

## บทที่ 4

### ประเภทของเครดิต

	หน้า
I.    เครดิตเพื่อการอุปโภคบริโภค    (Consumer credit)	75
I.1    เครดิตการค้าปลีก <b>(Retail credit)</b>	
1.    การเปิดบัญชี    (Charge account)	75
2.    Revolving credit	75
3.    เครดิตผ่อนชำระ    (Instalment credit)	76
I.2    เครดิตเงินกู้ส่วนบุคคล (Personal loan credit)	78
II.    เครดิตเพื่อการธุรกิจ    (Business credit)	79
II.1    เครดิตในสินค้าและบริการ    (Merchandise credit)	79
II.2    เครดิตธนาคารพาณิชย์    (Commercial Banking credit)	80
II.3    การขายบัญชีลูกหนี้    (Factoring)	81
II.4    เครดิตเพื่อการลงทุน    (Investment credit)	83
II.5    เครดิตในตลาดเปิด <b>(Open market credit)</b>	84
II.6    เครดิตเพื่อการส่งออก    (Export credit)	85
III.    เครดิตเพื่อการเกษตร    (Agricultural credit)	86

เนื่องจากเครดิตเป็นสื่อกลางของการแลกเปลี่ยนทางเศรษฐกิจ จะมีผลทำให้ปริมาณเงินหมุนเวียนในตลาดเพิ่มขึ้น จึงควรจะทราบลักษณะของเครดิตรูปแบบต่าง ๆ กันด้วย ทั้งนี้เพราะ เครดิตบางประเภทอาจมีระยะเวลาสั้น ระยะเวลา ยาว บางประเภทก็เป็นการกู้ยืมเพื่อใช้ในการอุปโภคบริโภค เพื่อใช้ในธุรกิจ เป็นต้น ลักษณะเครดิตที่แตกต่างกันนี้จึงมีประโยชน์ต่อทางเศรษฐกิจต่างกันออกไป ในขณะที่ขณะหนึ่ง เครดิตบางลักษณะอาจมีผลกระทบต่อเงินโดยตรงกับธุรกิจ หรือสภาพเศรษฐกิจมากกว่าเครดิตลักษณะอื่น ๆ

ประเภทของเครดิตมีมากมาย แล้วแต่ทัศนของผู้ศึกษาว่าจะมองเครดิตในแง่ใด ในแง่หนึ่ง ๆ ย่อมมีประเภทเครดิตหนึ่ง ๆ อาทิ เช่น

๑. เครดิตในแง่ของผู้ใช้ ผู้ใช้เครดิตรายใหญ่ ๆ ของประเทศ แบ่งออกได้เป็น ๒ ประเภท คือ

ก. รัฐบาล เครดิตที่ใช้โดยรัฐบาล (Public or government credit) หรือหน่วยงานอื่น ๆ ของรัฐบาล ตลอดจนรัฐวิสาหกิจ ไม่ว่าจะอยู่ในส่วนกลาง หรือส่วนภูมิภาค ในรูปแบบ เช่น พันธบัตรรัฐบาล กู้ยืมเงิน รัฐบาลจะใช้เครดิตนี้เพื่อปรับสภาวะเศรษฐกิจในขณะใดขณะหนึ่ง เช่น ในช่วงเวลาหนึ่งงบประมาณขาดดุล จากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำหรือ จากภาวะสงคราม เพื่อให้สวัสดิการแก่สังคม รัฐจึงต้องใช้จ่ายเงินเกินกว่ารายได้ที่ได้รับ ส่วนที่ขาดนี้จึงต้องสร้างหนี้หรือเครดิตขึ้นเพื่อให้ได้เงินมา และจะนำเงินจากเครดิตนี้ไปใช้จ่ายในตลาดสำหรับค่าบริการ และสินค้าที่ค้างการ ทำให้มีปริมาณเงินหมุนเวียนในตลาดมากขึ้น อานาจซื้อเพิ่มขึ้น และการใช้จ่ายในเศรษฐกิจจะเป็นวัฏจักรต่อไปอีกหลาย ๆ หอด ในที่สุดอาจก่อให้เกิดภาวะเงินเฟ้อขึ้นได้ถ้าใช้เครดิตมากเกินไป

ข. เอกชน เครดิตที่ใช้โดยเอกชน (Private credit) ได้แก่ บุคคลทั่วไปและธุรกิจเอกชน ไม่ว่าจะเพื่อการอุปโภคบริโภค หรือ การค้า เครดิตในส่วนนี้จึงเกี่ยวข้องกับธุรกิจ ซึ่งจะนำมาศึกษากันในหนังสือเล่มนี้ ต่อไปเท่านั้น

2. เครดิตในแง่ของผู้นำไปใช้ประโยชน์อันมีอิทธิพลต่อการค้าเป็นธุรกิจ ผู้ได้รับเครดิตจะนำเครดิตไปใช้เพื่อการอุปโภคบริโภค (Consumer credit) และไปใช้เพื่อการค้า (Mercantile or Trade credit)

3. เครดิตในแง่ของรูปลักษณะของบริการ อาจจะอยู่ในรูปการขายสินค้าเป็นเงินเชื่อ หรือให้บริการเป็นเงินเชื่อ หรือ ให้อุปยืมเงิน

4. เครดิตในแง่ของระยะเวลาของเครดิต เมื่อลูกค้าได้เครดิตอาจจะนำไปใช้ด้วยวัตถุประสงค์ ซึ่งมีระยะเวลาแตกต่างกันไป เช่น เครดิตระยะสั้น เครดิตระยะปานกลาง เครดิตระยะยาว

5. เครดิตในแง่แหล่งเงินทุนที่จะนำไปใช้ลงทุนของผู้ขอเครดิต เช่น เพื่อใช้ในการดำเนินงาน เพื่อซื้อขายงาน เพื่อซื้อบ้าน รถยนต์ เพื่อการศึกษา เพื่อการซ่อมแซม เป็นต้น

6. เครดิตในแง่ของจำนวนครั้งที่ชำระหนี้ ชำระหนี้ครั้งเดียว หรือแบ่งชำระเป็นหลาย ๆ งวดโดยการผ่อนส่งชำระ

7. เครดิตในแง่ระดับความเสี่ยงของลูกค้า ลูกค้าที่มีความเสี่ยงต่ำ ลูกค้าที่มีความเสี่ยงปานกลาง ลูกค้าที่มีความเสี่ยงสูง

ฉะนั้นเครดิตรายการหนึ่งที่เกิดขึ้น อาจมองได้หลายแง่ เช่น ธุรกิจหนึ่งจำหน่ายรถยนต์ให้แก่ผู้บริโภค นาย ก. โดยให้ผ่อนส่ง 5 ปีนั้น อาจมองในแง่เป็น private credit, เครดิตเพื่อการอุปโภคบริโภค, เครดิตในรูปสินค้า, เครดิตระยะปานกลาง, เครดิตเพื่อซื้อรถยนต์, เครดิตผ่อนส่ง เป็นต้น

ประเภทเครดิตแบ่งตามรายการเครดิตที่เกิดขึ้น

1. เครดิตเพื่อการอุปโภคบริโภค (Consumer credit)
  - ก. เครดิตการค้าปลีก (Retail credit)
    - 1) เครดิตโดยการเปิดบัญชี (charge - account credit)
    - 2) Revolving Credit
    - 3) เครดิตผ่อนชำระ (instalment credit)
  - ข. เครดิตเงินกู้ส่วนบุคคล (Personal loan credit)
2. เครดิตเพื่อการธุรกิจ (Business credit)
  - ก. เครดิตสินค้าบริการ (Merchandise credit)
  - ข. เครดิตธนาคารพาณิชย์ (Commercial Banking credit)
  - ค. การขายบัญชีลูกหนี้ (Factoring)
  - ง. เครดิตเพื่อการลงทุน (Investment credit)
  - จ. เครดิตในตลาดเปิด (Open market credit)
  - ฉ. เครดิตเพื่อการส่งออก (Export credit)
3. เครดิตเพื่อการเกษตร (Agricultural credit)

## I. เครดิตเพื่อการอุปโภคบริโภค (Consumer credit)

ผู้ขอเครดิตจะนำเครดิตในรูปของสินค้า บริการ และเงิน เพื่อการอุปโภคบริโภค โดยเฉพาะ ซึ่งแบ่งออกไปได้ 2 ประเภท ตามรูปลักษณะของรายการ คือ

### I.1 เครดิตการค้าปลีก (Retail credit)

จะเป็น Consumer credit ในรูปของสินค้าและบริการ หรือเป็นเครดิตที่พ่อค้าปลีกขายสินค้าหรือบริการให้แก่ผู้บริโภคเป็นเงินเชื่อ ซึ่งอาจจะอยู่ในรูป

#### 1. เครดิตโดยการเปิดบัญชี (charge - account credit)

ผู้ให้เครดิต จะเปิดบัญชีลูกค้าไว้เพื่อบันทึกรายการขายเชื่อและรับชำระหนี้ จากลูกค้าแต่ละราย โดยรายการที่ซื้อสินค้า บริการเป็นเงินเชื่อระหว่างงวด ซึ่งปกติจะเป็นเดือน จะรวบรวมยอดไว้ แล้วจ่ายชำระคืนเดือนหรืออีกกี่วันของเดือนถัดไป เช่นรายการซื้อ 5 รายการ 700 บาท ในระหว่างเดือนมีนาคม จะนำไปจ่ายชำระในวันที่ 31 มีนาคม หรือ 10 เมษายน ก็แล้วแต่การตกลงกันในเรื่องเงื่อนไขการจ่ายชำระ และส่วนมากกิจการจะไม่คิดค่าบริการ วิธีนี้จึงเป็นการอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าซึ่งมีฐานะเครดิตดีพอควร จะได้รับสินค้า บริการไปอุปโภคบริโภคก่อนโดยไม่ต้องจ่ายชำระเงินทันที ซึ่งการเปิดบัญชีเช่นนี้ ในประเทศไทยเรามีมานานมากแล้ว กิจการที่ให้เครดิตนี้มีตั้งแต่กิจการร้านค้าปลีก ๆ ไปจนถึงร้านสรรพสินค้า และในปัจจุบันก็เริ่มมีการนำบัตรเครดิต (credit card) เข้ามาใช้เพื่อแสดงถึงความน่าเชื่อถือถึงในเครดิตของลูกค้า มีจำนวนมากขึ้นในประเทศเรา

#### 2. Revolving credit

การเปิดบัญชีข้างต้น ในบางครั้งพ่อค้าปลีกก็มีปัญหาในเรื่องของความไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนด หรือตามเงื่อนไขของลูกค้า หรือลูกค้าต้องยุ่งยากใจในการที่จะพยายามหาเงินมาเพื่อชำระหนี้จำนวนมากในระยะ 1 เดือน เพื่อชดเชยปัญหานี้ จึงมีการให้เครดิตในลักษณะของการเปิดบัญชีโดยการผ่อนชำระคืน การเปิดบัญชีแบบนี้จะชำระงวดเดียวเมื่อสิ้นเดือน

ก็อาจแบ่งผ่อนชำระเป็นหลาย ๆ งวดหรือ หลาย ๆ เดือน ขึ้น ้วยจำนวนเงินที่จ่ายในแต่ละงวด น้อยลง แต่จำนวนงวดที่ผ่อนจะไม่นานมาก มักจะเป็น 3 - 6 เดือน โดยทางพ่อค้าอาจคิดค่า บริการจากเงินที่ค้างชำระ และจำนวนหนี้ที่ค้างชำระจะหมดระยะเวลาที่ชำระคืน จะต้องไม่เกินวงเงินที่กำหนด วิธีนี้เรียกว่า Revolving credit อันเป็นวิธีการผสมของ open account และ instalment account

### 3. เครดิตผ่อนชำระ (Instalment credit)

เครดิตผ่อนชำระ เป็นเครดิตที่ผู้ขายสินค้าและบริการให้แก่ผู้บริโภคที่ไม่สามารถหรือไม่ต้องการชำระหนี้ทั้งหมดในทันทีที่มีการตกลงซื้อ โดยเฉพาะในสินค้าที่มีมูลค่าสูง มาก ๆ จึงทำสัญญาที่จะผ่อนชำระค่าสินค้าเป็นงวด ๆ ในระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่ง ผู้ขายมักจะกำหนดให้มีการจ่ายเงินก่อนในครั้งแรก (down payment) ที่มีการตกลงซื้อขาย เพื่อเป็นการวางเงินมัดจำ ซึ่งจะมากน้อยเท่าไร ก็ขึ้นอยู่กับลักษณะและมูลค่าของสินค้านั้น ๆ มูลค่าของสินค้าหลังจากหักเงินค่างวดนั้น จะคิดค่าบริการซึ่งรวมถึงดอกเบี้ยเข้าเป็นเงินที่จะ ผ่อนชำระเป็นงวด ๆ ตัวอย่าง รถยนต์ราคาขายเป็นเงินสด 400,000 บาท วางเงินค่างวด 25 % หรือ 100,000 บาท คิดอัตราค่าบริการ 20 % โดยให้ผ่อนส่ง 36 เดือน ฉะนั้น เงิน ค่างวดรวมค่าบริการที่จะต้องผ่อนส่ง =  $(400,000 - 100,000) + 20\% \times 300,000 \times 3$  ปี เท่ากับ 480,000 บาท และผ่อนส่งเดือนละ =  $\frac{480,000}{36} = 13,333$  บาท เป็นต้น เครดิตแบบนี้นิยมใช้กันมากในการซื้อเครื่องใช้ หรือเครื่องอำนวยความสะดวกที่มีมูลค่าสูง เช่น รถยนต์ ตู้เย็น วิทยุออสัย เครื่องเรือน เป็นต้น

เชื่อกันว่า เครดิตผ่อนชำระจะช่วยกระตุ้นให้ภาวะเศรษฐกิจของประเทศ คีขึ้น และควรให้การสนับสนุนโดยเฉพาะอย่างยิ่ง สินค้าที่มีมูลค่าสูงและมีความจำเป็นแก่การ ค้าปลีก ทั้งนี้เพราะผู้บริโภคที่มีรายได้อ่อนปานกลาง ไม่สามารถที่จะจัดหาเงินจำนวนมาก เพื่อซื้อสินค้าเหล่านี้ ให้เป็นกรรมสิทธิ์ของตนเองได้ทันทีที่ต้องการ แต่ถ้าใช้วิธีการให้นำไปใช้ ก่อนแล้วผ่อนทีหลัง ทำให้สนองความต้องการของผู้บริโภค และขณะเดียวกันก็เป็นการกระตุ้น ทำให้สินค้าเหล่านี้ขายได้มากขึ้น โอกาสได้กำไรเพิ่มก็มีมากขึ้น เมื่อธุรกิจเติบโตขึ้นขยายตัว

โลกว้างขวางมากขึ้น ก็จะมีผลให้มีการนำทรัพย์สินที่มีอยู่ในจำนวนจำกัดมาใช้ประโยชน์ได้มากขึ้น แต่ก็มีข้อแย้งว่า เป็นการทำให้ผู้บริโภคต้องซื้อสินค้าในราคาสูงเกินกว่าความจำเป็นและเป็นโอกาสที่จะทำให้พ่อค้ามีกำไรสูงขึ้น แต่ทั้งนี้หากไม่มีการพิจารณาความเสี่ยงทางเครดิตให้รอบคอบแล้ว เครดิตที่ย่อมจะเกิดปัญหาแก่ผู้บริโภคในการชำระและแก่ธุรกิจที่ต้องขาดทุนจากลูกค้ารายนั้น ๆ

ในสหรัฐอเมริกามีการใช้เครดิตกันอย่างมากมายในทุกรูปแบบ จึงจำเป็นต้องมีกฎหมายเกี่ยวกับเครดิตเพื่อเป็นการควบคุม ให้ความเป็นธรรมแก่ทั้งผู้บริโภคและพ่อค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเครดิตผ่อนชำระ ซึ่งมีข้อกำหนดโดยคร่าว ๆ ดังนี้\*

1. สัญญาจะต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษร โดยจะต้องระบุราคาเงินสด เงินวางมัดจำ (down payment) เงินค้ำประกันและอื่น ๆ ยอดค้างชำระ ยอดเงินที่เป็นหนี้ทั้งหมดตามสัญญา วันที่ชำระเงิน จำนวนงวดที่กำหนดให้ชำระ และเงื่อนไขพิเศษอื่น ๆ
2. กำหนดให้มีการประกันภัยในสินค้านั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยง
3. กำหนดจำนวนเงินที่แน่นอนที่ผู้ซื้อจะต้องชำระคืน ถ้าเลิกสัญญาก่อนกำหนด
4. วิธีการเรียกเก็บหนี้สำหรับลูกค้าที่ผิดนัดชำระหนี้ และถ้าจะให้หนายความจัดการให้ ก็ต้องกำหนดจำนวนเงินและค่าธรรมเนียมไว้ด้วย
5. การคิดดอกเบี้ยสำหรับหนี้ที่พ้นระยะเวลาให้ชำระ
6. การกำหนดอัตราค่าบริการที่เหมาะสม

สำหรับประเทศไทย ยังไม่มีกฎหมายในเรื่องนี้ เกี่ยวกับการผ่อนชำระก็อาศัยกฎหมายเช่าซื้อ บังคับ

\*

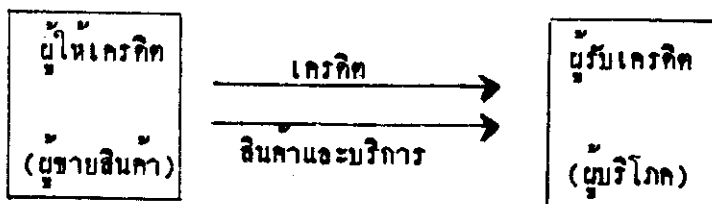
" A Summary of State Instalment Sales Laws - 1959"

## 1.2 เครดิตเงินกู้ส่วนบุคคล (Personal loan credit)

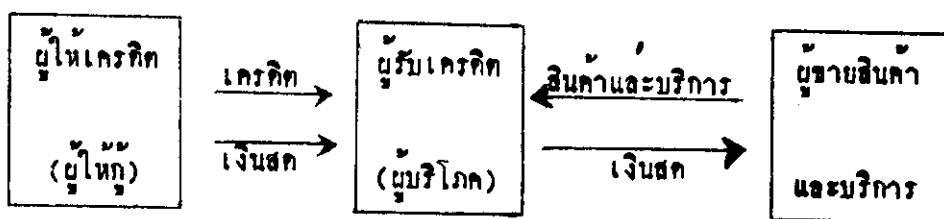
นอกเหนือไปจากการได้เครดิตในรูปแบบสินค้าและบริการโดยตรงแล้ว ผู้บริโภค อาจจะมีต้องการเงินสดเพื่อนำไปใช้จ่ายส่วนตัว เช่น ใช้จ่ายในบ้าน ลงทุนดำเนินงานส่วนตัว อื่น ๆ หรือซื้อสินค้าบริการเพื่อการอุปโภคบริโภคตามปกติ ธนาคาร สถาบันการเงินต่าง ๆ รวมทั้งบุคคล เป็นแหล่งให้เครดิตแก่ผู้บริโภค โดยคิดดอกเบี้ยตามที่ตกลงกัน

เครดิตประเภทนี้มักจะเป็นเครดิตระยะสั้น จากการพิจารณาระดับความเสี่ยง ทางเครดิตของผู้กู้แล้ว ผู้ให้กู้จะต้องการความมั่นใจในการรับชำระหนี้ จึงให้ผู้กู้นำตัวสัญญา ใช้จ่ายเงินหรือนำทรัพย์สินมาจำนำ จำนอง หรือหาบุคคลมาค้ำประกัน อย่างไรก็ตาม วงเงิน เครดิตสูงสุด (Credit line) จะมีข้อยกไม่สูงนัก

### เครดิตการค้าปลีก



### เครดิตเงินกู้ส่วนบุคคล





## II. เครดิตเพื่อการธุรกิจ (Business credit)

ธุรกิจที่ต้องการเงินทุนเพื่อใช้จ่ายในวัตถุประสงค์ต่าง ๆ กัน การลงทุนระยะสั้น เช่น สินค้า ลูกหนี้ และการลงทุนระยะยาว เช่น สร้างอาคาร โรงงาน เครื่องจักร หรือเพื่อแก้ปัญหาทางการเงิน ก็อาจจัดหาจากแหล่งต่าง ๆ เช่น จากผู้ขาย หรือผู้ผลิต ธนาคาร บริษัทการเงิน บุคคล ในรูปของ สินค้า บริการ และเงินสด

### II.1 เครดิตสินค้าบริการ (Merchandise credit)

ธุรกิจผู้ขายสินค้าและบริการ จะให้เครดิตแก่ผู้ซื้อเพื่อนำสินค้านี้ไปจำหน่ายหรือผลิตต่อ ซึ่งสินค้านี้อาจจะเป็นวัตถุดิบหรืองานระหว่างทำหรือสินค้าสำเร็จรูปก็ได้ เครดิตนี้จึงเริ่มจากผู้ผลิตซื้อวัตถุดิบเป็นเงินเชื่อ เพื่อทำการผลิตในโรงงานจนเป็นสินค้าสำเร็จรูป แล้วเคลื่อนย้ายจำหน่ายเป็นทอด ๆ ผ่าน พ่อค้าส่ง ไปยังพ่อค้าปลีก โดยเครดิตนี้จะไม่รวมถึงเครดิตที่ ผู้ผลิตพ่อค้าส่ง พ่อค้าปลีก เป็นผู้จำหน่ายสินค้าและบริการโดยตรงให้กับผู้บริโภคแต่ละคน

การซื้อขายสินค้าและบริการระหว่างผู้ผลิต พ่อค้าส่ง และพ่อค้าปลีก เป็นเงินเชื่อนั้น ก่อให้เกิดการไหลทรัพยากรที่มีอยู่ของประเทศ ไม่ว่าจะเป็นแรงงาน วัตถุดิบ ให้เกิดประโยชน์ต่อเศรษฐกิจ หากการไหลทรัพยากรนั้นมีประสิทธิภาพก็ย่อมมีโอกาสได้กำไรดี แต่ขณะเดียวกันธุรกิจผู้ขาย ก็ต้องพิจารณาถึงความคล่องตัวทางการเงินด้วย ทั้งนี้เพราะในการขายเชื่อก็ต้องมีการลงทุนในบัญชีลูกหนี้ เหล่านี้และลงทุนเพิ่มเติมในสินค้าคงเหลือเพื่อรองรับความต้องการ จึงต้องพิจารณาถึงการกำหนดเงื่อนไขการชำระหนี้ เพื่อให้ได้ยอทางการเงินตามที่ธุรกิจนั้น ๆ ต้องการ

โดยทั่วไปลักษณะของเครดิตสินค้านี้ มีดังนี้

- ก. มักเป็นเครดิตที่มีกำหนดระยะเวลาสั้น
- ข. มักจะเป็นเครดิตแบบไม่มีหลักประกัน แต่ในบางกรณีอาจมีการประกันบางส่วน หรือประกันเต็มจำนวน
- ค. ไม่ใช่เครดิตที่ให้กับผู้บริโภค

## II.2 เครดิตธนาคารพาณิชย์ (Commercial banking credit)

หน้าที่สำคัญของธนาคารพาณิชย์อาจแบ่งได้ 2 ประการ คือ รับฝากเงิน และให้กู้ยืมเงินหรือรับช่วงซื้อลดตราสารทางการค้าต่าง ๆ กล่าวคือ เมื่อธนาคารรับฝากเงินจากประชาชนแล้ว ก็จะต้องรับผิดชอบในการทำเงินเหล่านี้ไปหาประโยชน์โดยจะต้องไม่ทำให้ผู้ฝากเกิดความเสียหายในการถอนเงิน ในขณะที่เดียวกับที่ธนาคารจะนำเงินฝากเหล่านี้ไปหาประโยชน์ให้ไ้มากกว่าดอกเบี้ยที่จะต้องจ่ายให้แก่ผู้ฝากและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่น ๆ จะต้องมีเหลือเป็นกำไรตอบแทนแก่เจ้าของธนาคารพอสมควร ธนาคารยังจะต้องพร้อมเสมอที่จะจ่ายเงินคืนให้แก่ผู้ฝากเงินประเภทต่างๆ ธนาคารจึงต้องมีเงินสดสำรองอย่างเพียงพอ ซึ่งรัฐบาลจะกำหนดหน้าที่กำหนดและควบคุมอัตราเงินสดสำรองนี้ไว้เพื่อประกันความปลอดภัยให้แก่ประชาชนผู้ฝาก

และเนื่องจากอัตราผลตอบแทนของธนาคารที่ได้รับจากการให้กู้ยืมค่อนข้างต่ำ จึงทำให้ธนาคารต้องพยายามตรวจสอบเครดิตของผู้กู้อย่างละเอียด และมักจะพิจารณาในระเบียบการ เงื่อนไข หลักประกัน มากกว่าเครดิตสินค้านี้ หรือคงจะจ่ายเงินให้กู้ยืม

เงินกู้ส่วนใหญ่ซึ่งธนาคารให้เครดิตแก่ธุรกิจ มักมีอายุไม่เกิน 1 ปี เพื่อนำไปใช้เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ ส่วนเงินกู้ระยะยาวนั้นธนาคารแทบไม่มีให้เลย

เว้นเสียแต่จะมีการขอกู้ยืมที่ครบกำหนดเป็นคราว ๆ ไป และในการให้กู้ระยะสั้น  
ธนาคารก็มักจะเรียกร้องให้นำทรัพย์สินหรือบุคคลค้ำประกัน นอกเสียจากผู้กู้จะมีฐานะ  
เคร่งครัดซึ่งจะไม่ต้องมีการค้ำประกัน

การขายลดตราสารการค้า ก็เป็นวิธีการจัดหาเงินอีกรูปแบบหนึ่งของ  
ธุรกิจนอกเหนือไปจากเงินกู้โดยตรงข้างต้น โดยที่ธุรกิจจะนำตราสารการค้าที่ตนมีอยู่  
เป็นทรัพย์สิน เช่น ตัวเงิน, เช็ค มาขายลดให้กับธนาคาร ธนาคารจะคิดค่าบริการ  
ในรูปของส่วนลดหักออกจากยอดเงินตามหน้าตราสารที่ระบุไว้ นอกเหนือจากตราสาร  
การค้าของบุคคลที่ 3 ธุรกิจเองก็อาจจัดทำตราสารการค้าขึ้นมาเพื่อเป็นหลักฐานค้ำประกัน  
การกู้เงินจากธนาคารก็ได้

ตราสารการค้าที่นำไปขายลด หากมีเฉพาะชื่อของผู้ออกตราสารเพียง  
คนเดียว เรียกว่า **Single name - paper** แต่ถ้ามีชื่อทั้งของผู้ออกตราสารและ  
ผู้เซ็นสัทธิหลังอีกคนก่อนที่จะนำไปขายลดให้ธนาคาร ตราสารนั้นจึงมี 2 ชื่อ เรียกว่า  
**Double name or two name - paper**

### II.3 การขายบัญชีลูกหนี้ (Factoring)

**Factor** เป็นกิจการประเภทหนึ่งที่จะรับซื้อบัญชีลูกหนี้ของธุรกิจต่าง ๆ  
โดยคิดค่าบริการหรือส่วนลด เมื่อธุรกิจนำบัญชีลูกหนี้ซึ่งจะครบกำหนดอายุในอนาคตมา  
ขายให้แก่ **factor** **factor** จะต้องตรวจสอบความเสี่ยงทางเครดิตของบัญชีลูกหนี้  
แต่ละบัญชี หากบัญชีลูกหนี้รายใดที่มีขนาดความเสี่ยงอยู่ในระดับคุณภาพตามที่ตนกำหนดไว้  
ก็จะรับซื้อบัญชีลูกหนี้เหล่านั้นไว้ แต่ในทางตรงข้าม ถ้าบัญชีลูกหนี้รายใดมีคุณภาพไม่ดีและ  
มีความเสี่ยงภัยค่อนข้างสูง **factor** อาจไม่รับซื้อในบัญชีลูกหนี้เหล่านั้นก็ได้ หรือถ้าจะซื้อก็  
จะคิดค่าบริการในอัตราสูงเพื่อชดเชยกับความเสี่ยงที่มีมาก ส่วนธุรกิจที่นำบัญชีลูกหนี้ของ

คนไปขาย และกระทำอยู่ต่อเนื่องไปเรื่อย ๆ ก็ย่อมทำให้เหลือบัญชีลูกหนี้จำนวนไม่มากนัก  
แต่นักเรียกเก็บหนี้ จึงไม่จำเป็นต้องมีขนาดใหญ่มากเท่าที่ควร

ธุรกิจที่ขายบัญชีลูกหนี้ ทำได้ 2 รูปแบบใหญ่ ๆ คือ

1. ให้ factor ไล่เบี้ยได้ (with recourse) วิธีนี้เมื่อ  
factor ซื้อบัญชีลูกหนี้ไปแล้วโดยคิดค่าบริการไว้ factor จะทำหน้าที่เรียกเก็บเงิน  
จากบัญชีลูกหนี้เมื่อครบกำหนด ถ้าเรียกเก็บเงินไม่ได้ก็จะเรียกเก็บเงินจำนวนนี้จากผู้ขาย  
บัญชีลูกหนี้ แล้วให้ผู้ขายฯ รับผิดชอบเรียกเก็บหนี้รายนี้เองต่อไป

2. factor ไล่เบี้ยไม่ได้ (without recourse) วิธีนี้ factor  
จะต้องรับผิดชอบต่อภาระหนี้สูญหากเรียกเก็บเงินจากบัญชีลูกหนี้ไม่ได้จะไปไล่เบี้ยเอาจาก  
ผู้ขายบัญชีลูกหนี้ไม่ได้ วิธีนี้ factor จึงมีความเสี่ยงสูงกว่าวิธีแรกจึงอาจคิดค่าบริการ  
ในอัตราที่สูงกว่าเพื่อเป็นการชดเชย

อัตราค่าบริการที่ factor คิดเอาจากธุรกิจผู้ขายบัญชีลูกหนี้ จะอยู่ใน  
อัตราสูงหรือต่ำเพียงใด นอกเหนือไปจากปัจจัยข้างต้นแล้ว ยังขึ้นอยู่กับลักษณะงานที่  
factor ใดตกลงกับธุรกิจผู้ขายบัญชีลูกหนี้ด้วยว่า ให้ช่วยทำหน้าที่อะไรบ้าง ซึ่งโดย  
ปกติแล้ว factor จะทำหน้าที่อยู่ 3 ประการ คือ

- ก. เป็นผู้ตรวจสอบฐานะทางเครดิตของบัญชีลูกหนี้ (credit checking)
- ข. เป็นผู้ให้กู้ยืม (lenders)
- ค. เป็นผู้รับภาระความเสี่ยงภัยที่อาจเกิดขึ้นเนื่องจากบัญชีลูกหนี้หรือผู้ขายฯ

ในการขายบัญชีลูกหนี้ จึงต้องตกลงกับ factor ว่าจะให้ทำหน้าที่ 1 หรือ 2 หรือ 3 ประการ อะไรบ้าง และจะเป็นการขายบัญชีลูกหนี้โดยให้โล่เบี้ยได้หรือไม่ได้หรือได้เพียงบางส่วน

การขายบัญชีลูกหนี้จึงเป็นวิธีการจัดหาเงินแบบต่อเนื่อง เพราะถ้ามีการขายบัญชีลูกหนี้โดยเฉพาะให้ factor เป็นผู้เช็คเครดิตของบัญชีลูกหนี้ก่อนแล้ว ก็จะทำให้มีการขายบัญชีลูกหนี้กันอยู่ตลอดเวลา ทำให้ธุรกิจมีเงินทุนหมุนเวียนในกิจการอยู่เสมอสม่ำเสมอและทำได้โดยรวดเร็วโดยไม่ต้องมีการเจรจาตกลงในทุกครั้งไป

การดำเนินงานของ factor จะเป็นผลดีหรือผลเสียต่อธุรกิจนั้น ๆ ย่อมขึ้นอยู่กับการปฏิบัติงานของ factor ว่ามีประสิทธิภาพเพียงใด รวมทั้งการบริหารงานของธุรกิจผู้ขายบัญชีลูกหนี้ว่าดีหรือไม่เพียงใดด้วย

ข้อที่สำคัญของการทำบัญชีลูกหนี้ไปขาย ก็คือ ทำให้ธุรกิจไม่ต้องมีแผนกเครดิต และเป็นวิธีที่จัดหาเงินได้อย่างรวดเร็ว ทำให้นำเงินที่ได้จากการขายบัญชีลูกหนี้ไปลงทุนใหม่ได้ เงินทุนหมุนเวียนของธุรกิจก็สูงด้วย

อย่างไรก็ตาม ก็มีข้อเสียแก่ธุรกิจผู้ขายบัญชีลูกหนี้ คือ ค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง โดยเฉพาะถ้าเป็นธุรกิจขนาดเล็ก ขนาดของบัญชีลูกหนี้ก็เล็ก อัตราค่าบริการก็ยิ่งจะแพงและโอกาสจะขายได้ก็ยากลำบากด้วย

#### II.4 เครดิตเพื่อการลงทุน (Investment credit)

ในการลงทุนระยะยาวของธุรกิจ ในรูปของสินทรัพย์ถาวร เช่น ที่ดิน อาคาร โรงงาน เครื่องจักร อุปกรณ์ รถยนต์ ตลอดจนสินทรัพย์หมุนเวียนในส่วนที่ต้องลงทุนถาวร เช่น สินค้าคงเหลือ เป็นต้น โดยหลักการแล้ว ธุรกิจก็จะจัดหาเงินที่มีอายุครบกำหนดระยะยาวเช่นเดียวกับระยะเวลาของการลงทุน ซึ่งอาจจัดหาจาก

ภายในกิจการช่วยเหลือเงินของเจ้าของ และถ้าไม่เพียงพอ ก็จะจัดหาจากบุคคลภายนอก ซึ่งจะอยู่ในรูปของหนี้สินหรือเครดิต

การจัดหาเงินระยะยาวในรูปของหนี้สินหรือเครดิต โดยมีจุดหมายที่จะนำมาลงทุนระยะยาวนี้ เรียกว่า เครดิตเพื่อการลงทุน (Investment credit) ในรูปของเงินกู้หรือหุ้นกู้หรือตั๋วสัญญาใช้เงิน ซึ่งอาจจะต้องมีการค้ำประกันด้วย สินทรัพย์ หรือบุคคลมากน้อยเพียงใดหรือไม่ ก็แล้วแต่ความน่าเชื่อถือทางเครดิตของธุรกิจที่จัดหาเงิน นอกจากนี้ เครดิตนี้จะระบุจำนวนเงินต้น และอัตราดอกเบี้ย พร้อมทั้งระยะเวลาที่จะชำระหนี้คืนว่าจะชำระเมื่อสิ้นอายุของเครดิตหรือผ่อนส่งเป็นงวด ๆ ที่งวดระยะเวลาของเครดิต มักจะพิจารณาจากอายุของสินทรัพย์ที่จะลงทุน เป็นหลักเกณฑ์

แหล่งเงินทุนที่ธุรกิจจะได้เครดิตมาเพื่อลงทุน มีด้วยกัน 4 แหล่งใหญ่ ๆ คือ เอกบุคคล ธุรกิจ สถาบันการเงิน (เช่น ธนาคาร บริษัทการเงิน บริษัทประกันชีวิต บริษัทเงินทุน) และองค์การที่ไม่แสวงหาผลกำไร รวมทั้งเงินกองทุนและมหาวิทยาลัย อัตราค่าใช้จ่ายในรูปดอกเบี้ยจะสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำธนาคาร ทั้งนี้เนื่องจากความเสี่ยงในธุรกิจ มีสูงกว่าความเสี่ยงในธนาคาร ผู้ให้เครดิตจึงต้องการผลตอบแทนสูงขึ้นเพื่อชดเชยกับความเสี่ยงที่มีมากกว่า

## II.5 เครดิตในตลาดเปิด (Open market credit)

ธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งมีชื่อเสียงมีความจำเป็นหรือมีปัญหาในเรื่องเงินทุนหมุนเวียน ต้องการจัดหาเงินเพิ่มเติมในการดำเนินงาน อาจจัดหาโดยทำการออกและจำหน่ายตั๋วเงินของตนเอง ซึ่งมีอายุ 3 - 6 เดือนเป็นการทั่วไป ๆ หรือให้นายหน้าขายตั๋วเงิน (commercial paper houses, note brokers) ทำหน้าที่เป็นตัวกลางระหว่างธุรกิจที่ออกตั๋วเงิน และธนาคารหรือสถาบันการเงินอื่น ๆ หรือบุคคลทั่วไป ซึ่งต้องการซื้อตั๋วเงินนี้ หรือ note brokers จะรับซื้อตั๋วเงินของธุรกิจที่ออกตัวเอง

แล้วนำไปจำหน่ายต่อให้กับผู้อื่นต่อไปก็ได้ เรียกว่าวิธีการเช่นนี้ว่า เครดิตในตลาดเปิด และเมื่อผู้ซื้อหรือผู้ถือตั๋วเงินนี้ ต้องการเงิน ก็สามารถนำตั๋วเงินที่ถืออยู่ไปขายต่อในตลาดเปิดนี้ได้

โดยทั่วไป นายหน้าขายตั๋วเงินจะไม่รับรองการชำระเงินของธุรกิจผู้ ออกตั๋วเงินให้กับผู้ซื้อตั๋วเงิน แต่นายหน้าจะระมัดระวังเลือกซื้อแต่ตั๋วเงินจากธุรกิจ ที่มีฐานะเครดิตดีเท่านั้น เพื่อมิให้ตนเองเสียชื่อเสียงหรือเสี่ยงกับขายตั๋วเงินที่มีคุณภาพ ค่ามีฐานะเครดิตไม่ดี

ธนาคารที่ซื้อตั๋วเงินนี้ นั้น จะซื้อในช่วงฤดูกาลที่มีเงินเหลือจากการให้ กู้ต่าง ๆ โดยนำเงินนี้มาลงทุนซื้อตั๋วเงิน หรืออีกนัยหนึ่งก็เป็นการให้เครดิตแก่ผู้ออก ตั๋วเงิน โดยหวังจะได้รับดอกเบี้ยตอบแทนในช่วงระยะเวลาสั้น ๆ และเมื่อถึงจังหวะ เวลาที่จะต้องใช้เงิน ธนาคารก็ทำตั๋วเงินที่ถืออยู่นี้ไปขายต่อในตลาดเปิด เพื่อนำเงิน มาหมุนต่อไป

ธุรกิจที่ใช้เครดิตประเภทนี้เป็นแหล่งสำคัญในปัจจุบัน ได้แก่ บริษัท การเงิน

## II.6 เครดิตเพื่อการส่งออก (Export credit)

เป็นเครดิตที่เกิดจากการส่งสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศ อาจจะ อยู่ในรูปของเงินเบิกเกินบัญชี ในรูปของ letter of credit (L/C) จากการ ที่ลูกค้าในต่างประเทศ ซึ่งต้องการส่งสินค้าจากเรา จะแจ้งกับธนาคารในประเทศของ เขาให้เปิดเครดิตในวงเงินจำนวนหนึ่งสำหรับผู้ส่งสินค้าออกนี้ ธนาคารต่างประเทศ ก็จะใช้วิเคราะห์ฐานะของผู้ส่งเข้านี้ก่อนว่าเหมาะสม อนุมัติให้เครดิตแก่เขาโดยจะเรียก เอาหลักประกันหรือไม่ก็แล้วแต่กรณี เมื่ออนุมัติแล้ว ธนาคารต่างประเทศนี้ก็จะติดต่อ มาถึงธนาคารสาขาหรือตัวแทนในประเทศให้เปิด L/C ในชื่อของผู้ส่งออกและภายใน

เงื่อนไขการชำระเงินที่ผู้สั่งเข้าในต่างประเทศกำหนดไว้ตราสารซึ่งธนาคารใช้เป็นหลักฐานในการแจ้งการซื้อขายสินค้ากับผู้ส่งออก และเงื่อนไขการชำระหนี้ต่าง ๆ นี้ เรียกว่า letter of credit เมื่อผู้ส่งออกได้รับคำสั่งซื้อแล้วเขาก็จะเตรียมสินค้าให้พร้อมที่จะส่งออก พร้อมทั้งเตรียมเอกสารต่าง ๆ ที่จำเป็นด้วยเมื่อได้ดำเนินการส่งสินค้าแล้ว ก็ จะออกกราฟตามใบสั่งของ แล้วอาจจะทำการแลกเปลี่ยนกราฟกับธนาคารเพื่อรับเงินมาใช้จ่ายต่อไป ธนาคารก็จะเรียกเก็บเงินจำนวนนี้จากธนาคารในต่างประเทศ ซึ่งก็ช่วยเหลือผู้ส่งออกในการเปิด L/c ทั้งแต่แรก

ในประเทศไทย ธนาคารพาณิชย์บางแห่งยังอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าซึ่งเป็นผู้ส่งออก ด้วยการให้เงินกู้เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในช่วงเวลาที่ลูกค้านี้จัดหาสินค้าเพื่อส่งออกซึ่งได้รับ L/c แล้ว แต่ไม่มีเงินพอในการจัดซื้อสินค้าได้

นอกจากนี้ในการส่งข้าวออกนอกประเทศ ซึ่งต้องเสียอากรการส่งออก (premium) ให้แก่กระทรวงพาณิชย์ ธนาคารก็อาจออกตั๋วสัญญาใช้เงิน เพื่อเป็นสัญญาค้ำประกันการใช้เงินให้แก่กระทรวงพาณิชย์ ซึ่งในกรณีนี้ธนาคารก็จะได้รับค่าบริการลูกค้ารายนี้

### III. เครดิตเพื่อการเกษตร (Agricultural credit)

เครดิตนี้เป็นเครดิตที่ให้แก่เกษตรกร ชาวไร่ ชาวนา และผู้เลี้ยงปศุสัตว์ เพื่อนำไปลงทุนในการดำเนินงานทางการเกษตรโดยเฉพาะ เช่น ซื้อที่ดิน สร้างโกดัง ซื้อรถไถ จักรไถคอก ซื้อปุ๋ย เมล็ดพืชพันธุ์ต่าง ๆ จ่ายค่าแรงงาน เป็นต้น ซึ่งพอจะแยกออกตามระยะเวลาได้เป็น 2 รูปแบบ คือ

ก. การให้เครดิตระยะยาว สำหรับการลงทุนระยะยาว เช่น ซื้อที่ดิน ปรับปรุงที่ดิน

ข. การให้เครดิตระยะสั้น สำหรับการลงทุนระยะสั้นโดยเฉพาะใน



การดำเนินงานประจำปี เช่น ซ็อบุ่ย เมล็ดพืชพันธุ์ จ่ายค่าแรงงาน

เครดิตระยะยาวนี้ เป็นเครดิตเพื่อการลงทุน (Investment credit) ซึ่งอาจทำการกู้จากสถาบันการเงินหรือเอกชน หรือขายตั๋วเงินที่จัดทำขึ้น ส่วนเครดิตระยะสั้นนั้นอาจจัดหาจากบุคคลที่รู้จัก หรือธนาคารพาณิชย์ หรือธนาคารเพื่อการเกษตร

เนื่องจาก ลักษณะงานทางการเกษตร โดยเฉพาะกรณีที่ต้องพึ่งพาอาศัยธรรมชาติซึ่งมีแต่ความผันผวนมาช่วยในการดำเนินงาน และระบบการตลาดที่ไม่แน่นอนในเรื่องของราคา การให้เครดิตแก่เกษตรกรจึงมีความเสี่ยงสูง แหล่งการจัดหาเงินเพื่อทำการลงทุนข้างต้นนั้นจึงหาได้ยากมาก หรือถ้าหาได้ อัตราค่าดอกเบี้ยก็มักจะสูงกว่าเครดิตเพื่อธุรกิจ ทั้งนี้ก็เพื่อชดเชยกับความเสี่ยงที่มีโอกาสเกิดมากกว่า

ในกรณีที่เกษตรกรมีจำนวนมากและมีผลต่อทางเศรษฐกิจด้วย รัฐจึงจำเป็นต้องส่งเสริมสร้างรายได้ให้แก่กลุ่มชนส่วนใหญ่กลุ่มนี้ของประเทศ ซึ่งได้สนับสนุนโดยผ่านทางธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์โดยตรงและยังขอความร่วมมือจากธนาคารพาณิชย์เพื่อช่วยปล่อยกู้ด้วย

การชำระหนี้ ในเครดิตที่ได้ไป เกษตรกรจะชำระเมื่อนำผลผลิตที่ได้จากการลงทุนไปขายและได้รับเงินมาเรียบร้อยแล้ว

จากการศึกษาประเภทของเครดิตต่าง ๆ นี้ข้างต้น จะเห็นว่ามีลักษณะแตกต่างกันไปตามลักษณะของเครดิตนั้น ๆ ผู้ใช้เครดิต ผู้ให้เครดิต อัตราค่าใช้จ่าย ตลอดจนพอจะเห็นแนวทางว่าจะใช้ ทราสารเครดิตใดจึงจะเหมาะสม ในบทต่อ ๆ ไป รองหนังสือเล่มนี้จะเน้นไปยังเครดิตเพื่อการอุปโภคบริโภค เครดิตในสินค้าบริการในบทบาทของผู้ให้เครดิต