

บทที่ 1

ความหมายและบทบาทของเครดิต

	หน้า
I. วิวัฒนาการของเครดิต	2
II. ความหมายของเครดิต	2
III. หน้าที่งานของเครดิต	5
IV. ความแตกต่างของเครดิต หนี้สิน ปริมาณเครดิต	6
V. บทบาทของเครดิต	
V.1 ในด้านเศรษฐศาสตร์	7
V.2 ในด้านสังคม	8
V.3 ในด้านธุรกิจ	9
VI. ประโยชน์ของเครดิต	10
VII. ผลเสียอันเกิดจากการใช้เครดิต	11
IIX. ความจำเป็นที่ต้องมีความชำนาญในการบริหารเครดิต	11

I. วิวัฒนาการของเครดิต

ความต้องการขั้นพื้นฐานของมนุษย์ ได้แก่ บัณฑิตยี่ อันประกอบไปด้วย อาหาร ที่อยู่ อาศัย ยารักษาโรค เครื่องนุ่งห่ม ซึ่งบัณฑิตยี่เหล่านี้ ในโบราณกาลใช้วิธีการแลกเปลี่ยนสิ่งหนึ่งที่มีอยู่ กับอีกสิ่งหนึ่งที่ต้องการ เช่น นำข้าวไปแลกกับหมู นำมาไปแลกกับเมล็ดพืชพันธ์ การแลกเปลี่ยนบัณฑิตยี่ดังกล่าว ประสมกับปัญหาและความยุ่งยาก หลายประการ เช่น ความล่าช้า การเฝ้าเสียงาย ธุรกรรมแลกเปลี่ยน จึงหวัะเวอา และการขนส่ง

จึงทำให้มนุษย์ต้องการสื่อกลางในการแลกเปลี่ยนเพื่อแก้ปัญหาดังกล่าว สื่ออาจอยู่ในรูปของโลหะ เช่น เปลือกหอย ลูกปะคำ หรือโลหะ เช่น ทองคำ เงิน แม้จะอยู่ในรูปสื่อนี้ ในบางครั้งก็ยังมีปัญหาสำหรับการแลกเปลี่ยนจำนวนมาก ๆ ก็ยอมไม่ปลอดภัยต่อการเก็บรักษา และไม่สะดวกรวดเร็วต่อการนับ

จากปัญหาของสื่อในการแลกเปลี่ยน จึงมีการใช้ตราสารเครดิต (Credit Instrument) แทน เช่น คำสัญญาใช้เงิน เช็ค การเปิดบัญชี เพื่อแก้ปัญหาดังกล่าว

การค้าขายในปัจจุบัน ก็ยังคงมีการใช้สื่อทั้งสามรูปแบบข้างต้น คือ

- วิธีการแลกเปลี่ยนสิ่งของต่อสิ่งของ เช่น รถยนต์เก่า แลกกับ รถยนต์ใหม่

(Trade - ๒๓)

- ใช้โลหะ และกระดาษ ในรูปของเหรียญ และธนบัตร เพื่อจับจ่ายใช้สอยประจำวัน

- ใช้เครดิต โดยอาศัยตราสารซึ่งมีมากมายหลายประเภทไปตามความเหมาะสมหรือตามต้องการ

II. ความหมายของเครดิต

การซื้อขายสินค้า ในปัจจุบันมีการใช้เครดิตอยู่โดยทั่วไป จนกระทั่งคำว่าเครดิต เป็นที่รู้จักกันดี แต่ก็ยังไม่มีความสำคัญเท่าใด ซึ่งจะเป็นที่ยอมรับเพียงอันเดียวในหมู่ของนักวิชาการ เครดิตจึงมีหลายความหมาย จะเป็นความหมายใดก็ขึ้นอยู่กับบริบทนำไปใช้ ความหมายแต่ละอันจะไม่ขัดแย้งกัน เพียงแต่เป็นการเน้นหรือย้ำถึงจุดที่แตกต่างกันไป

คำว่า "Credit" มาจากภาษาละติน "credo" ซึ่งแปลว่า ข้าพเจ้าเชื่อ (I believe) โดย credo เกิดจากคำผสมของ cred และ do ซึ่งแปลว่า เชื่อถือ ไว้ใจ (trust) และยอมรับ (to place) ตามลำดับ

คำจำกัดความจากนักวิชาการต่าง ๆ ที่ให้ไว้ อาทิ เช่น

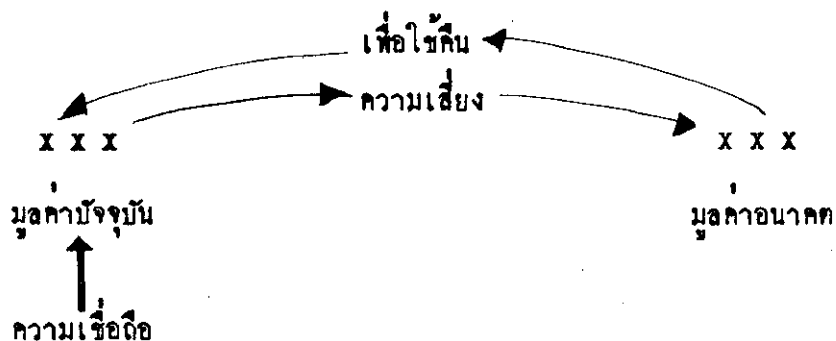
- John Stuart Mill ให้ไว้ใน Political Economy ว่า
"เครดิต เป็นการยอมให้ผู้อื่นใช้เงินทุน" จึงเป็นการยอมในทัศนะของผู้ให้เครดิต
- Joseph French Johnson ให้ไว้ใน Money and currency ว่า
"เครดิต เป็นพลังที่จะให้ใครมาซึ่งสินค้าหรือบริการ โดยให้สัญญาว่าจะจ่าย.... ณ วันใดวันหนึ่งในอนาคต" จึงเป็นการมองในทัศนะของผู้ขอเครดิต
- Holdsworth กล่าวว่า
"เครดิต เป็นความเชื่อมั่นของผู้เป็นเจ้าของหนี้ อันมีต่อลูกหนี้ซึ่งเป็นบุคคลที่มีความเต็มใจและความสามารถในการจ่ายชำระหนี้ได้" จึงเป็นการมองในทัศนะของผู้ให้เครดิต

ดังนั้น คำว่า เครดิต จึงหมายถึง ความเชื่อถือระหว่างลูกหนี้ และเจ้าหนี้ที่ยอมรับให้มีการแลกเปลี่ยน ในมูลค่าปัจจุบัน เพื่อจ่ายเงินในอนาคต

จากความหมายของเครดิตข้างต้น เครดิตจึงประกอบไปด้วยส่วนสำคัญ 4 ประการคือ

1. ความเชื่อ (trust)
2. ความเสี่ยง (risk)
3. การแลกเปลี่ยนทางเศรษฐกิจ (economic exchange)
4. เวลาในอนาคต (futuraity)

หากเขียนเป็นภาพก็จะได้ดังนี้



เมื่อมีการให้เครดิตไปแล้ว อันเนื่องมาจากมีความเชื่อถือ มีความไว้วางใจกัน ผู้ให้เครดิตจะต้องยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น ในกรณีที่ผู้ขอเครดิตไม่สามารถชำระตามกำหนดในอนาคตได้ อันก่อให้เกิดหนี้สูญขึ้น ซึ่งอาจไม่คุ้มกับผลกำไรที่คาดว่าจะได้รับจากการขายเพิ่มหรือให้เครดิตเพิ่ม ความเสี่ยงจึงเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของเครดิตมาก

ในวงการธุรกิจ เครดิตสามารถแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ

1. รายการเกี่ยวกับเครดิต (Credit transaction)

การซื้อขายสินค้าและบริการเป็นเงินเชื่อ การกู้ยืมเงิน และการขายระยะเวลาของเครดิต เป็นรายการค้าที่อยู่ในรูปของเครดิต โดยที่เจ้าหนี้ยอมให้มีการแลกเปลี่ยนมูลค่าปัจจุบัน กับสัญญาการชำระเงินในอนาคตที่กำหนดไว้ ซึ่งตามความหมายนี้ ผู้ซื้อหรือผู้กู้ยืมเงินได้รับการอนุมัติจากผู้ขายหรือผู้ให้ยืมเงินในการใช้เงินทุนของเขาในขณะนี้ ในมุมมองนี้ รายการเครดิตนี้ก็ก่อให้เกิดสิทธิแก่ผู้ขายในอันที่จะได้รับชำระเงินในอนาคตตามเวลาที่กำหนด

2. ฐานะทางเครดิต (Credit standing)

การยอมรับที่จะให้มีการขายเชื่อหรือกู้เงินโดยมีสัญญาการชำระเงินในอนาคตได้ คือเมื่อ ผู้ขอเครดิตมีคุณสมบัติ เป็นที่น่าเชื่อถือ ว่าอยู่ในฐานะที่มีความสามารถในการชำระหนี้ได้พร้อมทั้งมีความตั้งใจที่จะชำระค่าตัว นั่นคือฐานะทางเครดิตของผู้ขอเครดิต

3. ตราสารสินเชื่อ (Credit instrument)

เป็นเอกสารสัญญาการชำระเงิน ซึ่งเกิดจากการมีรายการค้าที่ให้เครดิต (credit transaction) เกิดขึ้น เช่น เช็ค หัวสัญญาใช้เงิน เป็นต้น

ลักษณะของเครดิตทั้งสามส่วนนี้มีความสัมพันธ์กัน กล่าวคือ เมื่อผู้ซื้อ ต้องการที่จะซื้อเชื่อ ก็จะติดต่อกับผู้ขาย ในรายการค้าทางเครดิตนี้ ผู้ขายก็จะพิจารณาถึงฐานะทางเครดิตของผู้ซื้อว่าเหมาะสมเพียงใด พอลงจะเชื่อถือได้หรือไม่ เพราะเมื่อให้เครดิตไปจะก่อให้เกิดความเสี่ยงมากหรือน้อยต่อการรับชำระหนี้ในอนาคต หากเหมาะสมและเพื่อความปลอดภัยจึงควรมีตราสารเพื่อเป็นหลักประกันแก่ผู้ขาย

III. หน้าที่งานของเครดิต

จากความหมายของเครดิตที่มีขอบเขตกว้างขวาง จึงก่อให้เกิดหน้าที่งานทางธุรกิจมากมายหลายอย่างซึ่งพอจะสรุปได้ 3 ประการ คือ

1. หน้าที่ปฏิบัติงานทางด้านการบริหาร (A technical function of management)

ผู้ให้เครดิตจะดำเนินงานในการตรวจสอบความเสี่ยงของผู้ขอเครดิต เพื่ออนุมัติรายการค้าเกี่ยวกับเครดิต พร้อมทั้งกำหนดวิธีการเรียกเก็บเงินด้วย

2. เป็นแหล่งหนึ่งของเงินทุนในธุรกิจ (A type of business finance)

เมื่อผู้ให้เครดิต อนุมัติให้มีการขายเชื่อหรือให้มีการกู้ยืมเงิน รายการนี้จะปรากฏในสมุดบัญชีของผู้ขายหรือผู้ให้กู้ เป็นสินทรัพย์ประเภทลูกหนี้และตัวเงินรับ ตามมูลค่าของสินค้าซึ่งแลกเปลี่ยนกันตามสัญญา และในขณะที่เกี่ยวข้องกับรายการนี้สำหรับผู้ซื้อหรือผู้กู้ ก็จะปรากฏเป็นหนี้สินประเภทเจ้าหนี้และตัวเงินจ่าย หากเป็นการกู้ยืมระยะยาวก็จะเป็นประเภทหนี้สินระยะยาว

* Theodore N. Beckman and Ronald S. Foster, "Credits and Collections" (McGraw-Hill Book Company, New York, 1969), P.12 - 13.

การจัดการที่จะให้貸หรือใช้ไปซึ่งเงินทุนเพื่อเป็นแหล่งเงินทุนหรือนำไปให้
เครดิต จึงเป็นหน้าที่งานหนึ่งของผู้จัดการแผนการเงิน หรือแผนกเครดิต ของผู้ขอเครดิตและผู้
ให้เครดิตตามลำดับ

3. เป็นวิธีการทางการตลาด (A phase of marketing)

การให้เครดิตเป็นเครื่องมือในการส่งเสริมการขาย ทั้งแก่ ผู้ผลิต ผู้จำหน่าย
ต่าง ๆ จนถึงมือผู้บริโภค โดยวิธีทางการตลาดต่าง ๆ กัน อันจะเป็นเครื่องค้าจุนและเสริมสร้าง
การผลิต การจัดจำหน่าย ตลอดจนการอุปโภคบริโภค ให้เป็นไปโดยราบรื่นตามความต้องการหรือ
สถานการณ์ เพราะหากไม่มีการให้เครดิต อัตราการอุปโภคบริโภคอาจจะต่ำกว่าที่ควรจะเป็นมาก
ซึ่งจะมีผลต่อ ผู้ผลิต และผู้จำหน่ายไปด้วย

IV. ความแตกต่างของ เครดิต หนี้สิน ปริมาณเครดิต

1. ความแตกต่างระหว่าง เครดิต และหนี้สิน

เครดิต เป็น อำนาจหรือ ความสามารถ ที่ได้รับ ซึ่งอาจจะมีการเปลี่ยนแปลงไป
ตามการประเมินค่าของความสามารถและความตั้งใจในการชำระหนี้ โดยเครดิตที่ผู้ขอได้รับนี้
ผู้ขอจะไม่ใช้เลยหรือใช้บางส่วนก็ได้ แต่จะไร้เกินขอบเขตที่จำกัดไว้ไม่ได้

หนี้สิน เป็นยอดเงินที่เกิดจากการใช้เครดิตที่ไ้มาแล้ว และยังไม่ได้ชำระ ซึ่งจำนวน
หนี้สินสามารถคำนวณเป็นจำนวนเงินแน่นอนอนตายตัว โดยถือว่าจำนวนเงินนี้เป็นสิทธิเรียกร้องทาง
กฎหมายของเจ้าหนี้ ซึ่งยอดหนี้สินนี้จะปรากฏเป็น ทรัพย์สิน, หนี้สิน ในบัญชีของ ผู้ให้เครดิต และผู้
รับเครดิต ตามลำดับ

2. ความแตกต่างระหว่างเครดิต และปริมาณเครดิต (Credit distinguished from credit volume)

ปริมาณเครดิต เป็นยอดเครดิตทั้งหมดที่ถูกค้าได้ไว้จริง ๆ สำหรับช่วงเวลาหนึ่ง
เช่น 1 ปี

ส่วนเครดิตของลูกค้านั้น กำหนดว่า ๗ ระยะเวลาหนึ่งจะมีอำนาจที่จะใช้เครดิตได้สูงสุดเท่าไร โดยจะไม่มีกำหนดจำนวนครั้งที่จะใช้เครดิตนั้น

ตัวอย่าง นาย ก. ทดลองเปิดบัญชี (change account) กับร้าน ข. ได้ไม่เกิน 1,000 บาท นาย ก. สามารถใช้บริการจากเครดิตที่ได้นี้ ได้ทุก ๆ เดือนตลอดปี โดยแต่ละเดือนจะมีการชำระในวันที่ 10 ของเดือนถัดไป หากเดือนแรก นาย ก. ช้อสินค้าและยังไม่ชำระทั้งสิ้น 800 บาท ดังนั้น นาย ก. จะไม่ได้ เครดิต จากร้านเกิน 1,000 บาท และยอดหนี้สินในเดือนแรก 800 บาท แต่ ปริมาณเครดิต ห้างปี ได้ 12,000 บาท

๗. บทบาทของเครดิต ในด้านเศรษฐศาสตร์ สังคม และ ธุรกิจ

๗.1 บทบาทในด้านเศรษฐศาสตร์

ปัจจุบันนี้เครดิตมีบทบาทสำคัญมากในระบบเศรษฐกิจ ทั้งนี้เพราะ มีการยอมรับที่จะใช้เครดิตเป็นสื่อในการแลกเปลี่ยนได้เช่นเดียวกับเงิน เพียงแต่เงินมีการยอมรับและน่าเชื่อถือมากกว่า การใช้เครดิตก่อให้เกิดการดำเนินงานและรายการทางการเงินต่าง ๆ เป็นไปอย่างสะดวก รวดเร็ว และให้ความเชื่อถือได้ ถ้าในเศรษฐกิจไม่มีการใช้เครดิตแล้ว ปริมาณการดำเนินงานในการผลิต จำหน่าย และบริโภค จะลดน้อยลงกว่าที่มีการใช้เครดิต

เครดิตเป็นแหล่งที่มาของเงินทุน และเป็นแหล่งที่ใช้ของเงินทุน โดยบุคคล 2 ฝ่าย ฝ่ายหนึ่งจะมีเงินออมเก็บสะสมไว้ เพื่อลงทุนเอง หรือให้กู้ยืม เพื่อหวังผลตอบแทน อีกฝ่ายหนึ่งหากมีทุนทรัพย์ไม่เพียงพอแก่การลงทุนใช้จ่าย ก็สามารถที่จะกู้ยืมหรือขอเครดิตจากฝ่ายแรก โดยต้องจ่ายผลตอบแทนสำหรับเงินที่ได้มา ดังนั้นจะเห็นว่าเครดิตก่อให้เกิดประโยชน์ต่อทั้ง 2 ฝ่าย คือ ผู้ออม หรือผู้ให้เครดิตก็ได้ผลตอบแทนจากการให้เครดิต ส่วนผู้ลงทุนหรือผู้ขอเครดิตก็สามารถใช้เครดิตเพื่อการลงทุน ขยายงานให้กว้างขวาง โดยหวังว่าผลตอบแทนจากการลงทุนนี้ว่าคุ้มค่าต่อการได้เครดิตมา และนอกจากนี้เครดิตยังส่งผลถึงบุคคลอื่น ๆ อีกด้วย เช่น เมื่อการผลิตขยายตัว ความต้องการบุคคลเข้าทำงานก็มีมากขึ้น ระบบเศรษฐกิจก็รุ่งเรืองขึ้น

เมื่อเครดิตใช้เป็นสื่อแลกเปลี่ยนเช่นเดียวกับเงินได้ ในแง่เศรษฐศาสตร์เมื่อมีการใช้เครดิตมาก supply ของเงินก็เพิ่มขึ้น หากการเพิ่มขึ้นอยู่ในอัตราที่เหมาะสม demand ในเงินแล้ว เศรษฐกิจก็เจริญขึ้น แต่ถ้ามีการใช้เครดิตในระดั้มต่าง ๆ ด้วยปริมาณมากเกินไป นั่นคือ มี supply มากกว่า demand แล้ว ก็อาจก่อให้เกิดปัญหาเงินเฟ้อขึ้นมาได้ และ ณ จุดนี้ ถ้าไม่มีการควบคุมการใช้เครดิตแล้ว supply ยิ่งสูงขึ้นอีก เงินเฟ้อก็ยิ่งจะสูงขึ้น ๆ

แต่ถ้าภาวะเศรษฐกิจอยู่ในระดับเงินฝืด การส่งเสริมให้มีการใช้เครดิตก็เท่ากับเป็นการเพิ่ม supply ของเงินในท้องตลาดมากขึ้น ก็จะช่วยให้สภาวะเงินฝืดลดลง

ดังนั้น เครดิตจึงมีบทบาททางเศรษฐศาสตร์พอควร และควรจะทราบว่าในสภาวะเศรษฐกิจใดควรส่งเสริมให้มีการใช้เครดิตมากขึ้น หรือให้มีการใช้เครดิตน้อยลง เพื่อให้ภาวะเศรษฐกิจคลี่คลายปัญหาในเรื่องเงินฝืด เงินเฟ้อ โดยรัฐควบคุมด้วยมาตรการระบบทุนสำรอง

1. การเพิ่ม หรือ ลด ปริมาณเงินสำรองของธนาคาร
2. การซื้อ หรือ ขาย หลักทรัพย์ในตลาด
3. การเพิ่ม หรือ ลด อัตราซื้อลดตั๋วเงิน

ซึ่งมาตรการเหล่านี้จะมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงในปริมาณเงินในตลาด อันจะมีผลกระทบไปถึงการเปลี่ยนแปลงในปริมาณของการใช้เครดิตในตลาดด้วย

๗.๒ บทบาทในสังคม

การใช้ชีวิตในสังคมสมัยก่อน อาศัยเงินเป็นสื่อกลางแลกเปลี่ยน ในปัจจุบันการยอมรับเครดิตเข้ามาใช้เป็นสื่อกลางแลกเปลี่ยนมีมากขึ้น นอกเหนือจากจะอำนวยความสะดวก ให้ความรวดเร็ว และยังก่อให้เกิดความปลอดภัยอีกด้วย

เครดิตยังเป็นสื่อกลางในการระดมเงินออม และกระจายเงินนี้ออกไปเพื่อการลงทุนใช้จ่ายในสังคม โดยไม่ต้องคอยสะสมเงินของตนเองจนได้ครบจำนวนเพื่อนำไปใช้จ่ายสอยตามต้องการ การใช้เครดิตจึงก่อให้เกิดการอุปโภคบริโภคล่วงหน้า เร็วขึ้น และหันตามต้องการ อีกนัยหนึ่งสำหรับผู้บริโภค ก็สามารถยกระดับมาตรฐานการครองชีพ โดยใ้ผู้บริโภค สังเกต บ้าน รถ ตู้เย็น โทรทัศน์ วิทยุ เงิน ตลอดจนของใช้เบ็ดเตล็ดในขณะนี้ แอ้วคอบ ๆ ผ่อนส่ง ชำระหนี้

ในอนาคตไป แทนที่จะต้องออกคอมในขณะนี้ไว้เพื่อไปบริโภคในอนาคต

ซึ่งในสังคมไทย ยังมีความคิดว่า เครดิต เป็นสิ่งน่าอายอยู่บ้าง แต่ก็เริ่มแนวโน้มลดลงทุกวัน ๆ เพราะถ้ามองในมุมมอง ผู้บริโภคที่มีฐานะทางเครดิตไม่เพียงพอ ไม่คุ้มกับความเสียหายของผู้ให้เครดิตแล้ว ก็ยอมไม่ได้รับเครดิต ระบบเครดิตจึงอยู่ในวงจำกัดระดับหนึ่ง และมีแนวโน้มจะขยายขึ้นในอนาคต

๗.3 บทบาทในทางธุรกิจ

ในการบริหารทางการเงินของธุรกิจ แหล่งเงินทุนที่ธุรกิจจะได้เข้ามาเพื่อนำมาใช้จ่ายประจำวันของธุรกิจ หรือการขยายการผลิต หรือเพิ่มยอดขายเพื่อหวังกำไรเพิ่มขึ้น มี 2 แหล่งใหญ่ ๆ ด้วยกัน คือ จากเจ้าของธุรกิจ และ จากเจ้าหนี้หรือผู้ให้เครดิตทั้งหลาย ซึ่งเจ้าหนี้อาจอยู่ในรูปของ เจ้าหน้าการค้า เงินกู้ เงินยืมส่ง หักบัญชี เป็นต้น

ผลการดำเนินงานของธุรกิจ มักจะไม่มีการหยุดนิ่ง จะมีการหมุนเวียนระหว่างความรุ่งเรือง (prosperity) และ ความตกต่ำ (depression) ซึ่งเราเรียกว่า "วงจรธุรกิจ" (business cycle) และเครดิตก็มีโอกาสเข้าไปแทรกซึมในการหมุนเวียนดังกล่าว กล่าวคือ

ในภาวะที่เศรษฐกิจเริ่มฟื้นตัว จากการตกต่ำ ธุรกิจต่าง ๆ จะเริ่มมีการลงทุนสร้างโรงงาน เครื่องจักรเครื่องยนต์ และสินทรัพย์ถาวร โดยหวังจะได้รับผลตอบแทนเพิ่มขึ้น ในช่วงนี้ ราคาสินค้าและกำไรจะเพิ่มขึ้น รวมทั้งความต้องการในการใช้สินค้าเพิ่มขึ้น ทำให้มีการว่าจ้างงานมากขึ้น ทุกคนต่างมีความเชื่อมั่นและเต็มใจให้เครดิต เครดิตก็จะขยายตัวออกอย่างรวดเร็ว ซึ่งในขณะเดียวกัน หุ้นหุ้นและหุ้นกู้ก็จะมีราคาสูงขึ้น ความต้องการเงินทุนหรือเครดิต และแรงงานที่จะนำมาผลิตเพื่อสนองความต้องการในสินค้าก็เพิ่มขึ้นทุกขณะ ๆ จนในที่สุดภาวะเศรษฐกิจก็จะอยู่ในช่วงรุ่งเรือง

จนถึงจุดหนึ่ง ที่การขายตัวในการผลิต มีมากกว่าความต้องการในสินค้า ทำให้มีสินค้าคงเหลือมีจำนวนมาก เพื่อให้ธุรกิจรักษาสภาพคล่องไว้ ธุรกิจจึงต้องจัดหาเงินเพื่อนำจ่าย

ชำระหนี้ภาระผูกพันในหนี้สินต่าง ๆ ไปได้ ก็โดยการเร่งเรียกเก็บหนี้จากลูกหนี้ที่ได้ให้เครดิตไว้ เบิกเงินจากธนาคาร ขายหลักทรัพย์ซึ่งอาจจะขายได้ในราคาต่ำมาก มีความระมัดระวังในการซื้อขายกันมาก ในช่วงนี้ภาวะเศรษฐกิจก็จะอยู่ในช่วงตกต่ำ

เมื่อภาวะซบเซาจนถึงขีดต่ำสุดแล้ว ผู้จัดการฝ่ายเครดิตก็พยายามจะกระตุ้นให้เกิด การฟื้นตัวโดยกำหนดนโยบายในการให้เครดิตเข้มงวดน้อยลง ในช่วงแรก ๆ ของการเหวี่ยงตัว ให้สูงขึ้นของวงจรธุรกิจนี้ ถ้าหากผู้จัดการฝ่ายเครดิตมีความเชื่อมั่นว่า ลูกค้านี้มีความสามารถที่จะ ผูกพันได้ ก็จะมีการขยายเครดิตขึ้นอย่างกว้างขวาง ๆ ๆ จนกระทั่งเกินขอบเขต กว่าจะเริ่มจำกัด การให้เครดิตลงก็ต่อเมื่อมีการขยายเครดิตมากเกินไปเสียแล้ว เศรษฐกิจจึงกำลังถึงจุดอิ่มตัวและ เริ่มจะตกต่ำ เป็นวัฏจักรหมุนเวียนไปเช่นนี้เรื่อย ๆ

VI. ประโยชน์ของเครดิต

1. เครดิต เป็นแหล่งหนึ่งของเงินทุนในทุกระดับของบุคคลในสังคม จึงมีส่วนทำให้ บุคคลเหล่านี้ไปสู่ความมั่งคั่งในลักษณะต่าง ๆ กัน เพราะเครดิตจะเพิ่มความเร็วของการหมุนของ สินค้าหรือผลผลิต จากมือผู้ผลิตไปยังบุคคลที่ต้องการจะใช้ประโยชน์จากผลผลิตนั้น ๆ และยังช่วยเพิ่ม ปริมาณการผลิต ปริมาณการขาย ปริมาณการอุปโภคบริโภคอีกด้วย
2. การใช้เครดิตมากขึ้นในภาวะเงินฝืด ทำให้มีปริมาณเงินเพิ่มขึ้น เสริมการผลิตได้ และผู้ผลิตก็สามารถให้เครดิตแก่ผู้บริโภคในที่สุด จึงทำให้สภาพเศรษฐกิจมีความคล่องตัวขึ้น
3. เครดิตเป็นเครื่องอำนวยความสะดวกและปลอดภัยในการโอนเงิน โดยเฉพาะเงิน จำนวนมาก โดยใช้ตราสารเครดิต เช่น เช็ค หรือ ตัวสัญญาใช้เงิน และหากมีปัญหาเกี่ยวกับตราสาร เช่น สูญหาย ก็สามารถยกเลิกและออกตราสารฉบับใหม่แทนได้
4. ช่วยยกระดับมาตรฐานการครองชีพของผู้บริโภคให้สูงขึ้น

VII. ผลเสียอื่นเกิดจากการใช้เครดิต

1. การใช้เครดิตมากเกินไปก่อให้เกิดภาวะเงินเฟ้อ เพราะการใช้เครดิตมากขึ้น จะกระตุ้นให้มีการผลิตสินค้าเพิ่มขึ้น และมีการขายสินค้ามากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งระบบการผ่อนส่ง ซึ่งเป็นที่นิยมกันมากในปัจจุบัน ก่อให้เกิดความต้องการในสินค้า (demand) เพิ่มขึ้น มากกว่าปริมาณการผลิต (supply) ทำให้ราคาสินค้าถีบตัวสูงขึ้น มีการเรียกร้องค่าแรง เงินเดือน ค่าจ้างเพิ่มขึ้น เกิดความปั่นป่วนวุ่นวาย

2. การพิจารณาเพื่อจะให้เครดิตไม่รอบครอบพออาจก่อให้เกิดการสูญเปล่า หรือ เกิดหนี้สูญขึ้น ทำให้เกิดการสิ้นเปลืองในทรัพยากรที่มีจำกัด เช่น วัสดุ ทุน แรงงาน และเวลา ทำให้สูญเสียโอกาสที่จะนำเงินทุนนั้นไปใช้ประโยชน์ที่อื่น ๆ แทน

3. เมื่อมีการให้ใช้เครดิตกันมากความเสี่ยงทางการเงินก็สูงขึ้น และถ้าผู้ใช้ไม่ระมัดระวังในการใช้จ่ายก็อาจทำให้ไม่สามารถจ่ายชำระคืนเงินได้ตามข้อตกลง ในที่สุดอาจล้มละลายได้

IX. ความจำเป็นที่จะต้องมี ความชำนาญในการบริหารเครดิต

บทบาทของเครดิตในโลกปัจจุบัน จะประสบความสำเร็จหรือล้มเหลว ส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับ ความชำนาญในการบริหารเครดิตในแต่ละกิจการ ที่จะพิจารณาอนุมัติเครดิตและเรียกเก็บหนี้ การที่การบริหารเครดิตเกิดการล้มเหลวนั้น มิใช่เกิดจากตัวเครดิตเอง แต่เป็นเพราะมีการใช้เครดิตไปในทางที่ผิดและไม่มีความสามารถที่จะบริหาร จึงก่อให้เกิดการขยายตัวของเครดิต ทั้ง ๆ ที่ไม่ควร ปัญหาหนี้สูญจึงเกิดตามมา ยอดหนี้สูญเมื่อเทียบกับ กำไรจากการขายเชื่ออันมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการให้เครดิตและค่าใช้จ่ายในการเรียกเก็บหนี้รวมแล้ว อาจกลายเป็นผลขาดทุน และ ถ้าด้วยจำนวนมากก็อาจทำให้ล้มละลายได้

ในการพิจารณาอาการล้มเหลวในการให้เครดิต หรือการสร้างเชื่อมั่นว่าได้มีการให้เครดิตไปแก่กลุ่มลูกค้าด้วยจำนวนเงินที่เหมาะสม นั้น ผู้บริหารควรมีความรู้พื้นฐานทางเครดิต และประสบการณ์ ความชำนาญทางเครดิต ซึ่งความรู้ความสามารถที่จะรับการศึกษอบรมเรียนรู้ได้ แต่

ความชำนาญของอาศัยประสบการณ์จากการทำงานสร้างขึ้นมา

เนื่องจากความคิดในปัจจุบันได้แทรกซึมเข้าไปมีบทบาทในชีวิตประจำวันของประชาชนทั่วไป นอกเหนือจากนักธุรกิจ ฉะนั้น ประชาชนซึ่งอยู่ในบทบาทหน้าที่ต่าง ๆ ของสังคมและเกี่ยวข้องกับความคิด เช่น นักเศรษฐศาสตร์ นักสังคมศาสตร์ นักกฎหมาย นักการเมือง นักธุรกิจ ผู้บริโภคคนสุดท้าย จึงควรเรียนรู้เกี่ยวกับพื้นฐานทางความคิดด้วย เพื่อจะได้ตัดสินใจปัญหาทางความคิดต่าง ๆ ได้เหมาะสมและถูกต้อง