมีความสำคัญมาก เพราะถ้าตลาดไม่ต้องการผลิตภัณฑ์นั้นก็ขายไม่ได้ เกิดขาดทุน

๒. สถานที่ (Place) คือสถานที่ตั้ง (Location) สำคัญสำหรับการขายบางประเภท เช่น การขายปลีก จำเป็นต้องมีทำเลที่เหมาะสม คืออยู่ในแหล่งชุมชน หรือลูกค้าไปซื้อได้สะดวก

๓. ราคา (Price) การตั้งราคาที่จะแข่งกับคู่แข่งอื่น โดยไม่ขาดทุนได้เพียงใด เช่น บางแห่งตั้งราคาแพงเกินไป คนส่วนใหญ่ไม่ซื้อ เพราะสามารถหาสินค้าประเภทเดียวกัน คุณภาพคล้ายคลึงกันได้ ในราคาต่ำกว่า แต่ถ่าตั้งราคาต่ำเกินไป ผู้บริโภคอาจคิดว่าคุณภาพต่ำ ดังนั้น ควรตั้งราคาให้เหมาะสมกับสภาพของตลาดและคู่แข่ง

๔. การส่งเสริม (Promotion) มีการโฆษณา หรือส่งเสริมการขายบ้างหรือไม่ เพราะสินค้าที่ผลิตออกสู่ตลาด ถ้าไม่มีการส่งเสริมการขาย เช่นโฆษณา ก็จะไม่ค่อยมีใครรู้จัก (โดยเฉพาะกรณีที่เป็นสินค้าใหม่) เมื่อไม่มีผู้ใดรู้จักสินค้านั้น ก็จะขายไม่ได้เกิดการขาดทุน

๕. ดูว่าในอนาคตสินค้าที่ผลิตนั้นจะขายได้หรือไม่ เช่นกระทรวงสาธารณสุข ประกาศว่า ไวนิลคลอไรด์เป็นสารมีพิษ ถ้าลูกค้าผลิตสินค้าที่ใช้ไวนิลคลอไรด์เป็นส่วนประกอบ จะต้องพิจารณาว่า การผลิตสินค้านั้นขัดต่อกฎหมายหรือไม่เพียงใด เพราะถ้าขัดต่อกฎหมายอาจจะต้องถูกสั่งปิดโรงงาน

(๓) วัตถุดิบ (Raw Material) สินค้าบางชนิดไม่มีในประเทศไทยต้องสั่งมาจากต่างประเทศ หรือแม้แต่วัตถุดิบที่มีในประเทศไทย บางครั้งขาดตลาดซึ่งจะทำให้การผลิตหยุดชะงักได้ ดังนั้นต้องพิจารณาให้คิดว่าควรจะมีวัตถุดิบคงคลังไว้มากน้อยเพียงใด ซึ่งถ้ามีวัตถุดิบมากเกินไปอาจเสื่อมคุณภาพ และทุนจม ถ้ามีน้อยเกินไปไม่พอใช้ในการผลิต อาจแก้ปัญหาได้โดยมีข้อตกลงกับผู้ส่งวัตถุดิบว่าจะต้องส่งให้เป็นจำนวนเท่าไร และให้เป็นไปตามกำหนด

(๔) อากาศเสียและน้ำเสีย (Air and Water Pollution) เช่นโรงงานที่ถ่ายน้ำเสียลงตามแม่น้ำลำคลอง จะถูกรัฐบาลคิดค่าปรับพร้อมทั้งมีคำสั่งให้แก้ไขการกระทำนั้น ถ้าบริษัทเช่นนี้ต้องการจะเป็นลูกค้า บริษัทเงินทุนต้องพิจารณาให้ถี่ เพราะถ้าละเมิดกฎหมายอาจถูกรัฐบาลสั่งให้ปิดโรงงานได้

(๕) แรงงาน (Labour) ในปัจจุบันมีปัญหาเรื่องนี้เกือบทั่วโลกควรพิจารณาให้ถี่ เพราะอาจมีผลต่อเงินทุน เช่นบริษัทเงินทุนให้โรงงานแห่งหนึ่งกู้เงินไป ต่อมาเกิดปัญหาเรื่องคนงานสไตรค์ไม่เข้าทำงาน เรียกร้องค่าแรงเพิ่ม ทำให้เกิดปัญหากระทบกระเทือนบริษัทเงินทุนด้วย คือผู้กู้ไม่สามารถจะใช้เงินคืนได้ตามกำหนดเวลา เนื่องจากผลิตสินค้าไม่ได้ เช่นนี้ต้องคอยระมัดระวัง วิธีที่คิดในการแก้ปัญหานี้คือ ส่งพนักงานของบริษัทออกไปสำรวจความต้องการ ความคิดเห็นของคนงาน ดูว่ามีทำให้อย่างไร เพื่อจะได้แก้ปัญหาได้ล่วงหน้าถ้าเกิดเหตุการณ์เช่นนั้น

๓.๒ วิเคราะห์งบการเงิน (Financial Statement)

การพิจารณางบการเงิน ซึ่งได้แก่ งบดุล งบกำไรขาดทุน งบแสดงแหล่งที่มา และใช้ไปของเงินทุน จะพิจารณาในด้านอัตราส่วนต่าง ๆ ที่สำคัญได้แก่

๑. อัตราส่วนหมุนเวียน (Current Ratio) คืออัตราส่วนของสินทรัพย์เคลื่อนที่ (Current Assets) กับหนี้สินเคลื่อนที่ (Current Liabilities) ถ้าอัตราส่วนนี้มากกว่า ๑ ขึ้นไป แสดงว่าส่วนของสินทรัพย์เคลื่อนที่มีมากกว่าหนี้สินเคลื่อนที่ หมายความว่าลูกค้ามีความสามารถชำระหนี้ระยะสั้นได้ คือสามารถนำสินทรัพย์เคลื่อนที่มาชำระหนี้สินระยะสั้นได้

๒. อัตราส่วนหมุนเวียนอย่างถึงแก่น (Quick Ratio) คืออัตราส่วนของสินทรัพย์หมุนเวียน ได้แก่เงินสด ลูกหนี้ ต่อก่อนหนี้สินเคลื่อนที่ (Current Liability) อัตราส่วนที่สูงจะยิ่งทำให้ทราบความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้นได้ดียิ่งขึ้นกว่า Current Ratio ถ้าอัตราส่วนนี้ยิ่งมากยิ่งขึ้น เพราะหนี้สินจะถูกชำระได้ง่ายมากขึ้น และเร็วยิ่งขึ้น

๓. ทุนหมุนเวียน (Working Capital) คือสินทรัพย์เคลื่อนที่ หนี้สินเคลื่อนที่ ถ้าเป็นบวกแสดงว่าสินทรัพย์เคลื่อนที่มากกว่าหนี้สินเคลื่อนที่ คือสามารถนำเอาสินทรัพย์เคลื่อนที่มาชำระหนี้ระยะสั้นได้

๔. หนี้สินต่อส่วนของผู้เจ้าของ (Debt/Worth) คืออัตราส่วนของหนี้สินทั้งหมด (Total Liabilities)¹ ต่อก่อนสุทธิ (Net Worth)² อัตราส่วนนี้ไม่

¹ Total Liabilities คือหนี้สินทั้งหมด ได้แก่

- เงินเบิกเกินบัญชี (Overdraft)
- เจ้าหนี้ (Accounts Payable)
- ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย (Accrued Expenses)
- เงินกู้ระยะสั้น (short term loan)
- เงินกู้ระยะยาว (Term loan)

² Net Worth คือทุนสุทธิ ได้แก่

- ทุนที่ชำระแล้ว (Paid up Capital)
- กำไรสะสม (Retained Earnings)

ควรจะน้อยหรือมากเกินไป สำหรับธุรกิจในประเทศสหรัฐอเมริกา อัตราส่วนนี้จะไม่เกิน ๓.๕ แต่ในประเทศไทยสูงกว่า ๓.๕ การที่อัตราส่วนนี้น้อยเกินไปแสดงว่า ธุรกิจนี้ไม่มีการขยายตัว มีผลกำไรเท่าไรก็เก็บไว้ในบริษัทไม่นำไปลงทุนคือ คือหัวสมัยเก่า (Conservative) มาก นอกจากนี้ก็แสดงว่า บริษัทนี้จะลงทุนจะไม่ถูกจากภายนอกจะใช้ทุนของตนเอง หรือความน่าเชื่อถือไม่ดีพอไม่สามารถกู้จากที่อื่นได้ ทำให้หนี้สินทั้งหมดมีน้อย แต่ถ้าอัตราส่วนนี้มากเกินไป แสดงว่าหนี้สินทั้งหมดมีอยู่จำนวนมากแล้ว ถ้าบริษัทเราจะใหญ่ก็จะต้องพิจารณาให้ถือว่าสมควรจะให้กู้หรือไม่ โดยพิจารณาอัตราส่วนอื่น ๆ และองค์ประกอบอื่น ๆ ด้วย

๕. อัตรากำรหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง คืออัตราส่วนของสินค้าคงคลัง (Inventory) ต่อต้นทุนสินค้าขายเฉลี่ยต่อวัน (Average Cost of goods sold per day) อัตราส่วนที่ต่ำจะแสดงว่าการหมุนเวียนของสินค้าคงคลังมีมาก เพราะถ้ามีสินค้าคงคลังมากเกินไปมีความเสี่ยง คือ สินค้าเสื่อมคุณภาพ ล้าสมัย เงินทุนจมอยู่ การจะพิจารณาว่าควรจะมีสินค้าคงคลังมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับชนิดของอุตสาหกรรม

๖. อัตรากำรหมุนเวียนของลูกหนี้ คืออัตราส่วนของลูกหนี้ (Receivable) ต่อค่าขายเฉลี่ยต่อวัน (Average Sales per day) ต้องการทราบว่าจะระยะเวลาการเก็บหนี้นานเท่าใดโดยเฉลี่ย เพราะถ้าค่าขายมีจำนวนมาก แต่เก็บเงินไม่ได้ คือมีลูกหนี้มาก แสดงว่าเงินขาดมือ แต่อัตราส่วนนี้จะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับระยะเวลาการชำระเงิน (Credit Term) ซึ่งขึ้นอยู่กับนโยบายของบริษัทว่าจะให้ระยะเวลานานเพียงใด ตัวอย่างเช่น ให้ระยะเวลาชำระเงิน ๖๐ วัน และอัตราส่วน Receivable day on hand ประมาณ ๖๐ หรือ ๕๕ คือใกล้เคียงกัน แสดงว่าสามารถเก็บเงินได้ภายในกำหนดระยะเวลา แต่ถ้าอัตราส่วนเป็น ๑๐๐ หรือ ๑๐๐ กว่า แสดงว่าหะหลวมในการเก็บเงิน คือไม่สามารถเก็บเงินได้ภายในกำหนด ดังนั้นลูกค้าอาจจะไม่สามารถจ่ายเงินคืนเราได้ภายในกำหนดระยะเวลา

๗. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อค่าขาย คืออัตราส่วนของกำไรเบื้องต้น (Gross Profit) ต่อยอดขาย (Net Sales) ควรเป็นในค่าบวก (Positive) และอัตราส่วนนี้มากยิ่งดี ถ้าน้อยจะเกิดความเสี่ยง อัตราส่วนนี้ถ้าสูงแสดงว่า บริษัทตั้งราคาขายได้สูงกว่า



ต้นทุนได้ ถ้าอัตราส่วนค่าแสดงว่า ไม่ใช่แค่บริษัทนั้นเท่านั้นที่กำลังจะซบเซา อาจจะเป็นทั้งอุตสาหกรรม เช่น อุตสาหกรรมสิ่งทอ หรือแสดงว่า บริษัทนั้นไม่มีประสิทธิภาพในการผลิต เช่น เครื่องเลียบอยต้องซ่อมเป็นประจำ หรือสินค้าผลิตได้ต่ำกว่าคุณภาพมาตรฐานมาก

2. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อค่าขาย คืออัตราส่วนของกำไรสุทธิหลังจากหักภาษี (Net Profit after tax) ต่อยอดขาย (Net Sales) อัตราส่วนนี้สูงดีกว่าค่า เพราะแสดงว่าบริษัทมีความสามารถในการหากำไรได้มาก บางบริษัทมี Gross Margin มาก แต่ Net Margin คิดลบ แสดงว่ามีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานมาก หรือขาดทุนเพราะดอกเบี้ยจ่ายมาก เราต้องกลับไปพิจารณาค่าใช้จ่ายทั้งหมดอีกครั้งว่าเป็นเพราะค่าใช้จ่ายส่วนใด เช่น มีหนี้สินระยะยาวมาก มีดอกเบี้ยจ่ายมาก นอกจากนี้จะแสดงให้เห็นว่าการตั้งราคาทำไม่ได้สูงเท่าคู่แข่ง ซึ่งอาจจะเป็นเพราะคู่แข่งมีมากในตลาด หรือรัฐบาลควบคุมราคาข้อนี้ควรใช้พิจารณาสำหรับอุตสาหกรรม หรือบริษัทที่เป็นผู้จำหน่ายหรือตัวแทนจำหน่ายสินค้าส่วนอุตสาหกรรมประเภทอื่น เช่น อุตสาหกรรมโรงแรม บริษัทเงินทุน ต้องพิจารณาค่าอื่นประกอบด้วย เช่น อุตสาหกรรมโรงแรมต้องพิจารณาอัตราการเช่าห้องพัก (Occupancy rate) และอัตราค่าเช่าห้องพัก (Average room rate) ซึ่งมีความสำคัญมากสำหรับรายได้ของโรงแรม สำหรับบริษัทเงินทุน ส่วนใหญ่จะพิจารณาอัตราส่วนของ net liquid capital คือสินทรัพย์เคลื่อนที่ ลบด้วย unsubordinated liabilities ซึ่งแสดงว่าเราจะได้รับชำระหนี้มากน้อยแค่ไหน ถ้าเจ้าหนี้ทุกรายเรียกคืนพร้อมกัน

¹ Unsubordinated liabilities คือ หนี้สินทั้งหมด ลบด้วย subordinated Liabilities

subordinated Liabilities ได้แก่ เงินกู้ที่กิจการกู้มาจากกรรมการ ผู้บริหารของกิจการเอง ซึ่งบริษัทเงินทุนที่จะให้กู้ยืมควรทำสัญญาไว้ว่า ถ้ามีการชำระหนี้ บริษัทเราจะต้องได้รับชำระหนี้ก่อนหนี้สินที่กู้มาจากกรรมการ หรือผู้บริหาร คือจะต้องหักจำนวนนี้ออกจากหนี้สินทั้งหมดก่อน

๘. การทำรายงานเสนอแก่ฝ่ายสินเชื่อเพื่อขออนุมัติการกู้เงิน

ในทางทฤษฎีการทำรายงานเสนอจะทำแบบเป็นทางการ คือบันทึกรายละเอียดทุกอย่างลงไป ทั้งข้อมูลและงบการเงินจากลูกค้า หลังจากที่ได้ทำการวิเคราะห์งบการเงินเหล่านั้นแล้ว ถ้าผู้วิเคราะห์เห็นว่าสมควรจะให้กู้ก็ทำรายงานนี้เสนอแก่คณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อ (Loan Committee) แต่ในทางปฏิบัติเมื่อผู้วิเคราะห์สินเชื่อวิเคราะห์งบการเงินของลูกค้าแล้ว เห็นสมควรจะให้กู้ก็ทำรายงานเสนอแก่คณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อ โดยทำแบบย่อ ๆ ใช้เฉพาะข้อมูลและตัวเลขที่สำคัญ ๆ เพื่อให้คณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อพิจารณาเท่านั้น ถ้าคณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อเสนอแบบเป็นทางการ (Formal) อีกครั้งโดยมีรายละเอียดทุกอย่างครบถ้วน

ในการทำรายงานเสนอแก่คณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อจะแยกพิจารณา ดังนี้

(๑) สำหรับบริษัทเงินทุนที่มีผู้ถือหุ้นจากต่างประเทศ หรือบริษัทต่างประเทศเข้ามาลงทุนโดยตั้งบริษัทเงินทุนขึ้น การทำรายงานเสนอจะต้องทำเป็นทางการส่งไปให้บริษัทในต่างประเทศอนุมัติ หลังจากที่ได้มีการประชุมในฝ่ายสินเชื่อเรียบร้อยแล้วจึงส่งไปขออนุมัติ ถ้าเป็นกรณีรับค้อน อาจจะขออนุมัติทางโทรเลขหรือโทรพิมพ์ โดยส่งข้อมูลและตัวเลขที่สำคัญ ๆ ไป ถ้าทางต่างประเทศอนุมัติจะบอกมาทางโทรเลขหรือโทรพิมพ์ บริษัทเงินทุนจะอนุมัติให้กู้เงินไปก่อนแล้วจึงจะทำรายงานส่งไปที่หลัง

(๒) สำหรับบริษัทเงินทุนที่มีผู้ถือหุ้นเป็นคนไทยทั้งหมด อาจจะมีคณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อที่ประกอบด้วย ผู้บริหารสินเชื่อของบริษัททั้งหมด ซึ่งอยู่ในประเทศไทย ดังนั้นถ้าผู้วิเคราะห์สินเชื่อ ทำการวิเคราะห์ข้อมูลของลูกค้า และงบการเงินแล้ว เห็นสมควรจะให้กู้ก็ทำรายงานเสนอแก่คณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อ ถ้าได้รับอนุมัติก็จะให้เงินกู้ได้

ทั้งข้อ ๑ และข้อ ๒ นี้ จะใช้สำหรับบริษัทเงินทุนที่มีนโยบายให้กู้แก่ลูกค้ารายใหญ่เท่านั้น

(๓) แต่ถาบริษัทเงินทุนที่ใหญ่แก่ลูกค้ารายย่อย ๆ และเป็นบริษัทเงินทุนของคนไทย จะพิจารณาข้อมูลไม่มากเหมือนการให้กู้แก่ลูกค้ารายใหญ่ เช่น ให้กู้เงินแก่

บุคคลเพื่อนำไปใช้ส่วนตัว (Personal loan) และจำนวนเงินไปมากเกินไป จะพิจารณา ดังนี้

- ชื่อเสียงของบุคคลที่มาขอกู้เงิน
- สินทรัพย์ส่วนตัวที่มีอยู่
- หน้าที่การงานและตำแหน่ง
- เงินเดือนหรือรายได้ส่วนตัว
- อื่น ๆ ที่เห็นว่ามีค่าสำคัญเพียงพอสำหรับบุคคลนั้น เช่น ที่อยู่อาศัย หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับฐานะการเงิน เช่น เงินเดือนหรือรายได้ของ ภรรยา เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทต่างประเทศมักจะดำเนินกิจการให้กู้เงินแก่ลูกค้ารายใหญ่ ไม่ค่อยให้กู้แก่ลูกค้ารายย่อย

การจัดทำรายงานเสนอแก่คณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อ จะมีลักษณะทั่ว ๆ ไปดังต่อไปนี้ (จะกล่าวเฉพาะการให้กู้แก่ลูกค้ารายใหญ่ เพราะการให้กู้แก่ลูกค้ารายย่อยนั้น จะมีรายละเอียดเช่นที่กล่าวมาในข้อ ๓ ข้างต้น ซึ่งจะทำให้โดยง่ายกว่า)

จะยกตัวอย่าง ๒ ประเภท สำหรับบริษัทเงินทุนที่ใหญ่แบบ

- ใหญ่มีระยะยาว (Term loan) คือให้กู้เกินกว่า ๑ ปีขึ้นไป
- ใหญ่มีระยะสั้น (short term loan) คือให้กู้ภายใน ๑ ปี

ตัวอย่าง ใหญ่มีระยะยาว (Term loan) คือให้กู้เกินกว่า ๑ ปีขึ้นไป

บริษัท โรงแรมไทย จำกัด ต้องการกู้เงินไปสร้างโรงแรมที่เกาะภูเก็ต ได้มาที่บริษัทเงินทุนแห่งหนึ่งคือ บริษัททุนประเทศไทย จำกัด เพื่อขอกู้เงินจำนวน ๑๐ ล้านบาท โดยได้ทางบการเงินโดยการคาดคะเนมาเรียบร้อยแล้ว นำมาให้บริษัทเงินทุนพิจารณา โดยมีจุดประสงค์ที่จะสร้างโรงแรมที่หรูหรามากที่สุดในภูเก็ต โดยจะเริ่มโครงการในปี ๒๕๑๕ ประมาณเดือนกรกฎาคม ผู้จัดการของบริษัทโรงแรมไทยนี้มีทั้งคนไทยและคนต่างชาติ ซึ่งเคยผ่านงานด้านโรงแรมที่มีชื่อเสียงมาแล้ว ผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นบุคคลที่อยู่ในชั้นมหาเศรษฐี และเป็นบุคคลที่น่าเชื่อถือและรู้จักกันดีในวงการธุรกิจ

รายละเอียดจากลูกค้ามีดังนี้

๑. คาดว่าจะมีผู้มาพักในปี ๒๕๒๐ ประมาณ ๖๐% ปี ๒๕๒๑ ประมาณ ๖๒% ปี ๒๕๒๒ ประมาณ ๖๕% ปี ๒๕๒๓ ประมาณ ๗๐% และปี ๒๕๒๔ ประมาณ ๗๘% ทั้งนี้เพราะผู้บริหารเป็นที่รู้จักกันกว้างขวางในวงการธุรกิจและวงสังคมพร้อมทั้งเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียงและน่าเชื่อถือ พร้อมกับเคยบริหารงานโรงแรมที่มีชื่อเสียงมาแล้ว

๒. คาดว่าค่าขายอาหารและเครื่องดื่ม คือ ค่าขายห้อง ตั้งแต่ปี ๒๕๒๐ - ๒๕๒๔ ประมาณ ๐.๕ : ๑, ๑:๑, ๑.๒๕:๑, ๑.๒๘:๑, ๑.๓๐:๑ ตามลำดับ ทั้งนี้เพราะว่าโรงแรมมีห้องอาหารหลายห้องและหลายแบบ คือมีทั้งคอฟฟี่ช็อป ห้องอาหารทะเล ห้องอาหารไทย และอาหารจีน ในที่ลับ เป็นต้น

๓. บริษัทได้ขออนุมัติจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (Board of Investment) สำหรับอุตสาหกรรมโรงแรมที่ BOI จะไม่เก็บภาษีสำหรับ ๕ ปีแรก

๔. ค่าเสื่อมราคาโรงแรม ๑๐ ปี

๕. เงินทุน (Capital) มี ๑๐ ล้านบาท ค่าก่อสร้างประมาณ ๑๗ ล้านบาท

๖. งบกำไรขาดทุนโดยการคาดคะเน ๕ ปี คือตั้งแต่ปี ๒๕๒๐ - ๒๕๒๔

๗. งบดุลโดยการคาดคะเน ๕ ปี คือตั้งแต่ปี ๒๕๒๐ - ๒๕๒๔

๘. งบแสดงแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน ๕ ปี คือ ๒๕๒๐ - ๒๕๒๔ (การที่ต้องใช้จ่ายการเงินโดยการคาดคะเน ๕ ปี ก็เพราะว่าเงินกู้นี้เป็นเงินกู้อะยะยาว เวลา ๕ ปี ควรจะต้องมีงบการเงินคาดคะเน ๕ ปี เพื่อบริษัทเงินกู้ที่จะให้กู้จะได้ใช้พิจารณาและวิเคราะห์เงินกู้นี้ว่าได้ตลอดระยะเวลาที่กู้เงิน)

บริษัทโรงแรมไทย จำกัด
งบดุลโดยการคาดคะเน
ปี ๒๕๒๐-๒๕๒๔

หน่วย : พันบาท

สินทรัพย์	๒๕๒๐	๒๕๒๑	๒๕๒๒	๒๕๒๓	๒๕๒๔
<u>สินทรัพย์เคลื่อนไหว</u>					
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	๓๘๑	๕๔๓	๗๕๐	๘๖๖	๙๘๗
ลูกหนี้	๑๐๔	๑๕๓	๑๗๙	๑๒๕	๑๓๑
เครื่องมือใช้และวัสดุ	๕๘	๑๐๔	๑๒๕	๑๒๘	๑๔๕
<u>สินทรัพย์ประจำ</u>					
ที่ดิน	๑๕,๐๐๐	๑๕,๐๐๐	๑๗,๐๐๐	๑๗,๕๐๐	๑๘,๕๐๐
อาคาร	๑๐,๐๐๐	๑๒,๐๐๐	๑๓,๐๐๐	๑๔,๐๐๐	๑๕,๐๐๐
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	<u>๑,๐๐๐</u> ๙,๐๐๐	<u>๒,๐๐๐</u> ๑๐,๐๐๐	<u>๓,๕๐๐</u> ๙,๕๐๐	<u>๔,๕๐๐</u> ๙,๕๐๐	<u>๕,๐๐๐</u> ๑๐,๐๐๐
เฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์	๕,๐๐๐	๕,๕๐๐	๖,๐๐๐	๗,๕๐๐	๘,๐๐๐
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	<u>๑,๐๐๐</u> ๔,๐๐๐	<u>๒,๑๐๐</u> ๓,๔๐๐	<u>๓,๓๐๐</u> ๒,๗๐๐	<u>๔,๘๐๐</u> ๒,๗๐๐	<u>๕,๖๐๐</u> ๒,๔๐๐
ยานพาหนะ	๒,๐๐๐	๒,๐๐๐	๒,๐๐๐	๒,๕๐๐	๒,๗๕๐
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	<u>๔๐๐</u> ๑,๖๐๐	<u>๘๐๐</u> ๑,๒๐๐	<u>๑,๒๐๐</u> ๘๐๐	<u>๑,๗๐๐</u> ๘๐๐	<u>๒,๒๕๐</u> ๕๐๐
<u>สินทรัพย์ทั้งหมด</u>	<u>๓๐,๑๔๔</u>	<u>๓๐,๒๐๐</u>	<u>๓๑,๐๕๕</u>	<u>๓๑,๒๑๙</u>	<u>๓๑,๒๖๓</u>

	<u>๒๕๒๐</u>	<u>๒๕๒๑</u>	<u>๒๕๒๒</u>	<u>๒๕๒๓</u>	<u>๒๕๒๔</u>
<u>หนี้สินและทุน</u>					
<u>หนี้สิน</u>					
<u>หนี้สินระยะสั้น</u>					
เจ้าหนี้	๑,๕๒๐	๑,๔๓๒	๑,๑๒๒	๕๔๑	๔๓๖
ตั๋วเงินรับ	๕๘๐	๘๓๐	๘๒๓	๐	๐
<u>หนี้สินระยะยาว</u>					
เงินกู้	๑๐,๐๐๐	๗,๕๐๐	๕,๐๐๐	๕,๕๐๐	๐
หุ้นกู้	๕,๐๐๐	๕,๐๐๐	๕,๐๐๐	๕,๐๐๐	๓,๐๐๐
<u>ทุน</u>					
<u>ทุนสามัญ</u>	๑๐,๐๐๐	๑๐,๐๐๐	๑๐,๐๐๐	๑๐,๐๐๐	๑๐,๐๐๐
กำไรสะสม	๑,๕๖๐	๓,๓๘๘	๗,๕๐๒	๑๑,๓๓๔	๑๕,๕๐๒
สำรองอื่น ๆ	<u>๑,๔๘๔</u>	<u>๑,๖๕๐</u>	<u>๑,๓๐๓</u>	<u>๑,๘๐๔</u>	<u>๑,๘๘๕</u>
<u>หนี้สินและทุน</u>	<u>๓๐,๑๔๔</u>	<u>๓๐,๒๐๐</u>	<u>๓๑,๐๕๔</u>	<u>๓๑,๒๑๔</u>	<u>๓๑,๒๖๓</u>

ศูนย์วิทยพัชยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บริษัทโรงแรมไทย จำกัด
งบกำไรขาดทุน โดยการคาดคะเน
ปี ๒๕๒๐ - ๒๕๒๔

รายได้

	<u>๒๕๒๐</u>	<u>๒๕๒๑</u>	<u>๒๕๒๒</u>	<u>๒๕๒๓</u>	<u>๒๕๒๔</u>
รายได้จากค่าขายห้อง	๓,๕๓๐	๓,๙๕๕	๓,๕๓๖	๔,๑๓๓	๔,๓๕๐
รายได้จากค่าอาหาร	๓,๒๑๓	๓,๙๕๕	๔,๕๒๐	๕,๒๕๐	๕,๖๕๒
รายได้จากการบริการอื่น ๆ	๓๓๒	๓๓๕	๓๓๘	๓๔๑	๓๔๔
รายได้จากค่าเช่า	<u>๔๕๑</u>	<u>๔๕๔</u>	<u>๕๓๕</u>	<u>๕๕๖</u>	<u>๑,๐๐๔</u>
รวมรายได้ทั้งหมด	๘,๕๒๖	๘,๑๖๙	๑๐,๕๓๓	๑๑,๑๖๐	๑๑,๓๙๐

รายจ่าย

ค่าค้ำประกัน	๑,๓๕๐	๑,๕๕๐	๑,๕๕๐	๑,๕๕๐	๑,๕๕๐
ค่าน้ำค่าไฟ	๑,๖๐๒	๑,๖๐๒	๑,๖๐๒	๑,๖๖๒	๑,๖๖๒
ค่าเงินเดือนพนักงาน	๕๖๖	๕๕๔	๖๒๔	๖๕๕	๖๕๕
ค่าเสื่อมราคา	๑,๓๐๐	๑,๓๐๐	๑,๓๐๐	๑,๓๐๐	๑,๓๐๐
ค่าโทร ศัพท์	๑๒๐	๑๒๕	๑๓๐	๑๓๒	๑๓๕
ค่าโฆษณา	๓๐๐	๓๖๐	๓๘๐	๓๓๕	๓๕๐
ค่าเบี้ยประกัน	๑๐๕	๑๐๕	๑๑๕	๑๑๕	๑๒๐
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	<u>๑,๐๕๕</u>	<u>๑,๐๕๕</u>	<u>๑,๐๕๕</u>	<u>๑,๑๐๐</u>	<u>๑,๑๓๗</u>
รวมรายจ่ายเบ็ดเตล็ด	๖,๔๕๖	๖,๕๓๕	๖,๕๕๕	๗,๑๖๘	๗,๒๕๒
กำไรสุทธิ	<u>๑,๕๖๐</u>	<u>๑,๖๓๔</u>	<u>๓,๙๗๘</u>	<u>๓,๙๙๒</u>	<u>๔,๑๓๘</u>

บริษัท โรงแรมไทย จำกัด
งบแสดงที่มาและใช้ไปของเงินทุนโดยการคาดคะเน
ปี ๒๕๒๐ - ๒๕๒๔

หน่วย : พันบาท

<u>แหล่งที่มาของเงินทุน</u>	<u>๒๕๒๐</u>	<u>๒๕๒๑</u>	<u>๒๕๒๒</u>	<u>๒๕๒๓</u>	<u>๒๕๒๔</u>
เงินทุนจากภายใน:					
จากการดำเนินงาน (กำไรสุทธิ)	๑,๕๖๐	๒,๒๒๘	๓,๖๑๔	๓,๘๓๒	๔,๕๒๘
<u>บวก</u> ค่าเสื่อมราคา	๑,๓๐๐	๑,๓๐๐	๑,๓๐๐	๑,๓๐๐	๑,๓๐๐
<u>บวก</u> รายจ่ายที่ไม่ได้ใช้เงินทุน	๐	๐	๐	๐	๐
เงินทุนจากผู้ถือหุ้นหรือเจ้าของ:					
ออกหุ้นเพิ่มเติม	๐	๐	๐	๐	๐
รวมเงินทุนได้มา	๓,๒๖๐	๓,๘๒๘	๕,๓๑๔	๕,๖๓๒	๖,๒๒๘
<u>การใช้เงินทุน</u>					
ใช้ภายใน :					
ซื้อสินทรัพย์ประจำ	๐	๒,๕๐๐	๓,๕๐๐	๓,๕๐๐	๓,๓๕๐
รวมเงินทุนใช้ไป	๐	๒,๕๐๐	๓,๕๐๐	๓,๕๐๐	๓,๓๕๐
ทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้น (ลดลง)	<u>๓,๒๖๐</u>	<u>๑,๔๒๘</u>	<u>๑,๘๑๔</u>	<u>๒,๑๓๒</u>	<u>๒,๘๗๘</u>

๕. บริษัทนำที่ดิน ๒๕ ไร่มาค้าประกัน ที่ดินผืนนี้อยู่ที่ภูเก็ทบริเวณที่จะก่อสร้างโรงแรม มีราคาเมื่อซื้อ ๑๐ ล้านบาท ราคาปัจจุบัน ๑๕ ล้านบาท (ราคาปัจจุบันนี้บริษัทเงินทุน ได้ว่าจ้างให้บริษัทเอกชนประเมินราคาที่ดินและลูกค้าเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการตีราคาเอง)

ลักษณะของรายงานจะมีลักษณะดังนี้

ชื่อผู้ขอกู้ยืม

บริษัทโรงแรมไทย จำกัด

ที่อยู่

๗๒๕ ถนนสุขุมวิท อาคารแสงอรุณ กรุงเทพมหานคร

ประเภทเงินกู้

เพื่ออุตสาหกรรมโรงแรม

ค่านำ

บริษัทนี้ต้องการกู้เงิน ๑๐ ล้านบาท กำหนดระยะเวลา ๕ ปี

ไต่ทำการติดต่อมาเมื่อวันที่ ๑๗ เมษายน ๒๕๑๔

เป็นลูกค้าใหม่

รายละเอียดเบื้องต้น

จากการสำรวจพบว่าโรงแรมที่ภูเก็ทมีอยู่ไม่เพียงพอกับจำนวนนักท่องเที่ยว ซึ่งคาดว่าจะมีเพิ่มขึ้นประมาณ ๒๐% ในปี ๒๕๒๐ และจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ไป โรงแรมนี้จะสร้าง ๑๕๐ ห้อง นอกจากห้องพักแล้วก็มีสนามเทนนิส สระว่ายน้ำ สวนดอกไม้ สนามกอล์ฟเล็ก ร้านค้าเครื่องประดับ สำหรับชาวต่างประเทศ ค้านหน้าโรงแรมเป็นทะเล ค้านหลังจะเป็นเนินเขาเตี้ยๆ

จุดประสงค์ในการขอกู้เงิน

เพื่อนำไปใช้ก่อสร้างโรงแรม จำนวนเงินต้นและดอกเบี้ยจะจ่ายจากกำไรจากการดำเนินงาน

เงื่อนไขในการกู้ยืม

เงินกู้จำนวน ๑๐ ล้านบาท เป็นเวลา ๕ ปี จะแบ่งการกู้เป็น ๔ ระยะ เริ่มจากวันที่ ๑ กรกฎาคม ๒๕๑๘ ครั้งที่สองวันที่ ๑ สิงหาคม ๒๕๑๘ ๑ ตุลาคม ๒๕๑๘ ๑๕ มกราคม ๒๕๒๐ โดยการกู้ครั้งละ ๒.๕ ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยเท่ากับ ๒.๕% บวกด้วยอัตราดอกเบี้ยขั้นต่ำของธนาคาร (ดูวิธีการคิดดอกเบี้ยในข้อต่อไป) จ่ายดอกเบี้ยทุกเดือน

งบการเงิน

มีงบดุลโดยการคาดคะเน ๕ ปี งบกำไรขาดทุน โดยการคาดคะเน ๕ ปี งบแสดงแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน ๕ ปี

ผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร

ผู้ถือหุ้น - นายประยูร โภคภัณฑ์ ๕๕%
- ประชาชน ๔๕%

ผู้จัดการฝ่ายขาย - นายสุรพิทษ์ เนตรกระจ่าง
ซึ่งเป็นอดีตผู้จัดการฝ่ายขายจากโรงแรมที่
หัวหินและพัทยา

ผู้จัดการใหญ่ - นาย Yoohida จาก
ประเทศญี่ปุ่นเป็นผู้ช่วยการบริหารงาน
โรงแรม

หลักทรัพย์ค้ำประกัน

ที่ดินที่ภูเก็ตบริเวณที่จะก่อสร้างโรงแรม

ข้อเสนอแนะ

ผู้วิเคราะห์สินเชื่อจะเสนอแนะว่า ควรจะใหญ่
หรือไม่

ในกรณีที่เป็นการกู้ยืมระยะสั้น
ควรจะมีงบการเงินโดยการคาดคะเน ๑ ปี

คือเงินกู้ที่ไม่เกิน ๑ ปี ถ้าเป็นกิจการที่จะตั้งขึ้นใหม่
และจะเป็นการกู้เงินเพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ของกิจการเท่านั้น ถ้าจะกู้ไปลงทุนเช่น กู้ไปใช้ก่อสร้างอาคารหรือซื้อเครื่องจักร จะเป็นการกู้ยืมระยะยาว คือกู้เกินกว่า ๑ ปีขึ้นไป จะมีงบการเงินโดยการคาดคะเนเท่ากับจำนวนปีที่ขอกู้เงินเช่นขอกู้ ๓ ปี จะต้องการงบการเงินโดยการคาดคะเน ๓ ปี นอกจากนี้การกู้ยืมระยะสั้น จะไม่มีช่วงเวลาผ่อนผันไม่ต้องจ่ายเงินต้นคืน (Grace Period) คือช่วงเวลาที่ยังเงินต้นใหญ่จะยอมผ่อนผันให้ลูกค้าไม่ต้องจ่ายคืนเงินต้นเป็นช่วงระยะเวลาหนึ่งแล้วแต่จะกำหนด แต่ต้องจ่ายดอกเบี้ยตามปกติ ซึ่ง grace period นี้จะมีสำหรับการกู้ยืมระยะยาวเท่านั้น

การกู้เงินแบบระยะสั้น กู้เพื่อนำไปใช้เป็นทุนหมุนเวียนนั้น สามารถให้กู้แก่

- กิจการที่ทำการค้า (Trading)
- กิจการที่ทำการผลิต (Manufacturing)

สำหรับกิจการค้ำนี้ก็ได้แก่ การนำเงินไปซื้อสินค้าหรือส่งสินค้าจากต่างประเทศเข้ามาขาย ส่วนกิจการที่ทำการผลิตนั้นก็ได้อีกการส่งวัตถุดิบจากต่างประเทศเข้ามาหรือซื้อวัตถุดิบในประเทศเอง เพื่อนำมาผลิตเป็นสินค้าอีกต่อหนึ่ง ทั้ง ๒ ชนิดนี้ บริษัทที่ใหญ่มักจะให้แบบเงินกู้แบบไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน (Unsecured loan) เพราะว่าก่อนจะให้กู้ก็ต้องพิจารณาแล้วว่าลูกค้าสามารถใช้เงินกู้คืนได้ และถึงแม้จะเป็นการกู้แบบไม่มี--หลักทรัพย์ค้ำประกันก็ตาม บริษัทอาจต้องให้ลูกค้าทำการประกันภัยสินทรัพย์ของลูกค้าที่มีอยู่ ถึงแม้ว่าสินทรัพย์นั้นจะไม่ได้นำมาค้ำประกันก็ตาม และลูกค้าจะต้องระบุชื่อของผู้ใหญ่เป็นผู้รับผิดชอบโดยสมัครใจ อาจมีสัญญาว่า ผู้ใหญ่จะได้รับเงินคืน ถ้ามีสิ่งใดเกิดขึ้นกับสินทรัพย์ของลูกค้า เพียงเท่าจำนวนที่เป็นหนี้อยู่ก็ได้

ลักษณะอีกประการหนึ่งของการกู้ยืมระยะสั้น ก็คือจะต้องมีจดหมายตอบรับการกู้เงิน คือจดหมายที่จะบอกว่าต่อไปนี้ บริษัทจะให้ลูกค้ารายใหญ่เป็นจำนวนเท่าไร และมีเงื่อนไขอย่างไรบ้าง ทั้งทางด้านการคิดดอกเบี้ย การจ่ายเงินต้นคืน การจ่ายดอกเบี้ย เป็นต้น (สำหรับจดหมายตอบรับการกู้เงินจะได้กล่าวละเอียดต่อไป) แต่การกู้ยืมระยะสั้นที่ให้แก่ Multi Company คือการให้เงินกู้แก่บริษัทเป็นของต่างชาติหรือต่างชาติเข้ามาลงทุนในประเทศไทย เช่นบริษัท Shell, Esso เป็นต้น ไม่ต้องมีจดหมายตอบรับการกู้เงิน เพราะว่า

๑. เป็นการกู้ระยะสั้น

๒. บริษัทมีความมั่นคงมากกว่า เพราะเป็นบริษัทของต่างชาติ อาจได้รับการสนับสนุนจากต่างประเทศทั้งทางเทคนิคและการบริหาร ทำให้เชื่อได้มากกว่า

๓. บริษัทต่างชาติมักจะไม่ค่อยละเมิดกฎหมายไทย เพราะเกรงว่าถ้ามีอะไรเกิดขึ้นแล้วอาจถูกปิดได้ง่ายกว่าบริษัทที่เป็นของคนไทย

๔. เนื่องจากว่าเป็นบริษัทที่มั่นคง ชื่อเสียงดี ถ้ามีอะไรที่ต้องไปทำให้เกิดความยุ่งยากหรือเสียเวลาสำหรับเขาแล้ว ลูกค้าอาจจะไม่ต้องการกู้เงินจากบริษัทของเราก็ได้ เพราะยอมมีอีกหลายบริษัทที่พร้อมที่จะให้ลูกค้าเช่นนี้

ต่อไปนี้จะ เป็นตัวอย่างของการกู้ยืมระยะสั้น

ตัวอย่าง รายงานการให้กู้ยืมระยะสั้น

บริษัท คำข้าวโพก จำกัด ต้องการกู้เงินจากบริษัทเงินทุนแห่งหนึ่งคือ บริษัท ไทยเงินทุน จำกัด เป็นจำนวน ๕ ล้านบาท เพื่อนำไปซื้อข้าวโพกมาเก็บไว้ขาย เนื่องจากว่าฝ่ายการตลาดของบริษัทคำข้าวโพกได้พิจารณาเห็นว่า ในอนาคตอันใกล้นี้ ราคาข้าวโพกจะสูงขึ้น และจะขาดแคลนจึงต้องการกู้เงินจำนวนนี้เป็นเวลา ๑ ปี

บริษัทนี้ตั้งขึ้นเมื่อปี ๒๕๑๕ โดยมีทุนจดทะเบียน ๖ ล้านบาท กลุ่มผู้บริหารเป็นผู้ที่มีชื่อเสียงในวงการค้าข้าวโพก และมีอัตราการขายอยู่ในระดับนำหน้าคู่แข่งชั้นมีส่วนของตลาด (Market share) ประมาณ ๓๐.๒% ของตลาดค้าข้าวโพก ส่วนใหญ่ขายในตลาดเมืองไทย มีบางส่วนที่ติดต่อกับต่างประเทศคือประมาณ ๑๓% และปรากฏว่าในปัจจุบันความต้องการข้าวโพกมีมากขึ้น แต่ปริมาณข้าวโพกในท้องตลาดนี้ไม่เพียงพอ

ปัจจุบันนี้ บริษัทคำข้าวโพกทำการติดต่อกับธนาคารพาณิชย์ที่มีชื่อเสียงหลายแห่ง เช่น ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารไทยพัฒนา และธนาคารเอเซีย

งบการเงินที่นำมาให้แก่บริษัทเงินทุน คือ งบดุลโดยการคาดคะเน งบกำไรขาดทุนโดยการคาดคะเน

สินทรัพย์ที่นำมาค้ำประกันคือ ผู้รับผิดชอบของเจ้าของค้ำประกันภัยสำหรับโรงงานและสินค้า เท่ากับจำนวนเงินที่ขอกู้ไป

บริษัท ค้าข้าวโพด จำกัด
งบดุลโดยการ คาคคะเน
สำหรับปี ๒๕๒๐

<u>สินทรัพย์</u>		<u>หนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ</u>	
<u>สินทรัพย์เกิดสะสม</u>		<u>หนี้สินเกิดสะสม</u>	
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	๑๐๓,๓๕๔	เจ้าหนี้	๑๕๐,๕๕๒
ลูกหนี้	๓๒๔,๘๐๐	เงินกู้ระยะสั้น	๓๐๐,๐๐๐
สินค้าคงคลัง	๑,๐๒๕,๔๘๕	<u>ส่วนของผู้เจ้าของ</u>	
<u>สินทรัพย์ประจำ</u>		ทุน	๖,๐๐๐,๐๐๐
ที่ดิน	๒,๐๐๐,๐๐๐	กำไรสะสม	๘๒๕,๓๕๒
อาคารสำนักงาน(สุทธิ)	๑,๕๔๐,๐๐๐		
โรงงาน (สุทธิ)	๒,๑๖๓,๕๐๕		
เครื่องตกแต่งสำนักงาน(สุทธิ)	<u>๑๔๘,๓๕๐</u>		
รวม	<u>๗,๓๐๖,๑๙๔</u>	รวม	<u>๗,๓๐๖,๑๙๔</u>

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บริษัท ค้าข้าวโพด จำกัด
งบกำไรขาดทุนโดยการคาดคะเน
สำหรับปี ๒๕๒๐

ค่าขาย		๓,๔๗๘,๒๕๐
ต้นทุนสินค้าขาย		
ค่าซื้อ	๑,๘๕๐,๐๐๐	
ค่าขนส่งเมื่อซื้อ	<u>๑๔๗,๕๓๒</u>	<u>๑,๙๙๗,๕๓๒</u>
กำไรเบื้องต้น		๑,๔๘๑,๗๑๘
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		
เงินเดือนและสวัสดิการ	๔๔๘,๕๒๐	
ค่าเสื่อมราคา	๑๔๓,๗๑๒	
ค่าดอกเบี้ย	๔๐๕,๐๐๐	
ค่าน้ำค่าไฟ	๗๒,๐๐๐	
เบ็ดเตล็ด	<u>๑๑๐,๐๐๐</u>	<u>๑,๑๗๙,๒๓๒</u>
กำไรสุทธิก่อนหักภาษี		๓๐๒,๔๘๖
ภาษีเงินได้		<u>๖๐,๔๘๘</u>
กำไรสุทธิหลังหักภาษี		<u><u>๒๔๑,๙๙๘</u></u>

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วิธีการทำรายงานเสนอแก่คณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อเพื่อขออนุมัติ โดยทั่ว ๆ ไป จะมีข้อความและตัวเลขที่สำคัญดังต่อไปนี้

ชื่อ บริษัทค้าข้าวโพด จำกัด
ที่ตั้ง ๗๐ ถนนราชวงศ์ กรุงเทพฯ
ประกอบธุรกิจ ค้าขายข้าวโพด
คำนำ บริษัทค้าข้าวโพด จำกัด ต้องการกู้เงินจำนวน ๕ ล้านบาท เพื่อนำไปใช้เป็นทุนหมุนเวียน (Working Capital) โดยการซื้อข้าวโพดมาเก็บไว้เป็นสินค้าคงคลัง เพราะฝ่ายการตลาดคาดว่าในปี ๒๕๒๐ นี้ ราคาข้าวโพดจะสูงขึ้นและอาจขาดตลาด จึงต้องการขอกู้เงินจำนวนนี้ ในปี ๒๕๒๐ โดยการคิดดอกเบี้ยในอัตราที่แน่นอน คือ ๑๓.๕% ต่อปี โดยจ่ายดอกเบี้ยทุก ๆ เดือน และเงินต้นจะแบ่งจ่ายเป็นงวด ๆ ทุก ๆ ๓ เดือน ต้องการเงินจำนวนนี้ในวันที่ ๑ กุมภาพันธ์ ๒๕๒๐ และจะชำระเป็นงวด ๆ ในวันที่ ๑ พฤษภาคม ๒๕๒๐ งวดที่สองวันที่ ๑ สิงหาคม ๒๕๒๐ งวดที่สามวันที่ ๑ พฤศจิกายน ๒๕๒๐ และงวดสุดท้ายวันที่ ๓๐ มกราคม ๒๕๒๐ โดยชำระงวดละเท่า ๆ กัน จำนวน ๑,๒๕๐,๐๐๐ บาท

รายละเอียดเบื้องต้น

บริษัทค้าข้าวโพด จำกัด ตั้งขึ้นเมื่อปี ๒๕๑๕ โดยมีทุนจดทะเบียน ๒ ล้านบาท เป็นบริษัทที่ใหญ่เป็นอันดับสองของวงการค้าข้าวโพด มีส่วนของการตลาดประมาณ ๓๐.๒% ของตลาดค้าข้าวโพด และมีอัตราการขายอยู่ในระดับนำหน้าคู่แข่งชั้น ส่วนใหญ่ทำการค้าภายในประเทศ มีบางส่วนคือ ๑๗% ติดต่อกับต่างประเทศ ปัจจุบันอุปสงค์ (Demand) ข้าวโพดมีมากกว่าอุปทาน (Supply)

ผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร

- ผู้ถือหุ้น - นายกิจจา เล้าไพฑูรย์ ๗๕%
 เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ เป็นผู้ที่อยู่ในระดับบังคับคนหนึ่งของเมืองไทย
 เป็นที่เชื่อถือในวงการค้า
 - ประชาชน ๒๕%

ผู้จัดการ - นายโอภาส แสงระวี
 ประธานสมาคมผู้ค้าข้าวโพคแห่งประเทศไทย และอดีตผู้จัดการ
 บริษัท เองหลี่ค้าข้าว เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการค้าข้าวโพค
 ประมาณ ๑๐ ปี

ผู้จัดการฝ่ายตลาด - นายประภาส พาณิชย์
 มีประสบการณ์ในการค้าข้าวโพค ๕ ปี เป็นอดีตผู้จัดการ
 ฝ่ายขาย และฝ่ายโฆษณาของบริษัท Smith & Sons Export
 Import ซึ่งค้าข้าวโพคกับต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่

ความสัมพันธ์กับธนาคารพาณิชย์

ปัจจุบันทำการติดต่อกับธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารไทยพัฒนา ธนาคารเอเซีย
 โดยมีวงเงินให้กู้ยืม ๕ ล้านบาท อัตราดอกเบี้ย ๑๒% ที่ธนาคารไทยพัฒนา โดยมีหลักทรัพย์
 ค้ำประกันคือที่ดิน

การดำเนินงานและคู่แข่ง

ข้าวโพคสั่งซื้อมาจากภายในประเทศและต่างประเทศ มีคู่แข่งอยู่ ๔ บริษัท

ได้แก่

- (๑) บริษัทข้าวโพคไทย จำกัด
- (๒) บริษัท Corn export & import
- (๓) Smith & Sons Export & Import
- (๔) Local corn Ltd.

นอกนั้นอีกประมาณ ๑๕ บริษัท เป็นบริษัทเล็ก ๆ ไม่ค่อยมีความสำคัญและกระทบ
กระเทือนการค้าชาว โฟคของลูกค้ารายนี้

๕. การอนุมัติรายงานจากคณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อ

เมื่อผู้วิเคราะห์สินเชื่อทำรายงานนี้เสนอแก่คณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อแล้ว ซึ่งโดย
ทั่วไปประกอบด้วย

- ประธานบริษัท
- รองประธานบริษัท
- หัวหน้าฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อ
- ผู้ช่วยหัวหน้าฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อ

(คณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อนี้จะประกอบด้วยใครบ้างจากฝ่ายใดบ้างแล้วแต่นโยบายของบริษัท)

๕.๑ ถ้าเป็นบริษัทเงินทุนที่ต่างประเทศเข้ามาลงทุน หรือเป็นผู้ถือหุ้น
ใหญ่ต้องส่งรายงานนี้ขออนุมัติจากคณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อในประเทศเสียก่อน ถ้าคณะกรรมการ
อนุมัติสินเชื่อในประเทศเห็นชอบด้วยก็จะเสนอไปยังต่างประเทศพิจารณาอีกครั้ง แต่มีบาง
กรณีที่เงินจำนวนน้อย และระยะการกู้สั้นมาก ประกอบกับเป็นการกู้เงินที่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน
เกินวงเงินที่ขอกู้มากและไม่ขัดกับนโยบายของบริษัท อาจจะอนุมัติโดยคณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อ
ในประเทศ

เมื่อคณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อในต่างประเทศอนุมัติก็จะประทับตราอนุมัติ
ในรายงานนั้นพร้อมทั้งลายเซ็นอนุมัติจากคณะกรรมการและส่งรายงานนั้นกลับคืนมา ทางฝ่าย
สินเชื่อก็สามารถให้เงินลูกค้าได้หลังจากที่ได้รับงบการเงินและข้อสัญญาต่าง ๆ จากลูกค้าเรียบ
ร้อยแล้ว แต่ถ้าเป็นกรณีรับค้ำคืน คณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อในประเทศอาจส่งตัว เลขสำคัญ
และข้อมูลรายละเอียดของลูกค้าโดยย่อส่งไปทางโทรพิมพ์ เมื่อทางต่างประเทศพิจารณาแล้ว
และอนุมัติก็จะส่งโทรพิมพ์อนุมัติมา ทางฝ่ายสินเชื่อก็ดำเนินการให้กู้ไปไ้ก่อน แล้วจึงส่งราย
งานอย่างเป็นทางการ ไปที่หลัง เพื่อขออนุมัติอีกทีหนึ่ง

๕.๒ ถ้าบริษัทเงินทุนที่ลงทุนโดยคณะบุคคลที่เป็นคนไทย (ส่วนใหญ่เป็นคนจีน) ก็มีคณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อที่ประกอบด้วยผู้บริหารที่เป็นคนไทย เช่น

- ประธานกรรมการของบริษัท
- รองประธานกรรมการ
- กรรมการของบริษัท ๑ ท่าน
- หัวหน้าฝ่ายสินเชื่อ
- ผู้ช่วยหัวหน้าฝ่ายสินเชื่อ
- หัวหน้าฝ่ายการตลาด
- หัวหน้าฝ่ายบัญชี

(คณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อจะประกอบด้วยใครบ้างแล้วแต่นโยบายของบริษัท)

ในทางปฏิบัติ บริษัทเงินทุนที่เป็นคนไทย การพิจารณาอนุมัติให้กู้เงินสำหรับลูกค้ารายใหญ่ เงินจำนวนมาก อาจต้องทำรายงานเสนอแก่คณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อ เพื่อพิจารณาอย่างรอบคอบก่อน แต่ถ้าเป็นลูกค้ารายเล็กจำนวนเงินน้อย มักจะไม่พิจารณาแบบการเงินและข้อมูลอย่างอื่นโดยละเอียด จะเพียงเล็งเฉพาะหลักทรัพย์ค้ำประกัน ถ้ามีจำนวนมากพอและเกินกว่าวงเงินที่ขอกู้มาก อาจให้กู้ได้เลย นอกจากนี้บริษัทเงินทุนที่เป็นของคนจีน มักจะช่วยเหลือพวกพ้องค้ำที่เป็นคนจีนด้วยกัน บางครั้งใช้ความเชื่อใจ ความนับถือกันเป็นหลัก อาจไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันก็ได้ ซึ่งทำให้กระทรวงการคลัง จำเป็นต้องออกกฎหมายมาคุ้มครองผู้ให้นำเงินมาฝาก (Depositors) เพื่อป้องกันไม่ให้บริษัทเงินทุนดำเนินงานหละหลวม ทำให้เกิดความเสียหายและระทบกระเทือนตลาดเงิน ซึ่งจะเป็นผลเสียแก่เศรษฐกิจของประเทศโดยรวมได้

๖. วิธีการ คัดลอกเบี้ย ปัจจัยที่ใช้ในการคำนวณดอกเบี้ยมีดังนี้คือ

๑. จำนวน (amount)
๒. ระยะเวลาในการชำระหนี้ (Term)
๓. ความเสี่ยง (Credit Risk)

๔. ความสัมพันธ์ทางธุรกิจในด้านอื่น (other business relationship) คือผลพลอยได้จากการใหญ่เงินจำนวนนั้น
๕. ต้นทุนของเงินทุน (Cost of funds) หมายความว่าต้นทุนของเงินที่ได้มาเพื่อให้อนั้นเป็นเท่าใด

วิธีคำนวณดอกเบี้ย มี ๒ วิธีคือ

๑. อัตราที่กำหนดแน่นอน (Fixed rate) คือกำหนดอัตราดอกเบี้ยลงไปแน่นอนว่าเป็นเท่าไร ทั้งนี้เพราะเราทราบต้นทุนของเงินที่นำมาใหญ่แล้ว เช่น เงินฝากที่ต้องเสียดอกเบี้ย ๑๐% ต่อปี สำหรับลูกค้าที่นำมาฝาก ๑๐๐,๐๐๐ บาท เป็นเวลา ๑ ปี เรานำเงินจำนวนนี้ไปใหญ่บริษัทอาจมีนโยบายว่าต้องการกำไร ๓% จากต้นทุน ดังนั้นอัตราดอกเบี้ยที่คิดจากลูกค้าจะเป็น ๑๓% ต่อปี ต่อเงิน ๑๐๐,๐๐๐ บาท ที่ลูกค้าจะชอกู้เป็นเวลา ๑ ปี เช่นนี้เป็นต้น ถ้าเป็นเงินกู้ระยะสั้นเช่นไม่เกิน ๑ ปี อาจคิดกำไร ๑ - ๒% บวกเข้าไปกับต้นทุนเป็นอัตราดอกเบี้ยที่จะคิดกับลูกค้า

๒. อัตราลอยตัว (Floating rate) คือการคิดดอกเบี้ยที่เปลี่ยนอัตราไปตามข้อตกลง เช่นตกลงว่า ลูกค้ารายนี้จะคิด ๒% หรือ ๑% บวกกับอัตราดอกเบี้ยขั้นต่ำสุด (prime rate) ของธนาคารใดก็ตาม ต้องกำหนดว่าอัตราดอกเบี้ยขั้นต่ำสุดของธนาคารใดเพราะในปัจจุบันอัตราดอกเบี้ยขั้นต่ำสุดของธนาคารพาณิชย์แต่ละแห่งไม่เท่ากัน เช่นอัตราดอกเบี้ยขั้นต่ำสุดของธนาคารเป็น ๑๒% ต่อปี ดังนั้นอัตราดอกเบี้ยที่จะคิดจากลูกค้าจะเป็น ๑๒% หรือ ๑๓% เป็นต้น การใช้อัตราลอยตัวก็เพราะระยะเวลาในการใหญ่มีเป็นระยะยาว ถ้าใช้อัตราที่กำหนดแน่นอน และต่อมาอัตราดอกเบี้ยในท้องตลาดสูงขึ้นอาจทำให้เราเสียโอกาสในการทำกำไร ถ้าเป็นระยะสั้นการกำหนดแบบอัตราที่กำหนดแน่นอนจะใช้ได้จนกระทั่งสิ้นสุดเวลาของการกู้เงิน เพราะอัตราดอกเบี้ยในตลาดจะไม่เปลี่ยนทันทีทันใดจะค่อย ๆ เปลี่ยน

นอกจากนี้การใช้อัตราลอยตัว ยังต้องกำหนดว่า เมื่อใดจะปรับอัตราดอกเบี้ยเช่นบอกว่าจะปรับอัตราดอกเบี้ยเมื่ออัตราดอกเบี้ยขั้นต่ำเปลี่ยนแปลง เป็นต้น

วิธีคิดดอกเบี้ย มี ๒ วิธีคือ

๑. ดอกเบี้ยตาม
๒. ดอกเบี้ยหัก

คอกเบี้ยตาม คือคอกเบี้ยที่บริษัทจะเรียกเก็บเมื่อครบกำหนดในสัญญา อาจเรียกเก็บเป็นงวด ๆ หรือเรียกเก็บเมื่อถึงเวลาจ่ายเงินต้นคืนทั้งจำนวนเป็นต้น การจะเรียกเก็บเป็นงวด ๆ มักจะใช้กับเงินที่มีระยะยาว อาจกำหนดให้เรียกเก็บทุก ๆ ๑ เดือน แต่ถ้าเป็นเงินกู้ระยะสั้น เช่น ๑ เดือน ก็เรียกเก็บเมื่อลูกค้าจ่ายเงินต้นคืน หรือถ้าเงินกู้ ๓ เดือน อาจเรียกเก็บคอกเบี้ยเมื่อสิ้นเดือนที่สาม

คอกเบี้ยหัก คือการหักคอกเบี้ยไว้ ณ ที่จ่าย เช่นการนำเช็คมาขายลดให้แก่บริษัทเงินทุน บริษัทจะหักคอกเบี้ยไว้ ณ ที่จ่าย โดยหักจากเงินต้นที่จะจ่ายให้ลูกค้า พอถึงกำหนดในเช็คนั้น บริษัทจะนำเช็คไปเข้าบัญชีจะได้เงินต้นจำนวนเต็ม

วิธีการคิดคอกเบี้ยแต่ละบริษัทไม่เหมือนกัน บางแห่งคิดแบบอัตราเส้นตรง (Flat Rate) บางแห่งคิดแบบอัตราส่วนลด (Declining Balance)

การคิดแบบอัตราเส้นตรง คือการที่บริษัทใช้อัตราคอกเบี้ยที่กำหนดไว้เช่น ๑๕% ต่อปี มาคำนวณกับเงินต้นนั้น เมื่อได้จำนวนคอกเบี้ยแล้ว รวมเข้ากับเงินต้น แล้วหาว่าแต่ละเดือนลูกค้าจะต้องจ่ายเงินต้นและคอกเบี้ยเท่าใด เช่น เงินต้น ๑๕๐,๐๐๐ บาท จะได้จำนวนคอกเบี้ย = ๒๒,๕๐๐ นำคอกเบี้ยรวมเข้ากับเงินต้นเป็น ๑๗๒,๕๐๐ บาท แล้วหารด้วยจำนวนเดือนคือ ๑๒ เดือน จะเป็นจำนวนเงินที่จะต้องจ่ายทุก ๆ เดือน ๆ ละ ๑๔,๓๗๕ บาท

ส่วนวิธีการคิดแบบอัตราส่วนลด คือวิธีคิดคอกเบี้ยที่หักเงินต้นออกทุกครั้งที่ยจ่าย แล้วนำเงินที่เหลือมาคำนวณเช่นนี้ไปตลอดจนถึงกำหนดชำระ เช่น เงินกู้ ๑๒๐,๐๐๐ บาท อัตราคอกเบี้ย ๑๕% ต่อปี เวลา ๑ ปี จำนวนเงินต้นที่จะต้องจ่ายทุก ๆ เดือน ๆ ละเท่า ๆ กันคือ $120,000 \div 12 = 10,000$ บาท ในเดือนแรกจะคำนวณคอกเบี้ยได้ ๑,๕๐๐ บาท ซึ่งถ้าคิดตามวิธีแรกจะต้องเสียคอกเบี้ยเดือนละ ๑,๔๗๕ บาท ทุก ๆ เดือน นำจำนวนคอกเบี้ย ๑,๕๐๐ บาท กับเงินต้นที่ต้องจ่ายเดือนละ ๑๐,๐๐๐ บาท จะต้องจ่าย ๑๑,๕๐๐ บาท ในเดือนแรก เดือนต่อมาจะคำนวณคอกเบี้ยจากเงินต้น ๑๑๐,๐๐๐ บาท (คือ ๑๒๐,๐๐๐ ลบด้วย ๑๐,๐๐๐) คือจำนวนเงินต้นจะลดลงทุกครั้งที่ยจ่ายเงินต้นคืน ดังนั้นคอกเบี้ยในเดือนที่สองและเดือนต่อ ๆ ไปจะน้อยลงเรื่อย ๆ วิธีคิดแบบนี้เป็นวิธีที่ยุติธรรม สำหรับลูกค้าแต่ส่วนใหญุ่มักจะคิดแบบอัตราเส้นตรง เพราะได้กำไรมากกว่า มักใช้กับพวกใหญ่ๆ เพื่อการเข้าซื้อ

๗. การจัดทำเอกสารต่าง ๆ เกี่ยวกับการกู้เงิน

เมื่อคณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อ อนุมัติการกู้เงินแล้ว พนักงานสินเชื่อจะจัดทำเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการกู้เงิน ซึ่งได้แก่เอกสารดังต่อไปนี้

๑. สัญญาการกู้เงิน (Loan Agreement)
๒. สัญญาโอนหุ้นและใบมอบอำนาจในการโอนหุ้น
๓. สัญญาจำนองที่ดิน
๔. หนังสือค้ำประกัน
๕. จดหมายตอบรับการกู้เงิน (Letter of Commitment)

๑. สัญญาการกู้เงิน (Loan Agreement) เป็นสัญญาระหว่างบริษัทกับลูกค้า โดยบริษัทเงินทุนเป็นผู้ทำขึ้น บางแห่งทำโดยบริษัทเอง บางแห่งทำโดยนายความ แต่ทางที่ดีควรทำโดยนายความ ทั้งนี้เพราะในสัญญานี้จะมีข้อผูกพันและข้อสัญญามากมาย ซึ่งถ้าลูกค้าไม่ชำระหนี้หรือผิดสัญญาตามที่ไต่ระบุไว้ในสัญญาการกู้เงินนั้น บริษัทมีสิทธิฟ้องร้องได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย แต่ถ้าจัดทำขึ้นเอง อาจมีบางข้อซึ่งขัดต่อกฎหมายหรือไม่มีการผูกพันลูกค้า เมื่อมีการฟ้องร้องจะยุ่งยากภายหลัง สัญญาการกู้เงินนี้จะทำเฉพาะเงินกู้ระยะยาวทั้งนี้เพราะประการแรกค่าใช้จ่ายสูงเพราะต้องให้นายความทำ ประการที่สองใช้เวลานานกว่าจะเสร็จ ประการที่สาม ถ้าทำสำหรับเงินกู้ระยะสั้นจะไม่คุ้ม เพราะในสัญญาการกู้เงิน มีเงื่อนไขต่าง ๆ ที่บริษัทต้องการมากมายซึ่งถ้าเป็นเงินกู้ระยะสั้นอาจไม่ต้องการมาก เช่นนี้ ข้อความโดยทั่ว ๆ ไปในสัญญาการกู้เงิน มีดังนี้

สัญญาการกู้เงิน

วันที่

สถานที่

สัญญานฉบับนี้ทำขึ้นระหว่าง ที่อยู่

ตรอก/ซอย ถนน

ตำบล อำเภอ จังหวัด

ซึ่งในที่นี่เรียกว่า "ผู้ใหญ่" กับ ที่อยู่ ตรอก/ซอย
..... ถนน ตำบล

จังหวัด ซึ่งในที่นี่เรียกว่า "ผู้" โดยมีเงื่อนไขดังต่อไปนี้

๑. จำนวนที่ใหญ่ ภายในวงเงิน จากวันที่
ถึง การถอนเงินแต่ละครั้งจะต้องมีลายลักษณ์อักษรจากผู้
ถึงผู้ใหญ่มาก่อนล่วงหน้า ๑ วัน และในระหว่างอายุของสัญญา ผู้จะจ่ายเงินคืนบางส่วน
ได้ โดยไม่ต้องเสียค่าปรับแต่อย่างใด/เสียค่าปรับ ๑% โดยบอกล่วงหน้า ๑ วัน /ไม่ต้อง
บอกล่วงหน้า ๑ วัน

๒. การจ่ายดอกเบี้ย จ่ายทุกวันสิ้นเดือน ถ้าเป็นวันหยุดทำการของผู้ใหญ่ จะจ่ายดอก-
เบี้ยก่อนหน้าวันสิ้นเดือน ๑ วัน (วันเปิดทำการ)

๓. การคิดดอกเบี้ย

- อัตราดอกเบี้ย% ต่อปี
- อัตราดอกเบี้ย% ต่อปี (โดยการคำนวณจาก.....%
บวกอัตราดอกเบี้ยขั้นต่ำของ
.....)
- อัตราดอกเบี้ย% ต่อปี (โดยการคำนวณจาก%
บวกต้นทุนของเงินกู้%)

๔. การปรับดอกเบี้ย

- ไม่มีการปรับดอกเบี้ย คือใช้อัตราที่กำหนดโดยตลอด
- ปรับดอกเบี้ยทุก เดือน โดยให้เป็นไปตามข้อ ๓
- ปรับดอกเบี้ยเมื่ออัตราดอกเบี้ยขั้นต่ำเปลี่ยน

ในกรณีที่ผู้กู้ผิดสัญญาอัตราดอกเบี้ยจะเปลี่ยนเป็น% ต่อปี จนกว่าการ
ผิดสัญญานั้นจะได้แก้ไขให้เรียบร้อยและเป็นที่ยอมรับของผู้ใหญ่แล้ว อัตราดอกเบี้ยจะลดลง
ตามเดิม ซึ่งการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยนี้จะต้องมีการร้องขอเป็นลายลักษณ์อักษรทุกครั้ง

๕. การถอนเงิน การถอนเงินแต่ละครั้งผู้กู้จะมาขอรับเงินคืนที่สำนักงานของผู้ใหญ่ โดยมีลายลักษณ์อักษรและลงลายมือชื่อผู้มีอำนาจตามที่มอบให้ไว้กับผู้ใหญ่

๖. เอกสารที่ต้องส่งมอบให้ผู้ใหญ่

๖.๑ ใบสำคัญต่าง ๆ ในการจัดตั้งบริษัท ซึ่งได้รับอนุมัติหรือจดทะเบียนไว้กับส่วนราชการของรัฐบาล รวมทั้งหนังสือบริคณห์สนธิ

๖.๒ ตัวอย่างลายมือชื่อผู้มีอำนาจชงนามของผู้กู้

๖.๓ งบการเงินสิ้นสุทวันที และงบอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องทุกชนิดต้องมอบให้ผู้กู้หลังจากที่มีการตรวจสอบบัญชีแล้ว

๖.๔ ในกรณีที่ผู้ใหญ่ต้องการงบการเงินก่อนวันสิ้นสุทของรอบบัญชี ผู้กู้จะต้องส่งมอบตามคำร้องขอของผู้ใหญ่

๗. หลักทรัพย์ค้ำประกัน

ที่ดินโฉนดเลขที่ จำนวน ที่ตำบล อำเภอ จังหวัด โดยทำสัญญาจำนองที่กรมที่ดินเมื่อ

ทุนของบริษัท จำนวน ทุนมูลค่าหุ้นละ รวมเป็นมูลค่าหุ้นทั้งหมด ราคาตลาด

อื่น ๆ (โปรดระบุรายละเอียด)

๘. บุคคลค้ำประกัน

ไม่มีบุคคลค้ำประกัน

ชื่อผู้ค้ำประกัน ตามหนังสือสัญญาค้ำประกันที่แนบมา

๕. การประกันภัย

- ประกันภัยสิ่งปลูกสร้างจำนวน โดยให้
(ผู้ใหญ่) เป็นผู้ได้รับผลประโยชน์
- ไม่มีประกันภัย
- ประกันภัยโดยมีผู้ดูแล เป็นผู้รับประโยชน์ร่วมกันในจำนวน (ผู้ดูแล)

๑๐. อื่น ๆ

- ๑๐.๑ งดบการเงินที่มอบให้ผู้ใหญ่ไม่ถูกต้องตรงความจริง
- ๑๐.๒ ถ้าไม่จ่ายเงินต้นหรือดอกเบี้ยตามข้อตกลงข้างต้น
- ๑๐.๓ ถ้านำเงินกู้จำนวนนี้ไปใช้ไม่ตรงตามวัตถุประสงค์ที่แจ้งแก่ผู้ใหญ่
- ๑๐.๔ ห้ามกอนั้นขึ้นในระหว่างที่ยังไม่ชำระเงินต้นคืน ผู้ใหญ่ทั้งจำนวน เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากผู้ใหญ่ให้กระทำเช่นนี้ได้

ถ้าผู้ดูแลเมิดข้อใดข้อหนึ่ง ผู้ใหญ่มีสิทธิเรียกชำระเงินคืนทั้งจำนวนใดก่อนถึงกำหนดเวลาชำระคืน เว้นแต่ผู้ดูแลจะแก้ไขการละเมิดนั้นให้ถูกต้อง และได้รับความเห็นชอบจากผู้ใหญ่

๒. สัญญาโอนหุ้น ในกรณีที่ลูกค้านำหุ้นของบริษัทใดบริษัทหนึ่งที่ตนเป็นผู้มีกรรมสิทธิ์นั้นมาไว้กับบริษัทเป็นการค้ำประกันเงินกู้ ต้องมีการทำสัญญาโอนหุ้นนั้นให้แก่บริษัท ข้อความโดยทั่ว ๆ ไปของหนังสือสัญญาโอนหุ้นมีดังนี้คือ

วันที่

สถานที่

ข้าพเจ้า อยู่บ้านเลขที่

ครอบครัว/ชอย ถนน ตำบล

อำเภอ จังหวัด เป็นผู้ถือหุ้นของ

จำนวน หุ้น เลขที่หุ้น ถึง

ตกลงที่จะโอนหุ้นดังกล่าวข้างต้นคือ จำนวนหุ้น หุ้น เลขที่หุ้น

ถึง ให้แก่ อยู่บ้านเลขที่ ตรอก/ชอย

ถนน ตำบล อำเภอ

จังหวัด

ข้าพเจ้า ตกลงรับโอนหุ้นของ

ในบริษัท จำนวน หุ้น เลขที่หุ้น

ถึง

ลงชื่อ ผู้โอน

ลงชื่อ ผู้รับโอน

ลงชื่อ พยาน

ลงชื่อ พยาน

อนุมัติให้โอนหุ้นโดยมติของคณะกรรมการในการประชุมครั้งที่

ลงชื่อ

ประธานกรรมการ

การโอนหุ้นต้องให้คณะกรรมการของบริษัทที่เป็นผู้ออกหุ้นนั้นลงมติยอมรับการโอนหุ้น จึงจะมีการโอนกันได้ในบางกรณีไม่จำเป็นต้องโอนหุ้นถ้ามีความยุ่งยากอาจให้ลูกค้ำทำใบมอบอำนาจให้บริษัทสามารถจัดการกับหุ้นนั้นได้ ถ้าลูกค้ำบิดพลิ้วไม่ยอมจ่ายเงินคืน คือไม่ต้องโอนหุ้นแต่เป็นการจำหน่ายหุ้น คือ นำหุ้นนั้นมาเป็นสินทรัพย์ค้ำประกันโดยลูกค้ำจะลงนามในใบมอบอำนาจเท่านั้น บริษัทจะเป็นผู้รอกข้อความเองเมื่อถึงคราวที่จะต้องยึดหุ้นนั้น นอกจากนี้บริษัทยังต้องแจ้งไปยังบริษัทที่ออกหุ้นให้ทราบว่า ขณะนี้หุ้นของผู้ใดเลขที่เท่าใดได้มาจำหน่ายไว้กับบริษัท คือให้ทางบริษัท ที่ออกหุ้นรับทราบและทำบันทึกไว้ในทะเบียนผู้ถือหุ้นเพื่อเป็นการป้องกันไม่ให้ลูกค้ำนั้นนำหุ้นไปจำหน่ายกับบริษัทอื่นอีก เพราะบริษัทอื่นสามารถจะตรวจสอบได้ว่าหุ้นนี้มีภาระผูกพันหรือไม่

ข้อความโดยทั่ว ๆ ไปของใบมอบอำนาจมีดังนี้คือ

วันที่

สถานที่

ข้าพเจ้า อยู่บ้านเลขที่ ...

ครอบครัว/ชอย ถนน ตำบล

อำเภอ จังหวัด ชื่อหุ้นของบริษัท

..... จำนวน หุ้น เลขที่

ถึง ยินดีให้ มีสิทธิจัดการกับหุ้น

ที่กล่าวข้างต้นด้วยวิธีใดก็ตามเสมือนหนึ่งเป็นผู้ถือหุ้นที่แท้จริง และจะไม่มี การคัดค้านใด ๆ ทั้งสิ้น

ลงชื่อ ผู้มอบอำนาจ

ลงชื่อ ผู้รับมอบอำนาจ

ลงชื่อ พยาน

ลงชื่อ พยาน

๓. สัญญาจำนองที่ดิน สัญญาจำนองที่ดินนี้สามารถซื้อได้จากกรมที่ดินซึ่งมีแบบฟอร์มเป็นมาตรฐาน เมื่อลูกค้านำที่ดินมาค้ำประกันการกู้เงิน บางครั้งจะให้ทำใบมอบอำนาจไว้ โดยลูกค้าลงลายมือชื่อไว้ก่อน ให้บริษัทเป็นผู้กรอกข้อความว่าให้บริษัทสามารถจัดการกับที่ดินผืนนี้ได้เต็มที่เสมือนผู้เป็นเจ้าของ แต่บางครั้งอาจต้องทำสัญญาจำนองไว้ซึ่งจะต้องมีการทำเอกสารไว้เป็นหลักฐาน และกรมที่ดินจะจดบันทึกลงในโฉนดว่าใครคือผู้มีกรรมสิทธิในที่ดินนั้น คือผู้ที่มีชื่อเป็นคนสุดท้ายในโฉนดหรือเขียนว่าใคร เป็นผู้รับจำนอง ผู้รับจำนองคือผู้มีกรรมสิทธิในที่ดินนั้น ลักษณะของหนังสือสัญญาจำนองมีดังนี้คือ

หนังสือสัญญาจ้างงานที่กิน

ที่กิน

โฉนดที่ เลขที่กิน หน้าสำรวจ

ตำบล อำเภอ จังหวัด

หนังสือสัญญานี้ได้ทำเมื่อวันที่ เดือน พุทธศักราช

ณ สำนักงานที่กินจังหวัด

.....

ระหว่าง อายุ ปี ผู้จ้างของสัญชาติ.....

.....

บุตร อยู่ที่บ้านเลขที่ หมู่ที่ ตำบล

อำเภอ จังหวัด

.....

กับ อายุ ปี ผู้จ้างของสัญชาติ.....

.....

บุตร อยู่ที่บ้านเลขที่ หมู่ที่ ตำบล

อำเภอ จังหวัด

ทั้งสองฝ่ายได้ตกลงทำสัญญากันดังต่อไปนี้คือ

ข้อ ๑. ผู้จ้างตกลงจ้างงานที่กินแปลงที่กล่าวข้างบนนี้ทั้งแปลงแก่ผู้รับจ้างของ

เพื่อเป็นประกัน

เป็นจำนวนเงิน บาท (.....)

โดยให้คอกเบี้ย ละ ต่อเดือน และตกลงนำส่งคอกเบี้ย

ครึ่งเสมอไป

ข้อ ๒. ผู้รับจ้างตกลงรับจ้างงานที่กินแปลงนี้ตามข้อตกลงในข้อ ๑ ทุกประการ

ข้อ ๓. ผู้จ้างของไ้รับเงินเป็นการเสร็จแล้ว

ข้อ ๔.

.....

ทั้งสองฝ่ายได้ตกลงกันยอมให้ เป็นผู้ถือโฉนดที่ดินรายนี้ในระหว่างเวลาที่ใช้สัญญาจ้างงานนี้

หนังสือสัญญานี้ได้ทำเป็นสามฉบับมีข้อความตรงกันสำหรับสำนักงานที่ดินหนึ่งฉบับผู้จ้างและผู้รับจ้างถือไว้ฝ่ายละหนึ่งฉบับ (ฉบับนี้สำหรับ)

ทั้งสองฝ่ายได้ตรวจหนังสือสัญญาจ้างและเข้าใจข้อความตลอดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อหรือพิมพ์ลายนิ้วมือไว้ เป็นสำคัญต่อหน้าพยานและเจ้าพนักงานที่ดิน

- (ลงลายมือชื่อผู้จ้าง)
- (ลงลายมือชื่อผู้รับจ้าง)
- (ลงลายมือชื่อพยาน)
- (ลงลายมือชื่อพยาน)

หนังสือสัญญานี้ได้ทำต่อหน้า

..... เจ้าพนักงานที่ดิน

ประทับตราตำแหน่งเป็นสำคัญ

..... ผู้เขียน

..... ผู้ตรวจ

๔. หนังสือค้ำประกัน ในกรณีที่การกู้เงินมีข้อผูกพันว่าต้องมีค้ำประกัน ซึ่งอาจเป็นบุคคลค้ำประกัน หรือบริษัทค้ำประกันก็ตาม เพื่อให้ผู้ใหญ่มีความมั่นใจมากขึ้นว่าจะไม่เกิดหนี้สูญ เพราะว่าถ้าลูกค้าไม่ชำระหนี้ บริษัทสามารถเรียกร้องผู้ค้ำประกันให้ชำระหนี้แทนได้ ข้อความโดยทั่วไปของหนังสือค้ำประกันมีดังนี้

ข้าพเจ้า ตกลงยินยอมให้
 บ้านเลขที่ ตรอก/ซอย ถนน
 อำเภอ จังหวัด ภูเงินจำนวน
 ตามข้อตกลงวันที่ เดือน พ.ศ.
 โดยมี เป็นผู้ค้ำประกัน

ผู้ค้ำประกันจะต้องชดใช้หนี้สินทั้งหมดของผู้กู้จนกว่าจะครบจำนวน ในกรณีที่ผู้กู้
 ไม่ยอมจ่ายเงินคืน และยินยอมจ่ายค่าดอกเบี้ย ๑๕% ต่อปี สำหรับจำนวนเงินที่ค้างชำระ
 จนกระทั่งวันที่จ่ายครบจำนวน

ตัวอย่างอีกแบบหนึ่งของหนังสือสัญญาค้ำประกัน

หนังสือสัญญาค้ำประกัน

วันที่

สถานที่

ข้าพเจ้า ที่อยู่ ตรอก/ซอย

ถนน ตำบล อำเภอ

จังหวัด อาชีพ (แจ้งสถานที่ทำงานด้วย)

ตำแหน่ง ในที่นี้เรียกว่า "ผู้กู้" ได้ขอกู้เงินจาก

ที่อยู่ ตรอก/ซอย ถนน

ตำบล อำเภอ จังหวัด

ในที่นี้เรียกว่า "ผู้ใหญ่" เป็นจำนวนเงิน (.....)

ข้าพเจ้า ที่อยู่ ตรอก/ซอย

ถนน ตำบล อำเภอ

จังหวัด อาชีพ (แจ้งสถานที่ทำงานด้วย)

ตำแหน่ง ในที่นี้เรียกว่า "ผู้ค้ำประกัน" เกี่ยวข้องกับผู้กู้ในฐานะ ...

..... ตกลงยินยอมจะชดใช้เงินจำนวน

(.....) เมื่อผู้กู้ผิดสัญญาไม่ชำระหนี้จำนวนนี้

- (ลงชื่อ) ผู้ค้าประกัน
- (ลงชื่อ) พยาน
- (ลงชื่อ) พยาน

๕. จดหมายตอบรับการกู้เงิน (Letter of Commitment)

เมื่อฝ่ายบริหารอนุมัติให้ลูกค้ารายใดกู้เงินได้แล้ว ผู้วิเคราะห์สินเชื่อซึ่งเป็นผู้ดำเนินเรื่องเกี่ยวกับลูกค้ารายนั้น ๆ จะจัดทำ จดหมายตอบรับการกู้เงินเป็นในรูปของจดหมายที่มีเนื้อความเกี่ยวกับข้อกำหนดในการกู้เงินว่าบริษัทจะให้กู้เป็นจำนวนเงินเท่าใดเมื่อไร ในอัตราดอกเบี้ยเท่าไร หรือข้อความอื่นที่เกี่ยวข้องหรือรายละเอียดสำหรับการกู้รายนั้น ๆ ข้อความที่จำเป็นจะต้องปรากฏในการกู้เงิน จดหมายตอบรับมีดังต่อไปนี้

- ๑. วันที่จัดทำ
- ๒. ชื่อลูกค้า อาจเป็นในนามของบุคคลหรือบริษัท
- ๓. ที่อยู่ของลูกค้า
- ๔. จำนวนเงินที่จะให้กู้พร้อมทั้งกำหนดชนิดของการกู้ยืมไว้
ด้วยคือ

๕.๑ วงเงินให้กู้ยืม (Line of Credit) หมายความว่า การกำหนดวงเงินของบริษัทว่าจะให้ลูกค้ารายนี้กู้ได้ไม่เกินจำนวนเท่าไร

๕.๒ revolving หมายความว่า การกำหนดให้ลูกค้าสามารถจะกู้เงินได้อีกเมื่อจดหมายตอบรับการกู้เงินนั้นยังไม่สิ้นสุดเช่นมีวงเงินให้กู้ยืม ๑๐ ล้านบาท ให้กู้ไป ๕ ล้านบาท แล้วจ่ายคืนมา ๒ ล้านบาท ต่อมาก็กู้ได้อีก ๗ ล้านบาท

๕.๓ non revolving หมายความว่า การกำหนดให้ลูกค้ากู้ได้ครั้งเดียว ถ้าจะกู้ก็ต้องเจรจากันใหม่ เช่นมีวงเงินให้กู้ยืม ๑๐ ล้านบาท กู้ไป ๘ ล้านบาทแล้ว ต่อมาจะกู้อีก ๒ ล้านบาทไม่ได้ ต้องติดต่อใหม่คือใช้เงินได้ครั้งเดียว

๕. วันที่สามารถจะเบิกเงินได้ (Take down Date)

๖. กู้โดยใช้สัญญาแบบใด (Instrument) ส่วนใหญ่มักจะ

ใช้ตัวสัญญาใช้เงินเป็นเครื่องมือในการกู้ยืม

๗. อัตราดอกเบี้ยจะใช้อัตราที่กำหนดแน่นอนหรืออัตราลอยตัว

๘. กำหนดการจ่ายดอกเบี้ย อาจกำหนดว่าจ่ายทุก ๆ สิ้น

เดือน หรือจ่ายเมื่อถึงวันครบกำหนด หรือจ่ายทุก ๆ เดือนนับจากวันที่กู้เงินไป เช่น กู้เงิน

ไปวันที่ ๑๒ มีนาคม อาจจะกำหนดให้จ่ายวันที่ ๓๑ มีนาคม หรือวันที่ ๑๒ เมษายน

๑๒ พฤษภาคม ทั้งนี้ไปเรื่อย ๆ หรือจ่ายครั้งเดียว เมื่อถึงวันครบกำหนด เช่น

ครบกำหนดวันที่ ๑๒ มิถุนายน (๓ เดือน หลังจากวันที่กู้เงิน) ก็จ่ายดอกเบี้ยวันที่ ๑๒ มิถุนายน

๙. กำหนดการจ่ายเงินต้น อาจกำหนดให้จ่ายคืนทั้งจำนวน

เมื่อถึงวันครบกำหนดหรือจ่ายเป็นช่วง ๆ เช่น กู้เงิน ๓ ล้านบาท จากวันที่ ๑๒ มีนาคม ๒๕๑๘

อาจกำหนดว่า

วันที่ ๑๒ เมษายน ๒๕๑๘ จ่ายเงินต้น ๑ ล้านบาท + ดอกเบี้ย

" ๑๒ พฤษภาคม ๒๕๑๘ " ๑ ล้านบาท + ดอกเบี้ย

" ๑๒ มิถุนายน ๒๕๑๘ " ๑ ล้านบาท + ดอกเบี้ย

หรือ อีกวิธีหนึ่ง กำหนดว่า

วันที่ ๑๒ มิถุนายน ๒๕๑๘ จ่ายเงินต้น ๓ ล้าน + ดอกเบี้ย

จะเลือกวิธีไหนแล้วแต่ความสะดวกของทั้งสองฝ่าย หรือแล้วแต่นโยบายของแต่ละบริษัท แต่

เพื่อไม่ให้เป็นการเสี่ยงมากเกินไป และบริษัทต้องการจะดูความสามารถในการจ่ายเงินต้น

และดอกเบี้ยของลูกค้า อาจใช้วิธีแรกคือ ให้จ่ายเป็นช่วง ๆ เพราะบริษัทจะทราบได้เร็วกว่า

วิธีที่สอง เพราะภายใน ๑ เดือน เราจะทราบว่าลูกค้ารายนี้มีความสามารถในการชำระหนี้

เพียงใด ถ้าจ่ายตรงตามกำหนด และถูกต้องไม่มีเช็คคืน ก็ทำให้มั่นใจมากขึ้นกว่าวิธีที่สอง

ที่จะต้องรอไปจนถึง ๓ เดือน ถึงจะทราบผล

ในปัจจุบันบริษัทเงินทุนต่าง ๆ มักจะป้องกันความเสี่ยงเหล่านี้ โดยการให้กู้ใน

ระยะสั้น เช่น ๑ เดือน แล้วอาจจะให้ลูกค้าชำระคืนเงินต้นทั้งหมดหรือถ้าเป็นลูกค้าที่ดี ก็อาจ

ให้ขอต่ออายุเงินกู้ไปได้อีก ๑ เดือน ทำดังนี้เรื่อย ๆ ไป จนกว่าจะหมดอายุของจดหมาย

ตอบรับการกู้เงิน ถ้าลูกค้าต้องการขออีกก็ต้องจัดทำจดหมายตอบรับการกู้เงินใหม่ ในลูกค้า

บางรายอาจขอต่ออายุไปได้จนถึง ๑๒ ครั้ง คือ ๑ ปี หรือมากกว่านั้น โดยบริษัท ยังคงคิด

ตามประเมินผลการดำเนินงานของลูกค้าอยู่ตลอดเวลา

๑๐. หลักทรัพย์ค้ำประกัน (Collateral) จะกำหนดว่าลูกค้ายกอะไรเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน อาจจะเป็นการค้ำประกันโดยตัวบุคคล โดยบริษัท โดยธนาคาร หรือหลักทรัพย์อื่น ๆ เช่น ที่ดิน หุ่นบริษัท เป็นต้น

การกู้ยืมมีอยู่สองประเภทคือ

๑. กู้โดยมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน (Secured loan)

๒. กู้โดยไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน (Unsecured loan)

๑. การกู้โดยมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน (Secured loan) คือการกู้ยืมที่นำหลักทรัพย์บางชนิดมาค้ำประกันการกู้ยืม สินทรัพย์ที่นำมาค้ำประกัน ได้แก่ ที่ดิน อาคาร โรงงาน หุ่นบริษัท เป็นต้น ถ้าเป็นที่ดินต้องมีการทำสัญญาจำนองที่ดิน ถ้าเป็นหุ่นบริษัทต้องมีการทำสัญญาโอนหุ้นให้แก่ผู้กู้

วิธีการกู้โดยมีหลักทรัพย์ค้ำประกันนี้จะมีผลค้ำประกันผู้กู้ในกรณีที่ลูกค้าไม่ชำระเงินคืนก็สามารถนำหลักทรัพย์ค้ำประกันนั้นออกขายทอดตลาดแล้วนำเงินมาชำระหนี้เงินกู้

๒. การกู้โดยไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน (Unsecured loan) คือการกู้ยืมโดยไม่มีหลักทรัพย์มาค้ำประกันการกู้ยืม ซึ่งการอนุมัติให้กู้เงินเช่นนี้ก็พิจารณาจากปัจจัยอื่น ๆ แล้วเห็นว่าสมควรให้กู้

(๘) การจัดหาแหล่งเงินเพื่อนำมาให้กู้

เมื่อคณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อ พิจารณาอนุมัติให้กู้เงินแล้วเป็นหน้าที่ของฝ่ายสินเชื่อ (Credit Department) ที่จะต้องจัดหาเงินมาให้ลูกค้ายกยืม ผู้ที่ทำหน้าที่ทางนี้คือแผนกจัดหาเงินทุน (Funding Section or Money Market Section) ซึ่งจัดไว้เป็นส่วนหนึ่งของฝ่ายสินเชื่อ (แล้วแต่นโยบายและโครงสร้างขององค์กรของแต่ละบริษัทว่าจะจัดแผนกจัดหาเงินทุนไว้ในแผนกสินเชื่อหรือจะแยกต่างหากจากกัน)

แผนกจัดหาเงินทุนจะมีหัวหน้าคือ หัวหน้าแผนกจัดหาเงินทุน (Funding Officer) พนักงานของแผนกนี้จะติดต่อขอกู้ยืมจากแหล่งเงินทุนที่คิดอัตราดอกเบี้ยต่ำ แล้วนำไปให้กู้แก่ลูกค้า โดยคิดอัตราดอกเบี้ยสูงกว่า ส่วนแตกต่างซึ่งเราเรียกว่า "Spread" หลังจาก

หักค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ของบริษัทแล้วก็คือกำไร ดังนั้นต้องพยายามหาแหล่งเงินที่อัตราดอกเบี้ยต่ำ แต่การจะหาเงินทุนนั้นขึ้นอยู่กับความสามารถของพนักงานของบริษัท ขึ้นอยู่กับฐานะการเงินของบริษัทและชื่อเสียงของบริษัทในสายตาของผู้ที่จะให้ เช่น ถ้าพนักงานเป็นที่รู้จักทั่วไปในวงการธุรกิจการเงิน มีเพื่อนฝูงมาก นอกจากนั้นก็ขึ้นอยู่กับชื่อเสียงของบริษัทว่าน่าเชื่อถือเพียงใด เช่น บริษัทกรุงเทพธนทร (BFIT) มีผู้ถือหุ้นคือ ธนาคารกรุงเทพ อาจได้รับความเชื่อถือมาก อาจสามารถกู้ยืมเงินจากแหล่งอื่นได้มาก

แผนกจัดหาเงินทุนนี้จะหาเงินมาได้โดยวิธีการดังต่อไปนี้

๑. เงินฝากหรือเงินกู้จากประชาชน คือกู้จากประชาชนทั่วไป ธุรกิจ จากบริษัทเงินทุนอื่น เป็นต้น โดยใช้เครื่องมือ (Instruments) ดังต่อไปนี้

๑.๑ ตราสารพาณิชย์ (Commercial Paper)

๑.๒ ตั๋วสัญญาใช้เงิน (Promissory Note)

๒. กู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ (Commercial Bank)

๓. กู้ยืมจากธนาคารหรือบริษัทเงินทุนจากต่างประเทศ

๔. กู้ยืมจากบริษัทเงินทุนอื่น ๆ ภายในประเทศ

ข้อ ๒, ๓, ๔ นี้ ส่วนใหญ่ใช้ตั๋วสัญญาใช้เงินไม่ค่อยนิยมใช้ตราสารพาณิชย์เป็นเครื่องมือในการกู้ยืม

รายละเอียดของ ๑.๑ และ ๑.๒ มีดังต่อไปนี้

ตราสารพาณิชย์ (Commercial Paper) คือตัวเงินชนิดหนึ่งที่ผู้ออกให้แกผู้ฝากเงิน (ผู้ให้กู้เงิน) เป็นหลักฐานการกู้เงิน อัตราดอกเบี้ยโดยทั่ว ๆ ไป ตั้งแต่ ๕.๒๕% - ๑๑.๕% ต่อปี ซึ่งการกำหนดแล้วแต่นโยบายของบริษัทและอัตราดอกเบี้ยทั่ว ๆ ไป ของเงินฝากในตลาด

ยอดเงินฝากหรือเงินกู้ยืมจากประชาชนขั้นต่ำสุดคือ ๕๐,๐๐๐ บาท ซึ่งแตกต่างจากธนาคารพาณิชย์ที่ฝากได้ตั้งแต่ ๑ บาท จนถึงไม่จำกัดจำนวน และใช้สมุดคูปอง (Pass Book) หรือเช็ค (Cheque) ในการฝากหรือถอนเงิน ส่วนการซื้อตราสารพาณิชย์นั้น วงเงินสูงกว่า อัตราดอกเบี้ยที่กล่าวข้างต้นนั้นสามารถจะยึดหยุ่นได้ บางบริษัททำเช่นนี้เพราะเป็น

การเอาใจลูกค้ารายใหญ่ ๆ จำนวนเงินมาก ๆ อาจให้อัตราสูงกว่าบุคคลธรรมดา ตราสารพาณิชย์นี้สมัยก่อนเป็นตราสารที่เปลี่ยนมือได้ (Negotiable) คือสามารถนำไปขายต่อได้ แต่ปัจจุบันบริษัทเงินทุนป้องกันการนำตราสารไปขายลด ซึ่งทำให้เกิดความยุ่งยาก จึงเปลี่ยนมาเป็นตราสารที่เปลี่ยนมือไม่ได้ (Non Negotiable)

ข้อความโดยทั่ว ๆ ไปในตราสารพาณิชย์ (Commercial Paper)

มีดังนี้

- (๑) ชื่อบริษัทเงินทุน และที่อยู่
- (๒) เลขที่ของตราสารนั้น กำหนดขึ้นโดยบริษัทเงินทุนเอง
- (๓) เลขที่ของลูกค้า กำหนดโดยบริษัทเงินทุนเองไว้เป็นการควบคุมภายใน
- (๔) วันที่มาฝากเงิน
- (๕) วันที่ถึงกำหนดคือเงิน
- (๖) จำนวนเงินต้น
- (๗) จำนวนดอกเบี้ย
- (๘) อัตราดอกเบี้ยต่อปี
- (๙) ดอกเบี้ยต่อวันและดอกเบี้ยทั้งหมดตั้งแต่วันที่ฝากจนถึงวันกำหนดชำระ
- (๑๐) การกำหนดวันใน ๑ ปี ในการคำนวณ บางแห่งใช้ ๓๖๐ วันต่อปี บางแห่งใช้ ๓๖๕ วันต่อปี
- (๑๑) ชื่อของลูกค้าที่นำมาฝาก พร้อมทั้งที่อยู่
- (๑๒) ชื่องหมายเหตุ เพื่อสำหรับลูกค้าหรือบริษัทเงินทุนจะได้บันทึกการจ่ายดอกเบี้ย หรือบันทึกสิ่งต่าง ๆ ที่เป็นเงื่อนไขของลูกค้าหรือของบริษัทเอง

ที่กล่าวมานี้เป็นข้อความสำคัญที่ควรจะปรากฏในตราสารพาณิชย์ ซึ่งการวางรูปแบบ อาจแตกต่างกันไปแล้วแต่ละบริษัท แต่ส่วนใหญ่จะมีข้อความดังที่กล่าวมาข้างต้น และตราสารพาณิชย์นี้จะถูกทำเป็นสำเนาหลาย ๆ ฉบับ เพื่อใช้สำหรับเก็บบันทึกสำหรับการบริหารงานภายในบริษัทเงินทุนเอง

ตราสารพาณิชย์นี้จะใช้เป็นหลักฐานในการฝากเงินของบุคคลทั่ว ๆ ไป คล้ายกับ
สมุดบัญชีธนาคารพาณิชย์ออกให้แก่ลูกค้าเมื่อมาฝากเงินและตราสารนี้เปลี่ยนมือไม่ได้ (Non
Negotiable) ซึ่งส่วนใหญ่แหล่งเงินทุนของบริษัท เงินทุนจะ เน้นหนักสำหรับเงินฝากเป็น
ส่วนใหญ่ พยายามหาเงินฝากให้มากเพื่อนำเงินนี้ไปให้ลูกค้าไป

ต่อไปนี้ เป็นตัวอย่างของตราสารพาณิชย์

ชื่อผู้ ที่อยู่

เลขที่ตราสาร ออกให้ ณ วันที่

วันครบกำหนด จำนวนเงิน

อัตราดอกเบี้ย จำนวนดอกเบี้ยต่อวัน

จำนวนดอกเบี้ยทั้งหมด

ชื่อผู้ใหญ่ ที่อยู่

ผู้ สัญญาว่า ณ วันที่

ผู้จะจ่ายเงินจำนวน พร้อมดอกเบี้ย ให้แก่
ผู้ใหญ่ ณ สำนักงานของผู้ เลขที่

ลงลายมือชื่อผู้มีอำนาจ

เงินฝากหรือเงินกู้ยืมนี้จะมาจากประชาชนทั่วไป ซึ่งได้มาจากเงินออกแทนที่จะ
ฝากกับธนาคารพาณิชย์ อาจจะนำมาฝากกับบริษัทเงินทุน ทั้งนี้เพราะอัตราดอกเบี้ยของบริษัท
เงินทุนสูงกว่า เช่น ๑๑% ต่อปี ซึ่งสูงกว่าธนาคารพาณิชย์ให้ดอกเบี้ยสำหรับเงินฝากประเภท
เผื่อเรียก ๘% ต่อปี หรือประเภทฝากประจำ ๘% ต่อปี สำหรับบริษัทเงินทุน เงินฝาก
ประเภทจ่ายคืนเมื่อทวงถาม (Call money) บริษัทเงินทุนให้ดอกเบี้ยประมาณ ๘% ต่อปี
ซึ่งสูงกว่าที่ธนาคารพาณิชย์ให้คือ ๘% ต่อปี แต่ทั้งนี้ผู้ฝากจะต้องคำนึงถึงการเสี่ยง เพราะ
ถาวรบริษัทเงินทุนที่ไม่มั่นคง ทำให้ผู้ฝากเสี่ยงต่อการที่จะต้องสูญเงินไป กระทรวงการคลัง
จึงออกข้อกำหนดคุ้มครองผู้ฝากเงิน โดยกำหนดข้อบังคับสำหรับบริษัทเงินทุนอย่างรัดกุมมาก
ขึ้น เช่น กำหนดวงเงินในกู้ยืม ของบริษัทคือกำหนดว่าบริษัทเงินทุนจะให้ลูกค้าแต่ละรายกู้

ได้ไม่เกิน ๕๐% ของเงินกองทุน ถ้าจะใหญ่เกินกว่านี้ต้องขออนุญาตต่อธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งจะอนุมัติเป็นราย ๆ ไป นอกจากนี้ การฝากเงินกับบริษัทเงินทุนต้องเป็นเงินจำนวนมาก กว่าที่ฝากธนาคารพาณิชย์ เช่น กำหนดว่า การฝากแต่ละครั้งต้องไม่ต่ำกว่า ๕๐,๐๐๐ บาท เป็นต้น นอกจากนี้ผู้ฝากต้องคำนึงถึงภาษีคอกเบี้ยหัก ณ ที่จ่ายด้วย (Interest withholding tax) เพราะในปัจจุบันรัฐบาลได้ออกกฎหมายให้หักภาษี ณ ที่จ่ายจากดอกเบี้ยที่จ่ายให้แก่ลูกค้า ๑๐% เพื่อป้องกันการเลี่ยงภาษีของลูกค้า ทุกครั้งที่บริษัทเงินทุนจ่ายดอกเบี้ยให้ลูกค้าต้องหักภาษีไว้ ๑๐% ของจำนวนเงินดอกเบี้ยที่จ่ายและนำส่งสรรพากรภายในวันที่ ๗ ของเดือนถัดไป ทั้งนี้เพื่อความคุ้มครองไม่ให้ภาษีอากรรั่วไหล เพราะถ้าลูกค้าได้รับดอกเบี้ยแล้ว และไม่เสียภาษีเงินได้ให้รัฐบาล โดยไม่รวมเข้าเป็นเงินได้แล้วก็ยากที่รัฐบาลจะสำรวจและเรียกเก็บภาษีได้ทั่วถึง จึงได้บังคับให้บริษัทเงินทุนทำหน้าที่นั้นแทน ดังนั้นผู้ฝากเงินต้องคำนวณให้ดูว่าควรจะฝากธนาคารพาณิชย์ หรือฝากบริษัทเงินทุน โดยการนำภาษีหัก ณ ที่จ่าย ๑๐% มาคำนวณดูว่าคุ้มหรือไม่ โดยต้องพิจารณาถึงความเสี่ยงประกอบกันไปด้วย

นอกจากจะรับฝากจากประชาชนทั่วไปแล้วก็รับฝากจากบริษัททั่ว ๆ ไป วิธีการก็เช่นเดียวกันกับรับฝากจากประชาชน แต่ผลประโยชน์ของบริษัทที่มาฝากเงินนั้น นอกจากจะได้ในรูปของดอกเบี้ยที่มากกว่าธนาคารพาณิชย์แล้ว ก็คือเป็นการแสดงตนเองให้บริษัทเงินทุนเห็นว่า บริษัทของตนมีเงินฝากกิจการมีกำไรดี มีความมั่นคง และเป็นลูกค้าของบริษัทเงินทุนมาโดยตลอด เมื่อมีความจำเป็นจะต้องกู้เงินก็ยอมทำได้ง่ายขึ้น คือบริษัทเงินทุนรู้จักบริษัทผู้กู้ที่อยู่แล้ว การติดต่อก็เป็นไปได้ง่าย แต่ทั้งนี้ต้องขึ้นอยู่กับ การพิจารณาของบริษัทเงินทุนด้วยว่า ลูกค้านายนี้มีเงินอยู่จริงหรือไม่ บางครั้งอาจไม่ได้นำเงินของกิจการที่มีอยู่มาฝาก อาจกู้มาจากที่อื่น ยอมเสียดอกเบี้ยสูงกว่า แล้วนำเงินนั้นมาฝากบริษัทเงินทุนที่ต้องการจะขอกู้ เพื่อแสดงถึงฐานะของบริษัท เป็นต้น

นอกจากนี้ยังรับฝากจากบริษัทเงินทุนอื่น ๆ ด้วย เช่น บริษัทเงินทุนอื่นรับเงินฝากจากประชาชนมาในอัตราดอกเบี้ยต่ำ และนำมาฝากไว้ที่บริษัทเงินทุนของเรา ในอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่า เป็นต้น เครื่องมือที่ใช้ก็เหมือนกับการรับฝากจากประชาชนและ

บริษัทการค้าทั่วไป ซึ่งจุดมุ่งหมายของการรับฝากเงินจากบริษัทเงินทุนอื่น อาจจะเป็นไปได้ ๒ ทาง คือ

๑. เพื่อหากำไร คือรับฝากในอัตราดอกเบี้ยต่ำแล้วมาฝากต่อในอัตราดอกเบี้ยสูงกว่า ส่วนแตกต่างก็คือกำไร (เงินที่นำมาฝากจำนวนนี้จะเป็นเงินที่เหลือจากการหักแล้ว)

๒. มีจุดมุ่งหมายที่จะมีความสัมพันธ์กับบริษัทเงินทุนอื่น เพื่อจะได้ติดต่อทำธุรกิจร่วมกันในโอกาสต่อไป เช่น ขอกู้ยืมจากบริษัทของเราได้ แต่อย่างไรก็ตาม การกู้เงินนี้จะต้องได้รับการพิจารณาจากฝ่ายสินเชื่อของบริษัทของเราก่อนว่า สมควรจะให้บริษัทเงินทุนอื่นกู้ได้หรือไม่ โดยพิจารณาตามหลักการที่กล่าวมาแล้วข้างต้น

อนึ่ง การที่บริษัทเงินทุนอื่นมาฝากเงินนั้น มักจะเป็นในรูปของเงินกู้ยืมคืน เมื่อทวงถามมากกว่าเงินกู้ที่กำหนดระยะเวลา เพราะถ้าลูกค้าของบริษัทเงินทุนอื่นขอลอนเงินโดยบอกก่อนล่วงหน้า ๒๔ ชั่วโมง (๒๔ hour notice) บริษัทเงินทุนอื่นจะไม่มีเงินจ่ายคืนลูกค้า โดยถอนเงินจากบริษัทของเรา โดยบอกกล่าวล่วงหน้า ๒๔ ชั่วโมงเช่นกัน

ตั๋วสัญญาใช้เงิน (Promissory Note) คือ ตั๋วเงินชนิดหนึ่งซึ่งผู้กู้ออกให้แก่ผู้ให้กู้เป็นหลักฐานในการกู้เงินคล้ายกับตราสารพาณิชย์ที่บริษัทเงินทุนออกให้แก่ผู้มาฝากเงิน เป็นตราสารที่เปลี่ยนมือไม่ได้ (Non Negotiable) อัตราดอกเบี้ยโดยทั่วไปเหมือนกับตราสารพาณิชย์ ข้อความก็คล้ายกัน แต่ลักษณะหรือรูปแบบอาจแตกต่างกันไป

ข้อความสำคัญที่ควรระบุนไว้ในตั๋วสัญญาใช้เงิน คือ

๑. คำว่าเปลี่ยนมือไม่ได้ (Non Negotiable) บางบริษัทก็ไม่ไ้ระบุข้อนี้
๒. วันที่ออกตั๋วสัญญาใช้เงิน
๓. จำนวนเงินทั้งตัวเลขและตัวหนังสือ
๔. อัตราดอกเบี้ย

- ๕. วันที่ครบกำหนด
- ๖. ชื่อของบริษัทที่ออกตั๋วสัญญาใช้เงิน
- ๗. ชื่อของผู้ที่มาฝากเงินหรือชื่อของผู้ใหญ่
- ๘. ลายมือชื่อผู้มีอำนาจ (Authorized Signature)
พร้อมทั้งประทับตราบริษัทถ้ามี
- ๙. คำว่า "ใช้ได้เป็นอาวัล" (Use as Aval)
(ถ้าต้องการจะระบุว่าใครเป็นผู้อาวัล แต่ถ้าไม่มีการอาวัลก็ไม่ต้องมี
ชื่อนี้)

ตัวอย่าง

ตั๋วสัญญาใช้เงิน

จำนวนเงิน ๑,๐๐๐,๐๐๐ บาท วันที่ ๒๐ มกราคม ๒๕๑๔

ข้าพเจ้า บริษัทเงินทุน ก จำกัด สำนักงานเลขที่ ๒๐ ถนนตก กรุงเทพมหานคร

สัญญาว่าจะจ่ายเงินให้แก่ บริษัท ข (หรือนาย ค) จำนวนเงิน หนึ่งล้านบาทถ้วน

ในอัตราดอกเบี้ย ๑๐% ต่อปี ณ ที่ทำการของบริษัท ในวันที่ ๒๐ พฤศจิกายน ๒๕๑๔

ใช้ได้เป็นอาวัล

.....

ลายมือชื่อผู้มีอำนาจ

ตั๋วสัญญาใช้เงินนี้ใช้เป็นหลักฐานในการฟ้องร้องได้เช่นเดียวกับตราสารพาณิชย์

๒. กู้จากธนาคารพาณิชย์ เจ้าหน้าที่ของแผนกจัดหาเงินทุน มีหน้าที่ที่จะต้องหาแหล่งเงินทุนนอกเหนือไปจากหาเงินจากเงินฝาก (Deposits) ก็สามารถหาได้จากการกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์ ในรูปของ

๒.๑ การกู้ยืมเงินโดยตรง (Direct borrowed money) โดยใช้ตัวสัญญาใช้เงินเป็นเครื่องมือ

๒.๒ การใช้เงินกู้เบิกเกินบัญชี (Overdraft line of Credit)

๒.๑ การกู้ยืมเงินโดยตรง โดยใช้ตัวสัญญาใช้เงินเป็นเครื่องมือ คือการที่บริษัทเงินทุนขอกู้ยืมเงินจากธนาคารพาณิชย์เพื่อนำไปให้ลูกค้าของบริษัทกู้ยืมอีกต่อหนึ่ง คือกู้มาในอัตราดอกเบี้ยต่ำนำไปให้ลูกค้าในอัตราดอกเบี้ยสูงกว่า ส่วนใหญ่จะกู้แบบจ่ายคืนเมื่อหมดตาม การที่ธนาคารพาณิชย์จะให้บริษัทเงินทุนใดกู้ยืม ธนาคารพาณิชย์จะต้องพิจารณาถึงคุณสมบัติและฐานะการเงินของบริษัทเงินทุนนั้นก่อน โดยจะพิจารณาจากคุณสมบัติดังต่อไปนี้

๑. ยอดเงินฝากของบริษัทเงินทุน โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับใด
๒. ผู้บริหารบริษัทมีความสามารถเพียงใด คือถ้ามีความสามารถอาจบริหารงานให้บรรลุผลสำเร็จได้ตามจุดประสงค์
๓. เชื่อกันที่บริษัทส่งจ่ายมีการคืนบ้างหรือไม่มากนักเพียงใด ซึ่งจะแสดงถึงฐานะการเงินของบริษัท
๔. พิจารณาว่าผู้ถือหุ้นเชื่อถือได้เพียงไร ใครเป็นผู้ถือหุ้นบ้าง
๕. ผลกำไรของบริษัทในปีที่แล้วมาเป็นอย่างไร
๖. สินทรัพย์รวม (Total Assets) ของบริษัทเพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมาหรือไม่ ถ้าเพิ่ม เพิ่มขึ้นร้อยละเท่าไร

ในบางครั้ง ธนาคารพาณิชย์อาจจะขอให้มีการค้ำประกันภายในวงเงินที่จะให้กู้ เช่น ในกรณีที่บริษัทเงินทุนนั้นเป็นของบริษัทต่างประเทศมาลงทุนหรือบริษัทในต่างประเทศเป็นเจ้าของ และมาเปิดสาขาในประเทศไทย ธนาคารพาณิชย์อาจให้บริษัทในต่างประเทศ

นั้นค่าประกันวงเงินให้กู้ยืมก็ได้ ในบางกรณีอาจไม่ขอค่าประกัน เพราะธนาคารพาณิชย์เคยติดต่อกับบริษัทนั้นมาแล้วและทราบฐานะการเงินของบริษัทนั้นในต่างประเทศได้ดี อาจให้บริษัทในประเทศกู้ยืมโดยไม่มีการค้ำประกันก็ได้

เมื่อธนาคารพาณิชย์พิจารณาว่าบริษัทของเรามีคุณสมบัติพอที่จะให้กู้แล้ว เมื่อบริษัทเราต้องการกู้เงินเมื่อไร ก็อาจใช้โทรศัพท์ซึ่งเป็นถาวรติดต่อที่รวดเร็วและง่ายที่สุดไปขอกู้เงิน เช่น บอกว่าพวกรุ่นนี้บริษัทเราต้องการกู้เงิน ๕ ล้านบาท จะคิดอัตราดอกเบี้ยเท่าไร ธนาคารจะกำหนดอัตราดอกเบี้ยมาให้พร้อมกับตอบว่า สามารถจะให้เรากู้ได้ ๕ ล้านหรือไม่ ทั้งนี้ต้องแล้วแต่ว่าธนาคารจะมีเงินเหลือเพียงพอจะให้กู้หรือไม่ และเงินที่ให้กู้ทั้งหมดของธนาคารพาณิชย์ในวันนั้นรวมกันแล้วจะต้องไม่เกินกว่าอัตราที่กฎหมายกำหนด (Lending Limit) พร้อมทั้งการคิดดอกเบี้ยในอัตราที่ตกลงกันและพอใจด้วยกันทั้ง ๒ ฝ่าย อัตราดอกเบี้ยของเงินกู้จากธนาคารแต่ละแห่งบางครั้งจะเหมือนกัน บางครั้งอาจแตกต่างกันเล็กน้อย เช่น ต่างกัน ๐.๒๕% เป็นต้น ทั้งนี้จะเป็นเฉพาะในระยะใดระยะหนึ่งเท่านั้น เช่น ระยะที่ดอกเบี้ยสูงมาก คืออุปสงค์ของเงินมีมากแต่อุปทานของเงินมีน้อยมาตลอดระยะเวลาหนึ่ง พอถึงอีกระยะหนึ่งถ้ามีเงินออกสู่ตลาดมาก อัตราดอกเบี้ยจะเริ่มลดลงคืออุปสงค์ของเงินน้อยกว่าอุปทาน ระยะการเปลี่ยนแปลงนี้ บางธนาคารยังไม่ลดอัตราดอกเบี้ย บางธนาคารอาจจะลดได้ทันทีทันใด ซึ่งแล้วแต่วิธีการดำเนินงานของแต่ละธนาคาร จะทำให้เกิดความแตกต่างในอัตราดอกเบี้ยในช่วงนี้ เมื่อตกลงกู้เงินแล้ว ธนาคารจะจ่ายเงินให้แก่บริษัทของเราเป็นเช็ค (Cheque) บางกรณีเช่น บริษัทเรามีบัญชีเงินฝากกระแสรายวัน (Current Account) ที่ธนาคารนั้น ธนาคารอาจจะนำเงินเข้าบัญชีให้เราเลย แทนที่จะจ่ายเป็นเช็คให้บริษัท แล้วบริษัทนำไปเข้าบัญชีของบริษัทเองที่ธนาคารใดก็ได้ ขณะเดียวกันบริษัทเงินทุนซึ่งเป็นผู้ดูแล ตริยมติสัญญาใช้เงินนำไปให้แก่ธนาคาร โดยระบุจำนวนเงิน อัตราดอกเบี้ย เวลาที่จะจ่ายคืน ส่วนใหญ่ธนาคารจะให้รูปแบบจ่ายคืนเมื่อทวงถาม (Call loan)

๒.๒ การใช้เงินกู้เบิกเกินบัญชี (Overdraft) การกำหนดคุณสมบัติของบริษัทเงินทุนที่จะขอเบิกเกินบัญชีก็เช่น เกี่ยวกับการที่ธนาคารพาณิชย์ใหญ่มีมั่งคั่งที่กล่าวมาแล้ว ถ้าธนาคารเห็นสมควรจะให้เบิกเกินบัญชีได้ จะให้บริษัททำสัญญากับธนาคารพร้อมกับกำหนดเงื่อนไขต่าง ๆ ไว้อย่าง

ขอความสำคัญที่ควรกำหนดลงในสัญญาเบิกเกินบัญชี มีดังนี้คือ

๑. จำนวนวงเงินที่จะให้ เบิกเกินได้ เช่น ๕ ล้านหรือ ๑๐ ล้าน หรือ ๑ ล้าน เป็นต้น
๒. ชื่อของลูกค้าของธนาคารที่ขอเบิกเกินบัญชี
๓. วันอนุมัติ และวันครบกำหนด ส่วนใหญ่เป็น ๑ ปี พอดี ๑ ปี ก็ทำสัญญาต่ออายุใหม่ ซึ่ง สัญญาต่ออายุก็มีลักษณะคล้ายกับขอเบิกเกินบัญชี แต่ใช้คำว่าต่ออายุแทน และขอความจะสั้นกว่า
๔. อัตราดอกเบี้ย โดยทั่ว ๆ ไป ตั้งแต่ ๑๑% - ๑๓% สำหรับบริษัทเงินทุน ซึ่งแล้วแต่ว่าคุณสมบัติของบริษัทเงินทุนมีมากน้อยเพียงใด และคือเพียงใด
๕. เลขที่บัญชีที่ผู้ขอเบิกเกินบัญชีมีเงินฝากกับธนาคารนั้น ๆ
๖. เงื่อนไขต่าง ๆ ที่ผู้กู้มีผู้ขอเบิกเกินเงินเกินบัญชี เช่น ยินยอมให้คิดดอกเบี้ยได้สูงกว่าที่กำหนดไว้ในสัญญา เช่น ๑๓.๕% ถ้าลูกค้าเบิกเกินบัญชีใช้เงินเบิกเกินบัญชีมากกว่าที่ธนาคารกำหนดไว้ในสัญญา หรือถ้าไม่จ่ายดอกเบี้ยตามสัญญาต้องยินยอมให้ธนาคารทบดอกเบี้ยเข้ากับเงินต้นที่ค้างอยู่ หรือธนาคารอาจจะเรียกเงินที่เป็นหนี้อยู่ทั้งหมดคืนก่อนวันถึงกำหนดในสัญญาก็ได้โดยไม่ต้องบอกล่วงหน้า และลูกหนี้ต้องชำระทันที นอกจากนี้ก็อาจมีข้อกำหนดอื่น ๆ เช่น การแจ้งยอดหนี้ค้างชำระในแต่ละเดือน ถ้าลูกค้าของธนาคารไม่ทักท้วงมาภายใน ๑๕ วัน ถือว่าถูกต้อง

หรือถ้ายายที่อยู่ต้องแจ้งให้ธนาคารทราบภายใน ๗ วัน มิฉะนั้น อาจเรียกเงินคืนทั้งหมด สิ่งสำคัญอีกประการหนึ่งก็คือ อาจให้ มีบุคคลค้ำประกันหรือนำหลักทรัพย์มาค้ำประกัน ซึ่งจะมีหรือไม่ ก็แล้วแต่การพิจารณาของธนาคารว่าจะให้หรือไม่

๗. ลายมือชื่อผู้ขอกู้

ประโยชน์ของการใช้เงินกู้เบิกเกินบัญชี เนื่องจากว่าบริษัทเงินทุนมีรายการ เงินเข้าออกในแต่ละวันมาก ถ้าจำนวนเงินที่เข้าน้อยกว่าเงินที่ออก และบริษัทเงินทุนนั้นไม่มีวงเงินเบิกเกินบัญชีก็จะยุ่งยาก คือต้องหาเงินมาเข้าบัญชีที่ธนาคารให้เพียงพอกับจำนวนเงินที่ออกไป และให้ทันเวลา Clearing ควย (บางธนาคารกำหนดว่าภายใน ๑๑ นาฬิกา บางแห่งให้เวลาถึง ๑๓.๐๐ นาฬิกา) ถ้าไม่ทัน Clearing ก็ต้องหาเงินมาเข้าบัญชีที่ธนาคารก่อน ๑๕.๓๐ นาฬิกา โดยเป็นเงินสด หรือเช็คที่ออกโดยธนาคาร (cashier cheque) นั้นเอง มิฉะนั้นเช็คที่จ่ายออกไปอาจจะถูกคืน (cheque returned) ทำให้เสียชื่อเสียงของบริษัทเงินทุนเอง เสียชื่อเสียงในหมู่ลูกค้า เสียชื่อเสียงที่ธนาคารควย เมื่อมีเช็คคืนธนาคารจะทำบันทึกลงใน "Black list" ซึ่งธนาคารแห่งประเทศไทยจะทราบด้วย อาจกระทบกระเทือนความมั่นคงของบริษัท

แต่ถ้ามีวงเงินเบิกเกินบัญชี ถ้าจำนวนเงินเข้าน้อยกว่าเงินออกก็ยังไม่ปัญหา เพราะจะไม่มีเช็คคืน ธนาคารจะยอมให้เช็คผ่านไปได้ โดยจะปรากฏตัวแดงในบัญชีของบริษัทเราที่ธนาคาร และธนาคารจะคิดดอกเบี้ยของตัวแดงยอดสิ้นสุดในแต่ละวัน โดยใช้การคำนวณ ๓๖๕ วันต่อปี และในตอนสิ้นเดือน ธนาคารจะทบดอกเบี้ยของเงินเบิกเกินบัญชีลงไปในบัญชีของบริษัทที่ธนาคาร คือหักบัญชีของบริษัทตอนสิ้นเดือน

๓. กู้จากธนาคารในต่างประเทศ การที่บริษัทเงินทุนจะขอกู้จากธนาคารในต่างประเทศได้นั้น ส่วนใหญ่จะไต่แกบริษัทเงินทุนที่เป็นบริษัทในเครือของธนาคารนั้น หรือธนาคารนั้นมาลงทุนเอง การกู้เงินจากต่างประเทศไม่ว่าจะเป็นเงินทุนสกุลใดก็ตาม เรียกว่า "Off shore lending"

ความจำเป็นในการกู้จากต่างประเทศ

๑. เงินบาทที่มีอยู่ในประเทศมีไม่เพียงพอ หรืออัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป เนื่องจากอุปสงค์ของเงินมากกว่าอุปทาน
๒. อัตราดอกเบี้ยของต่างประเทศต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยภายในประเทศมาก (ข้อนี้ไม่ขัดต่อกฎของธนาคารแห่งประเทศไทยที่ไม่ให้กู้จากต่างประเทศ ถ้าอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยภายในประเทศ)
๓. การเก็งกำไร (Speculation) ส่วนใหญ่มักจะพิจารณาจากข้อนี้ เช่น ถ้ามีการคาดการณ์ว่า เศรษฐกิจของสหรัฐกำลังจะตกต่ำ ทุกคนต่างก็รีบขายเงินเหรียญทำให้มีอุปทานของเงินเหรียญมากในตลาด อัตราดอกเบี้ยก็ต่ำ บริษัทเงินทุนก็ต้องการกู้มาเพราะสามารถนำมาใช้ในอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่า

ความเสี่ยงในการขอกู้เงินจากต่างประเทศ

๑. อัตราแลกเปลี่ยน (Exchange rate) เช่น กู้มาเป็นเงินเหรียญสหรัฐแล้วแลกเปลี่ยนเป็นเงินบาทได้อัตรา ๒๐.๓๐ บาทต่อเหรียญ ถ้าเงินบาทลดค่าลง (Devaluation) จะทำให้ต้องเสียเงินบาทมากขึ้นเพื่อจะซื้อเงินเหรียญส่งคืนไปยังต่างประเทศ เกิดขาดทุนในอัตราแลกเปลี่ยน

วิธีที่จะลดความเสี่ยงในเรื่องนี้โดยการทำ Forward Contract ก็คือทำสัญญาซื้อเงินล่วงหน้าจากธนาคารไว้เลย คือทำสัญญารายหน้าในระยะเวลาหนึ่ง ถ้าจะซื้อเงินเหรียญส่งคืนเงินกู้จากต่างประเทศจะต้องใช้เงินบาทเท่าไรต่อ ๑ เหรียญ ธนาคารจะกำหนดเป็นสัญญาไว้ พร้อมทั้งคิดค่าธรรมเนียม (Commission) ซึ่งประมาณ ๓ สตางค์ต่อ ๑ เดือน และต่อ ๑ เหรียญ แต่การคิดอัตราค่าธรรมเนียมนี้ขึ้นอยู่กับว่าบริษัทเป็นลูกค้าประจำหรือไม่ มีธุรกิจธนาคารมากน้อยเพียงใด จำนวนเงินมากหรือน้อย การคิดค่าธรรมเนียมนี้จะเป็นการชดเชยความเสี่ยงที่ธนาคารได้รับ เพราะว่าขายสิ่งที่ไม่ทราบให้เราล่วงหน้า

๒. ภาษีการค้า (Business Tax) ซึ่งต้องเสีย ๒.๗๕% ของรายได้จากดอกเบี้ยเงินให้กู้ยืมจำนวนนั้น ควรจะนำส่วนนั้นมาบวกเป็นต้นทุน (Cost) ด้วย

๓. ภาษีดอกเบี้ยหัก ณ ที่จ่าย (Remittance Tax) สำหรับดอกเบี้ยที่ส่งออกนอกประเทศ ส่วนใหญ่ผู้กู้จะต้องรับภาระคือ เสียภาษี ๑๐% สำหรับดอกเบี้ยที่จ่าย ต้องรวมเข้าเป็นต้นทุนด้วย

๔. ความแตกต่างระหว่างอัตราแลกเปลี่ยนเมื่อซื้อและเมื่อขาย เช่น ฎมาเป็นเงินเหรียญสหรัฐ ๑๐๐,๐๐๐ เหรียญ ในอัตรา ๑ เหรียญต่อ ๒๐.๓๐ บาท จะได้เงินบาทเท่ากับ ๒,๐๓๐,๐๐๐ บาท เมื่อถึงกำหนดชำระคืนเงิน ฎ เราต้องส่งเงินคืนไปใช้หนี้ ๑๐๐,๐๐๐ เหรียญ แต่ต้องเสียเงินบาทตามอัตราขายของธนาคาร (Selling rate) ปัจจุบัน ๑ เหรียญสหรัฐ เท่ากับ ๒๐.๔๕ บาท คิดเป็นเงินไทย = ๒,๐๔๕,๐๐๐ บาท จะขาดทุน ๑๕,๐๐๐ บาท ควรจะรวมเข้าเป็นต้นทุนด้วย เพื่อจะนำมาเป็นต้นทุนในการคำนวณดอกเบี้ยแก่ลูกค้าที่จะมาขอกู้เงิน เช่นต้องกรรทำไร ๒% ก็นำ ๒% นี้บวกเข้ากับต้นทุน จะได้อัตราดอกเบี้ยที่จะคิดจากลูกค้า

เงินที่ฎมาจากต่างประเทศ ถ้าเป็นเงินเหรียญสหรัฐจะแบ่งเป็น ๒ ชนิด คือ Asian Dollar และ Euro Dollar

Asian Dollar คือเงินเหรียญสหรัฐที่มีศูนย์กลางอยู่ที่สิงคโปร์ คิดอัตราดอกเบี้ยเท่ากันหมด เรียก SIBO Rate จะใหญ่ไม่เกิน ๑ ปี

Euro Dollar คือเงินเหรียญสหรัฐที่มีศูนย์กลางอยู่ที่ลอนดอน อัตราดอกเบี้ย เรียก LIBO rate ใหญ่ระยะเกิน ๑ ปี ได้

Asian และ Euro Dollar นี้คือเงินเหรียญที่อยู่นอกสหรัฐอเมริกา

นอกจากนี้ก็มี Petrol Dollar คือเงินเหรียญสหรัฐที่อาหรับขายน้ำมันได้ มีศูนย์กลางอยู่ที่เลบานอน ๔๐% ของเงินค่าขายน้ำมัน จะไว้ใช้ในประเทศอีก ๖๐%

ส่งออกมาลงทุนนอกประเทศ เช่น นำมาซื้อหุ้นในยุโรปหรืออเมริกา

วิธีการในการขอกู้เงินจากธนาคารในต่างประเทศหรือบริษัทเงินในต่างประเทศ

ดังที่ได้กล่าวมาแล้วว่า เป็นการยากที่บริษัทเงินทุนในประเทศไทยจะติดต่อขอกู้ยืมจากธนาคารหรือบริษัทเงินในต่างประเทศ ซึ่งไม่ได้เป็นบริษัทในเครือ เพราะทางต่างประเทศไม่มีทางควบคุมการทำงานและฐานะของบริษัทในประเทศไทยได้ตลอด พร้อมทั้งไม่ทราบระบบงานและข้อกำหนดของรัฐบาล หรือวิธีการดำเนินงานจึงยากที่จะให้

ส่วนใหญ่บริษัทเงินทุนที่จะกู้จากต่างประเทศได้นั้นมักจะต้องเป็น

๑. สาขาหรือบริษัทในเครือของธนาคารหรือบริษัทเงินทุนในต่างประเทศ
๒. บริษัทเงินทุนในประเทศไทยที่ลงทุนโดยธนาคารพาณิชย์ในประเทศ อาจสามารถกู้ยืมจากต่างประเทศได้ โดยการผ่านธนาคารพาณิชย์ของตน

๑. สาขาหรือบริษัทในเครือของธนาคารหรือบริษัทเงินทุนในต่างประเทศ

บริษัทเงินทุนเหล่านี้สามารถนำเงินจากสำนักงานในต่างประเทศเข้ามาใช้ได้เป็นการช่วยเหลือกัน ถ้าบริษัทเห็นว่าดอกเบี้ยในต่างประเทศถูกกว่า และพิจารณาค้นทุนอื่น ๆ ที่กล่าวมาแล้วข้างต้น เรียบร้อยแล้ว คิดว่าสามารถกู้ได้ เราก็ทำการติดต่อไปยังต่างประเทศ อาจจะเขียนจดหมายไปขอกู้เงิน แต่ในปัจจุบันความต้องการเงินรีบด่วน เพราะอัตราดอกเบี้ยเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา เราจำเป็นต้องใช้วิธีโทรพิมพ์ (Telex) ซึ่งดีกว่าวิธีใช้โทรศัพท์ข้ามทวีป (Overseas Call) ซึ่งไม่มีหลักฐาน แต่วิธีการขอกู้โดยส่งโทรพิมพ์จะมีหลักฐาน เราจะบอกเงื่อนไขในการขอกู้ไป ดังนี้

- จำนวนเงิน
- วันที่ของ การกู้
- กำหนดวันที่ชำระคืน

- อัตราดอกเบี้ย
- Test Key คือรหัสที่บริษัทส่งไปให้ทางต่างประเทศทราบว่า ผู้ที่ขอกู้เงินไปคือบริษัทเรา ซึ่งรหัสนี้จะทราบเฉพาะ ๒ ฝ่ายเท่านั้น บุคคลอื่นจะไม่ทราบเป็นการป้องกันไม่ให้ผู้อื่นแอบอ้างชื่อของบริษัทไปขอกู้เงินได้
- จำนวนเงินจะให้เข้าบัญชีของบริษัทที่ใด เลขที่บัญชีเท่าไร

เมื่อทางต่างประเทศทราบความต้องการแล้ว จะบอกอัตราดอกเบี้ย มา ถ้าบริษัทเรากดตกลง ทางต่างประเทศจะยืนยันอีกครั้งหนึ่ง โดยส่งโทรพิมพ์กลับมาว่า ยินยอมให้บริษัทเรากู้ จำนวนเงินเท่าไร อัตราดอกเบี้ยเท่าไร กำหนดชำระเงินคืนเมื่อใด และจะโอนเงินให้เราเข้าบัญชีเลขที่เท่าไร ธนาคารไหน ซึ่งต้องแล้วแต่ความต้องการของเราว่าจะให้เข้าบัญชีไหน การที่เราจะพิจารณาว่าให้ผ่านธนาคารใดต้องดูว่า เรามีบัญชีอยู่ที่ธนาคารนั้น และธนาคารนั้นให้อัตราและเปลี่ยนเรากว่าธนาคารอื่น บางครั้งอาจให้อัตรา เท่ากับทุกธนาคารต้องดูว่าบริการของธนาคารใดดีกว่ากัน

นอกจากนี้ต้องพิจารณาถึง Forward contract คือการทำสัญญาไว้กับธนาคารล่วงหน้าว่าในอีก ๑ ปีข้างหน้า หรืออีก ๖ เดือนข้างหน้า (แล้วแต่ว่าวันครบกำหนดเมื่อใด) เราจะซื้อเงินตราต่างประเทศส่งคืนเงินต้นออกไปคืนธนาคารในต่างประเทศ ต้องเสียเงินไทยเท่าไร ถ้าธนาคารใดคิดอัตราแลกเปลี่ยนถูกกว่าเราก็อาจติดต่อกับธนาคารนั้น คือต้องพิจารณาอัตราแลกเปลี่ยนทั้งตอนเงินเข้าและเงินส่งออก รวมทั้งพิจารณาถึงค่าธรรมเนียม (Commission) ที่จะต้องเสียให้แก่ธนาคารด้วย

หลังจากที่ธนาคารในต่างประเทศนำเงินเข้าบัญชีของบริษัทแล้ว จะจัดส่งหลักฐานยืนยันการกู้เงินมาที่หลัง ซึ่งมีลักษณะคล้ายตั๋วสัญญาใช้เงิน คือมีข้อความสำคัญ ๆ ดังนี้

- ชื่อผู้กู้ยืม
- ชื่อผู้กู้
- จำนวนเงินที่ขอกู้เป็นเงินสกุลต่างประเทศ
- วันที่ให้กู้และวันที่ครบกำหนด
- อัตราดอกเบี้ย
- ลายมือชื่อผู้มีอำนาจ
- เลขที่หลักฐานยืนยันการกู้เงิน
- หมายเหตุสำหรับลงข้อความที่เป็นเงื่อนไขที่ต่างไปจากการขอกู้ยืมตามปกติ
- จำนวนดอกเบี้ยและเงินต้นทั้งหมดที่จะต้องจ่ายคืนเป็นเงินสกุลต่างประเทศที่เราขอกู้

๒. บริษัทเงินทุนภายในประเทศที่ลงทุนโดยธนาคารพาณิชย์ในประเทศ อาจทำได้ ๒ วิธีคือ

๒.๑ โดยการขอให้ธนาคารพาณิชย์นั้นติดคอกู้ยืมเงินไว้ในนามของบริษัทเงินทุน โดยธนาคารพาณิชย์ค้ำประกันให้ หรืออาจไม่ค้ำประกันให้ แต่บอกว่ากู้ยืมโดยบริษัทเงินทุนที่ธนาคาร เป็นผู้ถือหุ้นอยู่ เพราะว่าทางต่างประเทศจะเชื่อถือมากกว่า

๒.๒ โดยการกู้จากธนาคารพาณิชย์ในประเทศโดยตรงแต่ธนาคารพาณิชย์นั้นอาจไม่มีเงินพอจะให้กู้ อาจขอกู้จากธนาคารในต่างประเทศ แต่ทำไปในนามของธนาคารพาณิชย์เอง

๔. กู้จากบริษัทเงินทุนอื่นภายในประเทศ

บริษัทเงินทุนที่มีเงินฝากมากนอกจากจะให้ประชาชนทั่วไปกู้แล้ว อาจมีเงินเหลืออยู่ หรือลูกค้าจ่ายคืนมา ทำให้มีเงินอยู่ในบัญชีมากเกินไป ซึ่งจะเสียผลประโยชน์ จึงนำเงินนั้นออกหาผลประโยชน์ โดยให้บริษัทเงินทุนด้วยกันกู้ เพราะบริษัทเงินทุนบางแห่งอาจมี

การเงินขาดมือ หรือมีลูกค้าที่มาขอกู้และไม่สามารถหาแหล่งเงินทุนจากที่อื่น เช่นธนาคารพาณิชย์ได้ ก็ต้องอาศัยบริษัทเงินทุนด้วยกัน ซึ่งอัตราดอกเบี้ยก็ไม่แตกต่างจากแหล่งเงินทุนอื่น ๆ มากนัก ถ้าเรากู้มาจากบริษัทเงินทุนถึงแม้ว่าต้นทุนจะสูงก็ตาม เราก็สามารถไปเรียกเก็บจากลูกค้าได้ โดยตั้งอัตราดอกเบี้ยสูงตามไปด้วย หรือถ้าทำไม่ได้เนื่องจากมีคู่แข่งชันมาก อาจจะต้องตั้งดอกเบี้ยไม่สูงนัก โดยเอากำไรเพียงเล็กน้อยและเพื่อให้ลูกค้าติดต่อกับบริษัทนาน ๆ เพื่อผลประโยชน์ในอนาคต

การจะให้บริษัทเงินทุนอื่นกู้เงินนั้นไม่ใช่จะให้กู้เพราะว่าเป็นบริษัทเงินทุนเหมือนกันจะต้องมีการวิเคราะห์ฐานะการเงินของบริษัทเงินทุนนั้น หรือวิเคราะห์ความมั่นคงของบริษัทเงินทุนนั้น โดยพิจารณาสินทรัพย์รวม ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้น เป็นต้น นอกจากนี้อาจต้องมีการใช้อัตราส่วน (Ratio) มาช่วยในการคำนวณด้วย ซึ่งได้กล่าวมาแล้วในหัวข้อการวิเคราะห์งบการเงินโดยใช้อัตราส่วน

๕. การจ่ายเงินให้ลูกค้า

เมื่อได้มีการอนุมัติเงินกู้จากคณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อแล้ว และทางบริษัทจัดหาแหล่งเงินทุน (Funding) ได้เรียบร้อยแล้ว พนักงานฝ่ายสินเชื่อจะต้องกรอกแบบฟอร์มชนิดหนึ่งส่งไปยังแผนกต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการรับทราบการจ่ายเงินและในแบบฟอร์มนั้นควรมีข้อความดังต่อไปนี้คือ

- (๑) วันที่ที่เตรียมฟอร์มนั้น
- (๒) เรื่องเช่นเขียนว่า เรื่องการให้กู้ยืมเงินแก่บริษัท ก
- (๓) ชื่อแผนกต่าง ๆ ที่จะต้องส่งฟอร์มนั้นไป เช่น แผนกบัญชี แผนกสินเชื่อ ผู้จัดการใหญ่ เป็นต้น
- (๔) จำนวนวงเงินที่จะให้กู้จะกำหนดตามจดหมายตอบรับการกู้เงิน (letter of Commitment)
- (๕) จำนวนเงินที่กู้ไปแล้วมียอดคงค้างอยู่เท่าไร
- (๖) จำนวนเงินที่เหลือที่สามารถจะกู้ได้ (คือ ๔ ลบ ๕)

- (๗) จำนวนเงินที่ต้องการเบิกในครั้งนี้อาจจะเบิกทั้งจำนวนที่เหลืออยู่ คือข้อ ๖ บางครั้งอาจจะเบิกเพียงบางส่วนของยอดเงินที่เหลืออยู่
- (๘) วันที่ต้องการกู้ (วันที่ต้องจ่ายเงินออก) ตามปกติจะกำหนดไว้ในจดหมายตอบรับการกู้เงินแล้วว่าลูกค้าจะขอเบิกเงินเมื่อใด
- (๙) อัตราดอกเบี้ยเป็นร้อยละเท่าไรต่อปี ซึ่งกำหนดไว้ในจดหมายตอบรับการกู้เงิน
- (๑๐) การจ่ายดอกเบี้ยกำหนดว่าลูกค้ารายนี้ต้องจ่ายดอกเบี้ยอย่างไร เช่น กำหนดให้จ่ายทุก ๆ เดือน จ่ายทุก ๆ สิ้นเดือน หรือจ่ายวันที่ถึงกำหนดชำระเป็นต้น ซึ่งต้องแล้วแต่การพิจารณาของฝ่ายสินเชื่อระดับสูง
- (๑๑) วันที่ครบกำหนดชำระเงิน
- (๑๒) ใช้หลักในการคำนวณดอกเบี้ยคืออย่างไร เช่น กำหนดว่าใช้ ๓๖๐ วัน คำนวณดอกเบี้ยใน ๑ ปี หรือ ๓๖๕ วัน เป็นต้น
- (๑๓) ลายมือชื่อผู้มีอำนาจอนุญาตให้จ่ายเงินให้แก่ลูกค้าได้
- (๑๔) ลายมือชื่อของพนักงานฝ่ายสินเชื่อที่ควบคุมลูกค้ารายนี้เรียกว่า "Account Officer"
- (๑๕) จำนวนเงินที่ฝ่ายจัดหาเงินทุนนำมาให้สำหรับการกู้รายนี้เป็นจำนวนเท่าไร ได้มาจากที่ใด ส่วนมากจำนวนเงินที่กู้มาควรจะเท่ากับจำนวนเงินที่จะให้กู้ บางครั้งอาจต่างกันเพราะมีบางส่วนที่ใช่จากเงินของกิจการเอง คือเงินที่เหลือใช้ในบัญชีของบริษัทเราที่ต้องระบุลงไปด้วยว่าได้มาจากที่ใดบ้าง
- (๑๖) ระบุอัตราดอกเบี้ยของเงินที่นำมาให้กู้ เช่น ระบุว่ากู้มาจากธนาคารพาณิชย์ ก ในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ ๘ ต่อปี
- (๑๗) วันที่ที่ควรจ่ายคืนเงินกู้จำนวนนั้น

(๑๘) การจ่ายดอกเบี้ยของเงินที่กู้มานั้นจะต้องจ่ายอย่างไร เช่น บอกว่าจ่ายทุก ๆ สิ้นเดือน ซึ่งข้อกำหนดนี้ควร จะตรงกับข้อ ๑๐ เพื่อจะได้เป็นการควบคุมได้ว่า เงิน ที่นำเข้ามาให้กู้ก่อนนั้น ได้มาภายในกำหนดระยะเวลา เดียวกันกับการให้กู้และอัตราดอกเบี้ยถูกกำหนดในวัน เดียวกัน และจะทราบได้ว่าถ้าอะไรจะเป็นเท่าไร ซึ่ง จะทราบได้ก่อน โดยไม่ต้องรอถึงวันที่ลูกค้าจ่ายดอก เบี้ยมา

(๑๙) หมายเหตุ สำหรับบันทึกข้อความที่เป็นเงื่อนไขระหว่าง ลูกคากับบริษัทเงินทุน

(๒๐) ลายมือชื่อของพนักงานที่จัดหาเงินให้ลูกค้า

(๒๑) ลายมือชื่อของผู้ที่เกี่ยวข้องกับการจ่ายเงินนี้ เช่น แผนกบัญชี เป็นต้น ซึ่งมีหน้าที่จ่ายเงินให้ลูกค้าตาม เงื่อนไขในแบบฟอร์มนี้

เมื่อพนักงานฝ่ายสินเชื่อที่ควบคุมลูกค้า นำแบบฟอร์มนี้ไปให้บุคคลในแผนกต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องรับทราบแล้ว ทุกคนก็จะบันทึกรายการตามความจำเป็น และตามวิธีการปฏิบัติงาน ของแต่ละแผนก ส่วนแผนกที่จ่ายเงิน คือแผนกบัญชีก็จะจ่ายเงินให้แก่ลูกค้าที่กำหนดในฟอร์ม นั้น และตามเงื่อนไขเหล่านี้ด้วย แบบฟอร์มนี้จะเก็บไว้ในแฟ้มของลูกค้าแต่ละราย

จุดประสงค์ของการทำแบบฟอร์มนี้

๑. เพื่อให้ทุก ๆ ฝ่ายในบริษัทที่เกี่ยวข้องได้รับทราบว่า วันนี้มีการให้เงินกู้ ให้ใครบ้างและมีเงื่อนไขอย่างไร

๒. เพื่อแผนกบัญชีจะได้จ่ายเงินให้ลูกค้าได้ถูกต้องพร้อมทั้งลงบันทึกการกู้เงิน ในบัญชี และจะได้คอยดูแลควบคุมการเก็บดอกเบี้ยจากลูกค้าได้ถูกต้องตามเงื่อนไข ทั้งยังเป็น

หลักฐานว่า การที่จ่ายเงินออกป็นั้นไม่ได้ทำไปโดยพลการ แต่ทำตามคำสั่ง เพราะแบบ
ฟอร์มนั้นต้องได้รับอนุมัติจากผู้จัดการ หรือผู้บริหารระดับสูงแล้ว จึงจะจ่ายเงินออกได้

๑๐. การจัดทำเอกสารตัวสัญญาใช้เงินเป็นหลักฐานในการกู้ยืม

ในขณะที่แผนกสินเชื่อเตรียมฟอร์มที่กล่าวมาแล้วในข้อ ๕ และส่งไปให้แผนกบัญชี
แผนกบัญชีจะเตรียมเช็คสั่งจ่ายให้แก่ลูกค้านั้น และแผนกเตรียมตัวสัญญาใช้เงิน ก็จะเตรียมตัว
สัญญาใช้เงินตามเงื่อนไขที่ระบุในฟอร์มนั้น เมื่อจ่ายเช็คให้ลูกค้าไปต้องให้ลูกค้าลงนามในตัว
สัญญาใช้เงินทันที โดยจะต้องลงนามโดยผู้มีอำนาจตามตัวอย่างลายมือชื่อที่ลูกค้านำมาให้แก่
บริษัทเก็บไว้เป็นหลักฐาน เพื่อตรวจสอบลายมือชื่อลูกค้าทุกครั้งที่มีการลงนามในเอกสารสำคัญ ๆ
ลูกค้าจะลงนามและประทับตราของบริษัท (ถ้ามี) ลงในฉบับแรกของตัวสัญญาใช้เงิน แล้วคืน
มาเก็บไว้ในแฟ้มของลูกค้าที่บริษัทซึ่งจะเก็บไว้เป็นอย่างดีที่สุด เช่น เก็บไว้ในตู้เซฟที่กันไฟได้
เป็นต้น ส่วนสำเนา ๑ ฉบับ จะให้ลูกค้าเก็บไว้เป็นหลักฐานการจ่ายเงินคืน ทั้งเงินต้นและ
ดอกเบี้ย ส่วนสำเนาที่เหลืออยู่ส่วนใหญ่จะมีประมาณ ๓ ฉบับ จะส่งไปยังแผนกต่าง ๆ ที่
เกี่ยวข้องเก็บไว้เป็นหลักฐาน หรือจะเก็บไว้เพื่อจุดประสงค์ใดก็ตาม ตามแต่นโยบายการ
ดำเนินงานของบริษัท เมื่อลูกค้าจ่ายเงินต้นคืนมาเพื่อถึงกำหนดชำระคืน ทางบริษัทจะสลัก
หลังตัวสัญญาใช้เงินฉบับแรกซึ่งเป็นฉบับที่ลูกค้าลงนามไว้เมื่อตอนรับเงิน คืนให้ลูกค้าไป พร้อม
กับประทับตราบริษัท เป็นการแสดงว่าหนี้สินนี้ไต่คดีใช้เรียบร้อยแล้ว

๑๑. การติดตามผลจากลูกค้า พนักงานควบคุมลูกค้า (Account Officer) แต่ละราย
จะต้องเป็นผู้ติดตามผลและรายงานให้ฝ่ายสินเชื่อระดับสูงทราบอยู่ตลอดเวลา

การติดตามผลจะต้องกระทำ ๒ ทางดังนี้ คือ

๑. โดยการเก็บบันทึกว่า การจ่ายเงินต้นบางส่วนหรือการจ่ายดอกเบี้ย
ของลูกค้าเป็นอย่างไรบ้าง มีการจ่ายล่าช้าบ้างหรือไม่ ถ้าช้าเป็นเพราะอะไร และบ่อยหรือไม่
บางครั้งมีเหตุสุดวิสัยที่ลูกค้ามาจ่ายไม่ได้เช่น ผู้มีอำนาจลงนามในเช็คยังไม่กลับจากต่างประเทศ
ทำให้ต้องออกเช็คล่าช้าไป และจะจ่ายเงินสดก็ไม่ได้ เพราะเป็นเงินจำนวนมาก เงินสดใน

มือ (Cash on Hand) ที่มีอยู่ในขณะนั้นก็ไม่พอจ่าย และยังขัดกับนโยบายของบริษัทที่ห้ามจ่ายดอกเบี้ยเป็นเงินสดด้วย แต่ในกรณีลูกค้าไม่มาจ่ายดอกเบี้ยและไม่ติดต่อขอผ่อนผันหรือชี้แจงเหตุผลมาด้วย หรือบริษัทพยายามติดต่อไปแล้วก็ไม่ได้ผลหรือมีเหตุผลที่ไม่สมควร เช่นนี้แสดงว่าลูกค้าพยายามจะหลีกเลี่ยงข้อสัญญา ถ้าเป็นเงินจำนวนมากจำเป็นต้องรายงานให้ผู้บริหารระดับสูง หรือหัวหน้าฝ่ายทราบ และรับทราบการจ่ายล่าช้านั้น ที่สำคัญอีกประการหนึ่งก็คือ ลูกค้าอาจติดต่อขอผ่อนผันไม่จ่ายเพราะไม่มีเงิน เหล่านี้ก็ต้องรายงานให้ผู้บริหารระดับสูงทราบ

พนักงานผู้ควบคุมลูกค้าแต่ละรายควรจะต้องบันทึกและติดตามการจ่ายเงินของลูกค้าอยู่ตลอดเวลา เพราะจะเป็นแนวทางการพิจารณาการให้กู้ครั้งต่อไป สำหรับลูกค้ารายนั้น ๆ

๒. โดยการวิเคราะห์งบการเงินของลูกค้า ทุก ๆ ปีต้องของบการเงินจากลูกค้า ซึ่งข้อตกลงนี้จะกำหนดไว้ในสัญญาการกู้เงินแล้วว่าลูกค้าจะต้องส่งงบการเงินมาให้บริษัทเพื่อวิเคราะห์ทุก ๆ ปีบัญชี แต่บางครั้งงบการเงินนั้นแสดงฐานะของกิจการที่ค่อนข้างจะเลวลง เราอาจจะต้องของบการเงินระหว่างปีมาวิเคราะห์เป็นการเพิ่มเติมด้วยก็ได้ เพราะบางครั้งฐานะกิจการตกอย่างรวดเร็ว เพื่อความปลอดภัยของบริษัทเองควรจะวิเคราะห์และเสนอรายงานให้ผู้บริหารระดับสูงทราบทันที

การวิเคราะห์งบการเงินในระหว่างปีนี้จะทำเช่นเดียวกับการวิเคราะห์งบการเงินก่อนที่จะให้เงินกู้ แต่การทำรายงานเสนอไม่ต้องทำละเอียดเช่นครั้งแรก จะทำเฉพาะส่วนที่ผิดปกติว่ามีอะไรบ้าง และเพราะอะไร เสนอให้ฝ่ายสินเชื่อทราบ

นอกจากนี้บริษัทต้องติดตามข่าวคราวของลูกค้าอยู่ตลอดเวลา เช่นอ่านจากหนังสือพิมพ์ ว่าลูกค้าดำเนินกิจการไปได้ก้าวหน้าเพียงใด มีการเปลี่ยนผู้บริหารบ้างหรือไม่ เพื่อเราจะได้ทราบความเป็นไป วิธีนี้อาจตัดข่าวจากหนังสือพิมพ์แล้วเข้าแฟ้มไว้ เพื่อใช้เป็นข้อมูลสำหรับลูกค้าได้ เรียกว่าการจัดทำ Newspaper Clipping; พนักงานผู้ควบคุมลูกค้าแต่ละราย (Account Officer) ต้องบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าให้ทันต่อเหตุการณ์ (Up to Date) อยู่ตลอดเวลา

ในแฟ้มลูกค้าควรประกอบด้วยสิ่งต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

๑. งบการเงินของลูกค้าตั้งแต่ต้นจนถึงปัจจุบัน
๒. บันทึกตัวเลขที่สำคัญที่วิเคราะห์แล้วจากงบการเงินของลูกค้า
๓. รายงานการขออนุมัติกู้เงิน
๔. หลักฐานการอนุมัติการกู้เงิน
๕. โทรพิมพ์ (ถ้ามี)
๖. รายงานการติดตามผลจากลูกค้า
๗. สำเนาตัวสัญญาใช้เงิน
๘. ข่าวสารที่ตัดจากหนังสือพิมพ์ หรือนิตยสารต่าง ๆ เกี่ยวกับลูกค้า
(Newspaper Clipping)
๙. จดหมายติดต่อบริษัทกับลูกค้า
๑๐. หลักฐานการสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าจากธนาคารพาณิชย์
(Credit Investgation)
๑๑. อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับลูกค้า

๑๒. การจ่ายเงินคืนจากลูกค้า แบ่งพิจารณาได้เป็น ๓ กรณีคือ

๑. จ่ายคืนเมื่อถึงกำหนด
๒. จ่ายคืนก่อนถึงกำหนด
๓. จ่ายคืนหลังวันครบกำหนด

๑. การจ่ายเงินคืนเมื่อถึงกำหนด ลูกค้าจะจ่ายเงินคืนตามสัญญาที่ได้ทำไว้ตั้งแต่เริ่มกู้เงิน การจ่ายเงินคืนอาจจะจ่ายเป็นเงินสดก็ได้หรือจ่ายเป็นเช็คก็ได้ การจ่ายเงินสดมักจะเป็นเงินกู้จำนวนน้อย ๆ เช่น ๑๐๐,๐๐๐ บาท หรือ ๒๐๐,๐๐๐ บาท บางครั้งลูกค้าไม่นำเงินสดมาจ่ายแต่จ่ายเป็นเช็คได้ ในกรณีที่เงินกู้จำนวนมาก เช่น ๕๐๐,๐๐๐ บาท หรือ ๑,๐๐๐,๐๐๐ บาท ตามปกติจะจ่ายเป็นเช็ค เราก็นำเช็คนั้นเข้าบัญชีได้ และคืนตัว

สัญญาใช้เงินของลูกค้านับแรกที่เก็บไว้ที่บริษัท โดยการสลักหลังตัวสัญญาใช้เงินนั้นคืนลูกค้าไป เพื่อแสดงว่าลูกค้าได้ชำระหนี้เรียบร้อยแล้ว และคืนเอกสารอย่างอื่นให้แก่ลูกค้าไป เช่น โฉนดที่ดินที่เก็บไว้เป็นการค้ำประกัน หรือใบหุ้นที่นำมาค้ำประกันก็คืนไป ส่วนสัญญาอื่น ๆ ที่บริษัททำขึ้นผูกพันกับลูกค้า เช่น สัญญาการกู้เงิน ก็จะสิ้นสุดลงพร้อมกัน

๒. การจ่ายเงินคืนก่อนถึงกำหนด พิจารณาได้เป็น ๒ กรณีคือ

๒.๑ เมื่อลูกค้ามีเงินเหลือใช้ก็จะติดต่อขอจ่ายคืนก่อนถึงกำหนด

๒.๒ เมื่อบริษัทเรียกคืนเพราะเห็นฐานะของลูกค้าแล้วว่า ถ้าไม่เรียกคืน อาจเกิดหนี้สูญได้

๒.๑ เมื่อลูกค้าต้องการจ่ายคืนก่อนถึงกำหนด เนื่องจากมีเงินเหลือใช้ก็จะแสดงความจำนงมายังบริษัท บริษัทจะยอมรับการจ่ายนั้นแต่อาจคิดค่าปรับ หรืออาจไม่คิดค่าปรับแล้วแต่การพิจารณาของฝ่ายสินเชื่อหรือแล้วแต่ข้อยบายของบริษัท หรือบางครั้งเงินก้อนนั้นเกือบจะถึงกำหนดอยู่แล้ว หรือเป็นลูกค้าที่ดีมาตลอด ติดต่อกันมานาน อาจไม่คิดค่าปรับ ส่วนในกรณีที่เงินลูกค้ารายใหม่ และเพิ่งกู้ไปไม่นานต้องการจ่ายคืน อาจต้องคิดค่าปรับ เช่น คิด .๕% ของเงินต้น หรือคิด .๗๕% ของเงินต้นก็ได้

๒.๒ เมื่อบริษัทเรียกคืน ตามปกติทำไม่ได้แต่มียกเว้นในบางกรณีเช่น ในกรณีที่ลูกค้าขาดการติดต่อกับบริษัท ไม่มาติดต่อชำระดอกเบี้ยหรือเงินต้นที่ต้องชำระเป็นงวด ๆ และบริษัทติดต่อทวงถามไปก็ยังไม่ชำระหรือไม่ติดต่อกว่าจะขอมอผันหรือไม่อย่างไร คือพยายามหลบเลี่ยงการติดต่อกับบริษัท หรือบางครั้งอาจติดต่อกว่าไม่มีเงินจ่าย บริษัทต้องถามเหตุผลว่าจะจ่ายเมื่อใด และอย่างไร ลูกค้าอาจบอกว่าไม่ทราบว่าจะจ่ายได้เมื่อใด เพราะยังไม่มีเงิน เช่นนี้เราอาจต้องเรียกคืนทั้งจำนวน โดยทำหนังสือขอคืนทั้งจำนวน พร้อมดอกเบี้ยที่ยังค้างอยู่ หรืออาจฟ้องร้องต่อศาลได้เลย

นอกจากนี้ในบางกรณี ถึงแม้ว่าลูกค้าจะจ่ายดอกเบี้ยตรงตามกำหนดอยู่ตลอดเวลา แต่ฐานะการเงินที่เลวลง หรือการส่งเอกสารบางอย่างที่บริษัทขอไปไม่ถูกต้อง ไม่เรียบร้อย

เช่น ขอให้ส่งงบการเงินตามข้อตกลงที่ระบุไว้ในสัญญาการกู้เงิน ลูกค้าก็ไม่ปฏิบัติตาม หรือทางบริษัทสืบทราบว่า ตัวเลขในงบการเงินไม่ถูกต้องตรงความจริง บริษัทอาจจำเป็นต้องเรียกเงินคืนทั้งจำนวน ถึงแม้ว่าจะยังไม่ถึงกำหนดชำระ แต่ในกรณีที่ลูกค้านำเช็คส่งจ่ายล่วงหน้า (Post Dated Cheque) โดลงวันที่จะต้องจ่ายคอกเบี้ยหรือเงินต้นบางส่วนไว้ล่วงหน้า ซึ่งพอถึงวันนั้นบริษัทก็นำเช็คเข้าบัญชีของบริษัทเลย แต่เช็คถูกส่งคืน และเป็นเช่นนี้บ่อยครั้ง ทำให้บริษัทต้องเสียเวลาติดตามทวงหน้อยู่ตลอดเวลา อาจเรียกคืนก่อนถึงกำหนด ทั้งนี้ต้องเป็นกรณีที่จำเป็นจริง ๆ

๓. การจ่ายคืนหลังจากวันถึงกำหนด คือในกรณีที่เมื่อถึงกำหนดชำระแล้ว ลูกค้ายังไม่ชำระคืน อาจด้วยเหตุผลใดก็ตาม เช่น ไม่มีเงินจ่าย อาจจะติดต่อกับบริษัทขอผ่อนผันไปชำระระยะหนึ่ง ทางบริษัทจะพิจารณาว่าจะให้ผ่อนผันไปได้นานเพียงใด เงินกู้ที่จ่ายชานี้ เมื่อผ่านพ้นกำหนดแล้วบริษัทจะตั้งเป็นเงินกู้ที่พ้นกำหนดชำระ (Past Due Loan) บริษัทจะใช้วิธีอะลูมอลวย คือให้ผ่อนผันจ่ายมาจนครบจำนวน แต่บางกรณีถึงแม้จะผ่อนผันแล้ว ก็ยังไม่จ่าย อาจต้องฟ้องร้อง

สรุปแล้วการที่ลูกค้าจ่ายคืนเงินต้นมา ผู้ให้กู้จะต้องคืนเอกสารต่าง ๆ ไปเช่น โฉนดที่ดิน หรือใบมอบอำนาจต่าง ๆ ที่ทำไว้กับบริษัทพร้อมกับคืนตัวสัญญาใช้เงินไป โดยการสลักหลังลายมือชื่อผู้มีอำนาจของบริษัท เป็นการสิ้นสุดการให้กู้ เมื่อลูกค้าจะมาขอกู้ใหม่ ก็ต้องเริ่มพิจารณาใหม่ ทั้งวิธีการที่กล่าวมาแล้วตั้งแต่ต้น