

บทที่ 2

วรรณคดีที่เกี่ยวข้อง และการศึกษาขั้นพื้นฐาน

2.1 หลักการและแนวความคิดของเอสไครว์ (ESCROW)

จากการรวบรวมข้อมูลมีตำรา หนังสือ และเอกสารทางด้านอสังหาริมทรัพย์ที่กล่าวถึงเอสไครว์ (ESCROW) อยู่หลายเล่มด้วยกัน พอสรุปได้ดังนี้

คำนิยามของ ESCROW

1. ESCROW เป็นเรื่องการครอบครองหรือยึดถือเงิน และ/หรือเอกสารโดยบุคคลที่ 3 ที่ไม่มีผลประโยชน์ส่วนได้ส่วนเสีย และดำเนินการให้เป็นไปตามคำแนะนำที่พอใจของทุก ๆ ฝ่าย โดยก่อให้เกิดสิ่งที่เรียกว่า การจัดการเอสไครว์ (ESCROW ARRANGMENT)

(การลงทุนอสังหาริมทรัพย์ พิมพ์ครั้งที่ 2 จอร์น พี.ไวเคอร์เมอร์, 1982)

2. ESCROW คือการทำธุรกรรมของอสังหาริมทรัพย์ที่จับสิ้นสมบูรณ์ใน ESCROW เมื่อเอกสารโฉนดที่ดินได้ส่งมอบให้กับบุคคลที่ 3 เพื่อที่จะส่งมอบให้กับผู้ซื้อที่ได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่อไป และเงื่อนไขนั้นจะต้องเป็นเงื่อนไขที่ผู้ซื้อทราบอย่างดี นอกจากนั้น ESCROW ยังหมายถึงบัญชีเงินฝากของธนาคาร ซึ่งเป็นการฝากเงินหรือรักษาเงินที่ได้รับจากการกำหนดให้ฝากเพื่อการหนึ่งการใดโดยเฉพาะ (มุมมองธุรกิจที่ดิน โดยฮัลเบิร์ต ซี. สมิธ, จอร์น บี. โคเกล, 1987)

3. ESCROW/การจัดการ: เป็นเรื่องการมอบหมายความไว้วางใจในการถือเอกสารเงินสดหรือทั้งสองอย่างจนกว่าที่องค์ประกอบของการดำเนินงานนั้นได้เสร็จสมบูรณ์ (มุมมองธุรกิจที่ดิน โดยฮัลเบิร์ต ซี. สมิธ, จอร์น บี. โคเกล, 1987)

4. ESCROW เป็นการส่งเงินหรือตราสารและเอกสารให้กับบุคคลที่ 3 ที่นำเชื่อถือเพื่อการใดการหนึ่งภายใต้เงื่อนไขที่กำหนด (การเงินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยวิลเลียม อาร์. ปีตัน, 1975)

5. บัญชีของ ESCROW เป็นบัญชีที่ตั้งขึ้นมาโดยผู้ให้กู้เพื่อให้ผู้กู้ดำเนินการผ่อนชำระเงินกู้เป็นงวด ๆ ปกติก็จะเป็นรายเดือน รวมทั้งภาษี ค่าประกันภัย ค่าประเมิน และค่าฟรีเมียวมจากการค้าประกันการจำนองของ FHA ซึ่งผู้ให้กู้ก็จะเป็นผู้ชำระให้เมื่องวดชำระเงินแต่ละยอดครบกำหนด (การเงินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยวิลเลียม อาร์. ปีตัน, 1975)

6. ESCROW เป็นการฝากเงินตราสารและเอกสาร พร้อมกับกฎเกณฑ์เงื่อนไขในการปฏิบัติให้กับบุคคลที่ 3 คนกลาง เพื่อให้จัดการหรือดำเนินการให้เป็นไปตามข้อตกลงหรือสัญญา (การลงทุนและการเงินอสังหาริมทรัพย์ โดยเซอร์แมน เจ. ไมเซล, 1976)

7. ESCROW หมายถึงทรัพย์สินที่ดิน เงิน หรือสิ่งของที่มีค่าบางสิ่ง โดยมีบุคคลที่ 3 เป็นผู้ดูแลรักษาประโยชน์ เพื่อให้มีการปฏิบัติเป็นไปตามข้อตกลง (การเงินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยวิลเลียม อาร์. ปีตัน, 1975)

8. การยุติบทบาทของ ESCROW (ESCROW CLOSING) : การที่ ESCROW เสร็จสิ้นภาระกิจเมื่อผู้ขายนั้นได้รับผลประโยชน์แล้ว (เอาเงินเข้าบัญชีแล้ว) หรือเมื่อครบกำหนดตามเงื่อนไขในสัญญาขาย (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ใหม่ พิมพ์ครั้งที่ 4 โดยชาร์ล เอช. วอเตอร์บซ์, ไมค์ อี. ไมล์. 1991)

9. บทบัญญัติของ ESCROW : ได้ระบุว่า ผู้ให้กู้จะเรียกเก็บ และดำเนินการจนกว่าจะครบกำหนดภาษีที่ดิน และครบกำหนดการประกันจถจำนองที่ดิน (ธุรกิจที่ดินสมัยใหม่ พิมพ์ครั้งที่ 4 โดยชาร์ล เอช. วอเตอร์บซ์, ไมค์ อี. ไมล์. 1991)

ข้อปฏิบัติของ ESCROW (ESCROW INSTRUCTION)

เงื่อนไขที่มีลักษณะร่วมกัน (CONDITION CONCURRENT) หากมีข้อปฏิบัติข้อใดข้อหนึ่งที่ต้องปฏิบัติภายใต้เงื่อนไขในข้อตกลงแต่ไม่ได้ระบุไว้ในข้อตกลงนั้น กฎหมายจะถือว่าสิ่งนี้เป็นเงื่อนไขร่วมกับเงื่อนไขอื่น ๆ และต้องนำไปปฏิบัติพร้อมกันกับเงื่อนไขอื่น แต่ธุรกิจด้านเรียล เอสเตท ปกติแล้ว การดำเนินการจะมีความสลับซับซ้อนมากกว่าจะให้เงื่อนไขต่าง ๆ เกิดขึ้นพร้อม ๆ กัน หรือสอดคล้องกันได้โดยที่การจัดการด้านการเงินจะต้องให้แล้วเสร็จสมบูรณ์เรียบร้อย รวมทั้งปัญหาด้านเอกสารก็จะต้องให้เกิดความชัดเจน และการตรวจสอบอสังหาริมทรัพย์ที่เกิดจากเงื่อนไขการซื้อขายก็จะต้องถูกต้องสมบูรณ์ด้วยทั้งผู้ซื้อและผู้ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งต้องอาศัยเวลาในการจัดการ

ดังนั้น เครื่องมือที่ช่วยเป็นหลักประกันถึงความแน่ใจว่าเอกสาร สิทธิครอบครองต่าง ๆ จะยังไม่ได้ปล่อยออกไปจนกว่าที่จะบรรลุเงื่อนไขของผู้ขาย ขณะเดียวกันเงินของผู้ซื้อก็จะยังไม่ส่งมอบให้จนกว่าจะเป็นไปตามเงื่อนไขของฝ่ายผู้ซื้อก็คือ ESCROW ซึ่งมีทั้งเงินจำนวนหนึ่งและเอกสารเข้ามาเป็นกลไกเกี่ยวพัน เมื่อเงื่อนไขทั้งหมดได้รับความเห็นชอบ (หรือยอมผ่อนผันเงื่อนไขของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง เมื่อผลประโยชน์ได้รับการยืนยัน) การดำเนินการขั้นตอนของกรรมสิทธิ์ก็จะเสร็จสมบูรณ์และ ESCROW ก็จะหมดภาระหน้าที่ไป โดยจัดการส่งเอกสารในการถือ

ครองสิทธิให้กับผู้ซื้อ เงินทุน และเอกสารการกู้ให้กับผู้ขายในที่สุด

เงื่อนไขของ ESCROW ที่สมบูรณ์ (REQUIREMENTS FOR VALID ESCROW)

ผู้ดำเนินการ ESCROW ต้องเป็นบุคคลอื่นที่เป็นเอกเทศ และไม่มีผลประโยชน์ด้านการเงินเข้ามาเกี่ยวข้องกับกระบวนการ หรือบางครั้งอาจเรียกได้ว่าผู้ที่มีผลประโยชน์ในธุรกิจอย่างชัดเจน ("STAKE HOLDER" FOR OBVIOUS REASONS) ไม่มีผลประโยชน์อย่างอื่นนอกจากธุรกิจของตัวเอง จากค่าธรรมเนียมการจัดการ ข้อปฏิบัติสำหรับ ESCROW จะแยกออกเป็นข้อปฏิบัติสำหรับผู้ซื้อ และข้อปฏิบัติสำหรับผู้ขาย แต่ก็เป็นเอกสารชิ้นเดียวกัน ในการกำหนดข้อตกลงของทุก ๆ ฝ่าย อย่างไรก็ตาม หากการตีความในสาระสำคัญของข้อตกลงไม่สอดคล้องกันปกติแล้วทาง ESCROW จะไม่เข้าข้างฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ซึ่งหากปัญหายังไม่คลี่คลายไปในทางที่ดี ทาง ESCROW ก็จะดำเนินการทำเรื่องขึ้นสู่การพิจารณาของศาลเพื่อให้ตัดสิน โดยขั้นตอนต่าง ๆ ในกระบวนการพิจารณาคดีนี้ ESCROW จะได้นำส่งเอกสารและเงินทุนที่เกี่ยวข้องขึ้นสู่ศาล โดยที่จะร่วมกับคู่กรณี ในการให้การกับศาลว่า ปัญหาที่เกิดขึ้นทั้งหมดนี้ทาง ESCROW ไม่สามารถแก้ไข หรือตัดสินใจใด ๆ ได้ เมื่อศาลได้พิจารณาและได้ให้คำพิพากษาแล้ว ก็คือว่ามีผลผูกพันทั้ง 2 ฝ่าย

การแปลความข้อตกลงของ ESCROW (INTERPRETATION OF ESCROW AGREEMENTS)

จะมีการใช้กฎหมายใดกฎหมายหนึ่งที่จะใช้ในการตีความ หรือการทำความเข้าใจในสัญญากัน เมื่อเกิดความไม่ชัดเจนในข้อตกลง

ตัวอย่าง

"โดยปกติข้อตกลงใหม่จะใช้แทนที่ข้อตกลงเก่า ดังนั้น หากคู่กรณีทั้ง 2 ฝ่ายไม่มีเจตนาเช่นนั้น ควรจะต้องแสดงเจตนาแย้งออกมาให้ชัดเจน เช่น "ข้อตกลงใหม่นี้จะใช้แทนข้อตกลงเก่าเมื่อเกิดกรณีขัดแย้งระหว่างคู่กรณีทั้ง 2 ฝ่าย ส่วนกรณีอื่น ๆ นอกเหนือจากนี้ข้อตกลงเก่ายังมีผลและใช้บังคับได้เหมือนเดิม"

ดังนั้น ก่อนที่จะนำข้อปฏิบัติของ ESCROW มาใช้เป็นทางการ ควรจะร่างข้อปฏิบัติขึ้นมาก่อนเพื่อพิจารณาให้ละเอียดถี่ถ้วน และครอบคลุมถึงความต้องการของแต่ละฝ่าย

หากสัญญาที่ร่างขึ้นไม่มีความชัดเจนผลกระทบก็จะเกิดขึ้นกับผู้ที่เป็นผู้ร่างสัญญานั้น ดังนั้น ด้วยเหตุผลดังกล่าว การร่างสัญญาข้อตกลงที่ค่อนข้างซับซ้อน จึงควรกระทำโดยฝ่ายที่จะยืนยันถึงความสามารถที่จะบังคับใช้ได้ หากเกิดความไม่สมบูรณ์ในผลประโยชน์ของฝ่ายหนึ่งแล้วฝ่ายที่เป็นผู้ร่างสัญญาก็จะเป็นผู้รับผลอันนั้น

ข้อปฏิบัติหรือข้อกำหนดที่จำกัดของ ESCROW (LIMITATION OF ESCROW INSTRUCTIONS)

ตรงกันข้ามกับหลักการปฏิบัติโดยทั่ว ๆ ไป ข้อปฏิบัติหรือข้อกำหนดของ ESCROW ไม่ควรที่จะใช้เป็นสัญญาข้อตกลงเป็นทางการระหว่างฝ่ายต่าง ๆ โดยเฉพาะเมื่อมีเงื่อนไขที่ซับซ้อนรวมอยู่ในข้อตกลง เช่น เงื่อนไขการปล่อยเอกสารหรือเงินต่าง ๆ เงื่อนไขข้อตกลงความด้อยสิทธิ หรือเงื่อนไขการเรียกร้องหรือไม่เรียกร้องสิทธิหรือเอกสารต่าง ๆ วัตถุประสงค์หลักของข้อปฏิบัติหรือข้อกำหนดของ ESCROW ก็คือ การสนองความพอใจให้กับความต้องการต่าง ๆ ของคู่สัญญาของผู้ดำเนินการ หรือจัดตั้ง ESCROW ซึ่งสาระสำคัญนี้ส่วนใหญ่ก็รวมอยู่ในข้อกำหนดอยู่แล้ว ซึ่งก็จะจัดการโดยผู้ดำเนินการ ESCROW ส่วนสาระอื่น ๆ ซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับกลไกของ ESCROW ผู้ดำเนินการ ESCROW ก็อาจจะไม่ร่างเข้าอยู่ในข้อกำหนด จะร่างข้อกำหนดที่ชี้ให้เห็น โดยเฉพาะว่าภายใต้เงื่อนไขที่กำหนด จะรักษาผลประโยชน์ของทุกๆ ฝ่าย โดยไม่มีผลประโยชน์ของผู้ดำเนินการ ESCROW เข้ามาเกี่ยวข้อง

การดำรงอยู่ต่อไปของ ESCROW ("SURVIVING" THE ESCROW)

การหยุดการดำเนินงานหรือการยุติของ ESCROW เป็นสิ่งสำคัญ ควรมีการบรรจุเข้าไว้ในข้อปฏิบัติหรือข้อกำหนดด้วย ไม่เช่นนั้นแล้วอาจจะทำให้ ESCROW ไม่สามารถปิดหรือยุติบทบาทลงได้ ข้อกำหนดอื่น ๆ เช่น การรับประกันอาจกลายเป็นสิ่งสำคัญหลังจากที่ ESCROW หยุดดำเนินงานลง สิทธิบางอย่างอาจไม่ได้รับการตอบสนอง ไม่ว่าจะการละเมิด หรือการอ้างสิทธิ์ต่าง ๆ ซึ่งปัญหาอยู่ที่ว่าจะทำอย่างไรกับเรื่องเหล่านี้ ในสถานการณ์เช่นนี้ ข้อกำหนดหรือข้อปฏิบัติของ ESCROW ควรกล่าวถึงเงื่อนไขที่ทำให้ระบบของ ESCROW สามารถดำเนินต่อไป ในขณะที่ตัวได้หยุดการดำเนินงานลง "การรับประกันกับยังคงมีผลต่อเนื่องขณะที่ ESCROW ได้หยุดแล้ว"

เมื่อเงื่อนไขต่าง ๆ ที่กำหนดไว้ในข้อปฏิบัติหรือข้อกำหนดของ ESCROW ได้รับการปฏิบัติหรือผ่อนผันโดยฝ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องแล้ว ESCROW จึงยุติลง ซึ่งอาจกล่าวได้ ESCROW ได้จบลงสมบูรณ์ หลักฐานเอกสารของฝ่ายหนึ่งก็จะส่งไปให้ และปฏิบัติตามกฎระเบียบ หรือตามที่ได้มีการตกลงกันไว้ ส่วนเงินก็จะจ่ายไปให้กับอีกฝ่ายหนึ่ง จนสามารถสรุปกระบวนการการปฏิบัติต่าง ๆ ได้ และ ESCROW จึงได้ยุติลง

การจัดการ ESCROW (ESCROW ARRANGEMENTS)

ESCROW คือ การฝากเงิน หรือสัญญาเอกสารต่าง ๆ ตามกฎหมาย ไม่ว่าจะเป็น เอกสารการโอนการจำนอง หรือสิทธิการซื้อขาย และข้อกำหนดต่างๆ ที่ดูแลโดยบุคคลที่ 3 จนกระทั่งการปฏิบัติและเงื่อนไขต่าง ๆ ได้ดำเนินการและเป็นที่พอใจของทุกฝ่าย สัญญาข้อตกลง ใด ๆ ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อาจจะดำเนินการด้วยวิธีการ ESCROW ได้ โดยคู่สัญญาทำข้อตกลงสำหรับ ESCROW แยกต่างหากออกจากสัญญานั้น ๆ ซึ่ง ESCROW จะกำหนดถึงหน้าที่และพันธะ ของคู่กรณีต่อสัญญานั้นๆ ไว้ด้วยรวมทั้งความต้องการอื่นๆ เพื่อให้ธุรกรรมทั้งหลายจบลง โดย ตัวแทน ESCROW จะต้องไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับข้อตกลงระหว่างคู่กรณี และไม่มีประโยชน์ อย่างหนึ่งอย่างใดจากสัญญาหลัก ๆ ดังกล่าว ยกเว้น ส่วนที่เป็นค่าธรรมเนียมในการดำเนินงาน เท่านั้น โดยทั่ว ๆ ไป ESCROW จะใช้ในการปิดการขาย การแลกเปลี่ยนการขายที่ผ่อนชำระ เป็นงวด ๆ หรือการเช่าซื้อเป็นต้น

ด้านการขายข้อตกลงของESCROW จะกำหนดไว้ว่า เงื่อนไขต่าง ๆ ที่กำหนดไว้ทั้งหมด ทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย จะต้องปฏิบัติตามผู้ดำเนินการ ESCROW ส่วนใหญ่ คือ ทนาย ธนาคาร หรือสถาบันผู้ทรงสิทธิ เป็นต้น ในบางครั้งเมื่อมีการลงนามในสัญญา ESCROW ก็จะมีการแลกเปลี่ยนสิ่งของซึ่งกันและกัน เช่น เงินสดของผู้ซื้อ สัญญา โฉนด ตราสารของผู้ขาย และ เอกสารอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เหล่านี้ล้วนหมุนเวียนมาสู่เจ้าหน้าที่ของ ESCROW เมื่อมีการใช้สิทธิ จนสมบูรณ์ ทำการแก้ไข หรือบันทึกตามข้อตกลงไว้อย่างถูกต้อง ตลอดจนตัดเงินเข้าบัญชีให้กับ ผู้ขายเมื่อครบกำหนด นอกจากนี้ข้อตกลง ESCROW ส่วนอื่น ๆ ยังจัดเรื่องของการชำระเงินมัดจำ อย่างถูกต้องทั้งข้อปฏิบัติของผู้ซื้อ-ผู้ขาย ด้านเอกสารและเงินจนครบถ้วนกระบวนการ ดังแสดง ไว้ในตารางที่ 2.2

ข้อบังคับของผู้ซื้อและผู้ขายในการปิดการขายของ ESCROW ได้แก่

ฝ่ายผู้ซื้อดำเนินการ

1. จำนวนเงินคงค้างที่จะต้องใช้ในการปิดธุรกรรม
2. เอกสารการจำนอง
3. ตราสาร หรือเอกสารที่จำเป็นต่อความสมบูรณ์ของธุรกรรม

ฝ่ายผู้ขายดำเนินการ

1. หลักฐานการแสดงสิทธิ์อย่างชัดเจน (สาระสำคัญของสิทธิ กรรมกรรมประกันภัย หรือหนังสือรับรอง TORRENS)
2. การโอนกรรมสิทธิ์ในโฉนดให้กับผู้ซื้อ
3. กรรมกรรมประกันภัยตามความเหมาะสม
4. หนังสือจากผู้รับจ้างงongที่ได้ระบุถึงจำนวนเงินที่จะต้องไถ่ถอน
5. เอกสารใด ๆ ที่จำเป็นต่อการแสดงสิทธิ์อย่างชัดเจน และการทำธุรกรรมที่สมบูรณ์

ตัวแทนของ ESCROW จะมีอำนาจในการปฏิบัติต่อเอกสารประเภทตราสาร และเอกสารจดจำนองหรือเอกสารรับประกันต่าง ๆ เมื่อเงื่อนไขในข้อตกลงดังกล่าวผ่านความเห็นชอบ และถูกต้องระบุนามของผู้ซื้อ ทางตัวแทนของ ESCROW ก็จะชำระเงินตามเอกสารรวม โดยที่ตัวแทนของ ESCROW ต้องปฏิบัติตามข้อบังคับที่มีกับผู้ซื้อ และผู้ขายให้ลุล่วงไปได้ด้วยดี

ข้อได้เปรียบของการปิดธุรกรรม โดย ESCROW

1. ทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย ไม่จำเป็นต้องมาปิดธุรกรรมด้วยตัวเอง
2. ผู้ขายจะไม่ได้รับเงินจนกว่าจะได้มีการตรวจสอบข้อสัญญาขายได้ และมีผู้ซื้อเรียบร้อยแล้ว
3. ผู้ขายแน่ใจได้ว่า หากขายได้แล้ว สัญญาที่จะดำเนินการไปได้ และเงินก็จะได้รับแน่นอน (พิมพ์ครั้งที่ 9 "หลักการและการปฏิบัติของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์" โดยอัลเฟรด เจ. ริง. โจซอม เครส, 1981)

การปิดธุรกรรม โดยกระบวนการ ESCROW (CLOSING THROUGH ESCROW)

การดำเนินการปิดหรือสิ้นสุดธุรกรรมโดยใช้ ESCROW เข้ามาเกี่ยวข้อง หรือการจัดตั้ง ESCROW มีหลายวิธี ได้แก่

1. สมมติว่า มีการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยการทำสัญญา หรือสัญญาที่เกี่ยวข้องกับโฉนดที่ดิน โดยมีสัญญาที่เป็นทางการ จะกำหนดสิทธิ์ของคู่สัญญา จำนวนเงินที่ต้องจ่ายเมื่อสิ้นสุดหรือจบสัญญา และดอกเบี้ยและกรรมกรรมประกันภัยซึ่งปกติผู้ขายจะเป็นผู้เสียค่ากรรมกรรม บางครั้งผู้ซื้อจะเป็นผู้เสียค่ากรรมกรรมก็ได้ ขึ้นอยู่กับประเพณีปฏิบัติของแต่ละที่

2. เมื่อผู้ซื้อชำระเงินค่าน้ำให้แก่ผู้ขาย เอกสารสิทธิโฉนด กรรมกรรมประกันภัย และสัญญาจะมีการส่งไปให้กับตัวแทนของ ESCROW ปกติแล้วตัวแทนของ ESCROW ก็คือ นายหน้าค้าที่ดิน หรือธนาคารที่มีฝ่ายงานด้าน ESCROW อยู่ ESCROW จะคิดค่าธรรมเนียมจำนวนไม่มากสำหรับการเรียกเก็บเงินค่าผ่อนชำระรายเดือน และส่งจำนวนเงินที่เรียกเก็บได้ให้กับผู้ขายอีกที

3. การดูแลการเบิกถอนเงินก็เป็นหน้าที่อีกอย่างหนึ่งของตัวแทน ESCROW นอกจากหน้าที่ด้านเอกสาร ซึ่งบรรจุอยู่ในข้อกำหนดของ ESCROW

4. เมื่อมีการส่งมอบโฉนดให้ ESCROW แล้ว กรรมสิทธิ์ก็จะโอนไปให้กับผู้ซื้อ (GRANTEE) ภายใต้เงื่อนไขการปฏิบัติตามสัญญาเท่านั้น อย่างไรก็ตาม โดยปกติแล้วในเงื่อนไข และสัญญา ผู้ซื้อนั้นถือสิทธิ์ในการจัดการอสังหาริมทรัพย์ได้ และผู้ขาย (GRANTOR) ก็มีสิทธิ์ที่จะฟ้องร้องได้หากผู้ซื้อผิดนัดชำระหนี้

ESCROW หรือการบรรลุผลสำเร็จโดยใช้ ESCROW นั้น ถูกใช้ในหลาย ๆ ความหมาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในแคลิฟอร์เนีย โคโรลาโด ในเนโบริสกา และเนวาดา

สมมติว่า นายหน้าค้าที่ดินได้เข้าไปเกี่ยวข้องกับการขายอสังหาริมทรัพย์ โดยมีผู้ซื้อผู้ขาย และสัญญาเข้ามาผูกพันกัน ดังนั้น ในลำดับนี้ถือว่าเป็นจุดเริ่มต้นของ ESCROW และต่อเนื่องไปจนสามารถใช้ ESCROW จนบรรลุผลสำเร็จ ทั้งสัญญา การหารายได้ และสาระสำคัญ ๆ ในการให้อนุญาต และข้อผูกมัดกับตัวแทน ESCROW นี้ (ซึ่งตัวแทนนั้น อาจจะเป็นหน่วยงานของ ESCROW สถาบันทางการเงิน หรือแม้แต่วิศวกรจะพิจารณา)

ตัวแทนของ ESCROW จะเป็นผู้ถือเงินในรูปแบบบัญชีเฉพาะ คำสั่งต่าง ๆ กรรมกรรม รับเงินจากผู้ให้กู้ รวบรวมเอกสารต่าง ๆ และเป็นผู้ดำเนินการธุรกรรม การสื่อสารทุกอย่างจะจัดการผ่านนายหน้าอสังหาริมทรัพย์มายังตัวแทน ESCROW

การบันทึกเอกสารหรือตราสาร การจ่ายเงิน และการโอนกรรมสิทธิ์ เป็นธุรกรรมนอกหน้าที่ของตัวแทน ESCROW

ESCROW และการใช้ ESCROW (ESCROW AND HOW IT IS USED)

ผู้ขายจะเป็นผู้นำเอกสารโฉนดส่งให้กับบุคคลที่ 3 เพื่อยึดถือเอาไว้และนำส่งมอบให้กับผู้ซื้อต่อไป เมื่อได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ได้วางไว้

เพื่อที่จะเข้าใจระบบการทำงานของ ESCROW ต้องเข้าใจก่อนว่า ระบบการขายของประเทศต่าง ๆ นั้นอยู่บนพื้นฐานของสัญญา ดังนั้นเมื่อผู้ขายต้องการความสนับสนุนด้านการเงินแทนที่จะต้องได้มาจากการจดจำนอง การพิจารณาสินเชื่อผู้ซื้อ การส่งมอบโฉนดจากสถาบันการเงินก็อาจจะมาจากการได้รับการสนับสนุนการเงิน โดยพิจารณาจากสัญญาซื้อขาย และผู้ขายจะได้รับเงินบางส่วนมาก่อนจากการซื้อขาย ส่วนที่เหลือก็เป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญา

ในสัญญาจะระบุชื่อของกลุ่มสัญญา อธิบายลักษณะของทรัพย์สินนั้น ๆ ตลอดจนราคาซื้อขายและเงื่อนไขการชำระเงิน และผู้ซื้อจะต้องทำให้ผู้ขายมั่นใจถึงการดูแลรักษาทรัพย์สินและสิ่งปลูกสร้างให้ดีเช่นเดียวกับการจำนองกับสถาบันการเงิน ผู้ซื้อจะครอบครองทรัพย์สินตามเงื่อนไขเวลาที่ได้กำหนดไว้ อย่างไรก็ตาม โฉนดยังไม่มีการส่งมอบ ดังนั้นเพื่อเป็นการคุ้มครองผู้ซื้อสัญญา มักจะกำหนดเอาไว้ว่า

การขายจะจัดการภายใน.....วัน นับจากวันในสัญญานี้ โดยจะดำเนินการผ่าน ESCROW (ชื่อของตัวแทน ESCROW).....ซึ่งได้ปฏิบัติตามอย่างครบถ้วน พร้อมทั้งเอกสารอื่นและสำเนาถูกต้อง ไม่ว่าจะ เป็นสาระสำคัญของสิทธิ์โดยรวม กรรมธรรม์ประกันภัย และประกันอัคคีภัยที่เกี่ยวข้องกับสัญญาจะอยู่ภายใต้การดูแลของ ESCROW จนกว่าเงื่อนไขต่าง ๆ ภายใต้อสัญญาได้ปฏิบัติโดยครบถ้วนสมบูรณ์

ในแคลิฟอร์เนีย โคโรราโด โอคาโฮ ดินเนสโซตา เนวาดา และโอเรกอน มีการใช้ ESCROW กันอย่างกว้างขวาง ที่นั่น เมื่อนายหน้าค้าที่ดินได้สัญญาซื้อขายมาให้ผู้ซื้อและผู้ขายลงนาม ก็จะผ่านกระบวนการทั้งหมดไปให้กับตัวแทนของ ESCROW ซึ่งตัวแทนของ ESCROW จะได้ดำเนินงานครบทุกขั้นตอน ไม่ว่าจะ เป็นการนัดหมาย และจัดการรายละเอียดต่าง ๆ ทั้งทางกฎหมายและนายหน้าผู้ที่เกี่ยวข้อง

ปกติตัวแทนของ ESCROW จะเป็นธนาคาร หรือเป็นหน่วยงานทาง ESCROW ที่แตกแขนงมาจากส่วนประกันชีวิต โดยที่จะได้รับค่าธรรมเนียม จากการเป็นผู้จัดการด้านเอกสารหรือตราสารต่าง ๆ และเป็นผู้เก็บเงินค่าผ่อนชำระจากผู้ซื้อ เพื่อส่งมอบต่อไปให้กับผู้ขาย ซึ่งอาจจะเป็นรายเดือน รายครึ่งปี หรือรายปีก็ได้ โดยเฉพาะเมื่อการซื้อขายนั้นเป็นการซื้อขายแบบผ่อนชำระเป็นงวด ๆ หากมีการผิดนัดชำระหนี้ผู้ขายก็ยังคงมีสิทธิ์ฟ้องร้อง เช่นเดียวกับการจดจำนอง

ดังนั้นสัญญาการขายที่ดินนั้นจะประกอบไปด้วย ข้อความที่พยายามป้องกันและหลีกเลี่ยงปัญหา วิธีการหนึ่งที่หลีกเลี่ยงความยุ่งยากก็คือการใช้ ESCROW นั่นเอง

การค้ำประกันการจำนอง และบัญชี ESCROW (MORTGAGE INSURANCE AND ESCROW ACCOUNTS)

ในการใช้เงินกู้เมื่อต้องการมีการค้ำประกันการจำนอง และการจ่ายค่าธรรมเนียมการค้ำประกัน สามารถทำได้ 2 วิธีการ หนทางหนึ่ง ผู้กู้จะชำระค่าพรีเมียม หรือค่าธรรมเนียม ณ วันที่ทำสัญญา (CLOSING) หรือหากผู้กู้ประสงค์ชำระค่าพรีเมียมดังกล่าวเป็นระยะเวลาต่อเนื่อง โดยในปีแรก และปีถัดมา ทั้งสองปีจะคิด ณ วันที่ทำสัญญา โดยที่ปีที่ 2 ผู้กู้จะต้องชำระล่วงหน้า 2 เดือน ในบัญชี ESCROW หลังจากนั้นให้ชำระเป็นรายเดือนล่วงหน้า ด้วยเหตุนี้ เมื่อครบกำหนดชำระ ณ วันสิ้นงวดในแต่ละปี ผู้ให้กู้จะได้ค่าพรีเมียมประจำปีเต็มจำนวนและส่วนที่เพิ่มเข้ามาเป็นรายเดือนที่อยู่กับ ESCROW ค้ำ ซึ่งเสมือนเป็นหลักประกันการกู้ยืมมิให้เกิดความเสียหายได้

การประกันคุ้มครองความเสียหาย และบัญชี ESCROW (HAZARD INSURANCE AND ESCROW ACCOUNT)

ผู้ให้กู้มักจะให้ความสำคัญกับการประกันคุ้มครองความเสียหายที่อาจเกิดความเสียหายกับทรัพย์สินได้ เป็นเงื่อนไขของการพิจารณาอนุมัติเงินกู้ และในกรณีที่ให้เงินกู้เกิน 80% ของมูลค่าทรัพย์สิน ผู้ให้กู้มักจะกำหนดให้จ่ายค่าพรีเมียมการค้ำประกัน ในปีแรกในวันที่ทำสัญญาและจะมีการเปิดบัญชี ESCROW เพื่อรับชำระค่าพรีเมียมในปีต่อ ๆ ไปตามสัดส่วน เช่นเดียวกับการเรียกเก็บภาษีที่ดิน และค่าพรีเมียมในการประกันการจำนองที่ผู้ให้กู้จะเรียกเก็บการชำระเงินเป็นรายเดือน เดือนละเท่า ๆ กัน ในอัตราประมาณ 1/12 ของปี และนำเงินเข้าบัญชีของผู้กู้ที่ ESCROW ดังนั้นผู้ให้กู้ก็จะมีเงินสะสมเพื่อชำระค่าประกัน 12 เดือน ซึ่งทำให้มั่นใจได้ว่าจะได้รับความคุ้มครองและเสมือนเป็นหลักประกันให้กับทรัพย์สิน

การค้ำประกันการจำนองแบบมีเงื่อนไข และบัญชี ESCROW (MORTGAGE CANCELLATION INSURANCE AND ESCROW ACCOUNT)

การค้ำประกันลักษณะนี้เป็นเงื่อนไข (OPTION) ที่ผู้กู้สามารถเลือกได้ โดยสาระสำคัญของการค้ำประกันแบบนี้ ภาระการค้ำประกันจะลดลงตามระยะเวลาของกรรมธรรม์ เนื่องจากภาระหนี้จำนองจะลดลงไปทุก ๆ เดือนตามงวดการผ่อนชำระ ดังนั้นวงเงินประกันคุ้มครองก็จะลดลงตามภาระเงินกู้ ในกรณีที่ผู้กู้ถึงแก่กรรม ภาระความคุ้มครองประกันก็จะเท่ากับหนี้ที่มีอยู่ ถึงแม้ว่าการประกันการจำนองแบบมีเงื่อนไขนี้ ผู้กู้สามารถเลือกได้ก็ตาม หากการพิจารณาสินเชื่อต้องคำนึงถึงอายุของผู้กู้แล้ว การซื้อประกันก็อาจมีส่วนเข้ามาประกอบในการพิจารณานี้ด้วยเช่นกัน

บริษัท ESCROW

1. บุคคลที่ 3 ที่ไม่มีผลประโยชน์เกี่ยวข้องกับ เป็นผู้ดำเนินการในอสังหาริมทรัพย์ โดยให้เป็นไปตามข้อกำหนดที่กำหนดไว้ตามเงื่อนไขของสิทธิ์ที่จะต้องมียู่ (ลารี อี วูฟฟอร์ด. 1986)
2. องค์กรที่มีความชำนาญ ในการจัดการปิดหรือสิ้นสุดธุรกรรม (บรูซ ชาร์วูด. 1986)

บัญชี ESCROW

1. บัญชีเงินฝากที่อยู่ในความดูแลของ ESCROW
2. บัญชีสำรองที่ผู้ให้กู้จัดไว้สำหรับการชำระค่าภาษี และการชำระค่าประกันของผู้กู้

เป็นรายเดือน

การสิ้นสุดธุรกรรมของ ESCROW

การฝากเอกสาร และเงินกับบุคคลที่ 3 ที่ไม่มีผลประโยชน์เกี่ยวข้องกับ พร้อมกับข้อกำหนดวิธีการในการปิด หรือสิ้นสุดธุรกรรม

ตัวแทน ESCROW

บุคคลที่ทำหน้าที่ดูแล ESCROW (บรูซ ชาร์วูด, 1986)

ESCROW

1. ตราสารหรือเอกสารที่อยู่ในความครอบครองของบุคคลที่ 3 เพื่อจัดการส่งมอบต่อไปเมื่อได้มีการกระทำ หรือปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ได้กำหนดไว้
 2. การมอบความไว้วางใจ ในเงิน เอกสาร หรืออื่น ๆ แก่บุคคลที่ 3 พร้อมทั้งข้อกำหนดการปฏิบัติ และเงื่อนไขในการจัดการกับสิ่งนั้น ๆ
 3. บุคคลที่ 3 ที่ได้รับความไว้วางใจจากผู้ซื้อและผู้ขาย ในการส่งมอบกรรมสิทธิ์ที่ได้ดำเนินการตามขั้นตอนที่จำเป็นต่อการปิดหรือสิ้นสุดธุรกรรมอสังหาริมทรัพย์
 4. การดำเนินการธุรกรรมรับฝากบางสิ่งกับบุคคลหนึ่งที่ไม่ใช่คู่สัญญา เพื่อการส่งมอบต่อไป โดยขึ้นอยู่กับปฏิบัติตามเงื่อนไขหนึ่ง ๆ ที่เป็นที่ยอมรับ
 5. เอกสารหนังสือหรือโฉนดที่ส่งมอบโดยผู้ให้อนุญาตแก่บุคคลที่ 3 เพื่อยึดถือไว้จนกระทั่งเมื่อการปฏิบัติตามเงื่อนไขเกิดขึ้น จึงส่งมอบให้ต่อผู้รับอนุญาต บริษัทที่ถือกรรมสิทธิ์และธนาคารมักจะทำหน้าที่เป็น ESCROW ในธุรกรรมทางด้านทรัพย์สินสิ่งปลูกสร้างในรัฐแคลิฟอร์เนีย
- ข้อมูลข้างต้นที่ได้มาจากตำรา หนังสือ และเอกสารต่าง ๆ นั้น สรุปความหมายของ เอลิโครว์ หลักการและแนวความคิด และบุคคลผู้เกี่ยวข้องกับเอลิโครว์ ได้ดังนี้

2.1.1 ความหมายของเอสไครว์ (ESCROW)

เอสไครว์ (ESCROW) หมายถึง องค์กรกลางที่ทำการซื้อขาย หรือทำนิติกรรมใดๆ ที่บุคคลหนึ่งมีจุดประสงค์ในการทำการขายให้บรรลุผล หรือการโยกย้ายถ่ายเท การโอน การสร้างความผูกพันหรือการเช่าสังหาริมทรัพย์หรืออสังหาริมทรัพย์ให้กับบุคคลอื่น การส่งมอบเอกสารที่เป็นลายลักษณ์อักษร เงินตรา หลักฐานการมีกรรมสิทธิ์ของสังหาริมทรัพย์ หรืออสังหาริมทรัพย์ หรือสิ่งอื่นใดที่มีมูลค่าให้กับบุคคลที่ 3 ถือไว้จนกว่าจะเกิดปรากฏการณ์ที่ได้เจาะจงไว้ เมื่อมีการปฏิบัติตามคำสั่งที่ได้กำหนดไว้แล้ว บุคคลที่ 3 นี้จะนำหลักฐานต่าง ๆ มอบให้แก่ทุกฝ่าย ได้แก่ ผู้รับ (GRANTEE) ผู้ให้ (GRANTOR) ผู้รับคำสัญญา (PROMISEE) ผู้ให้คำสัญญา (PROMISOR) ผู้รับหนี้ (OBLIGEE) ผู้ให้หนี้ (OBILIGOR) ผู้รับประกันตัว (BAILEE) หรือผู้ให้ประกัน (BAILOR) หรือตัวแทน (AGENT) หรือพนักงาน หรือบุคคลอื่นใด

คำจำกัดความของเอสไครว์ (ESCROW) ได้เปลี่ยนแปลงไปบ้าง กิจกรรมต่าง ๆ ของเจ้าหน้าที่เอสไครว์ขยายขอบเขตไปอย่างกว้างขวาง ดังนั้นความหมายของเจ้าหน้าที่เอสไครว์ (ESCROW) ก็คือ บุคคลที่ 3 ที่ไม่ฝักใฝ่ฝ่ายใด องค์กรกลาง คนกลาง ที่ถือเงิน (STAKEHOLDER) หรือผู้รับและผู้แจกจ่ายหลักฐานการเงินและเอกสารต่าง ๆ จากทุก ๆ คนที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการซื้อขาย เช่น การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น โดยมีวัตถุประสงค์ในการคุ้มครองผู้ซื้อ ผู้ขาย และสถาบันการเงินที่เป็นแหล่งเงินกู้ เพื่อป้องกันการโกงนั่นเอง

ในต่างประเทศไม่ว่าจะเป็นสหรัฐอเมริกา ยุโรป หรือเอเชีย ก็ตามได้มีการจัดตั้งเอสไครว์ (ESCROW) ขึ้น โดยมากมักจะเป็นสถาบันการเงิน ธนาคาร หน่วยงานบริษัทประกันภัย และเรียลเอสเตทโบรกเกอร์ ซึ่งเป็นตัวแทนของประชาชนที่แท้จริง มีกฎหมายและใบอนุญาตประกอบการรับรอง

2.1.2 ความเป็นมาของเอสไครว์ (ESCROW)

เอสไครว์ (ESCROW) เป็นคำที่มาจากภาษาฝรั่งเศสคือคำว่า ESCROW หมายถึง ม้วนกระดาษหรือแผ่นหนังที่สมัยก่อนใช้เขียนแทนหนังสือ ในอดีตเจ้าของอสังหาริมทรัพย์จะนำมาใช้เป็นการใช้เครื่องมือในรูปแบบของโฉนดในการโอนทรัพย์สินที่ดินให้กับบุคคลอื่น เมื่อได้มีการปฏิบัติตามเงื่อนไขต่าง ๆ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว เครื่องมือที่เรียกว่า ESCROUE นี้จะถูกมอบให้บุคคลที่ 3 พร้อมกับคำสั่ง (INSTRUCTION) ต่าง ๆ และมีผลกลายเป็นโฉนดที่ดินเมื่อการปฏิบัติได้บรรลุผล เช่น การชำระเงินตามที่ได้กำหนดไว้ ต่อมาจึงเรียกในภาษาอังกฤษว่า ESCROW หมายถึง โฉนดหรือตราสาร (A DEED) ข้อผูกมัดหรือพันธกรรม (A BOND) หรือ

พันธบัตร ใบกู้ยืม เงินตรา (MONEY) หรือสิ่งหาริมทรัพย์แปลงหนึ่ง ที่มอบไว้ให้บุคคลที่ 3 เป็นผู้ดูแลรักษาไว้และทำการมอบหมายให้กับผู้รับ (GRANTEE) เมื่อได้รับการปฏิบัติตามเงื่อนไข เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

2.1.3 หลักการและแนวความคิดของเอสไครว์ (ESCROW)

เอสไครว์ เป็นขั้นตอนการดำเนินงานขั้นสุดท้ายในกระบวนการซื้อขายทรัพย์สิน ในสัญญาซื้อขายนั้นผู้ซื้อตกลงว่าจะซื้อ และผู้ขายตกลงว่าจะขาย สถาบันการเงินตกลงว่าจะให้ผู้ซื้อ กู้เงินที่ต้องการเพื่อซื้อทรัพย์สินนั้น แต่ยอมเป็นที่แน่นอนว่าผู้ขายจะไม่โอนโฉนดที่ดินให้กับผู้ซื้อ จนกว่าจะได้รับเงินเรียบร้อยแล้ว ในขณะที่เดียวกันไม่ว่าผู้ซื้อ หรือผู้ให้กู้ยอมไม่อยากจะจ่ายเงิน ให้กับผู้ขายจนกว่าจะแน่ใจว่า เขาจะได้รับโฉนดที่ดินถูกต้องสมบูรณ์ไม่มีปัญหาใด ๆ ติดตามมา ผู้ซื้อก็ต้องมั่นใจโฉนด ผู้ให้กู้ก็ต้องมั่นใจในหลักประกัน เอสไครว์ จึงเข้ามาเป็นผู้ดำเนินการ ในการรับเอกสาร และรับเงิน พร้อมทั้งตรวจสอบความถูกต้อง และจ่ายเงินให้กับผู้ขายไป เป้าหมายการดำเนินงานของเอสไครว์ก็คือสร้างความมั่นใจ ความสบายใจให้ทั้งแก่ผู้ซื้อและผู้ขาย รวมทั้งสถาบันการเงินที่เป็นแหล่งเงินกู้ด้วย

2.1.4 ความรับผิดชอบของเอสไครว์ (ESCROW)

ในระหว่างการซื้อขาย เจ้าหน้าที่เอสไครว์จะเป็นผู้ถือเงินและเอกสารไว้ ทั้งหมด เมื่อผู้ซื้อและผู้ขายปฏิบัติโดยชอบแล้ว โฉนดและเงินต่าง ๆ จะได้รับการแจกจ่ายให้กับ บุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งหมดพร้อม ๆ กัน

2.1.5 บุคคลที่เกี่ยวข้องในเอสไครว์ (ESCROW)

บุคคลที่เกี่ยวข้องในเอสไครว์ ประกอบด้วย

1. ผู้ซื้อ (BUYERS) เมื่อผู้ซื้อได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขครบถ้วน และชำระ เงินเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ผู้ซื้อก็จะมีสิทธิ์ในการรับโฉนด ภายใต้อุปกรณ์บางอย่างที่ได้ตกลงกันระหว่างทั้ง 2 ฝ่าย ในระหว่างการตรวจสอบกรรมสิทธิ์ที่ดิน เงินของผู้ซื้อจะอยู่ในมือของ เจ้าหน้าที่เอสไครว์

2. ผู้ขาย (SELLERS) ถึงแม้ว่าผู้ขายจะได้ตกลงทำสัญญาขายเป็นที่เรียบร้อยแล้ว แต่ผู้ขายก็ยังไม่ต้องการที่จะยกเลิกกรรมสิทธิ์ของตนเองจนกว่าจะได้รับเงินครบถ้วนสมบูรณ์เรียบร้อยแล้ว ฉะนั้นผู้ขายยังคงต้องเก็บรักษากรรมสิทธิ์ที่ดินตามกฎหมายเพื่อสวัสดิภาพของตนเอง จนกว่าจะได้รับเงินไว้ในมือ กรรมสิทธิ์การถือครองของผู้ขายโดยปกติจะได้รับการโอนโดยวิธีการใช้โฉนด กรรมสิทธิ์การถือครองนี้จะถูกมอบไว้กับเจ้าหน้าที่เอสไครว์ จน

กว่าผู้ซื้อจะทำการชำระเงินครบถ้วนเป็นที่เรียบร้อยแล้วจึงจะมีการโอน แต่ถ้าหากว่าผู้ขายเกิดสิ้นชีวิตก่อนที่การซื้อขายจะเสร็จสมบูรณ์ สิทธิของผู้ขายในการที่จะรับเงินส่วนที่เหลืออาจได้รับตกทอดถึงทายาทของตนเอง แต่ถ้าหากว่าผู้ซื้อเกิดสิ้นชีวิตขึ้นมาทายาทที่ยังมีชีวิตอยู่ของผู้ซื้ออาจต้องปฏิบัติตามข้อบังคับต่อไป อย่างไรก็ตามหากมีสินเชื่อเข้ามาเกี่ยวข้องกับตัวแล้ว อาจเกิดปัญหาเกี่ยวกับความสามารถในการขอสินเชื่อก็เป็นได้

3. ผู้ให้กู้ (LENDERS) ในการให้สินเชื่อกับผู้ซื้อเพื่อที่จะชำระเงินในการซื้อขายนั้น เช่นเดียวกันผู้ให้กู้ไม่ต้องการให้ผูกมัดเงินทองของตนเองโดยปราศจากหลักประกันว่า กรรมสิทธิ์ของอสังหาริมทรัพย์นั้นจะปลอดจากการจำนอง หรือมีหนี้สินอื่น ฉะนั้นบุคคลที่ 3 ซึ่งเป็นตัวกลาง (เจ้าหน้าที่เอสโครว์) จะเป็นผู้ถือเงินสด โฉนด หลักฐานต่าง ๆ ไว้ จนกว่ากรรมสิทธิ์ต่าง ๆ จะปลอดจากหนี้สินและการจำนองอื่นใด เมื่อเป็นที่เรียบร้อยแล้ว เจ้าหน้าที่เอสโครว์จะรับผิดชอบในการแจกจ่ายทุกสิ่งทุกอย่างให้กับบุคคลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

4. บริษัทเอสโครว์ (ESCROW COMPANY) ในต่างประเทศบริษัทเอสโครว์จะจัดตั้งขึ้นภายใต้กฎหมายการเงินของรัฐ ตัวอย่างเช่น บริษัทเอสโครว์ในรัฐแคลิฟอร์เนีย สหรัฐอเมริกาจะจัดตั้งเป็นนิติบุคคล (CORPORATIONS) และจะต้องได้รับการอนุญาตในการประกอบอาชีพจาก CALIFORNIA COMMISSIONER OF CORPORATIONS หรือกระทรวงพาณิชย์ของรัฐแคลิฟอร์เนีย สหรัฐอเมริกา บุคคลธรรมดาไม่มีสิทธิ์ที่จะได้รับอนุญาตในการประกอบอาชีพนี้ ภายใต้กฎหมายของเอสโครว์ แต่องค์กรบางประเภทและบุคคลธรรมดาบางประเภทได้รับอนุญาตให้ประกอบอาชีพเป็นเจ้าหน้าที่เอสโครว์ ได้แก่

- สถาบันการเงิน
- ทนายความ
- นายหน้าที่ได้รับอนุญาตประกอบอาชีพ
- บริษัทประกันกรรมสิทธิ์ที่ดินและบริษัทรับวางทรัพย์สิน (TITLE AND TRUST COMPANIES)

TRUST COMPANIES)

2.1.6 ข้อบังคับในการขออนุญาตประกอบอาชีพเอสโครว์ และกฎหมายควบคุมเอสโครว์ (ตารางที่ 1)

ตารางที่ 2.1 ข้อบังคับทางกฎหมายทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับเจ้าหน้าที่เอสโครว์

เจ้าหน้าที่เอสโครว์จะต้องปฏิบัติ	เจ้าหน้าที่เอสโครว์จะต้องไม่ปฏิบัติ
1. ปฏิบัติหน้าที่อย่างเคร่งครัดตามคำสั่ง INSTRUCTION ที่เป็นลายลักษณ์อักษร	1. ปฏิบัติงานแทนเจ้าหน้าที่คนอื่น
2. ปฏิบัติหน้าที่เป็นตัวกลางที่ไม่ฝักใฝ่ฝ่ายหนึ่ง ฝ่ายใดตลอดเวลา	2. ต่อรองกับฝ่ายต่าง ๆ โดยผลการ ฝ่ายใดตลอดเวลา
3. ถือเงินทั้งหมดที่ได้รับการมอบหมายจาก ทุกฝ่าย จนกว่าจะถึงเวลาแจกจ่าย	3. แนะนำให้มีการใส่เงื่อนไขข้อแม้เข้าไปในเอสโครว์
4. ทำตามคำสั่งเอสโครว์ (ESCROW INSTRUCTION) ด้วยความละเอียด	4. ทำหน้าที่เป็นเจ้าหน้าที่เก็บเงินให้ลูกค้า
5. ให้รายละเอียดกับทุกฝ่าย เฉพาะสิ่งที่เกี่ยวข้องกับฝ่ายนั้น ๆ เท่านั้น	5. แจ้งให้ทุกฝ่ายทราบว่า เขาไม่ได้ส่งหลักฐานบางอย่างเพื่อใช้ในการปิดเอสโครว์
6. ให้แน่ใจว่าจะไม่มีการปิดเอสโครว์โดย ไม่มีการตรวจสอบเช็คการชำระเงินเป็นที่แน่นอนจนแล้วเท่านั้น	

ภายใต้กฎหมายเอสโครว์ของสหรัฐอเมริกา กำหนดข้อบังคับในการขอใบอนุญาตประกอบการเอสโครว์ ดังนี้

1. นิติบุคคลผู้ขอใบอนุญาตประกอบการจะต้องมีสถานะทางการเงินที่เชื่อถือได้
2. จะต้องมอบสัญญาประกันหนี้สิน (SURETY BOND) เป็นจำนวน 10,000

เหรียญสหรัฐ

3. จัดการค้ำประกันเกี่ยวกับพนักงานที่มีความรับผิดชอบ
4. จัดการเรื่องบัญชีเงินฝากต่าง ๆ ทั้งหมดที่ผ่านเอสโครว์
5. เก็บบันทึกรายละเอียดที่แน่นอน พร้อมทั้งจะให้ทำการตรวจโดย

COMMISSIONER OF CORPORATIONS และโดย DEPARTMENT OF REAL ESTATE

6. จะต้องมีการตรวจสอบโดยสำนักบัญชีค่าใช้จ่ายของตนเอง

สำหรับกฎหมายควบคุมเอสโครว์ กำหนดให้ผู้ได้รับอนุญาตประกอบอาชีพ

เอสโครว์จะต้องไม่

1. สร้างความเข้าใจผิดและมีเจตนาหลอกลวง
2. จ่ายค่าแนะนำให้กับบุคคลอื่นบุคคลใด ยกเว้นพนักงานประจำของบริษัท

ตนเองเท่านั้น

3. ชักชวน หรือยอมรับคำสั่งเอสโครว์ (ESCROW INSTRUCTIONS) หรือการแก้ไข หรือการเพิ่มเติมคำสั่งในช่องว่าง และเติมแต่งหลังจากคำสั่งเอสโครว์ได้รับการเซ็นชื่อจากทุกฝ่ายเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

4. ไม่ยินยอมให้บุคคลอื่นใดทำการเพิ่มเติม หรือชี้มาแก้ไขในคำสั่งเอสโครว์ (ESCROW INSTRUCTIONS) ยกเว้นจะได้รับการลงลายมือชื่อยินยอมจากทุกฝ่าย

2.1.7 ผลประโยชน์ของเอสโครว์ (ESCROW)

หากท่านต้องการซื้อสินค้าหนึ่งอย่าง ท่านสามารถซื้อได้จากร้านค้าทั่วไปโดยจ่ายชำระเป็นเงินสดหรือบัตรเครดิตได้ โดยไม่ต้องคำนึงถึงว่าร้านค้านั้นจะมีสิทธิ์ในการขายหรือไม่ เพียงแต่ออกใบรับรองในกรรมสิทธิ์เท่านั้น แต่การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ วิธีการซื้อขายจะยุ่งยาก ซับซ้อนมากกว่า ผู้ขายสามารถทำการโอนโฉนดและส่งมอบให้กับผู้ซื้อ เพื่อแลกเปลี่ยนกับราคาซื้อขายเท่านั้น อย่างไรก็ตาม ไม่ควรยอมรับวิธีการเช่นนั้นด้วยเหตุผล

1. กรรมสิทธิ์ของทรัพย์สินนั้นอาจจะมีการผูกพัน หรือการจดจำนอง ผู้ซื้อต้องพึงพิจารณาถึงในการที่จะทำการค้นคว้าประวัติของการครอบครองกรรมสิทธิ์นั้น เพื่อที่จะออกใบกรมธรรม์ประกันกรรมสิทธิ์ที่ดิน (TITLE INSURANCE POLICY)

2. ระยะเวลาที่ดินที่แน่นอนของทรัพย์สินนั้น เป็นสิ่งที่สำคัญยิ่งทางด้านกฎหมาย

3. ผู้ซื้อและผู้ขายจะต้องอาศัยผู้ที่มีความชำนาญเป็นอย่างมากในการเตรียมเอกสาร สำหรับการโอนกรรมสิทธิ์ และใช้ในการลงลายมือชื่อ

4. ผู้ซื้อและผู้ขายต้องการหลักประกันว่า คำสั่งต่าง ๆ ของทุกฝ่ายได้รับการปฏิบัติตัวอย่างเคร่งครัด และโฉนดมีการส่งมอบ การชำระเงินและเงื่อนไขต่าง ๆ ได้รับการปฏิบัติเป็นที่เรียบร้อยแล้วเท่านั้น

นอกจากนี้ยังมีผลประโยชน์ที่เด่นชัดต่าง ๆ ในการใช้เอสโครว์ (บุคคลที่ 3) ในการซื้อขายได้แก่

1. เอสโครว์ ให้ความอารักขาในการเก็บเอกสารคำสั่งต่าง ๆ (INSTRUCTION) การเงินและหลักฐานต่าง ๆ จนมีการปิดการขายเสร็จสมบูรณ์

2. บัญชีตัวเลขในการซื้อขายจะได้รับการจัดการโดยมีอาชีพ โดยไม่มีข้อผิดพลาด

3. เป็นการรับประกันที่แน่นอนว่า นิติกรรมที่ได้กระทำไว้ทั้ง 2 ฝ่ายเป็นผล

4. เป็นสิ่งที่ให้คุณค่าสำหรับผู้ซื้อ ให้ความเชื่อมั่นและหลักประกันว่าเงินของเขาจะไม่ได้รับการส่งมอบจนกว่าทุกฝ่ายจะปฏิบัติตามเงื่อนไข และข้อตกลงตามสัญญาเท่านั้น

5. เป็นสิ่งที่มีคุณค่าสำหรับผู้ขาย เป็นหลักประกันให้กับผู้ขายว่า เงินทุกบาททุกสตางค์ ได้รับการชำระเป็นที่เรียบร้อย และเงื่อนไขต่าง ๆ ได้รับการปฏิบัติเป็นที่เรียบร้อยเช่นกัน

2.1.8 ระเบียบการของเอสโครว์ (ESCROW PROCEDURES)

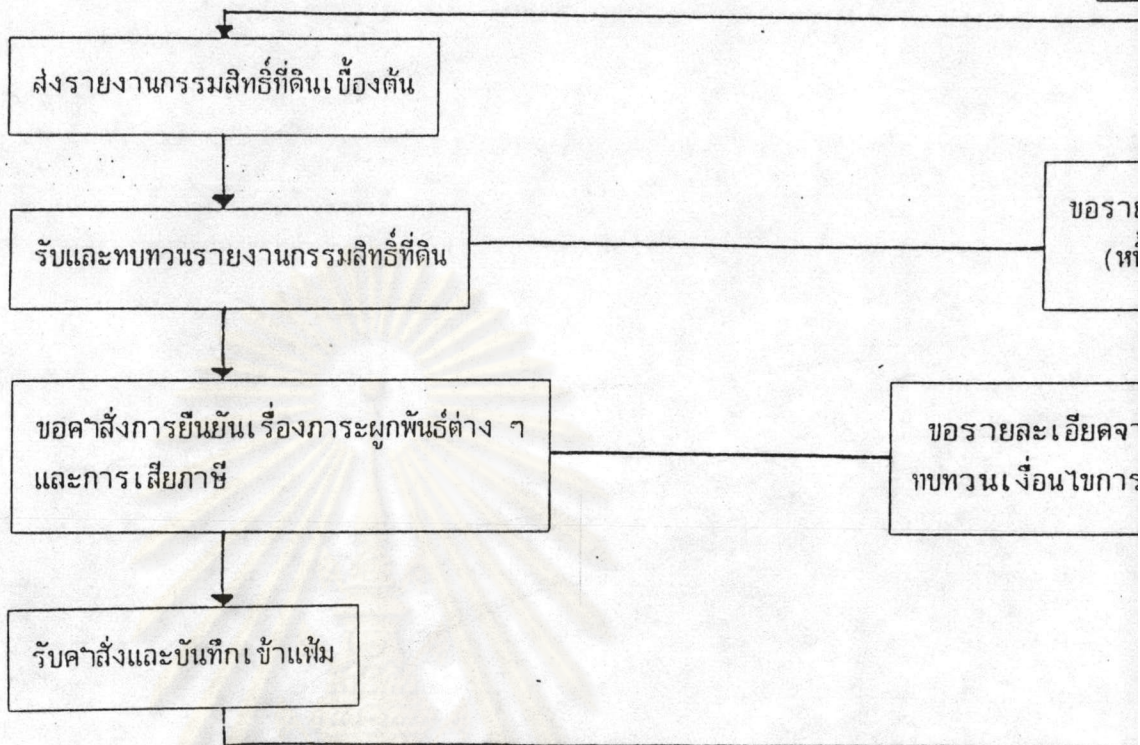
เอสโครว์มีระเบียบการที่สำคัญและจะต้องปฏิบัติตาม เพื่อให้บรรลุถึงข้อบังคับตามกฎหมายนายหน้าจะต้องมอบรายละเอียดต่าง ๆ ให้กับเจ้าหน้าที่เอสโครว์ ผู้ซื้อและผู้ขายจะต้องเข้าใจถึงความรับผิดชอบของแต่ละฝ่ายตามระเบียบการของเอสโครว์ (ภาพประกอบที่ 1) นายหน้า (BROKER) ควรส่งมอบรายละเอียดต่อไปนี้กับเจ้าหน้าที่เอสโครว์

1. รายละเอียดเกี่ยวกับผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งรวมถึง
 - ชื่อ
 - ที่อยู่
 - โทรศัพท์
 - รหัสไปรษณีย์
 - สถานภาพการสมรส
2. รายละเอียดเกี่ยวกับนายหน้าและตัวแทนนายหน้าคนอื่นที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการซื้อขาย รวมทั้งชื่อที่อยู่ รหัสไปรษณีย์ โทรศัพท์
3. รายละเอียดเกี่ยวกับสินเชื่อที่มีอยู่ในปัจจุบัน สำหรับทรัพย์สินนั้น ได้แก่
 - ชื่อ ที่อยู่ ของสถาบันการเงินที่มีส่วนเกี่ยวข้อง
 - เงินที่ค้างชำระทั้งเงินต้นและดอกเบี้ย สำหรับสินเชื่อนั้น ๆ ถ้ามี
 - เงินค้างชำระต่าง ๆ จะต้องแม่นยำและแน่นอน และหากมีการรับภาระสินเชื่อโดยผู้ซื้อ หรือเงื่อนไขอื่น ๆ

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาพประกอบที่ 1 ลำดับขั้นตอนของการทำเอสโครว์

ตระเตรียมคำสั่งเอ



ขอราย (ที่

ขอรายละเอียด ทบทวนเงื่อนไขการ

ทบทวนแฟ้มว่าเงื่อนไขทุกอย่างได้บรรลุผลเป็น (การตรวจบวก, เงื่อนไขข้อตกลงพิเศษ, ก สิทธิ์ต่าง ๆ ได้รับการเตรียมพร้อม

ศูนย์วิทยทรัพยากร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แฟ้มตัวเลขต่าง ๆ และล

ส่งมอบหลักฐานให้บริษัทประกันกรรมสิทธิ์

รับเงินจากผู้

แจ้ง

รับเงินจากผู้ให้สินเชื่อและ
ปิดแฟ้ม : เตรียมราย
ปิดบัญชีสมบูรณ์ส่งมอบหลักฐานขั้นสุดท้ายที่

– หมายเลขบัญชีเงินเชื่ออื่น ๆ (สิ่งสำคัญเหล่านี้จะช่วยการทำงานของเจ้าหน้าที่เอสโครว์ให้ง่ายขึ้นเป็นอย่างมาก)

4. กรมธรรม์อัคคีภัยที่ได้รับการชำระเงินเป็นที่เรียบร้อยแล้ว หรืออาจต้องการที่จะโอนให้กับผู้ซื้อ

5. รายงานเกี่ยวกับการกำจัดปลวก

6. จำนวนเงินมัดจำที่จะถือไว้กับเจ้าหน้าที่เอสโครว์

7. ททรัพย์สินส่วนบุคคล เช่น เฟอร์นิเจอร์ที่รวมอยู่ในการซื้อขาย ถ้ามี

8. วันปิดเอสโครว์ หรือวันโอน

9. ภาษีที่ดินและกรมธรรม์ประกันกรรมสิทธิ์ที่ดินครั้งล่าสุด ถ้ามี

10. หากการซื้อขายเกี่ยวข้องกับทรัพย์สินที่มีรายได้ รายละเอียดต่าง ๆ จะ

ต้องมี

– รายชื่อของผู้เช่าและที่อยู่

– เงินมัดจำที่มีอยู่จากผู้เช่าแต่ละราย

– สำเนาการเช่าต่าง ๆ

– ราคาเช่าปัจจุบัน และวันเวลาที่ต้องชำระค่าเช่า

2.1.9 การเปิดเอสโครว์ (OPENING THE ESCROW)

ขั้นตอนในการเปิดเอสโครว์ โดยทั่วไปมีขั้นตอนดังนี้

1. นายหน้า (BROKER) โดยปกติจะทำการเปิดเอสโครว์ หลังจากที่ได้รับใบเสร็จหรือใบรับการมัดจำ (DEPOSIT RECEIPT) ที่เซ็นรับโดยทุกฝ่าย

2. นายหน้า (BROKER) จะเตรียมคำสั่งเอสโครว์ (ESCROW INSTRUCTIONS) หรือขอให้บริษัทเอสโครว์เตรียมคำสั่งเอสโครว์

3. คำสั่งเอสโครว์ที่ได้เตรียมไว้แล้วนั้น จะให้ทุกฝ่ายทำการลงลายมือในสัญญา

4. เจ้าหน้าที่เอสโครว์จะสั่งทำการค้ำประกันกรรมสิทธิ์ที่ดิน บริษัทประกันกรรมสิทธิ์ที่ดินจะทำรายงานให้กับเอสโครว์

5. คำสั่งจากผู้ซื้อและผู้ขาย รวมทั้งโฉนดและเงินมัดจำจากผู้ซื้อ จะถูกส่งให้กับเอสโครว์

2.1.10 คำสั่งเอสไครว์ (ESCROW INSTRUCTIONS)

คำสั่งเอสไครว์ คือ แนวทางปฏิบัติที่เป็นลายลักษณ์อักษร จากตัวการทุกฝ่ายไปสู่บุคคลที่ 3 ซึ่งเรียกว่า เจ้าหน้าที่เอสไครว์ ในการที่จะให้บรรลุถึงข้อตกลงในเอสไครว์ของทุกฝ่าย ตัวการ (PRINCIPALS) ในข้อตกลงเอสไครว์ (ผู้ซื้อ ผู้ขาย ผู้ให้สินเชื่อ ผู้กู้) ทำการลงนามในคำสั่งเอสไครว์เดียวกันที่ได้ระบุถึงความเข้าใจต่าง ๆ ของทุกฝ่ายในการซื้อขาย โดยที่บุคคลเหล่านั้นจะทำการลงนามในคำสั่งเอสไครว์และส่งให้กับเจ้าหน้าที่เอสไครว์

2.1.11 การใช้แบบฟอร์มคำสั่งเอสไครว์

เมื่อตัวแทนของผู้ซื้อและผู้ขายพบกัน เพื่อที่จะเปิดเอสไครว์ โดยปกติแล้ว จะตกลงยินยอมใช้แบบฟอร์มพื้นฐานสำหรับคำสั่งเอสไครว์

2.1.12 การปิดเอสไครว์ (CLOSING THE ESCROW)

เมื่อเจ้าหน้าที่เอสไครว์ได้ปฏิบัติตามคำสั่งจากผู้ซื้อ ผู้ขาย และผู้ให้สินเชื่อเรียบร้อยแล้ว และเงินส่วนที่เหลือของการขายได้มีการชำระเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โฉนดได้มีการเซ็นต์ข้อตกลงต่าง ๆ ของเอสไครว์เป็นที่สมบูรณ์ ขั้นตอนพื้นฐานในการปิดเอสไครว์เป็นดังนี้

1. รายงานแสดงถึงสภาพหรือสถานะของหนี้สิน หรือหนี้สินค้างชำระ ซึ่งต้องขอจากเจ้าหนี้ (BENEFICIARY) ตามกฎหมายเจ้าหนี้จะต้องทำการตอบสนองภายใน 20 วัน เมื่อได้รับคำขอ
2. เมื่อเจ้าหน้าที่เอสไครว์ได้รับเงิน ตลอดจนหลักฐานและคำสั่งที่จำเป็นในการปิดเอสไครว์ทั้งหมดเป็นที่เรียบร้อยแล้ว จะทำการคิดคำนวณค่าใช้จ่ายต่าง ๆ (SETTLEMENT SHEET)
3. หลักฐานที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ ในการซื้อขาย จะถูกส่งให้กับบริษัทประกันกรรมสิทธิ์ในการจดทะเบียน ณ จุดนี้เวลาเป็นสิ่งสำคัญที่สุด
4. การค้นประวัติกรรมสิทธิ์ที่ดิน จะต้องกระทำจนนาทีสุดท้าย เพื่อให้แน่ใจว่าไม่มีการสอดแทรกสิ่งที่ไม่คาดคิดเข้าไปในบันทึกต่าง ๆ ก่อนจะจดทะเบียนที่แท้จริง หากไม่มีการเปลี่ยนแปลงหรือผิดปกติ โฉนดและหลักฐานอื่น ๆ จะทำการลงทะเบียนกันไว้ในเช้าวันต่อไป และจะมีการออกกรมธรรม์ประกันกรรมสิทธิ์ที่ดินเพื่อเป็นหลักประกันว่าไม่มีการสอดแทรกการจดทะเบียนอื่นใด ๆ หรือภาระหนี้สินใดๆ บนที่ดินแปลงนั้น ตั้งแต่วันที่ค้นประวัติกรรมสิทธิ์ที่ดินครั้งสุดท้าย จนถึงวันโอนกรรมสิทธิ์ที่ดิน

5. ในวันลงทะเบียนกรรมสิทธิ์ที่ดิน เจ้าหน้าที่เอสไครว์จะทำการแจกจ่ายเงินให้กับทุกฝ่ายตามคำสั่งในเอสไครว์ ซึ่งรวมถึง

- การปลดหนี้จากผู้ให้กู้รายเดิมของผู้ขาย จำนวนเงินที่ค้างชำระถึงวันโอนกรรมสิทธิ์

- ค่านายหน้าให้แก่ทุกฝ่าย

- ผู้รับเหมาทุก ๆ ฝ่าย ได้แก่ งานตรวจปลวก ซ่อมหลังคา ไฟฟ้า ประปา ฯลฯ

- ผู้ขาย ราคาซื้อขาย ได้หักค่าใช้จ่ายต่าง ๆ แล้ว

6. เจ้าหน้าที่เอสไครว์ จะนำเสนอรายการการปิดเอสไครว์ (CLOSING STATEMENTS) ให้ทุกฝ่าย เมื่อได้รับการอนุมัติจากทุกฝ่าย เจ้าหน้าที่เอสไครว์จะทำหน้าที่ลงทะเบียนการโอนโฉนด และเอกสารที่จำเป็นทั้งหมดให้กับกรมที่ดิน

7. บริษัทประกันกรรมสิทธิ์ที่ดิน จะต้องทำการออกกรมธรรม์ประกันกรรมสิทธิ์ที่ดิน ในวันที่ทำการลงทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์

8. หลังจากนั้นเจ้าหน้าที่เอสไครว์จะนำโฉนดที่ได้รับการลงทะเบียนแล้วส่งมอบให้ลูกค้าทันที

2.2 บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.)

บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) จัดตั้งขึ้นโดยพระราชบัญญัติบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม พ.ศ. 2534 และเป็นการรับโอนการดำเนินงานจากกองทุนประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (กสย.) ทั้งหมด ปัจจุบันบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อมมีทุนจดทะเบียน 400 ล้านบาท ผู้ถือหุ้นประกอบด้วยกระทรวงการคลัง ธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ ในนามของสมาคมธนาคารไทย ธนาคารกรุงไทย จำกัด และบริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

บสย. เป็นสถาบันที่ช่วยเหลือผู้ประกอบการอุตสาหกรรมขนาดย่อม มีหน้าที่ให้บริการค้ำประกันสินเชื่อแก่อุตสาหกรรมขนาดย่อมทุกประเภท ที่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันไม่เพียงพอกับวงเงินที่ขอกู้จากสถาบันการเงิน โดยจะค้ำประกันเต็มวงเงินสินเชื่อที่ขาดหลักประกัน แต่ไม่เกินครึ่งหนึ่งของสินเชื่อรวมทั้งนี้มีวงเงินค้ำประกันสูงสุดไม่เกิน 5 ล้านบาท อันจะทำให้ผู้ประกอบการมีหลักประกันเงินกู้ในส่วนที่ขาดหลักประกัน ได้รับสินเชื่อจากสถาบันการเงินจำนวนมากขึ้น

สามารถดำเนินกิจการได้ตามเป้าหมายและลดค่าใช้จ่ายในการกู้เงินนอกระบบ

ก. หลักเกณฑ์การค้ำประกันสินเชื่อ

2.2.1 อุตสาหกรรมที่ได้รับการสนับสนุน

1. อุตสาหกรรมการผลิต เช่น เสื้อผ้าสำเร็จรูป เพอร์นิเจอร์ ผลิตภัณฑ์อลูมิเนียม ผลิตภัณฑ์พลาสติก ผลิตภัณฑ์เครื่องหนัง ผลิตภัณฑ์เซรามิก ผลิตภัณฑ์คอนกรีต อุปกรณ์ไฟฟ้า เครื่องมือการเกษตร ยาแผนโบราณ ไอศกรีม กล้องกระดาษ ของเด็กเล่น การทอหรือตัดผ้า การฟอกย้อมและพิมพ์ผ้า แต่งแร่ อยู่ต่อเรือ ปลาหมึกกอบแห้ง น้ำดื่ม น้ำแข็ง ผลิตภัณฑ์ไม้และไม้ยางพาราแปรรูป เป็นต้น

2. อุตสาหกรรมหัตถกรรม เช่น เครื่องเงิน เครื่องทองลงหิน เครื่องถม เครื่องเงินรูปพรรณ เครื่องจักรสาน แกะสลัก การเจียรไนเพชรพลอย เครื่องประดับ ดอกไม้ประดิษฐ์ เครื่องปั้นดินเผา เป็นต้น

3. อุตสาหกรรมบริการ เช่น โรงกลึง โรงหล่อโลหะ โรงงานผลิตเครื่องอะไหล่ โรงพิมพ์ ขนส่งสินค้า น้ำมันพืช บรรจุแก๊สหุงต้ม ชักอบรีด ล้าง-อัด-ขยายรูป ซ่อมยานเรือ คอนกรีตผสมเสร็จ เป็นต้น

4. เกษตรอุตสาหกรรม เช่น การเพาะพันธุ์พืช-พันธุ์สัตว์ ผักและผลไม้ดอง อาหารแช่แข็ง อาหารสัตว์ น้ำมันพืช พริกแห้งอบ การบ่มใบยาสูบ เต้าหู้หลอด ลูกชิ้น น้ำปลา น้ำตาล น้ำผลไม้ อาหารกระป๋อง การแกะปะเปลือกถั่วลิสง ฟาร์มไก่ ฟาร์มกุ้ง ฟาร์มโคนม-โคเนื้อ ฟาร์มหอย เป็นต้น

2.2.2 ลักษณะของกิจการที่จะขอให้ค้ำประกัน

1. เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล ประเภท บริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล ที่มีสัญชาติไทย ดำเนินกิจการในประเทศไทย

2. เป็นผู้ประกอบการอุตสาหกรรมขนาดย่อมและเป็นผู้ที่ได้รับสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ และ/หรือ บรรษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

3. สินเชื่อที่ได้รับและขอให้ค้ำประกันต้องมีจำนวนไม่ต่ำกว่า 200,000 บาท และเมื่อรวมกับสินเชื่อเดิมแล้วต้องไม่เกิน 20,000,000 บาท

4. สินทรัพย์ถาวรสุทธิของผู้กู้ในวันยื่นขอสินเชื่อต้องมีมูลค่าไม่เกิน 20,000,000 บาท (สินทรัพย์ถาวรสุทธิ หมายถึงที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง และเครื่องจักร ซึ่งหักค่าเสื่อมราคาแล้ว)

5. ต้องมีส่วนที่ผู้กู้ลงทุนเองไม่ต่ำกว่าร้อยละ 20 ของเงินลงทุนใน
กิจการ

2.2.3 ประเภทสินเชื่อที่ให้การค้ำประกัน

1. เงินกู้ระยะยาว (TERM LOAN)
2. เงินกู้ระยะสั้นทุกประเภทเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนได้แก่ เบิก
เงินเกินบัญชี ตั๋วสัญญาใช้เงิน การขายลดเช็ค LETTER OF CREDIT TRUST RECEIPT
PACKING CREDIT รวมทั้งการค้ำประกันต่าง ๆ เป็นต้น

2.2.4 จำนวนเงินที่จะค้ำประกัน

บสย. จะค้ำประกันต่อธนาคารผู้ให้กู้เต็มจำนวนของสินเชื่อส่วนที่ขาดหลัก
ประกัน แต่ไม่เกินครึ่งหนึ่งของสินเชื่อรวมที่มีอยู่กับธนาคารผู้ให้กู้ที่ขอค้ำประกัน ทั้งนี้วงเงินค้ำ
ประกันสูงสุดรวมไม่เกิน 5 ล้านบาท โดยจะกำหนดภาระความรับผิดชอบไว้ในหนังสือค้ำประกันเป็น
จำนวนเงินที่แน่นอน รวมทั้งดอกเบี้ยถึงวันที่คดีถึงที่สุด

2.2.5 อัตราค่าธรรมเนียมค้ำประกัน

ค่าธรรมเนียมค้ำประกันกำหนดอัตราร้อยละ 1.5 ต่อปี เรียกเก็บล่วงหน้าเป็นรายปีคิดจากจำนวนเงินตามหนังสือค้ำประกัน โดยธนาคารผู้ให้กู้มีหน้าที่เรียกเก็บจากผู้กู้
และนำส่งบสย.

ข. ขั้นตอนการพิจารณาค้ำประกัน

1. ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมขนาดย่อมติดต่อขอสินเชื่อและขอใช้บริการที่ธนาคาร
2. เมื่อธนาคารพิจารณาเห็นว่า กิจการของผู้ประกอบการเป็นกิจการที่ดี เห็น
ควรให้ความช่วยเหลือ แต่เนื่องจากหลักประกันไม่พอหรือไม่คุ้มหนี้ ธนาคารจะพิจารณาวางเงิน
ในส่วนที่จะใช้ บสย. ค้ำประกัน ซึ่งในทางปฏิบัติที่ผ่านมา บสย. จะกำหนดวงเงินที่จะค้ำประกัน
ผ่านธนาคาร เช่น ในปี 2536 มีวงเงิน 30 ล้านบาท
3. ธนาคารต้องยื่นหนังสือขอให้ บสย. ออกหนังสือค้ำประกันสินเชื่อ ตามแบบ
ที่กำหนด (ตัวอย่างที่ 1) พร้อมทั้งแนบเอกสารประกอบ คือ
 - รูปถ่ายแสดงให้เห็นที่ตั้งโรงงาน สภาพเครื่องจักรและผลิตภัณฑ์
 - BANK STATEMENT
 - สำเนาสัญญาเงินกู้
 - หลักฐานการจดทะเบียนห้างหุ้นส่วน/บริษัท/หนังสือบริคณห์สนธิ

- เอกสารอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง (ถ้ามี)

ทั้งนี้ ธนาคารต้องเรียกเก็บค่าธรรมเนียมร้อยละ 1.5 ต่อปี จากผู้ประกอบการ โดยคิดจากจำนวนเงินตามที่ บสย. ค้ำประกัน ส่งให้ บสย. พร้อมเอกสารดังกล่าวข้างต้น

4. เมื่อ บสย. อนุมัติค้ำประกัน บสย. จะแจ้งให้ธนาคารทราบพร้อมจัดส่งเอกสาร ดังนี้

- หนังสือค้ำประกัน (ตัวอย่างที่ 2)
- หนังสือมอบอำนาจ (ตัวอย่างที่ 3)
- แบบรายงานสภาพหนี้ (ตัวอย่างที่ 4)
- แบบคำขอรับเงินค้ำประกันชดเชย (ตัวอย่างที่ 5)

5. เนื่องจากการขอให้ บสย. ออกหนังสือค้ำประกันจะต้องแนบสำเนาสัญญาเงินกู้ประกอบการพิจารณาของ บสย. ซึ่งเท่ากับว่าธนาคารได้อนุมัติและให้ลูกค้าทำสัญญากู้ยืมเงินเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ดังนั้น ในทางปฏิบัติการขอให้ บสย. ค้ำประกันแต่ละราย ธนาคารจะต้องโทรศัพท์สอบถาม บสย. ก่อนว่ากิจการของลูกค้าอยู่ในหลักเกณฑ์ของ บสย. หรือไม่ ทั้งนี้ในหนังสือค้ำประกันของ บสย. จะระบุเลขที่ สัญญา วันที่ทำสัญญากู้ยืมเงิน และการค้ำประกันของ บสย. จะมีผลย้อนหลังตั้งแต่วันที่ที่ลงในสัญญากู้ยืม

ค. ขั้นตอนภายหลัง บสย. ค้ำประกัน

1. หน้าที่ของธนาคารผู้ให้กู้

- 1) ดูแลให้ผู้กู้นำสินเชื่อที่ได้รับการค้ำประกันนั้นไปใช้ให้ตรงตามวัตถุประสงค์ที่ขอสินเชื่อ
- 2) ยื่นเอกสารและหลักฐานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับสินเชื่อที่ได้รับการค้ำประกันตามที่ บสย. เห็นสมควร
- 3) สาขาต้องรายงานสภาพหนี้ที่ได้รับการค้ำประกันให้ บสย. ทราบตามแบบที่ บสย. กำหนด (ตัวอย่างที่ 4 รายงานทุกไตรมาส)
- 4) กรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงในสาระสำคัญหรือมีเหตุการณ์สำคัญอื่นใดเกิดขึ้นซึ่งอาจมีผลกระทบต่อกิจการหรือการดำเนินงานของผู้กู้โดยส่วนรวมแล้ว ธนาคารต้องรายงานให้ บสย. ทราบถึงการเปลี่ยนแปลงหรือเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นทันที

5) ในกรณีที่ผู้กู้จะขอชำระทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันแก่สินเชื่อที่ได้รับการค้ำประกันไปจำนวนลำดับสองหรือลำดับถัดไปหรือก่อภาระผูกพันด้วยประการใด ๆ ธนาคารจะให้ความยินยอมได้ต่อเมื่อได้รับความเห็นชอบเป็นหนังสือจาก บสย. ก่อน

6) ธนาคารจะใช้สิทธิเรียกร้องจากการค้ำประกันของ บสย. ได้เพียงครั้งเดียวสำหรับผู้กู้รายเดียว หากผู้กู้ได้รับสินเชื่อที่มีการค้ำประกันมากกว่าหนึ่งประเภทธนาคารจะต้องใช้สิทธิเรียกร้องต่อสินเชื่อกับทุกประเภทในคราวเดียวกัน เว้นแต่จะได้รับความเห็นชอบเป็นหนังสือจาก บสย.

2. การจ่ายค่าประกันชดเชย

บสย. จะพิจารณาจ่ายค่าประกันชดเชยต่อเมื่อธนาคารได้ฟ้องร้องผู้กู้จนคดีถึงที่สุดแล้ว โดยธนาคารต้องยื่นคำขอให้จ่ายค่าประกันชดเชยต่อ บสย. พร้อมหลักฐานและเอกสารต่างๆ ตามที่ บสย. กำหนด (สำเนาคำฟ้อง สำเนาคำพิพากษา และใบสำคัญของศาลแสดงว่าคำพิพากษาถึงที่สุด)

บสย. จะพิจารณาไม่จ่ายค่าประกันชดเชยเมื่อ บสย. ไม่ได้รับค่าธรรมเนียมค้ำประกันครบถ้วนตรงตามกำหนดเวลา เว้นแต่ธนาคารจะได้ฟ้องร้องผู้กู้ก่อนครบกำหนดชำระค่าธรรมเนียมค้ำประกัน หรือเมื่อธนาคารไม่ปฏิบัติหน้าที่ของตนตามที่ระบุไว้ในหลักเกณฑ์การค้ำประกันนี้จนเป็นเหตุให้ บสย. ได้รับความเสียหาย

3. การปฏิบัติภายหลังการจ่ายค่าประกันชดเชย

เมื่อ บสย. ได้ชำระเงินตามข้อเรียกร้องให้แก่ธนาคารที่เกี่ยวกับสินเชื่อที่ธนาคารได้ให้แก่ผู้กู้ไปเป็นจำนวนเท่าใดแล้ว บสย. ย่อมได้รับช่วงสิทธิเกี่ยวกับสิทธิทั้งหลายรวมทั้งเงินทุกจำนวนซึ่งธนาคารอาจเรียกคืนได้จากผู้กู้ แต่ธนาคารยังต้องดำเนินการเรียกร้องแทน บสย. เพื่อให้ได้มาตามสิทธิที่ บสย. พึงได้

ทั้งนี้ธนาคารต้องดำเนินการให้ผู้กู้ทำหนังสือมอบอำนาจตามแบบที่ บสย. กำหนด (ตัวอย่างที่ 3) เพื่อให้ธนาคารรับเงินจากการขายทรัพย์สินของผู้กู้ในส่วนที่เกินกว่าจำนวนหนี้ที่ค้างชำระมามอบให้ บสย. ตามสิทธิที่ บสย. พึงจะได้รับ

2.3 หลักการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน

การวิเคราะห์สินเชื่อจะต้องอาศัยความรู้ทางวิชาการหลาย ๆ ด้านมาประกอบกันในการพิจารณา เช่นการบัญชี การเงิน การบริหาร การตลาด หลักเศรษฐศาสตร์ หลักสถิติ และหลักทางจิตวิทยา เป็นต้น ซึ่งนักวิเคราะห์สินเชื่อจะต้องศึกษาหาความรู้และสร้างประสบการณ์เพื่อนำไปใช้ในการคิดค้นหาข้อมูลเหตุและผลของปรากฏการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นกับกิจการของลูกค้าและสถานะแวดล้อมทางเศรษฐกิจ เพื่อนำมาเป็นข้อสรุปในการพิจารณาว่า เมื่อให้สินเชื่อกับลูกค้าไปแล้ว จะมีทางที่จะได้รับการชำระหนี้คืนมากหรือน้อยอย่างไร เมื่อไร ใครจะเป็นผู้ชำระ หากไม่ชำระจะเกิดอะไรขึ้น และจะบังคับชำระหนี้ได้อย่างไร โดยอาศัยการรวบรวมข้อมูล และใช้หลักในการพิจารณาเมื่อลูกค้ามาขอกู้ยืม 3 ประการ คือ

2.3.1 วัตถุประสงค์ (PURPOSE)

หมายถึง การพิจารณาถึงวัตถุประสงค์ในการขอกู้ยืม เช่น บุคคลทั่วไปอาจมีวัตถุประสงค์กู้ยืมเงินเพื่อซื้อบ้านที่อยู่อาศัยและที่ดิน หรือต่อเติมที่อยู่อาศัย เป็นต้น หรือในกรณีธุรกิจอาจจะมีวัตถุประสงค์เพื่อเอาไปชำระหนี้เจ้าหน้าอื่น เอาไปใช้เป็นทุนหมุนเวียน ใช้เป็นทุนเพื่อขยายโรงงานหรือซื้อเครื่องจักร หรือลงทุนก่อสร้างสำหรับทำเป็นกิจการค้า เป็นต้น โดยมีจุดสำคัญ 2 ประการ คือ

1. อำนวยประโยชน์ให้แก่ผู้ขอกู้ยืม เมื่อได้เงินไปใช้จ่าย หรือลงทุนตามวัตถุประสงค์เพื่อให้เกิดรายได้ หรือผลกำไรกลับคืนมาชำระหนี้ให้แก่เจ้าหนี้ตามเงื่อนไขหรือข้อตกลงในการชำระหนี้

2. วัตถุประสงค์นั้นจะต้องสามารถสนองต่อเจ้าหนี้ได้ คือ การได้รับชำระหนี้และได้รับผลประโยชน์จากเงินลงทุนเป็นดอกเบี้ย

2.3.2 การชำระคืน (PAYMENT)

ในการที่จะสำเร็จวัตถุประสงค์ทั้ง 2 ประการดังกล่าวข้างต้นได้ การชำระหนี้คืนจะเป็นองค์ประกอบที่สำคัญ คือ ถ้าแผนการชำระหนี้ไม่ดีหรือมีทางเป็นไปได้ต่ำ วัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้คืออย่างไรก็ย่อมไม่ประสบผลสำเร็จ

แต่เดิมเชื่อกันว่าหลักประกันที่ดีและคุ้มกับมูลหนี้จะเป็นการป้องกันการเสี่ยงภัยในการให้กู้ยืมได้เป็นอย่างดี ถึงแม้ว่าลูกหนี้จะมีปัญหาจนถึงขั้นฟ้องร้องบังคับคดีและขายหลักประกันทอดตลาดเพื่อให้ได้เงินมาชำระหนี้ก็ตาม แต่ในระยะกว่า 20 ปีที่ผ่านมา ความเชื่อดังกล่าวเปลี่ยนไป โดยลดความสำคัญทางด้านหลักประกันลงไปเรื่อย ๆ จนในปัจจุบันเห็นว่า หลักประกัน

เป็นเพียงส่วนประกอบอย่างหนึ่งเท่านั้น การที่ลูกหนี้จะสามารถชำระหนี้และดอกเบี้ยให้แก่เจ้าหนี้ได้ ความสามารถในการหารายได้หรือความสามารถในการทำกำไรเป็นจุดสำคัญที่จะลดความเสี่ยงให้ลดลง คือ เจ้าหนี้จะได้รับชำระหนี้คืนมาพร้อมกับผลตอบแทนเป็นดอกเบี้ย

จุดที่เจ้าหนี้ที่สินเชื่อจะต้องพิจารณา PAYMENT ก็คือ ต้องการทราบที่มาของเงินที่จะชำระคืน ความสามารถชำระคืนในระยะเวลาที่กำหนด ความสามารถชำระคืนภายใต้ภาวะวิกฤตการณ์ และการกระทำที่ผ่านมาในอดีต เป็นต้น

2.3.3 การป้องกันความเสี่ยง (PROTECTION)

เป็นจุดสุดท้ายที่จะพิจารณาว่าสมควรจะอนุมัติหรือปฏิเสธการให้กู้ยืม โดยคำนึงถึงความปลอดภัยเป็นสิ่งสำคัญ โดยการนำเอา PURPOSE และ PAYMENT มาเป็นหลักในการพิจารณาพร้อมด้วยปัจจัยแวดล้อมต่างๆ เช่น วัฏจักรของธุรกิจ ภาวะทางเศรษฐกิจ ภาวะทางสังคมและการเมือง และสาเหตุอื่น ๆ ที่อาจจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรและการเจริญเติบโตทางธุรกิจ รวมไปถึงการพิจารณาถึงคุณสมบัติส่วนตัวของผู้ขอกู้ยืม และ/หรือผู้บริหาร ฐานะทางเครดิต และหลักประกันหรือคุณภาพของสินทรัพย์ ซึ่งจะเป็นตัวผ่อนคลายนความเสี่ยง นอกจากนี้ยังจะต้องพิจารณาไปถึงว่าในกรณีที่ลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ ลูกหนี้จะสามารถเอาเงินจากที่อื่น เช่นญาติพี่น้อง มาชำระหนี้ให้กับเจ้าหนี้ได้หรือไม่

นอกจากจะพิจารณาจากข้อมูลข้างต้นแล้วยังมีหลักเกณฑ์การพิจารณาการให้สินเชื่อที่เรียกว่า C'S POLICY หรือ 6 C ตามความจำเป็นในการวิเคราะห์สินเชื่อที่ขยายขอบเขตกว้างออกไป C'S POLICY ประกอบด้วย

CHARACTER เป็นคุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่อด้านคุณภาพจิตใจ และพฤติกรรมของลูกหนี้ ที่แสดงออกถึงความตั้งใจในการชำระหนี้ (WILLING TO PAY)

ตามปกติเจ้าหนี้ที่ผู้พิจารณาสินเชื่อจะต้องมีความชำนาญในการสอบถามปัญหาที่เกี่ยวกับตัวผู้ขอกู้เป็นอย่างดี เพื่อให้ทราบถึงข้อความบางอย่างซึ่งไม่สามารถวิเคราะห์ได้จากในคำขอสินเชื่อ และการหมั่นสอบถามวงการค้าภายนอกเพื่อศึกษาชื่อเสียงของผู้ขอกู้ในด้านชำระหนี้ จะเป็นประโยชน์แก่การวิเคราะห์คุณสมบัติของผู้ขอกู้ได้อย่างดียิ่ง เพราะคำว่าคุณสมบัติ นั้นจะหมายรวมถึงความซื่อสัตย์ในการประกอบธุรกิจมาเป็นเวลานานปี มีความสามารถในการจัดการ ชื่อเสียง การศึกษา และตำแหน่งหน้าที่ในสังคม ดังนั้นถ้าเจ้าหนี้ที่สินเชื่อสามารถวิเคราะห์ได้ว่า ผู้ขอกู้ยืมมีคุณสมบัติดีแล้ว อัตราการเสี่ยงในด้านหนี้สูญจะน้อยลง ถ้าผู้กู้ยังประกอบกิจการอยู่อย่างสม่ำเสมอ เพราะคุณสมบัติดังกล่าวจะมีผลสะท้อนไปยังเสถียรภาพในการ

ทำงานอันมั่นคง ติดต่อธุรกิจกับผู้อื่นเป็นที่เชื่อถือในวงสังคม

สำหรับการสังเกตคุณสมบัติของผู้ขอู้ได้ดีที่สุดนั้น จะดูได้จากพฤติกรรมของลูกหนี้ เช่น ในกรณีที่ผู้ขอู้มีสินเชื่อกับอีกบริษัทแล้ว เมื่อผู้ขอู้ประสบปัญหาการทำธุรกิจจนไม่สามารถที่จะนำเงินมาชำระหนี้ได้ และสัญญาเงินกู้ใกล้ถึงกำหนดชำระ หากว่าคุณสมบัติของผู้ให้กู้ไม่ดี อาจทำให้ติดสินใจเลิกกิจการ หรือละเลยการชำระหนี้ จนต้องทวงถามและดำเนินการฟ้องร้อง หรือในกรณีที่ผู้ขอู้เป็นลูกค้าที่ดี เมื่อธุรกิจประสบปัญหาอาจจะเจรจายกกล่าวกับบริษัทผู้ให้กู้ ล่วงหน้าว่าขณะนี้ประสบปัญหาอยู่ไม่สามารถที่จะนำเงินมาชำระหนี้ได้ภายในกำหนด ขอให้พิจารณาความช่วยเหลือและขออนุญาตต่อสัญญาเงินกู้ออกไปอีก หรือขอเงินกู้เพิ่มเพื่อที่จะให้ธุรกิจนั้นตั้งขึ้นมาใหม่ แล้วแต่จะสมควร เป็นต้น

ตารางที่ 2.2 การพิจารณา CHARACTER

พฤติกรรม	บุคคล	ธุรกิจ
ความรับผิดชอบ (RESPONSIBILITY)	ประวัติการชำระหนี้ ความมั่นคงของที่อยู่อาศัย	อุปนิสัยของฝ่ายบริหาร ประวัติการชำระหนี้ของธุรกิจ
ความมั่นคง (INTEGRITY)	ลักษณะของงานที่ทำ	ประวัติการถูกฟ้องร้อง
ความซื่อสัตย์สุจริต (HONESTY)	ฐานะการสมรส	การล้มละลาย
ความตรงต่อเวลา (FUNCTIONALITY)	ฐานะทางสังคม	ฐานะของกิจการ-การเติบโต นโยบายการชำระหนี้
ความเสมอต้นเสมอปลาย (CONSISTENCY)	การมีส่วนร่วมในการบริการ สาธารณะ ความเห็นของเพื่อนบ้านและ คนคุ้นเคย	วิธีการชำระหนี้

CAPACITY เป็นคุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่อทางด้านความสามารถหรือสมรรถภาพ ในการหารายได้ให้เพียงพอที่จะชำระหนี้ (ABILITY TO PAY หรือ CAPACITY TO PAY)

ความสามารถในการหารายได้ (CAPACITY) หรือบางครั้งเราก็เรียกว่า ABILITY TO CREATE INCOME หมายความว่า ผู้ขอสินเชื่อจะสามารถนำรายได้จากการประกอบธุรกิจ แต่ละครั้งมาชำระหนี้ได้โดยถูกต้องตามที่ได้สัญญากับบริษัทผู้ให้กู้ไว้ ซึ่งสถาบันการเงินทุกแห่งถือเป็นปัจจัยสำคัญที่สุด และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะต้องได้จากกำไรที่ธุรกิจนั้นประกอบการค้าหามาได้ไม่หวังที่จะให้ผู้กู้ต้องขายหลักทรัพย์ที่ได้จำนองไว้กับบริษัทฯ มาชำระหนี้

การพิจารณาความสามารถในการหารายได้ของผู้ขอสินเชื่อ อาจแยกได้เป็น ประเภทส่วนบุคคลและธุรกิจ ในกรณีที่ส่วนบุคคลเจ้าหน้าที่ผู้พิจารณาสินเชื่ออาจจะต้องพิจารณาถึง พื้นฐานการศึกษา สุขภาพ ความชำนาญ อายุ และความมั่นคงของสำนักงานที่ผู้ขอสินเชื่อได้ปฏิบัติงานอยู่ เป็นต้น ส่วนด้านธุรกิจ รายได้จากการขายสินค้าและหรือการบริการเป็นปัจจัยสำคัญ ยิ่งเจ้าหน้าที่ผู้พิจารณาสินเชื่อควรจะต้องทราบถึงระดับการขายว่า เหมาะสมกับทุนที่ทางกิจการนำมาลงหรือไม่ นอกจากนี้สถานที่ตั้ง หลักการโฆษณา คุณภาพของสินค้า ฐานะการแข่งขัน ความสัมพันธ์กับผู้ซื้อสินค้า และผู้ขายวัตถุดิบ เครื่องจักรที่ใช้อยู่ และต้นทุนการผลิต เป็นต้น ก็เป็นปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อผลประกอบการของธุรกิจเป็นอย่างมากด้วย

ปัจจัยที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งคือ จะต้องพิจารณาถึงระดับความสามารถของผู้บริหารเงิน (LEVEL OF MANAGEMENT) ซึ่งบางครั้งนักวิเคราะห์สินเชื่อจะพึงเล็งถึงความสำคัญของการบริหารงานว่า ควรจะต้องจัดอยู่ในปัจจัยอันดับแรกทีเดียว ซึ่งหมายถึงความสามารถของผู้จัดการที่จะรวบรวมปัจจัยการผลิตต่าง ๆ ในการผลิตสินค้าแต่ละหน่วยให้ได้ต้นทุนต่ำกว่าคู่แข่งในธุรกิจประเภทเดียวกัน พร้อมทั้งมีนโยบายการขายที่ดีกว่า มีแรงงานฝีมือดี คุณภาพดีกว่า มีการให้บริการที่ดีกว่า ซึ่งผู้ซื้อนิยมที่จะใช้สินค้าที่ผลิตจากผู้ขอสินเชื่อมากกว่าคู่แข่ง ซึ่งในที่สุดผู้ขอสินเชื่อก็จะสามารถหารายได้หรือกำไรมาสู่บริษัทของเขา และจะนำรายได้ส่วนหนึ่งมาคืนหนี้สินกับบริษัทได้

เจ้าหน้าที่สินเชื่อที่ดีไม่เพียงแต่สนใจในด้านการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้อย่างเดียว แต่ควรจะต้องสนใจถึงผู้มีอำนาจหน้าที่ในการขอสินเชื่อ (CAPACITY TO BORROW) ให้ถูกต้องกับประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยการทำสัญญาเงินกู้ เป็นต้นว่า ในกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อเป็นหญิงมีสามี ซึ่งจะต้องให้สามีของผู้ขอสินเชื่อให้ความยินยอมในการทำนิติกรรมสัญญาเงินกู้ด้วย ซึ่งเจ้าหน้าที่ผู้พิจารณาสินเชื่อไม่ควรละเลย มิฉะนั้น สัญญาเงินกู้จะเป็นโมฆะได้ แต่อย่างไรก็ตาม

ตาม กรณีเช่นนี้จะมีน้อย ที่สำคัญที่สุดก็คือ ในธุรกิจที่เป็นนิติบุคคลผู้ที่สามารถขอกู้เงินได้จะต้องเป็นกรรมการของบริษัทหรือห้างหุ้นส่วน ผู้จัดการ ซึ่งได้ระบุไว้ในหนังสือขอจดทะเบียนตั้งบริษัท และ/หรือห้างหุ้นส่วน ณ กรมทะเบียนการค้า กระทรวงพาณิชย์ ว่าด้วยอำนาจการลงนาม และ/หรือ ห้างหุ้นส่วนในด้านการทำนิติกรรมใด ๆ ซึ่งสามารถจะต้องมีการประทับตราของบริษัท และ/หรือ ห้างหุ้นส่วนด้วย มิฉะนั้นแล้ว สัญญาการขอกู้จะไม่สมบูรณ์ซึ่งอาจเกิดความเสี่ยงต่อความเสียหายได้ในภายหลัง

ตารางที่ 2.3 ส่วนประกอบการพิจารณา CAPACITY

คุณสมบัติ	บุคคล .	ธุรกิจ
รายได้ประจำ (INCOME)	เงินเดือนและรายได้อื่น ๆ	ยอดขาย
ความสามารถในการหา รายได้ (EARNING CAPACITY)	ลักษณะของงานที่ทำ พื้นฐานความรู้และความสามารถ ในการทำงาน	กำไร ลักษณะและขนาดของธุรกิจ
หนี้สินที่มีอยู่ (EXISTING DEBT)	สุขภาพ ความมั่นคงของสถานที่ทำงาน	ตัวแทน-สาขา ลักษณะเดิมของการบริการ เครื่องหมายการค้า
รูปแบบการใช้จ่าย (SPENDING PATTERN)	ความคิดก้าวหน้าในการทำงาน ลักษณะหนี้ ฐานะการสมรสและขนาดของ ครอบครัว ระดับการครองชีพ	นโยบายการบริหาร-การตลาด มูลเหตุชะงักงันของธุรกิจ หนี้สินทั้งระยะสั้นและระยะยาว ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

CAPITAL เป็นทรัพย์สินในส่วนที่เป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ขอสินเชื่อ และ/หรือ เงินทุนในส่วนของผู้ถือหุ้น ซึ่งอาจประเมินชดเชยในกรณีที่ CHARACTER และ CAPACITY ไม่ค่อย ดีนักได้

เงินทุนในที่นี้หมายถึง ฐานะความมั่นคงทางการเงินของบุคคลหรือของธุรกิจ ซึ่งจะประกอบด้วยมูลค่าของสินทรัพย์ทั้งหมด หักด้วยหนี้สินต่าง ๆ จะได้เงินทุนของบุคคลใดบุคคล หนึ่งหรือของธุรกิจแห่งใดแห่งหนึ่งที่ได้ลงทุนไว้ รวมทั้งเงินทุนสะสมที่กิจการสะสมไว้เพื่อขยาย กิจการต่อไป การวัดความสามารถในการชำระหนี้และอัตราการเสี่ยงต่อหนี้สูญ เงินทุนมีส่วนช่วย ได้มากทีเดียว กล่าวคือ ผลกำไรแต่ละครั้งเมื่อหารด้วยเงินทุนแล้วจะสามารถวัดความสามารถ ในการประกอบการและผลตอบแทนแต่ละครั้งที่ได้ลงทุนไป ถ้ามีอัตราส่วนสูง แสดงว่า การจัด การของบริษัทมีความสามารถชำระหนี้ได้ง่าย ส่วนกรณีหนี้สินที่บริษัทมีปรากฏอยู่ทั้งหมดหารด้วย เงินทุนที่มีอยู่ จะสามารถวัดอัตราการเสี่ยงต่อภาระหนี้สินได้ ถ้าในกรณีที่กิจการมีเจ้าหนี้ที่สูง กว่าเงินทุนที่ได้ลงไว้ ก็จะปรากฏว่า เจ้าหนี้มีอัตราการเสี่ยงสูง เพราะเจ้าหนี้ได้ลงทุน มากกว่าเจ้าของกิจการเสียอีก

ตารางที่ 2.4 ส่วนประกอบการพิจารณา CAPITAL

คุณสมบัติ	ข้อมูลพิจารณา	
	บุคคล	ธุรกิจ
ทรัพย์สิน ทุนส่วนของผู้ถือหุ้น	ทรัพย์สินที่มีตัวตนและไม่มีตัวตน การจ้างอง จ้างนำ	ทรัพย์สินที่มีตัวตนและไม่มีตัวตน ผลตอบแทนเงินทุน เจ้าหนี้มีสิทธิ์เหนือทรัพย์สินส่วน ของเจ้าของ ราคาทรัพย์สินเมื่อต้องชำระบัญชี การพิทักษ์ทรัพย์

COLLATERAL ได้แก่ ทรัพย์สินที่ผู้ขอสินเชื่อนำมาค้ำประกันหนี้สิน เพื่อเป็นหลักประกันการชำระหนี้ในอนาคต นโยบายการบริหารสินเชื่อโดยทั่วไปก่อนที่จะอนุมัติเงินกู้แต่ละราย มักจะมีนโยบายให้ผู้ขอกู้วางหลักทรัพย์เพื่อเป็นหลักประกันไว้ เพื่อป้องกันการเสี่ยงต่อหนี้สูญที่อาจเกิดขึ้นได้ โดยปกติหลักทรัพย์ที่วางไว้เพื่อเป็นหลักประกัน ได้แก่ ที่ดิน อาคาร สิ่งปลูกสร้าง สิทธิการเช่า (เจ้าของยอมรับรู้ในเรื่องของการโอนสิทธิ์) กรมธรรม์ประกันชีวิตที่มี CASH SURRENDER VALUE หุ่น และหุ้นกู้ ของบริษัทที่มีฐานะการเงินมั่นคง และพันธบัตรรัฐบาล

ในกรณีที่ผู้กู้นำเอาอาคารหรือสิ่งปลูกสร้างมาวางประกัน ผู้กู้จะต้องเอาประกันอภัยภัยด้วย กับต้องสลักหลังยกประโยชน์ตามกรมธรรม์ที่จะได้รับให้กับบริษัทผู้ให้กู้

การให้บุคคลค้ำประกันอาจทำได้ หากผู้ค้ำประกันมีฐานะเป็นที่เชื่อถือ แต่ทั้งนี้ต้องได้รับความเห็นชอบเป็นราย ๆ ไป

ความจริงแล้วนโยบายดังกล่าว มีไว้เพื่อป้องกันการเสี่ยงต่อหนี้สูญที่อาจเกิดขึ้นได้เท่านั้น ไม่มีเจตนาที่จะริบหรือขายทอดตลาดหลักทรัพย์ใด ๆ เพราะจะต้องเสียค่าใช้จ่าย เสียเวลา และอาจเสียชื่อเสียงทางด้านสังคมอีกด้วย

CONDITION เจ้าหน้าที่พิจารณาสินเชื่อไม่เพียงแต่จะมีความรู้ทางด้านการวิเคราะห์ฐานะการเงิน และการดำเนินงานของธุรกิจเพียงอย่างเดียว ควรที่จะต้องมีความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจอีกด้วย เนื่องจากเหตุผลที่ว่าสภาพเศรษฐกิจขึ้นอยู่กับความไม่แน่นอนของการหมุนเวียนของวัฏจักรทางเศรษฐกิจ ซึ่งอาจจะมีผลกระทบกระเทือนถึงการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาลที่จะเลิกควบคุมการส่งเสริมอุตสาหกรรม การเพิ่มอัตราภาษี และกฎข้อบังคับอื่น ๆ เป็นต้น ซึ่งในที่สุดจะกระทบกระเทือนถึงความสามารถในการชำระหนี้ใด ๆ ทั้งที่เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อได้วิเคราะห์แล้วว่า ความสามารถในการชำระหนี้สินค้ำของกิจการใดกิจการหนึ่ง มีอัตราการชำระหนี้ได้ดี ซึ่งอุปสรรคเหล่านี้จะไม่สามารถควบคุมได้ ดังนั้น เพื่อป้องกันความเสี่ยงในด้านการปล่อยสินเชื่อซึ่งต้องเผชิญกับวัฏจักรการหมุนเวียนทางเศรษฐกิจ เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจึงควรจะเป็นนักพยากรณ์ทางเศรษฐกิจอีกรูปแบบหนึ่ง

COUNTRY C ตัวสุดท้ายเพิ่งถือว่าสำคัญและนำมาพิจารณาคุณค่าทางเครดิตเมื่อเร็ว ๆ นี้เอง ทั้งนี้เนื่องจากการค้าระหว่างประเทศมีความสำคัญขึ้นเป็นสำคัญ และในการค้าระหว่างประเทศมีความเสี่ยงหลายประการ เช่น ภาวะทางการเมือง ภาวะเศรษฐกิจและสังคม นโยบายการค้าของประเทศนั้น ๆ ซึ่งครอบคลุมถึงการปฏิบัติทางการค้า สัญญา และ

เอกสารทางการเงินและทางพาณิชย์ การขนส่ง การประกันภัย ระเบียบการศุลกากร ดังนั้น ในการให้สินเชื่อจะต้องค้นคว้ารายละเอียดต่าง ๆ เกี่ยวกับประเทศที่ผู้ขอสินเชื่อทำการตั้งอยู่ประจำ มาประกอบการพิจารณาด้วย

2.3.4 การให้คะแนนคุณค่าทางเครดิต

ในการประเมินคุณค่าทางเครดิตตาม 6 C'S ดังกล่าวข้างต้นไม่มีหลักเกณฑ์ ขยายตัว ขึ้นอยู่กับความสำคัญและประสบการณ์ของการวิเคราะห์สินเชื่อ หรืออยู่ในลักษณะของการตั้งกฎขึ้นมาเอง เพื่อให้ง่ายต่อการตัดสินใจ ซึ่งกฎเกณฑ์นั้นอาจจะอยู่ในลักษณะของการให้คะแนนตามพฤติกรรม คุณสมบัติและส่วนประกอบต่าง ๆ เช่น

สถานที่อยู่ ถ้าอยู่มานาน CHARACTER จะมีแนวโน้มดีมาก เช่น

		คะแนน
ต่ำกว่า 1 เดือน	ให้	0
7 เดือน - 1 ปี	ให้	1
1 ปี - 2 ปี	ให้	2
2 ปี - 5 ปี	ให้	3
5 ปีขึ้นไป	ให้	4

สถานภาพการสมรส ได้ให้ความสำคัญกับการสมรส

		คะแนน
ชายโสด	ให้	1
หญิงโสด	ให้	3
สมรส	ให้	4
หย่าร้าง	ให้	0
หม้าย	ให้	2
<u>การมีบุตร</u>		
1 - 3 คน	ให้	5
4 - 6 คน	ให้	3
6 คนขึ้นไป	ให้	0

ทรัพย์สิน ให้ 1 คะแนนทุก ๆ 10,000 บาท

รายได้ประจำ ให้ 4 คะแนนต่อทุก ๆ 1,000 บาท

ตัวอย่างของการคำนวณคะแนน

ชายสมรสแล้วมีบุตร 3 คน ที่อยู่ปัจจุบันอาศัยอยู่เป็นเวลา 3 ปี มีทรัพย์สินประเมินราคาได้ 300,000 บาท มีรายได้ประจำเดือนละ 6,000 บาท สามารถคำนวณคะแนนได้ดังนี้

1. ชายสมรส	4	คะแนน
2. ที่อยู่ปัจจุบัน	4	คะแนน
3. บุตร 3 คน	5	คะแนน
4. ทรัพย์สิน 300,000 บาท (30x1)	30	คะแนน
5. รายได้ประจำ 60,000 บาท (6x4)	<u>24</u>	คะแนน
	รวม	67 คะแนน

สำหรับกรณีหัวข้ออื่น ๆ ที่ต้องนำมาประเมินก็ใช้วิธีการคำนวณโดยเปลี่ยนค่ามาเป็นคะแนนเช่นเดียวกัน โดยตั้งคะแนนสำหรับคุณสมบัติแต่ละอย่างตามความเหมาะสม หลังจากนั้นควรจะได้มีการนำข้อมูลที่เคยประเมินให้คะแนนไว้มาปรับปรุงการให้คะแนนใหม่ ซึ่งจะทำให้สามารถปรับปรุงมาตรฐานให้ใกล้เคียงกับความจริงเพื่อลดการเสี่ยงภัยได้

การให้คะแนนจะมีส่วนดี ดังนี้

1. ง่ายต่อการพิจารณาอนุมัติหรือไม่อนุมัติ
2. การกำหนดมาตรฐานจะช่วยให้เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อที่มีประสบการณ์น้อยสามารถวิเคราะห์ได้อย่างมีมาตรฐาน
3. ในกรณีที่คะแนนสูงมาก อาจจะหยุดการหาข้อมูลเพิ่มเติมได้ เป็นการประหยัดเวลาและค่าใช้จ่าย
4. ช่วยในการกำหนดระยะเวลาชำระหนี้ คือ ถ้าคะแนนที่ได้ต่ำกว่าจุดมาตรฐานเล็กน้อย อาจให้กู้โดยมีเงื่อนไขให้ชำระหนี้เร็วขึ้น
5. ช่วยในการพิจารณาวงเงินให้กู้
6. ประหยัดเวลาในการอบรมพนักงานใหม่
7. มาตรฐานอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม
8. สามารถกระจายอำนาจออกไปได้โดยการกำหนดมาตรฐานของคะแนน

จากจุดมาตรฐาน

อย่างไรก็ตามการกำหนดจุดที่จะใช้เป็นเครื่องวัดว่า ควรจะอยู่ในมาตรฐานใดนั้น ถ้ากำหนดไว้สูงก็จะมีความเสี่ยงภัยน้อย แต่จะมีผลเสียคือ การเข้มงวดเคร่งครัดมากเกินไปก็จะเป็นอุปสรรคต่อการขยายบริการด้านสินเชื่อของบริษัทเงินทุน อย่างไรก็ตามบางครั้งก็จำเป็นที่จะต้องมีการเข้มงวดในการให้เครดิตในช่วงที่มีปัญหาภาวะเศรษฐกิจ หรือในสภาพที่เงินตึงตัว หรือความไม่พร้อมทางบริการสินเชื่อ หรือถ้ากำหนดเกณฑ์ที่ใช้ต่ำจะเข้าลักษณะการปล่อยสินเชื่อง่าย ทำให้มีความเสี่ยงภัยสูงจากการรับลูกค้าที่ไม่ดีไว้ อาจจะมีปัญหาติดค้างดอกเบี้ยและหนี้สูญ อันมีผลทำให้สินทรัพย์ลดลง และเร่งหาเงินทุนเพิ่มเพื่อชดเชยสินทรัพย์ที่ลดลง และจ่ายดอกเบี้ยเงินฝาก ซึ่งก็เป็นระยะที่เศรษฐกิจซบเซา หรือมีความผันผวนมากอาจจะส่งผลให้กิจการขาดสภาพคล่อง และเกิดวิกฤตการณ์ทางการเงินในที่สุด ดังนั้นการให้สินเชื่อจะต้องสอดคล้องกับสภาพการณ์และภาวะเศรษฐกิจ การให้สินเชื่อที่เหมาะสมจึงสำคัญมาก

นอกจากระบบการให้คะแนนตามพฤติกรรมดังกล่าวแล้ว ในการประเมินคุณค่าของสินเชื่ออาจจะใช้ระบบสมการโดยนำ C แต่ละประเภทมารวมกันสร้างสมการสินเชื่อ ดังนี้

$$\text{CHARACTER} + \text{CAPACITY} + \text{CAPITAL} = \text{CREDIT RISK}$$

$$(\text{คุณสมบัติ} + \text{ความสามารถ} + \text{ทุน} = \text{ความเสี่ยงของสินเชื่อ})$$

หมายความว่า ถ้ากิจการใดมีปัจจัย 3 C ข้างต้นครบถ้วน และดีทั้ง 3 C กิจการก็จะมีความเสี่ยงของสินเชื่อในระดับดี ถ้าปัจจัย C ตัวใดตัวหนึ่งไม่จำเป็นที่สมการสินเชื่อจะแสดงออกในทางลบเสียทั้งหมด อาจจะแบ่งชอขลักษณะของความเสี่ยงออกไปได้อีกตามสมการสินเชื่อดังต่อไปนี้

ลำดับ	ปัจจัยต่อความเสี่ยงของสินเชื่อ	ความเสี่ยงของสินเชื่อ
1	คุณสมบัติ + ความสามารถ + เงินทุนไม่พอเพียง	= ใช้ได้
2	คุณสมบัติ + เงินทุน + ความสามารถไม่พอเพียง	= ใช้ได้
3	ความสามารถ + คุณสมบัติด้อยลง เงินทุน	= น่าสงสัย
4	คุณสมบัติ + ความสามารถ - เงินทุน	= มีข้อจำกัด
5	ความสามารถ + เงินทุน - คุณสมบัติ	= อันตราย
6	คุณสมบัติ + เงินทุน - ความสามารถ	= ค่อนข้างไม่ดี
7	เงินทุน - คุณสมบัติ - ความสามารถ	= ไม่ดีเห็นเด่นชัด
8	คุณสมบัติ - ความสามารถ - เงินทุน	= ค่อนข้างไม่ดี
9	ความสามารถ - คุณสมบัติ - เงินทุน	= ไม่น่าไว้วางใจ

2.3.5 การจัดระดับความเสี่ยงของสินเชื่อ

การพิจารณาจัดระดับความเสี่ยงของสินเชื่ออาจจะพิจารณาจากลักษณะสำคัญ

2 ประการ คือ

1. ความมั่นคงทางการเงิน ได้แก่ การกำหนดระดับเงินทุนโดยประมาณจากการประเมินมูลค่าของทุนสุทธิ ภายหลังจากการหักรายการต่าง ๆ เช่น รายการส่วนที่ไม่มีตัวตน และสินทรัพย์ที่มีมูลค่าไม่แน่นอน เป็นต้น โดยระดับของเงินทุนจะแบ่งออกเป็นส่วน ๆ ตั้งแต่ต่ำสุดไปจนถึงสูงสุด

2. การประเมินองค์ประกอบในสินเชื่อดีกว่าระดับปกติทั่วไป มีผู้ค้ำประกันที่เชื่อถือได้ และมีความคล่องตัวทางการเงินสูง สามารถหาเงินทุนได้ง่าย การบริหารงานมีประสิทธิภาพและมีกำไรอยู่ในขั้นเหนือกว่าปกติ

2.3.6 การแบ่งระดับความเสี่ยงของสินเชื่อ อาจจัดได้ 2 ลักษณะ คือ

1. การแบ่งระดับความเสี่ยงตามการจัดระดับธุรกิจ จำแนกเป็น

ก. ธุรกิจระดับ AAA ได้แก่ ธุรกิจที่มีสถานะทางสินเชื่อดีเป็นพิเศษ อัตราส่วนทางการเงินมีความคล่องตัวสูง อาจมีธนาคารหรือบริษัทเงินทุนเป็นผู้ค้ำประกัน หรือสามารถหาเงินทุนได้สะดวก และมีการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพ ภาวะการแข่งขันในตลาดเหนือกว่าคู่แข่ง

ข. ธุรกิจระดับ AA ได้แก่ ธุรกิจที่มีสถานะสินเชื่อดีกว่าระดับปกติทั่วไป มีผู้ค้ำประกันที่เชื่อถือได้ และมีความคล่องตัวทางการเงินสูง สามารถหาเงินทุนได้ง่าย การบริหารงานมีประสิทธิภาพและที่กำไรอยู่ในขั้นเหนือกว่าปกติ

ค. ธุรกิจระดับ A เป็นธุรกิจที่อยู่ในกลุ่มดี แต่อาจมีเงื่อนไขบางประการในการให้สินเชื่อ ซึ่งขึ้นอยู่กับความสามารถในการชำระหนี้จะ ได้แก่ ธุรกิจที่มีผู้ค้ำประกันที่เชื่อถือได้ สามารถหาเงินทุนได้สะดวก มีความคล่องตัวทางการเงิน มีกำไรอยู่ในขั้นดี และมีการบริหารงานที่ดีหรือมีแนวโน้มว่าจะดีขึ้น

ง. ธุรกิจระดับ B เป็นธุรกิจระดับตัวเฉลี่ยทั่วไป ได้แก่ ธุรกิจที่มีอัตราส่วนทางการเงินอยู่ในระดับมาตรฐาน การบริหารงานมีประสิทธิภาพและมีกำไรดี

จ. ธุรกิจระดับ C เป็นธุรกิจที่ต่ำกว่ามาตรฐานเล็กน้อย และมีความเสี่ยงทางการเงิน หากอนุมัติสินเชื่อให้จะต้องมีเงื่อนไข และกำหนดวงเงินสินเชื่อให้ชัดเจน

ฉ. ธุรกิจระดับจำกัด เป็นธุรกิจที่เสี่ยงภัยมาก ไม่มีความแน่นอนทางการเงิน ถ้าจะให้สินเชื่อจะต้องหาข้อมูลที่ละเอียดถี่ถ้วน และติดตามการดำเนินงานอย่างใกล้ชิดพร้อมด้วยเงื่อนไขสินเชื่อที่รัดกุม

2. การแบ่งระดับความเสี่ยงตามการชำระหนี้ จำแนกเป็น

ก. ธุรกิจ "ดีมาก" ได้แก่ ลูกหนี้มีฐานะทางการเงินดีมาก มีนโยบายชำระหนี้เพื่อให้ได้ส่วนลด

ข. ธุรกิจ "ดี" ได้แก่ ลูกหนี้โดยทั่วไปแล้วชำระหนี้ตรงกำหนดเวลาทันที ฐานะการเงินเป็นที่น่าพอใจ

ค. ธุรกิจ "พอใช้" ได้แก่ ลูกหนี้ที่การชำระหนี้บางครั้งช้า แต่เป็นลูกหนี้ที่ดีขึ้นถ้าขยายระยะเวลาการชำระหนี้ให้บ้าง

ง. ธุรกิจ "จำกัด" เป็นลูกหนี้ที่ชำระหนี้ช้า อนาคตของธุรกิจไม่สามารถดูได้แน่นอน ความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับชำระหนี้มีมาก

2.3.5 หลักเกณฑ์ทั่วไปที่ใช้ในการวิเคราะห์สินเชื่อ

หลักเกณฑ์ทั่วไปที่ใช้ในการวิเคราะห์สินเชื่อหลักใหญ่ ๆ อยู่ 6 ประการ โดยแต่ละหลักมีแหล่งข้อมูลและเครื่องบ่งชี้ทั้งในเชิงปริมาณ (QUANTITATIVE) และในเชิงคุณภาพ (QUALITATIVE) ตามหลักเกณฑ์ดังต่อไปนี้

<u>หลักเกณฑ์</u>	<u>แหล่งข้อมูลและเครื่องบ่งชี้</u>
1. หลักประกันหรืออัตรการเสี่ยง (SAFETY)	- RATIO ANALYSIS - หลักทรัพย์และความแตกต่างในมูลค่าของวงเงินกู้ - ASSET PROTECTION
2. ความสามารถของกิจการในการสร้างกำไร (PROFITABILITY)	- การพยากรณ์การขาย (SALES FORCAST) - วิเคราะห์หาจุดคุ้มทุน (BREAK-EVEN-POINT) - การคาดคะเนฐานะทางการเงิน (งบดุล งบกำไรขาดทุน)

- | | |
|---|--|
| 3. สภาพคล่องของทรัพย์สิน | - บัญชีงบดุล (BALANCE SHEET PROTECTION) |
| 4. ภาวะหมุนเวียนของเงินทุน (MOBILITY) | - การวิเคราะห์กระแสการหมุนเวียนของเงิน (FUND FLOW) |
| 5. ความสามารถและความชำนาญในด้านเทคนิคและการบริหาร (TECHNICAL & MANAGERIAL SKILLS) | <ul style="list-style-type: none"> - ระบบการเงิน การควบคุม คุณภาพ และกลวิธีทางการตลาด - โครงสร้างและระบบการบริหารภายใน - ปริญญา เป้าหมาย และนโยบายการบริหารระยะสั้น และระยะยาว - แผนงานระยะสั้น-ระยะยาว - แผนพัฒนาบุคคล |
| 6. อนาคตของธุรกิจ-การประกอบการ | - แผนพัฒนาธุรกิจและโครงการขยายสาขา หรือปรับปรุงเปลี่ยนแปลงดำเนินธุรกิจ (BUSINESS DEVELOPMENT AND DIVERSIFICATION) |

หลัก 6 ประการข้างต้นเป็นแนวทางพิจารณาพื้นฐานซึ่งอาจจะปรับเปลี่ยนหรือเพิ่มเติมได้ตามสถานการณ์ และการมีทัศนคติที่กว้างไกลของการวิเคราะห์สินเชื่อ แต่อย่างไรก็ตาม การเปรียบแนวทางการวิเคราะห์ก็ควรจะต้องอยู่ในกรอบของนโยบายและระเบียบปฏิบัติที่กำหนดไว้ เพราะอย่างน้อยพื้นฐานนี้สามารถรองรับความถูกต้องแน่นอนของการตัดสินใจได้เป็นอย่างดี แต่การพิจารณาในหลายแง่มุมอย่างกว้างขวางก็จะช่วยให้สามารถประเมินและตัดสินใจได้โดยละเอียดรอบคอบยิ่งขึ้น และลดความเสี่ยงในการให้สินเชื่อไปได้อีก

2.4 หลักการปล่อยสินเชื่อแก่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

โครงการหมู่บ้านจัดสรร

ธุรกิจประเภทจัดสรรบ้านและที่ดินในที่นี้หมายถึง การจัดสร้างอาคารเพื่อที่อยู่อาศัย หรือเพื่อการพาณิชย์(ตึกแถว) เพื่อจำหน่ายลักษณะการลงทุนในธุรกิจประเภทนี้ค่อนข้างแตกต่าง จากธุรกิจประเภทอื่น กล่าวคือ ถ้าเป็นธุรกิจอุตสาหกรรม การลงทุนในที่ดินและอาคารถือว่าเป็น การลงทุนในสินทรัพย์ประจำเป็นตัวที่จะมาทำการผลิตสินค้าออกไปขายอีกต่อหนึ่ง แต่ในธุรกิจดังกล่าวนี้ การลงทุนในที่ดินและอาคารถือว่าเป็นการลงทุนในสินค้าที่จะนำออกขายและเป็นตัวที่ทำให้ เกิดรายได้โดยตรง

1. การพิจารณาโครงการ

1.1 ประเภทและขนาดของโครงการ

- ขนาดของโครงการ พิจารณาจำนวนพื้นที่ทั้งโครงการ จำนวนพื้นที่
ในแต่ละ Phase
- ลักษณะแบบบ้าน เช่น บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ หรืออาคารพาณิชย์
และคุณภาพของบ้าน
- จำนวนแบบบ้าน จำนวนหลัง

1.2 ทำเลที่ตั้งของโครงการ

- ความสะดวกในการคมนาคมและทางเข้า-ออกโครงการ (ควรติดทาง
สาธารณะหรือมีการจัดการจ่ายอมทางเข้า-ออก)
- สภาพแวดล้อม
- แนวโน้มการขายตัวของชุมชนและสาธารณูปโภคในอนาคต
- ที่ตั้งโครงการอยู่ในเขตพื้นที่สีเขียว หรือมีโอกาสถูกเวนคืนหรือไม่

1.3 ผู้บริหารโครงการ

- ประวัติย่อของผู้บริหาร
- ผลงานที่ผ่านมา ประสบการณ์ ความสามารถ
- สถาบันการเงินที่ติดต่อ

1.4 การวางแผนโครงการ

- การจัดซื้อที่ดิน
- การจัดผังโครงการและสาธารณูปโภค (ควรเป็นไปตามประกาศของ
คณะปฏิวัติซึ่งควบคุมการจัดสรรที่ดิน)
- ควรมีการขออนุญาตจัดสรรจากคณะกรรมการควบคุมการจัดสรรที่ดิน
หากมีการจัดสรรเกิน 9 แปลง
- ระบบการรักษาความปลอดภัย (ยาม รั้วรอบโครงการ)
- การก่อสร้าง และจำนวนบ้านที่จะสร้างในแต่ละเดือน
- ระยะเวลาในขั้นตอนต่าง ๆ ของการก่อสร้าง เช่น ซื้อที่ดิน ปรับปรุง
ที่ดินก่อสร้าง และการเปิดจำหน่าย

1.5 แหล่งที่มาของเงินทุน

- เงินทุนส่วนตัวของเจ้าของโครงการ
- เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน อัตราส่วนเงินกู้ยืมต่อเงินทุนส่วนของ
โครงการ
- เงินคาวน และเงินรับโอนที่ได้จากผู้ซื้อรายย่อย

1.6 ประมาณการต้นทุนของโครงการ

- ค่าที่ดินและค่าปรับปรุงที่ดิน
- ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างและระบบสาธารณูปโภค
- ค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงาน
- ดอกเบี้ยจ่ายสำหรับเงินกู้ยืม

1.7 แผนงานการตลาดและคู่แข่ง

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการ (อาชีพ ระดับรายได้)
- ขนาดของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- การแข่งขันโดยพิจารณาเปรียบเทียบกับโครงการอื่น ๆ ในบริเวณใกล้เคียงกัน
- ประมาณการขายรายเดือนของบ้านแต่ละแบบ
- นโยบายราคา เสิ่นใจในการชำระเงินเป็นทีเปอร์เซ็นต์ เงินคาวน
ระยะเวลาผ่อนเงินคาวน

- แผนส่งเสริมการจำหน่าย พิจารณางบประมาณและรูปแบบของการ
โฆษณาประชาสัมพันธ์

1.8 ประมาณการเงินสดหมุนเวียน

- นำข้อมูลมาจัดทำประมาณการเงินสดหมุนเวียน(Cash flow projection) เพื่อพิจารณาความเป็นไปได้ของโครงการ และประกอบการกำหนดหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ในการให้สินเชื่อ

1.9 พิจารณาจุดคุ้มทุนของโครงการ

2. วงเงินสินเชื่อ คงไม่อาจกล่าวได้แน่ชัดว่า อัตราส่วนที่เหมาะสมระหว่างเงินกู้ต่อเงินทุนจากผู้ถือหุ้นควรเป็นเท่าใด คงจำเป็นต้องพิจารณาเป็นโครงการ ๆ ไป การพิจารณาให้สินเชื่อควรพิจารณาเป็น PROJECT FINANCING ซึ่งเป็นลักษณะที่เหมาะสมที่สุดกับโครงการ โดยผู้ให้กู้จะพิจารณา PACKAGE CREDIT ให้กับเจ้าของโครงการ

2.1 ประเภทของวงเงินสินเชื่อ

- วงเงิน Aval P/N Accept B/E เพื่อใช้ในการซื้อที่ดิน
- วงเงินกู้เพื่อใช้ในการก่อสร้างบ้านและสาธารณูปโภค
- วงเงิน L/G สำหรับค้ำประกันสาธารณูปโภคกับคณะกรรมการควบคุม
การจัดสรรที่ดิน

- วงเงิน Aval P/N เพื่อใช้ในการซื้อวัสดุก่อสร้าง
- วงเงิน Revolving Credit สำหรับเป็นทุนหมุนเวียนระหว่างดำเนิน

โครงการ

- วงเงิน M/F สำหรับผู้ซื้อบ้านรายย่อย

2.2 การเบิกจ่ายเงินกู้ เพื่อใช้ในการก่อสร้างบ้านและสาธารณูปโภคจะเบิก

จ่ายเป็นเปอร์เซ็นต์ตามผลงานการก่อสร้าง โดยมีเจ้าหน้าที่ของสถาบันการเงินไปตรวจผลงานการก่อสร้างทุกครั้งที่มีการขอเบิกถอนเงิน

2.3 การชำระหนี้เงินกู้

- ควรจะกำหนดให้มีการชำระดอกเบี้ยเงินกู้ทุกเดือน

- ชำระเงินต้นตามอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ หรือปลอดจำนวนบ้านและที่ดินแต่ละแปลง

ละแปลง

- อัตราการคืนโฉนดหรือปลอดจำนวนที่กำหนดเป็นเปอร์เซ็นต์ของราคาขายบ้านพร้อมที่ดิน

ข้อควรระวัง : จะต้องกำหนดส่วนเหลือในการขอคืนโฉนดหรือปลอดจำนวนและลดยอดเงินต้นเพื่อไว้ในกรณีขายบ้านและที่ดินไม่หมดตามที่ประมาณการไว้ โดยควรจะผ่อนชำระหนี้เงินกู้หมดเมื่อขายได้ประมาณ 70-80% ของทั้งโครงการ

3. หลักประกัน หลักประกันจะต้องเป็นการจดจำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในโครงการและค้ำประกันโดยผู้บริหารหรืออาจเป็นหลักประกันอื่น โดยหลักประกันทั้งหมดควรจะมีส่วนเหลือของหลักประกันในเกณฑ์ที่น่าพอใจ ประกอบกับการประกันอสังหาริมทรัพย์ปลูกสร้างยอมยกผลประโยชน์ตามกรมธรรม์ให้บริษัทผู้ให้กู้

ความเสี่ยงของธุรกิจ

- โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่ไม่ดี หรือมีนโยบายราคาที่ไม่เหมาะสมกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย
- ความเชื่อถือของผู้ซื้อรายย่อยต่อโครงการ โดยเฉพาะโครงการขนาดเล็กหรือโครงการที่จัดทำโดยผู้ประกอบการหน้าใหม่ คนส่วนใหญ่มักไม่ค่อยเชื่อถือ
- ที่ดินของโครงการที่ได้จัดทำไปแล้ว หรือกำลังจะจัดทำอาจถูกประกาศเวนคืนโดยหน่วยงานของรัฐ ซึ่งทำให้โครงการต้องหยุดชะงักหรือขายไม่ออก
 - ผู้ประกอบการไม่เคยมีประสบการณ์ด้านบ้านจัดสรรมาก่อน
 - ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มักขาดบุคลากรทางด้านกรวางแผนจัดทำโครงการและการวางแผนทางการเงินทำให้เกิดปัญหาการขาดเงินทุนหมุนเวียน
 - โครงการที่จัดทำโดยเสี่ยงประกาศคณะปฏิวัติ ซึ่งควบคุมการจัดสรรที่ดิน
 - ผู้ประกอบการไม่มีเงินทุนของตัวเองเลย หรือมีเงินทุนน้อย ใช้เงินทุนยืมมาก ทำให้อัตราส່วนหนี้สินต่อส่วนทุนสูง
- มีความเสี่ยงด้านหลักประกันในช่วงที่ผู้กู้มาขอปลอดโฉนดไปตีตราจัดสรร ควรมีการควบคุมให้ดีเพื่อป้องกันความเสี่ยงของบริษัทเงินทุน
- ผู้ประกอบการจัดทำโครงการหลาย ๆ โครงการพร้อมกัน หรือมีการลงทุนในที่ดินเพื่อเก็งกำไร ซึ่งอาจจะมีผลทำให้ดูแลไม่ทั่วถึง และอาจจะเกิดปัญหาการขาดเงินทุนหมุนเวียนได้

- วัสดุอุปกรณ์ในการก่อสร้างขึ้นราคา ทำให้ต้นทุนในการก่อสร้างบ้านสูงขึ้น แต่ผู้ประกอบการอาจปรับราคาขายได้น้อย
- ปัจจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ภาวะเศรษฐกิจ กำลังซื้อของลูกค้ารายย่อย ฯลฯ
- ความน่าเชื่อถือของเจ้าของโครงการ และการติดตามดูแลโครงการหลังการขาย

ผู้รับเหมาก่อสร้าง

ลูกค้าประเภทรับเหมาก่อสร้าง ได้แก่ บริษัทที่ดำเนินงานด้านรับงานก่อสร้าง ไม่ว่าจะเป็นก่อสร้าง อาคารสำนักงาน ก่อสร้างถนน เขื่อน สะพาน ฯลฯ สินเชื่อเพื่อการก่อสร้างโดยปกติจะไม่ตั้งวงเงินที่เป็นวงเงินถาวรไว้เป็นจำนวนสูง การพิจารณาสินเชื่อจำเป็นต้องพิจารณาเป็นแต่ละโครงการ ๆ ไป โดยมีแหล่งการระดมทุนมาจากรายได้ของโครงการนั้น ๆ

การพิจารณาสินเชื่อสำหรับผู้รับเหมาก่อสร้าง ควรจะพิจารณาถึงรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. คุณสมบัติและการดำเนินงานที่ผ่านมา
 - 1.1 ความรู้ความชำนาญในการก่อสร้าง ชื่อเสียงในวงการ และประสบการณ์ในการทำงาน
 - 1.2 ผลงานที่ผ่านมา มูลค่างานในมือในปัจจุบัน (Work on Hand)
 - 1.3 ผลการติดต่อกับบริษัทผู้ให้กู้ที่ผ่านมา
 - 1.4 ฐานะทางการเงิน
 - 1.5 จำนวนเครื่องมือ เครื่องจักร และคนงาน
2. การพิจารณาโครงการ
 - 2.1 ประเภทของโครงการ โดยพิจารณาว่าโครงการเป็นการก่อสร้างอะไร ต้องใช้เทคนิคมากน้อยเพียงใด ประเภทของงาน มูลค่างาน แผนการปฏิบัติงานก่อสร้าง (Work Schedule) ระยะเวลาในการก่อสร้าง วัสดุก่อสร้างที่ใช้
 - 2.2 เจ้าของโครงการ
 - 2.2.1 เจ้าของโครงการเป็นใคร รัฐบาลหรือเอกชน ถ้าเป็นโครงการของเอกชนให้พิจารณาถึงฐานะทางการเงิน และแหล่งที่มาของเงินค่าก่อสร้างของเจ้าของโครงการว่ามาจากไหน มีสถาบันการเงินไหนให้การสนับสนุนอยู่หรือไม่

2.2.2 งานที่ได้มาหากเป็นงานขอหรือฮั้วกำไรจะสูง ขณะที่งานที่ได้มาจากการแข่งขันกันกำไรจะต่ำ

2.2.3 เจ้าของโครงการยินยอมให้มีการโอนสิทธิการรับเงินหรือไม่

2.3 ที่ตั้งโครงการ

2.3.1 ที่ตั้งโครงการ การคมนาคม แหล่งวัตถุดิบใกล้เคียง แหล่งแรงงานใกล้เคียง ปัญหาฤดูกาล ภัยธรรมชาติ และวัตถุประสงค์ของโครงการขัดต่อความต้องการของท้องถิ่นหรือไม่

2.3.2 ผู้รับเหมามีความชำนาญในท้องถิ่นนั้น ๆ หรือไม่

2.4 สัญญาว่าจ้างก่อสร้าง

2.4.1 พิจารณาถึงภาระค่าประกันที่สัญญาระบุ และเงื่อนไขข้อผูกมัดต่าง ๆ ของสัญญา เช่น เงื่อนไขการเบิกจ่ายเงินค่างวดงาน เงินรับล่วงหน้า (Advance Payment) ที่ได้รับ การหักเงินค่างวดผลงาน หรือเงื่อนไขการปรับราคาของค่าวัสดุก่อสร้าง หรือการให้ความช่วยเหลืออื่น ๆ และเงื่อนไขในการขอแก้ไขสัญญาเป็นต้น

2.4.2 ในสัญญาระบุห้ามการโอนสิทธิการรับเงินไว้หรือไม่

2.5 การดำเนินงานตามโครงการ

2.5.1 พิจารณาถึงการบริหารงานของผู้บริหาร การวางแผนและการควบคุมการก่อสร้าง ตลอดจนการควบคุมทางการเงินและบัญชีของบริษัท

2.5.2 ต้องพิจารณาว่าสัญญาว่าจ้างก่อสร้างที่ทำขึ้นมีการ Subcontract หรือไม่ และพิจารณาถึงตัว Subcontract ด้วย ขณะเดียวกันถ้าหากลูกค้าเป็น Subcontract จะต้องพิจารณาถึงเงื่อนไขในสัญญา Subcontract โดยเฉพาะอย่างยิ่งเงื่อนไขในการรับเงินค่างวดงาน โดยปกติบริษัทจะไม่รับพิจารณาโครงการที่ลูกค้าเป็น Subcontract เพราะมักจะมีปัญหาในการโอนสิทธิการรับเงิน และมีความล่าช้าในการรับเงินค่างวดงาน

2.6 ต้นทุนโครงการ

2.6.1 ค่าวัสดุก่อสร้าง (บางโครงการเจ้าของโครงการอาจจะเป็นผู้จัดหาให้)

2.6.2 ค่าเครื่องมือ เครื่องจักร

2.6.3 ต้นทุนค่าแรงงานในการก่อสร้าง และค่าว่าจ้างบริษัทที่

2.6.4 ต้นทุนการดำเนินงาน และการบริหาร

2.6.5 ดอกเบี้ยจ่าย และค่าธรรมเนียม

2.6.6 ภาษีหัก ณ ที่จ่าย (3.3%) และภาษีการค้า (กรณีเจ้าของโครงการเป็นรัฐบาลเสีย 1% แต่ถ้าเป็นเอกชนเสีย 3%)

2.7 การจัดหา Cashflow projection เพื่อพิจารณาถึงความเป็นไปได้ของโครงการก่อสร้าง โดยกำหนดระยะเวลาของการก่อสร้างเป็นรายเดือน รวมทั้งประมาณช่วงเวลาที่ผู้รับเหมาจะส่งมอบงานแต่ละงวด และการได้รับเงินตามวงงาน เพื่อประมาณสถานการณ์ทางการเงิน และความต้องการเงินของลูกค้า โดยพิจารณาจาก

2.7.1 ต้นทุน และค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้นในเดือนต่าง ๆ รวมถึงแนวโน้มของราคาวัสดุก่อสร้าง ค่าแรงงาน นโยบายการจัดซื้อวัตถุดิบ Credit term ที่ได้รับ วิธีการชำระเงิน และอื่น ๆ

2.7.2 รายรับที่จะได้รับในแต่ละเดือน เงินรับล่วงหน้า (Advance Payment) รวมถึงค่าขายเครื่องจักรเมื่องานแล้วเสร็จ (ถ้ามี) และเงินค้ำประกันผลงาน (RETENTION) ที่จะได้รับคืน

2.7.3 พิจารณากำหนดวงเงินสินเชื่อที่ผู้รับเหมาต้องการ จากตัวเลขที่ได้จากประมาณการ CASH FLOW โดยตั้งเงื่อนไขการเบิกจ่ายให้สอดคล้องกัน สำหรับวงเงินหนังสือค้ำประกันจะกำหนดให้ตามที่เจ้าของงานได้ระบุไว้ในสัญญาว่าจ้าง จากนั้นนำวงเงินสินเชื่อที่กำหนดไว้มาคำนวณดอกเบี้ย และค่าธรรมเนียมที่ผู้รับเหมาจะต้องจ่ายในแต่ละเดือน แล้วนำไปรวมเป็นต้นทุนของโครงการ

2.7.4 กำหนดเงื่อนไขการชำระคืนวงเงินทั้งหมด (อาจมี Grace period ตามความเหมาะสม) โดยแต่ละโครงการ ต้องสามารถชำระหนี้คืนได้ทั้งหมดก่อนสิ้นสุดโครงการ ยกเว้น Retention Bond)

2.7.5 พิจารณาสัดส่วนของเงินกู้กับต้นทุนรวมของโครงการ และสัดส่วนการลงทุนของผู้รับเหมาเอง

2.7.6 พิจารณาทำไรซ์นตันและกำไรสุทธิที่ได้รับ

3. วงเงินสินเชื่อสำหรับผู้รับเหมาก่อสร้าง สามารถจัดแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือวงเงินสินเชื่อถาวรและวงเงินสินเชื่อชั่วคราวเพื่อสนับสนุนโครงการที่ผู้รับเหมาก่อสร้างประมูลได้ โดยสามารถจำแนกประเภทของสินเชื่อที่มักจะใช้เพื่อสนับสนุนผู้รับเหมาก่อสร้างได้ดังต่อไปนี้

3.1 วงเงิน L/G แบ่งออกเป็น

3.1.1 BID BOND เป็นหนังสือค้ำประกันที่ใช้เพื่อค้ำประกันการประมูลงานโดยปกติประมาณ 5-10% ของมูลค่างาน หรือแล้วแต่เงื่อนไขที่เจ้าของโครงการจะกำหนด การพิจารณาให้การสนับสนุนวงเงิน BID BOND ให้กับผู้รับเหมานั้นควรคำนึงด้วยว่า สมควรจะให้ การสนับสนุนแก่ผู้รับเหมารายการนั้นหรือไม่ถ้าหากประมูลได้ ในกรณีที่พิจารณาแล้วว่า จะไม่ ให้การสนับสนุนวงเงินสินเชื่อหากผู้รับเหมาประมูลได้ ก็ไม่ควรที่จะให้วงเงิน BID BOND แก่ผู้ รับเหมารายนั้น อนึ่งวงเงินประเภทนี้อาจจะตั้งเป็นเงินถาวรได้สำหรับลูกค้าเก่าที่มีผลการติด ต่อด้านนี้ดีมาตลอด แต่ไม่ควรสูงนักทั้งนี้เพื่อสะดวกในการควบคุม และต้องคำนึงถึง CAPACITY ของลูกค้าด้วยว่าสามารถรับงานได้มากน้อยเพียงใด

3.1.2 PERFORMANCE BOND เป็นหนังสือค้ำประกันที่ใช้เพื่อค้ำประกัน การปฏิบัติตามสัญญาว่าจ้างก่อสร้างตลอดอายุสัญญาซึ่งจะเป็นจำนวนเท่าไรแล้วแต่เงื่อนไขที่ระบุ ไว้ในสัญญา โดยปกติแล้วจะประมาณ 5-10% ของมูลค่างาน วงเงินประเภทนี้จะไม่มีการตั้งไว้ เป็นเงินถาวร

3.1.3 ADVANCE PAYMENT BOND เป็นหนังสือค้ำประกันที่ใช้เพื่อค้ำ ประกันการรับเงินล่วงหน้า เพื่อที่ผู้รับเหมาจะได้นำไปใช้ในการเตรียมเครื่องมือ เครื่องจักร และวัสดุก่อสร้างที่จำเป็นต้องใช้ในการก่อสร้างซึ่งจะเป็นจำนวนเท่าไรนั้น แล้วแต่เงื่อนไขที่ระบุ ไว้ในสัญญาว่าจ้างก่อสร้าง โดยปกติแล้วจะประมาณ 10% ของมูลค่างาน และเมื่อมีการส่งมอบ งานงานเจ้าของโครงการจะหัก ADVANCE PAYMENT นี้คืนเป็นงวด ๆ ไปตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ใน สัญญา (ปกติจะหักไว้ประมาณ 10-15% ของค่างานในแต่ละงวด) ดังนั้นภาระการค้ำประกัน จะค่อย ๆ ลดลงตามลำดับ ในกรณีที่ผู้รับเหมาได้รับ ADVANCE PAYMENT เป็นจำนวนสูง และ โครงการมีระยะเวลาการก่อสร้างนาน ควรแบ่ง ADVANCE PAYMENT BOND ออกเป็นฉบับย่อย ๆ เพื่อความสะดวกในการที่ผู้รับเหมาจะนำคืนฉบับมาคืน ตามภาระค้ำประกันในส่วนที่ลดลง วงเงิน ประเภทนี้จะไม่มีการตั้งไว้เป็นเงินถาวร

3.1.4 RETENTION BOND เป็นหนังสือค้ำประกันที่ใช้เพื่อค้ำประกันผล งานการก่อสร้างที่ส่งมอบแล้ว โดยปกติจะประมาณ 5-10% ของมูลค่างาน อายุการค้ำประกัน ประมาณ 1 ปี หรือแล้วแต่เงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาว่าจ้างก่อสร้าง วงเงินประเภทนี้จะไม่มีการ ตั้งไว้เป็นเงินถาวร

3.1.5 L/G อื่น ๆ เช่น การค้าประกันในการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้าง หรือ การค้าประกันการชำระค่าไฟฟ้า เป็นต้น

3.2 วงเงินกู้ เพื่อใช้ในการซื้ออุปกรณ์ในการก่อสร้างขนาดใหญ่ เช่น TOWER CRANE รถเกรด รถบดถนน รถบรรทุก และ รถขุดดิน เป็นต้น ในกรณีที่เป็น PROJECT FINANCING ควรมีเงื่อนไขการชำระคืนตามการรับเงินค่างวดงานแต่ละงวด และชำระหนี้ปิดวงเงินเมื่อสิ้นสุดโครงการ

3.3 วงเงิน REVOLVING CREDIT เพื่อใช้หมุนเวียนในกิจการ อาจจะตั้งเป็นวงเงินถาวรไว้ในจำนวนที่ไม่สูงนัก และพิจารณาให้เพิ่มได้ในแต่ละโครงการ โดยให้ทะยอยลดวงเงินลงตามการรับเงินค่างวดงาน และจะต้องชำระหนี้ทั้งหมดพร้อมยกเลิกวงเงินเมื่อได้รับเงินค่างวดงวดสุดท้าย

3.4 วงเงิน DISCOUNT P/N หรือ S.T LOAN AGAINST PAYMENT ในกรณีที่ผู้รับเหมาส่งมอบงานในแต่ละงวดและเจ้าของโครงการเซ็นตรวจรับงานแล้ว มักจะมีขั้นตอนในการขออนุมัติจ่ายเงินอีก ปกติหากเป็นโครงการของราชการและรัฐวิสาหกิจจะใช้เวลาประมาณ 15-60 วัน หรือเจ้าของโครงการอาจจะออกเป็นตัว B/E หรือ P/N ซึ่งมีกำหนดระยะเวลาการชำระเงิน 30-60 วัน จึงทำให้ผู้รับเหมาขาดเงินทุนหมุนเวียนในช่วงเวลานั้น ซึ่งอาจให้ความช่วยเหลือโดยให้ผู้รับเหมาทำ S.T LOAN AGAINST PAYMENT หรือนำตัว B/E หรือ P/N ประกอบกับ PAYMENT มาขายลด (จะต้องมีการโอนสิทธิการรับเงินค่างวดให้เรียบร้อยแล้วจึงจะทำได้) ซึ่งต้องพิจารณาด้วยว่าเงินค่างวดจะต้องถูกหัก ADVANCE PAYMENT และภาษีเป็นจำนวนเท่าไร รวมถึงเงินที่จะต้องถูกหักเพื่อชำระหนี้ประเภทอื่นที่มีอยู่กับสถาบันการเงินด้วย เงินส่วนที่เหลือ จึงนำมาขายลดได้ ซึ่งปกติจะคิดประมาณ 60-80% ของ PAYMENT สุทธิในงวดนั้นๆ

3.5 วงเงิน AVAL ACCEPTANCE ใช้ในการซื้อวัสดุก่อสร้างของผู้รับเหมา ระยะเวลาของตัวแต่ละฉบับตาม CREDIT TERM ที่ผู้รับเหมาจะได้รับจากผู้ขาย แต่ไม่ควรเกิน 3 เดือนในกรณีที่เป็น PROJECT FINANCING และควรกำหนดระยะเวลาการใช้งินให้หมดอายุก่อนที่โครงการจะสิ้นสุด

4. หลักประกัน สำหรับวงเงินถาวรของผู้รับเหมาก่อสร้างควรมือสังหาริมทรัพย์ หรือ การจำนำตั๋วสัญญาใช้เงินเป็นหลักประกัน ส่วนวงเงินสนับสนุนโครงการต่าง ๆ นั้น หลักประกันส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปของ

4.1 การจำนำตัวสัญญาใช้เงิน โดยอาจกำหนดให้จำนำตัวสัญญาใช้เงินเป็นสัดส่วน (ประมาณ 30-50%) กับเงินรับล่วงหน้า (ADVANCE PAYMENT) และ/หรือ เป็นสัดส่วน (ประมาณ 50%) ของเงินค้ำประกันผลงาน (RETENTION) ในแต่ละงวด

4.2 นิติบุคคล หรือบุคคลค้ำประกัน โดยพิจารณาถึงฐานะทางการเงิน ชื่อเสียงหน้าที่การงานของผู้ค้ำประกัน

4.3 การโอนสิทธิการรับเงิน ทั้งนี้ในการทำนิติกรรมสัญญาต้องมีหนังสือแจ้งการโอนสิทธิการรับเงินโดยให้เจ้าของโครงการตอบรับเป็นลายลักษณ์อักษรด้วย โดยปกติ การโอนสิทธิการรับเงินจะสมบูรณ์ต่อเมื่อ ผู้ว่าจ้างแจ้งยินยอมให้โอนสิทธิแล้วเท่านั้น อย่างไรก็ตาม หักหน่วยงานราชการบางหน่วยงานอาจจะไม่ตอบรับ ซึ่งทำให้มีความเสี่ยงเพิ่มขึ้น หากจะรับไว้เป็นหลักประกันจะต้องขออนุมัติ WAIVE หนังสือยินยอมให้โอนสิทธิฯ จากผู้ว่าจ้างด้วย

4.4 หลักประกันเสริมอื่น ๆ เช่น อสังหาริมทรัพย์ และการจดทะเบียนเครื่องจักร หรืออุปกรณ์อื่น ๆ

5. ความเสี่ยง

5.1 ราคาวัสดุก่อสร้าง ในกรณีที่ผู้รับเหมาคำนวณราคาก่อสร้างงานนั้น ๆ โดยใช้ราคาวัสดุก่อสร้างในขณะนั้นเป็นตัวคำนวณ ถ้าหากมีการทำสัญญาไปแล้ว แต่ต่อมาภายหลังราคาวัสดุก่อสร้างเพิ่มสูงขึ้น ก็จะทำให้ต้นทุนสูงขึ้น ซึ่งอาจมีผลทำให้กำไรของผู้รับเหมาลดลงหรือบางครั้งอาจจะขาดทุนไปเลยก็ได้

5.2 การขาดแคลนวัสดุก่อสร้าง ทำให้ผู้รับเหมาทำงานไม่เสร็จทันเวลา ซึ่งจะต้องถูกปรับจากเจ้าของงานและในขณะเดียวกันการขาดแคลนก็มีผลทำให้ราคาวัสดุก่อสร้างเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งจะมีผลต่อกำไรของผู้รับเหมาเช่นกัน

5.3 การคำนวณราคางานผิดพลาด อันเนื่องมาจากการขาดประสบการณ์ และขาดเจ้าหน้าที่ที่มีความรู้เพียงพอในการคิดราคางานประเภทนั้น ๆ ของผู้รับเหมาก่อสร้างซึ่งอาจทำให้ผู้รับเหมาประสบกับภาวะขาดทุนและจำเป็นต้องทิ้งงาน

5.4 ความล่าช้าในการรับค่าจ้างงาน และ/หรือ การไม่ได้รับเงินค่าจ้างจากผู้ว่าจ้าง ซึ่งจะทำให้ผู้รับเหมาก่อสร้างขาดสภาพคล่องและเป็นอุปสรรคในการดำเนินงานต่อไป

5.5 การทำงานล่าช้ากว่ากำหนด เนื่องมาจากสาเหตุต่าง ๆ เช่น ผู้รับเหมาก่อสร้างรับงานมากเกินไป CAPACITY ของตัวเองจนไม่สามารถทำงานได้เสร็จตามที่กำหนดไว้ การทิ้งงานของคนงาน หรือของ SUB-CONTRACTOR เกิดภัยธรรมชาติ ฯลฯ ทำให้ผิดเงื่อนไข

เวลาในสัญญาว่าจ้างก่อสร้าง อาจจะมีผลกระทบต่อรายได้ของผู้รับเหมา

5.6 ผู้รับเหมาก่อสร้างทั้งงาน หรือไม่สามารถที่จะดำเนินงานก่อสร้างได้อีกต่อไป เนื่องจากสาเหตุดังที่ได้กล่าวมาแล้วในข้อ 5.1 ถึง 5.5 ทำให้ผู้รับเหมาไม่สามารถชำระหนี้คืนและบริษัทอาจถูก CLAIM ตามภาระค้ำประกันได้

5.7 หลักประกันในเรื่องเกี่ยวกับการโอนสิทธิการรับเงินนั้น แท้จริงแล้วมีชื่อหลักประกันแต่เป็นSOURCE OF PAYMENT เท่านั้น ซึ่งยังมีปัญหาทางด้านนิติกรรมสัญญาอยู่ เช่น การไม่ตอบรับของเจ้าของโครงการและหากผู้รับเหมาก่อสร้างไม่ปฏิบัติตามสัญญาว่าจ้างก่อสร้าง อาจถูกเจ้าของโครงการปรับหรือไม่ได้รับค่างวดงาน ซึ่งก็จะมีผลกระทบต่อสถาบันการเงินผู้ให้กู้ จึงควรถือว่าการโอนสิทธิการรับเงินเป็นเพียงหลักประกันเสริมเท่านั้น

6. การติดตามการใช้วงเงิน

6.1 ตรวจสอบงานโดยเปรียบเทียบผลงานการก่อสร้างที่เสร็จจริงกับWORK SCHEDULE

6.2 เทียบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงกับต้นทุนที่ประมาณการไว้ (BUDGET) และ CASHFLOW PREJECTION

6.3 ติดตามการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขการก่อสร้าง แบบแปลน การ AMEND สัญญาและการSUBCONTRACT ต่าง ๆ

6.4 ติดตามการรับเงินค่างานตามสัญญาโอนสิทธิการรับเงิน

6.5 ติดตามให้มีการชำระหนี้ และลดวงเงินตามเงื่อนไขที่ได้วางไว้ รวมถึงการติดตามรับ L/G ต้นฉบับที่ครบกำหนดคืน

ธุรกิจโรงแรม

1. หลักในการพิจารณาโครงการ

1.1 พิจารณาทำเลที่ตั้งของโครงการ

- ความเจริญของชุมชน แหล่งท่องเที่ยว ย่านการค้า
- การคมนาคม

1.2 ผู้ลงทุน

- เป็นผู้ลงทุนที่ประกอบธุรกิจโรงแรมอยู่แล้ว ต้องการจะขยายกิจการเพิ่มหรือปรับปรุงโครงการ

- บริษัทเอกชนขนาดใหญ่ที่มีฐานะมั่นคง

- รัฐวิสาหกิจที่เข้าร่วมทุน ซึ่งจะมีผลต่อการล่าช้าในการเพิ่มทุนของกิจการ (หากจำเป็น) เนื่องจากต้องขออนุมัติจากคณะรัฐมนตรี

1.3 การบริหารงาน

- เจ้าของกิจการบริหารงานเอง (เป็นผู้มีประสบการณ์ในธุรกิจนี้)
- เจ้าของกิจการให้คนอื่นเข้าไปบริหาร
- ภาวะการณ์ในปัจจุบัน
- คู่แข่งขัน
- ปริมาณความต้องการห้องพัก

1.4 ต้นทุนโครงการทั้งหมด

- ส่วนทุนจดทะเบียน
- เงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้น (SUBORDINATED LOAN) เงินชำระหนี้สินภายหลังชำระ SENIOR DEBT แล้ว
- เงินกู้จากธนาคารและสถาบันการเงิน ทั้งนี้อาจจะรวม SUB-LOAN และดอกเบี้ยของ SUB-LOAN เป็นส่วนหนึ่งของ EQUITY

1.5 การตลาด

- นโยบายเน้นแยกประเภท FIT (FREE INDIVIDUAL TRAVELLER) หรือ GROUP TOUR ถ้าเป็น FIT MARGIN จะสูงกว่า GROUPTOUR
- เครือข่าย การคัดเลือก TRAVEL AGENCIES
- จำนวนห้องพัก ห้องจัดเลี้ยงและ FOOD AND BEVERAGE OUTLET

1.6 รายได้ของกิจการ

- โดยลักษณะของธุรกิจประกอบด้วยรายได้หลัก 3 ประการ คือ
 - (1) รายได้ค่าห้องพัก
 - = จำนวนห้องพัก x จำนวนวัน x Occupancy Rate x Average Room Rate
 - ทั้งนี้รายได้ส่วนนี้จะต้องหักภาษี 11%
 - (2) รายได้ค่าอาหารและเครื่องดื่ม ซึ่งต้องหักภาษี 8.25% ในส่วนของการขายอาหารและเครื่องดื่มที่ไม่มีคนตรี และหักภาษี 16.5% ในส่วนของการขายอาหารและเครื่องดื่มที่มีคนตรี

(3) รายได้อื่น ๆ คือรายได้จากการขายดอกไม้ รายได้จากการซักผ้า รายได้จากการให้ร้านค้าเช่าบริเวณโรงแรมและรายได้จากการให้เช่า COUNTER บริเวณรถรับส่งแขก เป็นต้น

- โดยทั่วไป F & B : ROOMSALES ควรเป็น 1:1 ซึ่งจะมากน้อยกว่านี้ขึ้นอยู่กับปริมาณ OUTLET ของโรงแรม

- OCCUPANCY RATE (%)

$$= \frac{\text{จำนวนห้องที่แขกมาพักในแต่ละเดือน} \times 100}{\text{จำนวนห้องทั้งหมด} \times \text{จำนวนวัน}}$$

- AVERAGE ROOM RATE

$$= \frac{\text{รายได้ค่าห้องพักรวม}}{\text{จำนวนห้องที่แขกมาพัก}} = (\text{บาท/ห้อง})$$

- G.O.P คือ กำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย ค่าเสื่อมราคา ภาษี และ MANAGEMENT FEE (ถ้ามี) โดยทั่วไปถ้า G.O.P ประมาณ 30% ขึ้นไปถือว่าใช้ได้ ซึ่งการพิจารณาในขั้นแรกจะพิจารณา G.O.P. เปรียบเทียบกับภาระดอกเบี้ยจ่าย คือ

1. ถ้า G.O.P. ไม่เพียงพอ SERVICE ดอกเบี้ยจ่าย แสดงว่ากิจการมีภาระหนี้สินสูงเกินไปควรมีการเพิ่มทุน

2. ถ้า G.O.P เพียงพอ SERVICE ดอกเบี้ยจ่ายแสดงว่ากิจการพอไปได้ ซึ่งต้องพิจารณาผลการดำเนินงานประกอบกับภาระการผ่อนชำระคืนเงินต้นด้วย

1.7 รายจ่ายของกิจการ

- เงินเดือน
- ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์
- ค่าเบี้ยประกันภัย
- ค่าบำรุงรักษา ค่าซ่อมแซม
- ค่าเสื่อมราคา
- MANAGEMENT FEE แบ่งเป็น BASIC MANAGEMENT FEE ประมาณ 3% ของ TOTAL REVENUE และ INCENTIVE MANAGEMENT FEE ประมาณ 5-7% ของ G.O.P
- ดอกเบี้ยจ่าย

2. หลักการพิจารณาสินเชื่อ

2.1 สัดส่วนD/ERATIOตลอดโครงการไม่ควรเกิน1.5 :1

2.2 ประเภทสินเชื่อ

- วงเงินกู้เพื่อใช้ในการก่อสร้างหรือปรับปรุงซ่อมแซมเพิ่มเติม
- REVOLVING CREDIT เพื่อใช้หมุนเวียนในกิจการ
- S/T LOAN AGAINST P/N
- AVAL รับรองตั๋วในการซื้อที่ดิน
- L/G เพื่อค้ำประกันต่อการไฟฟ้า การสื่อสารแห่งประเทศไทย

กรมสรรพสามิต กรมศุลกากร กรมสรรพากร

2.3 การเบิกจ่ายเงินกู้ตามผลงานการก่อสร้าง

2.4 การชำระคืนเงินกู้

- โดยลักษณะการก่อสร้างต้องอาศัยเวลา ดังนั้น ส่วนใหญ่จะมี GRACE PERIOD ไม่เกิน 3 ปี ส่วนการชำระคืนเงินต้นประมาณ 8-10 ปี แล้วแต่ภาระหนี้สิน และความสามารถในการชำระคืน

2.5 หลักประกัน

- จำนวนที่ดินและสิ่งปลูกสร้างอาคารโรงแรม และโอนกรรมสิทธิ์ประกันภัยให้สถาบันการเงินผู้ให้กู้

- โอนสิทธิการเช่าที่ดิน

- จำนวนหุ้น

- มอบอำนาจลอบยให้สถาบันการเงินขึ้นเงินจำนวนที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง

ธุรกิจหอพักนักศึกษา

1. การพิจารณาโครงการ

1.1 ทำเลที่ตั้งของโครงการ

- ระยะห่างจากสถานศึกษาของกลุ่มเป้าหมาย
- ความสะดวกในการเดินทาง
- สภาพแวดล้อมและความเจริญรุ่งเรืองของชุมชน รวมทั้งราคาของ

อาหาร

1.2 ผู้บริหารโครงการ

- ประวัติย่อของผู้บริหาร
- ผลงานที่ผ่านมา ประสิทธิภาพ ความสามารถในการบริหาร
- สถาบันการเงินที่ติดต่อและผลการติดต่อ

1.3 การวางแผนโครงการ

- ประเภทของหอพัก (ชาย/หญิง)
- คุณภาพของหอพัก สาธารณูปโภค สิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ
- ระดับของหอพัก จำนวนหอพัก ขนาดของหอพัก
- การป้องกันความปลอดภัย
- วิธีการก่อสร้าง
- ระยะเวลา ขั้นตอนต่าง ๆ ของโครงการก่อสร้าง
- กฎหมายและระเบียบของราชการที่เกี่ยวข้อง

1.4 แหล่งที่มาของเงินทุน

- เงินทุนส่วนตัวของเจ้าของโครงการ
- เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน อัตราส่วนเงินกู้ยืมต่อเงินทุนส่วนตัวของ

โครงการ

1.5 ประมาณการต้นทุนของโครงการ

- ค่าที่ดินและค่าปรับปรุงที่ดิน
- ค่าก่อสร้างอาคาร ราคาวัสดุก่อสร้าง ค่าแรงงาน
- ค่าระบบสาธารณูปโภค
- ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั่วไป
- ดอกเบี้ยจ่ายสำหรับเงินกู้ยืม

1.6 แผนงานการตลาดและคู่แข่ง

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการ (นักศึกษาชาย/หญิง ประชาชนทั่วไป)
- ขนาดของกลุ่มเป้าหมาย เช่น พิจารณาจากจำนวนและขนาดของสถานศึกษาในบริเวณโครงการ แนวโน้มการขายตัวของสถานศึกษาและปริมาณนักศึกษา
- การแข่งขันจากหอพัก บ้านเช่า อพาร์ทเมนท์อื่น ๆ ในบริเวณใกล้เคียง
- การประมาณการเข้าพัก

- แผนการตลาดอื่น ๆ เช่น ระดับราคา เมื่อเปรียบเทียบกับโครงการ
บริเวณใกล้เคียง

1.7 ค่าใช้จ่ายของโครงการ

- ค่าศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ
- ค่าที่ดิน, ค่าปรับปรุงที่ดิน
- ค่าสำรวจ, วิศวกร, ค่าที่ปรึกษาต่าง ๆ
- ค่าก่อสร้างอาคาร
- ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและบริหาร
- ค่าดอกเบี้ยจ่ายสำหรับเงินกู้ยืม
- ค่าปรับปรุงซ่อมแซมอาคาร

1.8 รายได้ของโครงการ

- อัตราค่าเช่าพักแบ่งตามประเภทของห้อง, จำนวนผู้พักอาศัยต่อห้อง
- อัตราการเข้าพักระหว่างเปิดภาคเรียนและปิดภาคเรียน
- รายได้อื่น ๆ เช่น ค่าเช่าร้านค้า ค่าโทรศัพท์ ค่าบริการอื่น ๆ

2. การพิจารณาวงเงินสินเชื่อ

2.1 การพิจารณาวงเงินสินเชื่อที่ขอมาควรเป็นสัดส่วนกับเงินลงทุนของเจ้าของ
โครงการ วงเงินกู้ไม่ควรเกิน 60% ของต้นทุนโครงการ ระยะเวลา 5-8 ปี

2.2 ประเภทของวงเงินสินเชื่อ

- วงเงินกู้เพื่อใช้ในการก่อสร้าง
- วงเงินกู้เพื่อใช้ในการซ่อมแซมอาคาร
- วงเงินค้ำประกันสำหรับสาธารณูปโภค
- อื่น ๆ ตามความเหมาะสม

2.3 การเบิกจ่ายเงินกู้

เพื่อใช้ในการก่อสร้างอาคารและสาธารณูปโภค จะเบิกจ่ายเป็น
เปอร์เซ็นต์ตามผลงานการก่อสร้าง โดยมีเจ้าหน้าที่ของสถาบันการเงินผู้ให้กู้ไปตรวจผลงานการ
ก่อสร้างทุกครั้งที่มีการขอเบิกถอนเงินกู้



2.4 การชำระหนี้เงินกู้

- ผ่อนชำระเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยเป็นรายเดือนหรือเป็นงวด ๆ
- ระยะเวลาการผ่อนชำระไม่ควรเกิน 5 ปี สำหรับเงินกู้เพื่อการก่อสร้าง
- ระยะเวลาการผ่อนชำระไม่ควรเกิน 1 ปี สำหรับเงินกู้เพื่อการซ่อมแซม

3. หลักประกัน ควรเป็นการจดทะเบียนที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในโครงการ และค้ำประกันโดยผู้บริหาร หรืออาจเป็นหลักประกันอื่นที่จะได้รับส่วนเหลือของหลักประกันในกรณีที่นำพอใจประกอบกับการประกันอัคคีภัยสิ่งปลูกสร้าง ยกผลประโยชน์ตามกรมธรรม์ให้สถาบันการเงิน

4. ความเสี่ยงของธุรกิจ

- อัตราการเช่าพักอาจลดลงในช่วงปิดภาคเรียน
- ปัญหาการโยกย้ายที่อยู่อาศัยของนักศึกษาในระหว่างภาคเรียน
- ห้องพักอาจมีสภาพชำรุดทรุดโทรมเร็วกว่าปกติโดยเฉพาะหอพักชาย ทำให้มีค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงซ่อมแซม
- ปัญหาทางการเงินของนักศึกษาจะมีผลกระทบต่อรายได้ของกิจการ
- ระเบียบของหอพักไม่สอดคล้องกับลักษณะผู้อยู่อาศัย
- ปัจจัยภายนอกอื่น ๆ ที่อาจจะมีผลต่อการพักอาศัย เช่น การเดินทางมาประท้วงการเปลี่ยนแปลงของสถานศึกษานั้น ๆ

ธุรกิจอาคารชุด

อาคารชุดหรือคอนโดมิเนียมหมายถึง อาคารที่บุคคลสามารถแยกการถือกรรมสิทธิ์ออกได้เป็นส่วน ๆ โดยแต่ละส่วนประกอบด้วยกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนบุคคลซึ่ง ได้แก่ ห้องชุด รวมถึงสิ่งปลูกสร้างหรือที่ดินที่จัดไว้ให้เป็นเจ้าของห้องชุดแต่ละราย และกรรมสิทธิ์ร่วมในทรัพย์สินกลาง ซึ่งได้แก่ ส่วนของอาคารชุดที่มีใช้ห้องสมุด ที่ดินที่ตั้งอาคารชุด และที่ดินหรือทรัพย์สินอื่นที่มีไว้เพื่อใช้หรือเพื่อประโยชน์ร่วมกันสำหรับเจ้าของร่วม โดยอาคารชุดในประเทศไทยในปัจจุบันแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท คือ

1. อาคารชุดสำหรับพักอาศัย (RESIDENTIAL CONDOMINIUM)
2. อาคารชุดสำหรับพักผ่อนตากอากาศ (RESORT CONDOMINIUM)

3. อาคารชุดสำนักงาน (OFFICE CONDOMINIUM) ซึ่งในการพิจารณาโครงการอาคารชุดแต่ละประเภทจะมีความแตกต่างกันโดยเฉพาะในเรื่องของทำเลที่ตั้งของโครงการ

1. การพิจารณาโครงการ

1.1 ประเภท ขนาด และคุณภาพของโครงการ

- ประเภทของอาคารชุด (RESIDENTIAL/RESORT/OFFICE)
- ขนาดของโครงการและจำนวนห้องชุด ควรให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด
- คุณภาพของโครงการเช่น การออกแบบ ความมั่นคงแข็งแรงของอาคาร ระบบการรักษาความปลอดภัย สาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ควรกำหนดให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ถ้าเป็นอาคารชุดราคาแพงที่มุ่งขายให้กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูง คุณภาพของโครงการก็ควรจะอยู่ในเกณฑ์ที่ดีเยี่ยม

1.2 ทำเลที่ตั้งของโครงการ ควรเลือกทำเลที่เหมาะสมกับประเภทของอาคารชุด เช่น อาคารชุดสำหรับพักอาศัย ทำเลที่ดีควรอยู่ใกล้ใจกลางเมือง การคมนาคมสะดวก อาคารชุดสำหรับพักผ่อนตากอากาศ ควรอยู่ในบริเวณที่มีวิวทัศนียภาพที่สวยงาม ซึ่งส่วนใหญ่มักตั้งอยู่ใกล้ชายทะเล และสำหรับอาคารชุดสำนักงานนั้น ควรตั้งอยู่ไม่ห่างไกลจากย่านธุรกิจที่สำคัญ นอกจากนี้ในการเลือกทำเลที่ตั้งยังมีปัจจัยสำคัญที่ควรนำมาพิจารณาอีกดังนี้

- สภาพแวดล้อม
- การคมนาคม
- แนวโน้มการขายตัวของชุมชนและสาธารณูปโภคในอนาคต
- ที่ตั้งของโครงการอยู่ในเขตที่มีน้ำท่วม เขตห้ามก่อสร้างอาคารสูง หรือมีโอกาสถูกเวนคืนหรือไม่

1.3 ผู้บริหารโครงการ

- เป็นเจ้าของโครงการเองหรือรับจ้างบริหารโครงการ
- ประสิทธิภาพและ CHARACTER ของผู้บริหาร
- ผลงานที่ผ่านมา ประสบการณ์ ความรู้ความสามารถ ตลอดจนชื่อเสียงในวงการและวงสังคม

1.4 การวางแผนโครงการ ควรมีการวางแผนล่วงหน้าและกำหนดระยะเวลาในขั้นตอนต่าง ๆ ของโครงการ เช่น

- แผนการจัดซื้อที่ดิน และการปรับปรุงที่ดิน
 - การจัดผังโครงการ ระบบสาธารณูปโภค และระบบรักษาความปลอดภัย (ควรเป็นไปตาม พ.ร.บ. อาคารชุด และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

- การวางแผนการก่อสร้าง และวิธีการก่อสร้าง

1.5 แหล่งที่มาของเงินทุน

- เงินทุนส่วนตัวของเจ้าของโครงการ
- เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน
- อัตราส่วนระหว่างเงินกู้ยืมต่อเงินทุนของเจ้าของโครงการ
- เงินคาวน์ เงินรับโอนที่ได้จากผู้ซื้อรายย่อย และรายได้อื่น ๆ

1.6 ประมวลการต้นทุนของโครงการ

- ค่าที่ดินและค่าปรับปรุงที่ดิน
- ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างอาคาร ระบบสาธารณูปโภค และสิ่ง

อำนวยความสะดวกต่าง ๆ

- ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และส่งเสริมการขาย
- ค่าภาษีและค่าธรรมเนียมต่าง ๆ
- ดอกเบี้ยจ่ายสำหรับเงินกู้ยืม
- ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

ค่าวิศวกรที่ปรึกษา ค่าออกแบบ เป็นต้น

1.7 แผนการตลาดและคู่แข่ง

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการ (อาชีพ ระดับรายได้)
- ขนาดของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหรือขนาดของตลาด
- ภาวะการแข่งขันโดยพิจารณาเปรียบเทียบกับโครงการอื่น ๆ ใน

บริเวณใกล้เคียง

- ประมวลการขายรายเดือนของห้องชุดแต่ละแบบ
- นโยบายราคา และเงื่อนไขการชำระเงิน (เงินคาวน์ ระยะเวลา

ผ่อนคาวน์ และเงินรับโอน)

- แผนส่งเสริมการขาย พิจารณาทางค่านงบประมาณ ที่มงานขาย
 รูปแบบของการโฆษณา และประชาสัมพันธ์ รวมทั้งวิธีการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1.8 ประมาณการเงินสดหมุนเวียน นำข้อมูลมาจัดทำประมาณการเงินสดหมุนเวียน (CASH FLOW PROJECTION) เพื่อพิจารณาความเป็นไปได้ของโครงการ และเพื่อประกอบการกำหนดหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ในการให้สินเชื่อ

1.9 พิจารณาจุดคุ้มทุนของโครงการ และจุดที่โครงการสามารถชำระคืนเงินกู้ได้หมด

2. วงเงินสินเชื่อ

ไม่อาจกล่าวได้แน่ชัดว่า อัตราส่วนที่เหมาะสมระหว่างวงเงินกู้ยืมต่อเงินทุนของเจ้าของโครงการควรเป็นเท่าใด ต้องพิจารณาโครงการ ๆ ไป ในการให้สินเชื่อควรพิจารณาเป็น PROJECT FINANCING และพิจารณา PACKAGE CREDIT FACILITIES ให้กับเจ้าของโครงการ สำหรับระยะเวลาในการชำระคืนเงินกู้ขึ้นอยู่กับวงเงินกู้ ขนาดของโครงการ และ CASH FLOW ของโครงการ แต่โดยทั่วไปแล้วไม่ควรเป็น 5 ปี

2.1 ประเภทของวงเงินสินเชื่อ

- วงเงิน AVAL P/N ACCEPT B/E เพื่อใช้ในการซื้อที่ดิน
- วงเงินกู้เพื่อใช้ในการซื้อที่ดินและปรับปรุงที่ดิน
- วงเงินกู้ใช้ในการก่อสร้างอาคาร ระบบสาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวก (เช่น สระว่ายน้ำ)
- วงเงิน AVAL P/N เพื่อใช้ในการซื้อวัสดุก่อสร้าง
- วงเงิน REVOLVING CREDIT สำหรับใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนระหว่างดำเนินโครงการ
- วงเงิน M/F สำหรับลูกค้าผู้ซื้ออาคารชุด
- วงเงิน L/C เพื่อค้ำประกันการใช้กระแสไฟฟ้า
- วงเงินอื่น ๆ ตามความเหมาะสม

2.2 การเบิกจ่ายเงินกู้ เพื่อใช้ในการปรับปรุงที่ดิน ก่อสร้างอาคาร ระบบสาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวก จะกำหนดให้เบิกจ่ายเป็นเปอร์เซ็นต์ตามผลงานการก่อสร้าง โดยมีเจ้าหน้าที่ของสถาบันการเงินผู้ให้กู้ไปตรวจผลงานก่อสร้างทุกครั้งที่มีการขอเบิกถอนเงินกู้ นอกจากนี้เพื่อป้องกันความไม่แน่นอนในการขาย ก่อนที่จะเบิกถอนเงินกู้ในงวดแรก โครงการควรจะขายห้องชุด (PRE SALES) ได้แล้วในอัตราที่มากพอสมควร ซึ่งต้องพิจารณาเป็นโครงการ ๆ ไป

2.3 การชำระหนี้เงินกู้

- ควรกำหนดให้มีการชำระดอกเบี้ยเงินกู้ทุกเดือนตามระเบียบปกติ
- ชำระคืนเงินต้นตามอัตราการปลอดจำนองห้องชุดแต่ละหน่วย โดยอัตราการปลอดจำนองมักกำหนดเป็นเปอร์เซ็นต์ของราคาขายห้องชุด (ราคาขายต่อตารางเมตร)
- ควรชำระคืนเงินกู้ได้หมด เมื่อขายห้องชุดได้ไม่เกิน 60-70% ของทั้งโครงการ

3. หลักประกัน

หลักประกันจะต้องเป็นการจดจำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในโครงการ และค้ำประกันโดยผู้บริหารหรืออาจเป็นหลักประกันอื่น โดยหลักประกันทั้งหมดควรจะมีส่วนเหลือของหลักประกันในเกณฑ์ที่น่าพอใจ ประกอบกับการประกันภัยสิ่งปลูกสร้างจะต้องยกผลประโยชน์ตามกรมธรรม์ให้สถาบันการเงินผู้ให้กู้

4. ความเสี่ยงของธุรกิจ

- กฎหมายเกี่ยวกับอาคารชุดหรือโฉนดลอยฟ้ายังไม่แน่ชัด
- อาคารชุดมีลักษณะเป็นการก่อสร้างอาคารสูงและจำเป็นจะต้องสร้างให้ครบทุกชั้นโดยไม่สามารถปิดหุ้่นไปตามปริมาณการขายเหมือนบ้านจัดสรร จึงมีความเสี่ยงมากกว่า
 - โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่ไม่ดีหรือมีสภาพแวดล้อมที่ไม่ดี หรือมีนโยบายราคาที่ไม่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
 - ความเชื่อถือของผู้ซื้อที่มีต่อโครงการ ผู้ซื้อมักไม่ค่อยเชื่อถือโครงการที่จัดทำโดยผู้ประกอบการหน้าใหม่ ซึ่งไม่เป็นที่รู้จักในวงการธุรกิจหรือในวงสังคม ทั้งนี้ เนื่องจากในอดีตมีเจ้าของโครงการอาคารชุดที่ทุจริตหรือไม่รับผิดชอบต่อการบริหารโครงการ
 - ที่ดินที่ตั้งของโครงการอาจถูกประกาศเวนคืนโดยหน่วยงานของรัฐ ซึ่งจะทำให้โครงการต้องหยุดชะงักหรือขายไม่ออก
 - ผู้ประกอบการไม่เคยมีประสบการณ์ด้านอาคารชุดมาก่อน
 - ผู้ประกอบการไม่มีเงินทุนของตัวเองเลย หรือมีเงินทุนน้อย ขณะที่ใช้เงินกู้ยืมมากทำให้ อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนทุนสูง
 - โครงการที่จัดทำโดยเสียง พ.ร.บ. อาคารชุด

- ผู้ประกอบการจัดทำโครงการหลาย ๆ โครงการพร้อมกัน หรือทำธุรกิจหลายประเภทหรือมีการลงทุนในที่ดินเพื่อเก็งกำไร ซึ่งอาจจะมีผลทำให้คุณไม่ทั่วถึง และอาจจะเกิดปัญหาการขาดเงินทุนหมุนเวียนได้

- ผู้รับเหมาหรือผู้ควบคุมงานขาดประสบการณ์หรือความชำนาญในการก่อสร้าง อาจมีผลทำให้งบประมาณก่อสร้างบานปลายและโครงการเสร็จล่าช้ากว่ากำหนด

- วัสดุอุปกรณ์ในการก่อสร้างขึ้นราคา ทำให้ต้นทุนในการก่อสร้างอาคารชุดสูงขึ้น แต่ผู้ประกอบการอาจปรับราคาขายได้เล็กน้อย

- ปัจจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ภาวะการแข่งขัน ภาวะเศรษฐกิจโดยรวม ภาวะดอกเบี้ยและกำลังซื้อของลูกค้ารายย่อย เป็นต้น

โครงการอาคารพาณิชย์

ธุรกิจประเภทนี้มีแนวทางในการพิจารณาคล้ายคลึงกับโครงการจัดสรรทั่วไป แต่เนื่องจากลักษณะการใช้อาคารมุ่งเน้นเพื่อใช้ประกอบการพาณิชย์ ดังนั้นหลักเกณฑ์ในการพิจารณาโครงการจะมุ่งเน้นปัจจัยที่สอดคล้องเพื่อให้เกิดประโยชน์ในการประกอบการพาณิชย์เป็นสำคัญ

1. การพิจารณาโครงการ

1.1 ทำเลที่ตั้งของโครงการ จุดสำคัญในการพิจารณาทำเลที่ตั้ง คือ ต้องเป็นย่านการค้าโดยมีหลักเกณฑ์ในการพิจารณา ดังนี้

- ตั้งอยู่ใจกลางแหล่งชุมชน ได้แก่ ตลาดสด ชุมทางรถโดยสาร ฯลฯ เนื่องจากผู้ซื้ออาคารพาณิชย์ส่วนใหญ่ จะใช้หน้าร้านประกอบการพาณิชย์ต่าง ๆ ดังนั้นที่ตั้งสมควรเป็นที่ที่มีผู้คนสัญจรไปมาเป็นจำนวนมาก

- ความสะดวกในการคมนาคมเข้า-ออกโครงการ ที่ตั้งโครงการควรติดทางสายหลักหรือสายประธาน มีการคมนาคมสะดวก มีรถขนส่ง รถประจำทาง หรือรถสองแถวผ่านตลอด

- ที่ตั้งโครงการอยู่ในพื้นที่ควบคุมของรัฐบาลหรือไม่ เช่น เป็นเขตพื้นที่สีเขียว หรือเป็นที่ดินในเขตแนวเวนคืน

- ตรวจสอบภาระต่าง ๆ ในที่ดิน เช่น หากเป็นที่เช่าควรตรวจสอบว่าเหลืออายุสัญญาเช่าอีกนานเท่าใด ผู้ให้เช่าเป็นเอกชนทั่วไปหรือสำนักงานทรัพย์สินฯ สัญญาเช่ามีปัญหาในการโอนสิทธิการเช่าหรือไม่ หรือที่ดินนั้นมีการจดทะเบียนจำนองให้ที่ดินโฉนดอื่นหรือไม่ ฯลฯ

1.2 ประเภทและขนาดของโครงการ

ประเภทของโครงการ ถึงแม้ว่าลักษณะโครงการของอาคารพาณิชย์จะใช้เพื่อประกอบการพาณิชย์เป็นสำคัญ แต่เนื่องจากปัญหาราคาที่ดินในปัจจุบันมีราคาเพิ่มสูงขึ้นเป็นอย่างมาก อีกทั้งทำเลที่ดี ๆ ก็ล้วนแต่มีผู้ขึ้นโครงการไปแล้วเป็นจำนวนมาก ดังนั้นโครงการใหม่ ๆ ที่เกิดขึ้นอาจเน้นวัตถุประสงค์ในการใช้งานอื่น ๆ ซึ่งอาจแยกประเภทของอาคารพาณิชย์ตามลักษณะการใช้งานได้ดังนี้

- อาคารพาณิชย์ที่ใช้หน้าร้านประกอบการค้า หมายถึง อาคารพาณิชย์ที่ตั้งอยู่ในทำเลที่มีผู้คนสัญจรผ่านบริเวณหน้าร้านเป็นจำนวนมาก
- อาคารพาณิชย์ที่ใช้เป็นอาคารสำนักงาน จะเป็นอาคารที่ตั้งอยู่ในบริเวณที่มีการคมนาคมสะดวก
- อาคารพาณิชย์ที่ใช้ดำเนินธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมหรืออุตสาหกรรมในครัวเรือน
- อาคารพาณิชย์ที่ใช้เป็นคลังสินค้า ซึ่งในประเภท 3 และ 4 จะเน้นทำเลที่ตั้งที่ใกล้แหล่งผลิต วัตถุดิบ หรือในทำเลที่มีการประกอบการอุตสาหกรรมเหล่านั้นอยู่แล้ว
- ขนาดของโครงการ การกำหนดขนาดของโครงการที่เหมาะสม จะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการดังนี้

ก. ความหนาแน่นของชุมชนที่โครงการตั้งอยู่เช่น ถ้าโครงการตั้งอยู่ใกล้ตลาดสด ซึ่งมีผู้คนหนาแน่น ขนาดของโครงการควรมีขนาดใหญ่ หรือดำเนินโครงการที่ขึ้นอยู่ในหมู่บ้านจัดสรร ก็ควรมีขนาดที่เหมาะสมกับขนาดของหมู่บ้านจัดสรรนั้น ๆ เพื่อที่จะรองรับความต้องการในชุมชนนั้นอย่างเพียงพอ

ข. ขนาดของที่ดินที่สามารถรวบรวมได้

ค. ปริมาณเงินทุนตลอดจนความสามารถของผู้ประกอบการ

1.3 ผู้บริหารโครงการ

- พิจารณาถึงความสามารถของผู้บริหาร โดยดูจากประสบการณ์และผลงานในอดีตที่ผ่านมา
- สถาบันการเงินที่ติดต่อ เพื่อพิจารณาถึงการบริหารการเงินของผู้บริหาร ตลอดจนความน่าเชื่อถือ ที่ผู้บริหารได้รับจากสถาบันการเงินต่าง ๆ
- ประวัติย่อของผู้บริหาร เพื่อพิจารณาถึงพื้นฐานของผู้บริหาร

1.4 การวางแผนโครงการ

- การจัดซื้อที่ดิน ควรพิจารณาว่าเจ้าของโครงการสามารถจัดซื้อที่ดินได้ในราคาและขนาดที่เหมาะสมเพียงไร คำนวณค่าในการลงทุนหรือไม่
 - การออกแบบตลอดจนการติดต่อกับทางหน่วยงานราชการต่างๆ เช่น การขออนุญาตก่อสร้าง การติดต่อกงานในระบบสาธารณูปโภคต่าง ๆ เช่น ไฟฟ้า ประปา ฯลฯ
 - การขออนุญาตจัดสรร ในกรณีที่ดินโครงการมีการแบ่งเป็นแปลงย่อยตั้งแต่ 10 แปลงขึ้นไปต้องยื่นขออนุญาตจัดสรรต่อคณะกรรมการจัดสรรที่ดิน ซึ่งโครงการที่ขออนุญาตต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขต่าง ๆ เช่น การกำหนดขนาดของที่ดินแต่ละแปลง ข้อกำหนดเกี่ยวกับระบบสาธารณูปโภค ฯลฯ ด้วยเหตุนี้เจ้าของโครงการมักจะเสี่ยงการขออนุญาตจัดสรรโดยการแบ่งแยกถือครองที่ดินเป็นรายย่อยรายละไม่เกิน 9 แปลง อย่างไรก็ตามการปฏิบัติตามดังกล่าวจะต้องได้รับความร่วมมือจากเจ้าพนักงานที่ดินด้วย
 - การจัดทำตารางการก่อสร้าง เพื่อให้ทราบถึงความจำเป็นในการใช้เงินทุนในช่วงเวลาต่าง ๆ และเป็นการวางแผนกำหนดระยะเวลาที่เหมาะสมในการดำเนินโครงการ
 - การวางแผนการขายและการก่อสร้าง เนื่องจากการก่อสร้างอาคารพาณิชย์จะต้องทำการก่อสร้างที่ละแถวพร้อม ๆ กัน ซึ่งแถวหนึ่งประมาณ 10-15 ห้อง ดังนั้นจึงต้องใช้เงินทุนเป็นจำนวนมาก จึงควรวางแผนการขายให้เหมาะสม เพื่อมิให้เกิดปัญหาทางด้านเงินทุนหมุนเวียน และหากระยะเวลาการขายยืดออกไปจะยิ่งเป็นการเพิ่มภาระดอกเบี้ยจ่ายให้แก่เจ้าของโครงการ
- ด้วยเหตุนี้เจ้าของโครงการควรมีการแบ่งเฟสการขายโดยการแบ่งผังโครงการทั้งหมด เปิดขายทีละเฟส เมื่อมีผู้สนใจซื้ออาคารในเฟสแรกใกล้หมดแล้ว จึงเริ่มเปิดขายเฟสที่สอง ในการนี้กำหนดการก่อสร้างก็จะดำเนินการตามเฟสการขายด้วย ซึ่งวิธีการดังกล่าวจะก่อให้เกิดประโยชน์หลายประการ คือ
- (1) ลดภาระต้นทุน เนื่องจากเมื่อมีผู้สนใจซื้อส่วนหนึ่งแล้วจึงเริ่มดำเนินการก่อสร้างโครงการ จะได้รับเงินสดในรูปของเงินจอง และเงินดาวน์มาช่วยสนับสนุนการก่อสร้าง ทำให้ลดภาระต้นทุน ปริมาณ เงินกู้และภาระดอกเบี้ยจ่าย

(2) ลดความเสี่ยงในการขายของโครงการ เพราะการเปิดขายโครงการทีละส่วน ทำให้สามารถทราบถึงความต้องการที่แท้จริงของผู้ซื้อ ซึ่งหากไม่สามารถขายได้ตามที่ประมาณการไว้ ก็อาจปรับรูปแบบของโครงการให้เข้ากับความต้องการของผู้ซื้อได้มากยิ่งขึ้น

(3) ในกรณีที่ต้นทุนเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งอาจเกิดจากการขึ้นราคาวัสดุก่อสร้าง ค่าแรงงาน ฯลฯ การเปิดขายที่เฟสทำให้เจ้าของโครงการอาจปรับราคาขายได้ตามความเหมาะสม

1.5 แหล่งที่มาของเงินทุน

- เงินทุนส่วนตัวของเจ้าของโครงการ ควรมีการตรวจสอบถึงแหล่งที่มาที่แท้จริงตลอดจนฐานะของผู้ดำเนินโครงการประกอบการพิจารณาด้วย
- เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน พิจารณาถึงสัดส่วนระหว่างเงินกู้กับเงินทุน (D/E RATIO) ที่เหมาะสม
- เงินจอง เงินค้ำประกัน และเงินรับโอนจากผู้ซื้อ แหล่งที่มาของเงินทุนในส่วนนี้จัดได้ว่ามีความสำคัญเป็นอย่างมาก เพราะเป็นส่วนช่วยย่นระยะเวลาการลดความเสี่ยงของโครงการลง กล่าวคือ หากกำหนดสัดส่วนเงินจอง-เงินค้ำประกันไว้ในอัตราที่สูง เงินส่วนนี้จะช่วยในการสนับสนุนการก่อสร้างให้โครงการสามารถดำเนินไปได้ โดยไม่จำเป็นต้องใช้เงินกู้จากสถาบันการเงินมากนัก อย่างไรก็ตาม การกำหนดสัดส่วนเงินจอง+เงินค้ำประกันและเงินโอนนี้จะต้องพิจารณาถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ตลอดจนคู่แข่งชั้นของโครงการประกอบด้วย เช่น หากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้มีรายได้น้อยประกอบด้วยคู่แข่งชั้นมีสัดส่วนเงินจอง+เงินค้ำประกันต่ำและให้ผ่อนระยะเวลาสั้น โครงการก็ไม่ควรกำหนดสัดส่วนเงินจอง+เงินค้ำประกันให้สูงมากนัก เพราะกลุ่มลูกค้าอาจไม่มีกำลังซื้อเพียงพอ อีกทั้งจะเป็นการเสียเปรียบเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น

1.6 ประมาณการต้นทุนของโครงการ

- ค่าที่ดินและค่าปรับปรุงที่ดิน
- ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างอาคารและระบบสาธารณูปโภค
- ค่าใช้จ่ายในการออกแบบ และควบคุมงาน ตลอดจนการขออนุญาตต่าง ๆ
- ค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินการ
- ค่าธรรมเนียมตลอดจนภาษีต่าง ๆ

- ดอกเบี้ยจ่ายสำหรับเงินกู้ยืม

หมายเหตุ ควรพิจารณาข้อมูลที่ผู้ประกอบการเสนออย่างรอบคอบ เพื่อที่จะได้ต้นทุนโครงการที่ถูกต้อง และเป็นการป้องกันปัญหา COST OVER RUN ที่อาจเกิดขึ้นได้

1.7 แผนงานการตลาดและคู่แข่ง

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการ โดยพิจารณาจาก
 - (1) ความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
 - (2) อาชีพและระดับรายได้
 - (3) ขนาดของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- คู่แข่งขันของโครงการ โดยพิจารณาจาก
 - (1) ลักษณะโครงการ เพื่อนำมาเปรียบเทียบกับโครงการของลูกค้า
 - (2) ปริมาณคู่แข่งในบริเวณใกล้เคียงโครงการ เพื่อให้ทราบถึง

อุปทานโดยรวม

- (3) ระดับราคา ตลอดจนเงื่อนไขการชำระเงินของคู่แข่ง
- (4) ปริมาณห้องที่ได้จำหน่ายแล้ว เพื่อดูภาวะของตลาดในบริเวณ

ที่ตั้งโครงการ

- แผนงานการขาย ได้แก่ อาจเปิดให้มีการจองที่ละ PHASE เพื่อดูถึงภาวะความต้องการในขณะนั้น หรือหากความต้องการมีมาก อาจเปิดให้จองที่เดียวพร้อมกันทั้งโครงการ

- แผนงานส่งเสริมการขาย พิจารณาถึงงบประมาณตลอดจนรูปแบบการโฆษณาประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากที่สุด

- นโยบายราคา ตลอดจนการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงิน กล่าวคือ การกำหนดอัตราเงินจอง เงินค้ำประกัน ตลอดจนระยะเวลาผ่อนเงินค้ำประกันให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและใกล้เคียงกับคู่แข่ง

1.8 ประเมินการเงินสดหมุนเวียน

นำข้อมูลที่ได้รับมาจัดทำประมาณการเงินสดหมุนเวียน (cash flow Projection) เพื่อพิจารณาถึงความเป็นไปได้ของโครงการ ตลอดจนใช้พิจารณาถึงหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ในการให้สินเชื่อสนับสนุนโครงการ ได้แก่ การกำหนดขนาดของวงเงิน เงื่อนไขการเบิกจ่ายเงินกู้และการชำระคืนเงินกู้ ฯลฯ

1.9 พิจารณาจุดคุ้มทุนและจุดคุ้มหนี้ของโครงการ

เพื่อพิจารณาถึงความเสี่ยงในการลงทุนของเจ้าโครงการ ตลอดจนภาวะความเสี่ยงของบริษัทในการให้การสนับสนุนโครงการ

$$\text{จุดคุ้มทุน} = \frac{\text{ต้นทุนคงที่}}{\text{ราคาขายต่อหน่วย} - \text{ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย}}$$

- ต้นทุนคงที่ = ค่าที่ดิน + 50% ของค่าก่อสร้างทั้งหมด - ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และประชาสัมพันธ์ + ค่าธรรมเนียมต่าง ๆ และดอกเบี้ยจ่าย

- ต้นทุนผันแปร = 50% ของค่าก่อสร้าง + ค่าภาษีต่าง ๆ และค่าธรรมเนียมในการโอนกรรมสิทธิ์

หมายเหตุ การที่คิดค่าก่อสร้างส่วนหนึ่ง (50%) เป็นต้นทุนผันแปร เนื่องจากลักษณะการก่อสร้างที่ละเฟส ทำให้การขายมีผลต่อการผันแปรของค่าก่อสร้าง

- ราคาขายต่อหน่วย = ในกรณีที่มีการขายหลายแบบและระดับราคาแตกต่างกันให้ใช้ราคาขายเฉลี่ย

$$\text{จุดคุ้มหนี้} = \frac{\text{หนี้ (เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน)}}{\text{จำนวนเงินที่ชำระคืน ณ วันโอนกรรมสิทธิ์}}$$

2. วงเงินสินเชื่อ การพิจารณากำหนดวงเงินสินเชื่อควรเป็นลักษณะ PROJECT FINANCE โดยพิจารณา PACKAGE CREDIT ที่จะให้กับเจ้าโครงการ

สำหรับสัดส่วนของวงเงินกู้กับเงินทุนของเจ้าโครงการที่เหมาะสมนั้น ไม่อาจกำหนดสัดส่วนที่แน่นอนได้ ขึ้นอยู่กับหลักการและความจำเป็นในการใช้วงเงินของแต่ละโครงการไปแต่ โดยทั่วไปควรอยู่ที่ระดับ D:E RATIO ประมาณ 1-1.5:1

2.1 ประเภทของวงเงินสินเชื่อ

- วงเงิน AVAL P/N, ACCEPT B/E เพื่อใช้ในการซื้อที่ดิน
 - วงเงินกู้เพื่อใช้ในการก่อสร้างและจัดทำสาธารณูปโภค
 - วงเงิน L/G สำหรับค้ำประกันสาธารณูปโภคกับคณะกรรมการควบคุมการจัดสรรที่ดิน

- วงเงิน AVAL P/N เพื่อใช้ในการซื้อวัสดุก่อสร้าง
 - วงเงิน REVOLVING CREDIT สำหรับเงินทุนหมุนเวียนระหว่างดำเนินโครงการ

- วงเงิน M/F สำหรับผู้ซื้อรายย่อย

2.2 การเบิกจ่ายเงินกู้

เพื่อใช้ในการก่อสร้างทำระบบสาธารณูปโภค การเบิกจ่ายจะเป็นเปอร์เซ็นต์ตามผลงานการก่อสร้างและต้องมีเจ้าหน้าที่ของบริษัทไปตรวจผลงานก่อสร้างทุกครั้งที่มีการขอเบิกถอนเงินกู้

2.3 การชำระหนี้เงินกู้

- ชำระคืนเงินต้นตามอัตราดอกเบี้ยเงินต้นหรือปลอดจำนวน
- อัตราการชำระคืนกำหนดให้เป็นเปอร์เซ็นต์ของราคาขายอาคารแต่ละห้อง หรือเป็นเปอร์เซ็นต์ของจำนวนเงินโอนของอาคารแต่ละห้อง

- กำหนดให้มีการชำระคืนดอกเบี้ยทุกเดือน

ข้อควรระวัง จะต้องกำหนดส่วนเหลือมในการขอคืนเงินต้นหรือปลอดจำนวน และลดยอดเงินต้นเพื่อไว้ในกรณีที่ย้ายห้องไม่หมดตามโครงการ โดยควรจะผ่อนชำระหนี้เงินกู้หมด(จุดคุ้มหนี้) เมื่อขายได้ประมาณ 60-70% ของทั้งโครงการทั้งนี้ต้องพิจารณาถึงปัจจัยอื่น ๆ ประกอบด้วย เช่น ความเป็นไปได้ของโครงการ ขนาดของวงเงิน ความน่าเชื่อถือของเจ้าของโครงการ ฯลฯ

3. หลักประกัน หลักประกันจะต้องเป็นการจดจำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในโครงการและค้ำประกันโดยผู้บริหารหรืออาจเป็นหลักประกันอื่น โดยหลักประกันทั้งหมดควรมีส่วนเหลือมของหลักประกันในเกณฑ์ที่น่าพอใจ ประกอบกับการประกันอัคคีภัยสิ่งปลูกสร้างและขอมยกผลประโยชน์ตามกรมธรรม์ให้สถาบันการเงินผู้ให้กู้

4. ความเสี่ยงของธุรกิจ

ด้านบริหาร

- ผู้บริหารขาดประสบการณ์ในการดำเนินโครงการ ทำให้อาจเกิดปัญหาในการดำเนินการและขาดความเชื่อถือจากผู้ซื้อทำให้ไม่สามารถขายออกขายได้ตามประมาณการ
- ผู้บริหารขาดบุคลากรทางด้านวางแผนโครงการ และการวางแผนทางการเงิน
- ผู้บริหารมีเงินทุนน้อยใช้เงินกู้ยืมมากทำให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนทุนสูง ทำให้โครงการมีความเสี่ยงเพิ่มขึ้น เนื่องจากเป็นการเพิ่มภาระค่าใช้จ่ายทางด้านดอกเบี้ย ฯลฯ

- ผู้บริหารจัดทำโครงการหลาย ๆ แห่งพร้อม ๆ กัน ทำให้ดูแลไม่ทั่วถึงและอาจเกิดปัญหาในการขาดทุนหมุนเวียนด้านโครงการ
- โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่ไม่ดี ไม่สอดคล้องกันลักษณะของโครงการ
- การกำหนดรูปแบบตลอดจนนโยบายราคาไม่เหมาะสมกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- ขาดการวางแผนในการก่อสร้างที่ดี เนื่องจากโครงการอาคารพาณิชย์นั้นแตกต่างจากโครงการหมู่บ้านจัดสรร กล่าวคือ การก่อสร้างอาคารพาณิชย์ต้องสร้างครั้งละหลาย ๆ ห้องพร้อมกัน (ทีละแถว) ในขณะที่การก่อสร้างบ้านจัดสรรจะทำการก่อสร้างตามการขายที่เกิดขึ้น นั่นคือหากเจ้าของโครงการอาคารพาณิชย์วางแผนงานก่อสร้างผิดพลาด ขึ้นโครงการมากกว่าความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย จะทำให้ระยะเวลาขายของโครงการขายออกไป เป็นการเพิ่มค่าใช้จ่าย ซึ่งจะทำให้ความเสียหายทั้งแก่เจ้าของโครงการและสถาบันการเงินผู้ให้กู้ได้
- โครงการที่เสี่ยงการขออนุญาตจัดสรร เหมาะสำหรับโครงการที่มีขนาดเล็ก และเจ้าของโครงการมีประสบการณ์ในการดำเนินโครงการ มีความสัมพันธ์กับเจ้าพนักงานที่ดินเป็นอย่างดี เพราะหากมีความสัมพันธ์ไม่ดีพอ ต่อมาเมื่อขึ้นโครงการแล้วทางราชการทำการฟ้องร้องว่าเสี่ยงการจัดสรร จะส่งผลกระทบต่อทุกฝ่าย กล่าวคือ ที่ดินดังกล่าวจะไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ ทำให้ผู้ซื้อไม่ได้รับกรรมสิทธิ์ ผู้ขายไม่ได้รับค่าอาคาร ส่งผลให้ไม่มีความสามารถที่จะผ่อนชำระหนี้สิน

ดังนั้น หากโครงการมีขนาดใหญ่จึงควรที่จะขออนุญาตจัดสรร เพราะมีจำนวนแปลงมากยากแก่การหลีกเลี่ยง อีกทั้งการขออนุญาตจัดสรรจะเป็นการสร้างเชื่อมั่นให้แก่ผู้ซื้อ และเป็นการสร้างชื่อเสียงให้กับตัวโครงการและผู้ดำเนินการอีกด้วย

อย่างไรก็ตาม การขออนุญาตจัดสรร นอกจากเป็นการเพิ่มภาระให้แก่เจ้าของโครงการแล้วทางสถาบันการเงินก็จำเป็นต้องรับภาระความเสี่ยงในด้านหลักประกันเพิ่มขึ้น เพราะเมื่อเจ้าของโครงการยื่นขออนุญาตจัดสรร ที่ดินทั้งหมดจะต้องไม่ติดภาระใด ๆ (รวมถึงการจดจำนองกับสถาบันการเงิน) แต่ในทางนิติกรรมแล้ว สถาบันการเงินไม่อาจฟ้องบังคับเอาที่ดินดังกล่าวเป็นประกันหนี้ได้ จึงควรลดความเสี่ยงในกรณีดังกล่าวโดย อาจกำหนดให้เจ้าของโครงการยื่นขออนุญาตจัดสรรทีละเฟส (ตามประมาณการก่อสร้างและการขาย) และปลดจำนองให้ทีละเฟสตามที่ยื่นขอจัดสรร เพื่อมิให้ต้องรับภาระความเสี่ยงทางด้านหลักประกันมากเกินไป

- ขาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ทำให้ข้อมูลไม่สามารถไปถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- บริเวณโครงการมีคู่แข่งกันเกิดขึ้นมาก ทำให้ผู้ซื้อมีโอกาสเลือกส่งผลิให้ไม่สามารถทำยอดขายได้ตามที่คาดการณ์ไว้
- การขึ้นราคาของวัสดุอุปกรณ์ในการก่อสร้าง ทำให้ต้นทุนในการก่อสร้างเพิ่มสูงขึ้น แต่ผู้ประกอบการอาจปรับราคาขายได้น้อย เนื่องจากขายโครงการได้จำนวนมากแล้วส่งผลิให้ได้รับผลตอบแทนลดลงหรืออาจขาดทุนหากต้นทุนการก่อสร้างเพิ่มสูงขึ้นมาก
- ผลกระทบจากทางรัฐบาล เช่น ประกาศเวนคืนที่ดินบริเวณโครงการ ฯลฯ
- ผลกระทบทั่วไป เช่น เกิดข่าวคราวที่ส่งผลิให้ผู้ซื้อขาดความเชื่อถือในโครงการ
- อัตราดอกเบี้ยมีแนวโน้มสูงขึ้นจะส่งผลกระทบต่อทั้งผู้ประกอบการและผู้ซื้อรายย่อย

ธุรกิจโรงพยาบาล

โรงพยาบาลคือ สถานพยาบาลต่างๆ ที่มีเตียงสำหรับผู้ป่วยเข้ารับการรักษา . ซึ่งโดยทั่วไปจะแบ่งออกเป็น 2 ประเภทคือ โรงพยาบาลของรัฐบาล และโรงพยาบาลเอกชน ในที่นี้จะกล่าวถึงโรงพยาบาลเอกชน ทั้งนี้เป็นเพราะเป็นธุรกิจที่มีโอกาสจะเป็นลูกค้าทางด้านสินเชื่อของสถาบันการเงินได้

หลักในการพิจารณาทั่ว ๆ ไป

1. ลักษณะของกิจการ

1.1 พิจารณาตามลักษณะการให้บริการ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

- โรงพยาบาลทั่วไป โรงพยาบาลที่มีบริการด้านการรักษาพยาบาลต่างๆ เช่น อายุรศาสตร์ทั่วไป นีโรเวทียา . กุมารเวชศาสตร์ และอื่น ๆ เป็นต้น
- โรงพยาบาลเฉพาะโรค เป็นโรงพยาบาลที่มีการบริการรักษาโรคใดโรคหนึ่งโดยเฉพาะ เช่น โรงพยาบาลศัลยกรรมตกแต่ง โรงพยาบาล หู ตา คอ จมูก ศูนย์รักษามะเร็ง จักษุคลินิก โรงพยาบาลสูติกรรม หรือสำนักงานผดุงครรภ์ เป็นต้น

1.2 พิจารณาตามลักษณะของการบริหารงานและกรรมสิทธิ์ แบ่งเป็น 2 ประเภท

คือ

- โรงพยาบาลมูลนิธิและสาธารณกุศล เป็นโรงพยาบาลที่เกิดขึ้นโดยได้ รับการสนับสนุนเบื้องต้นทางการเงินจากมูลนิธิทั้งในและนอกประเทศ มีการดำเนินงานในลักษณะ เพื่อการกุศล ซึ่งจะได้รับการยกเว้นไม่ต้องเสียภาษีเงินได้ เช่น โรงพยาบาลหัวเฉียว โรง พยาบาลมิชชั่น โรงพยาบาลกรุงเทพคริสเตียน เป็นต้น

- โรงพยาบาลเอกชนทั่วไป เป็นโรงพยาบาลที่มีการดำเนินงานใน ลักษณะหวังผลกำไร ซึ่งโดยทั่วไปจะดำเนินการในรูปของบริษัทจำกัดหรือห้างหุ้นส่วนจำกัดและ จะต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล 35% ภาษีการค้า 3.3% ภาษีป้ายและภาษีโรงเรือน 2.2%

นอกจากนี้ ธุรกิจประเภทนี้มีสิทธิที่จะได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) โดยสิทธิประโยชน์ที่ได้รับจะอยู่ในรูปของการยกเว้นภาษี เงินได้นิติบุคคลในช่วงระยะเวลาหนึ่ง และยกเว้นภาษีนำเข้าอุปกรณ์และเครื่องมือการแพทย์บาง อย่าง และอื่น ๆ

2. ทำเลที่ตั้งของกิจการ ทำเลที่เหมาะสมในการจัดตั้งโรงพยาบาล ควรมีลักษณะ ดังนี้

2.1 ตั้งอยู่ใกล้ถนนใหญ่ การคมนาคมสะดวก ทำให้การติดต่อระหว่างโรง พยาบาล แพทย์ ผู้ป่วยญาติผู้ป่วย และผู้เกี่ยวข้องอื่น ๆ สะดวกและมีความคล่องตัว

2.2 ตั้งอยู่ในเขตชุมชนที่ไม่มีโรงพยาบาลอื่นตั้งอยู่ ทำให้หาลูกค้าได้ง่าย

2.3 มีการสาธารณูปโภค เช่น การประปา การไฟฟ้า โทรศัพท์ และ ทางระบายน้ำผ่านสามารถทำให้การดำเนินงานเป็นไปได้อย่างสะดวก และช่วยลดค่าใช้จ่ายติดตั้ง อุปกรณ์สาธารณูปโภคอีกด้วย

2.4 มีสภาพแวดล้อมอื่น ๆ ที่อำนวยความสะดวก เช่น ตั้งอยู่ในบริเวณที่สงบพอสมควร และมีที่ดินรอบ ๆ ว่างเปล่า สามารถขยายกิจการได้โดยสะดวกในอนาคต มีบริเวณที่จะทำบ่อ กำจัดน้ำเสีย

3. เจ้าของและผู้บริหาร

โดยทั่วไป โรงพยาบาลเอกชนจะดำเนินงานโดยแพทย์ และ/หรือ มีแพทย์เป็น เจ้าของ และเนื่องจากธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่หวังผลกำไร ดังนั้นจึงควรจะมีการแยกการบริหาร งานด้านธุรกิจกับด้านการแพทย์ออกจากกันอย่างเด็ดขาด ในการพิจารณาคุณสมบัติของเจ้าของ และผู้บริหารจะพิจารณาในแง่ของ

3.1 ฐานะทางการเงินและทางสังคมของเจ้าของกิจการ

3.2 มีประสบการณ์และความมีชื่อเสียงทางการแพทย์ของเจ้าของ/ทีมงานบริหาร เช่น เป็นแพทย์ที่มีความชำนาญโรคใดโรคหนึ่งโดยเฉพาะ คณะแพทย์ที่ทำการรักษาเป็นแพทย์จากโรงพยาบาลของรัฐที่มีชื่อเสียง ผู้ควบคุมด้านบัญชี (การเงิน)

3.3 ผู้บริหารเป็นผู้มีประสบการณ์ในเชิงธุรกิจเป็นอย่างดี โดยพิจารณาจากประวัติทางการบริหารงานในอดีต

4. ภาวะธุรกิจโรงพยาบาล

4.1 สภาวะทางการตลาด โดยพิจารณาจาก

- ปริมาณผู้ป่วยและปริมาณเตียง / สถานพยาบาลที่มีอยู่ในปัจจุบันอยู่ในสัดส่วนที่เหมาะสมหรือไม่

- สถานที่ที่ผู้ป่วยใช้บริการรักษาพยาบาล เช่น คลินิก โรงพยาบาล ร้านขายยา เป็นต้น

- ปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ระดับการศึกษา รายได้ และความต้องการด้านสวัสดิภาพทางร่างกายของประชาชนมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นหรือไม่ จะเป็นการแสดงให้เห็นถึงปริมาณการเข้าใช้บริการในโรงพยาบาล

- ปริมาณสถานพยาบาลที่จะมีขึ้นในอนาคตทั้งของรัฐบาลและเอกชน โดยจะเป็นไปในรูปแบบของการขยายกิจการหรือการลงทุนในโครงการใหม่ ๆ

4.2 สภาวะการแข่งขัน โดยพิจารณาเปรียบเทียบกับโรงพยาบาลอื่น ๆ ในด้านต่าง ๆ คือ

- ด้านทำเลที่ตั้ง เช่น การคมนาคม ระดับรายได้ของคนในบริเวณนั้น ๆ

- ด้านอุปกรณ์การแพทย์ เป็นเครื่องมือแบบใหม่ ทันสมัย ได้รับการปรับปรุงทางด้านเทคนิคและความสะดวกในการใช้

- ด้านชื่อเสียงของแพทย์ ซึ่งจะเป็นสิ่งจูงใจคนไข้ให้มารับการรักษาได้มาก

- ด้านการให้บริการ การดูแลคนไข้อย่างใกล้ชิด และการเปิดรักษาตลอด 24 ชั่วโมง

- ปริมาณคนไข้ที่สามารถรับได้

- อัตราค่าบริการ โดยพิจารณาประกอบกับขนาดการให้บริการ ความสะดวก สถานที่ทันสมัย

- สภาพแวดล้อมของโรงพยาบาล ไม่มีมลภาวะและปราศจากเสียงรบกวน
หลักในการพิจารณาโครงการ

1. วัตถุประสงค์ของโครงการในการขอสินเชื่อ เช่น

- เพื่อก่อสร้างโรงพยาบาล
- เพื่อขยายกิจการ
- เพื่อสั่งซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

2. รายละเอียดของโครงการ สิ่งที่ต้องพิจารณา คือ

2.1 ขนาดของโครงการ ประกอบด้วยอาคารโรงพยาบาล พื้นที่โครงการ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เป็นต้น

2.2 ด้านการบริการ มีรายละเอียดดังนี้

- ด้านห้อง เครื่องอำนวยความสะดวก และอัตราค่าบริการ โดยทั่วไปประเภทของห้องภายในโรงพยาบาลแบ่งออกเป็น ห้องพักรักษาผู้ป่วย ซึ่งประกอบด้วย ห้องสามัญ ห้องพิเศษ และห้อง VIP

ห้องพักรักษาผู้ป่วย I.C.U. เป็นห้องสำหรับคนไข้อาการหนักและฉุกเฉิน ต้องทำการช่วยเหลืออย่างรีบด่วนและมีอุปกรณ์ในการรักษาอย่างครบถ้วน

ห้องผ่าตัด เป็นห้องสำหรับผู้ป่วยที่ต้องเข้ารับการรักษาโดยการผ่าตัด

ห้องผู้ป่วยในแต่ละระดับดังกล่าวข้างต้น จะมีจำนวนเตียงและอัตราค่าห้องที่แตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องนั้น ๆ

- ด้านการตรวจรักษาโรค พิจารณาในแง่ของเวลาที่เปิดบริการ ประเภทของโรคที่ให้บริการรักษา ส่วนอัตราค่าบริการตรวจโรคจะขึ้นอยู่กับลักษณะของแต่ละโรค

- ด้าน X-ray และ lab เป็นบริการด้านรับตรวจเชื้อ เลือด ถ่ายภาพสำหรับผู้ป่วยของโรงพยาบาล รวมทั้งรับจ้างจากคลินิกทั่วไปด้วย โดยคิดค่าบริการตามลักษณะของประเภทคนไข้

- บริการรถพยาบาล เพื่อรับ-ส่ง ผู้ป่วยของโรงพยาบาลทั่วราชอาณาจักร รวมทั้งการบริการรับ-ส่ง ผู้ป่วยของโรงพยาบาลไปยังสถานพยาบาลอื่น อัตราค่าบริการจะคิดแล้วแต่กรณี

- ร้านอาหาร เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้ป่วย ญาติ และผู้มาเยือน ตลอดจนคนแพทย์และพยาบาล โดยที่การดำเนินการด้านนี้ โรงพยาบาลอาจเป็นผู้ดำเนินการเอง

หรืออาจเปิดโอกาสให้บุคคลภายนอกมาดำเนินการภายใต้เงื่อนไขของโรงพยาบาล

2.3 ด้านการจัดหาบุคลากรภายในโรงพยาบาล ประกอบด้วย

- แพทย์เป็นปัจจัยสำคัญอย่างยิ่งที่จะดึงดูดคนไข้ให้มารับบริการจากโรงพยาบาล ดังนั้นจึงควรมีแพทย์ที่มีความสามารถในจำนวนที่เพียงพอ โดยทั่วไปแพทย์ของโรงพยาบาลจะแบ่งออกเป็น

(1) แพทย์ประจำ คือ แพทย์ที่ทำงานกับโรงพยาบาล โดยได้รับค่าจ้างเป็นรายเดือน

(2) พยาบาลประจำห้องต่าง ๆ เช่น ห้องผ่าตัด ห้องคลอด ห้อง I.C.U. และห้อง O.P.D. เป็นต้น

- ผู้ช่วยพยาบาล เป็นบุคคลที่ได้รับการฝึกอบรมทางด้านการรักษาพยาบาลแล้วแต่จะมีอัตราค่าจ้างต่ำกว่าพยาบาลทั่วไป ดังนั้นหากโรงพยาบาลมีนโยบายว่าจ้างผู้ช่วยพยาบาลมากกว่าพยาบาลจะทำให้ค่าใช้จ่ายทางด้านเงินเดือนจะต่ำ

2.4 ด้านอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ใช้ในการรักษาพยาบาล

เป็นอุปกรณ์ที่ทันสมัย สะดวกต่อการใช้งาน และสามารถทราบผลการรักษาในระยะเวลาล้วน

3. นโยบายในการดำเนินธุรกิจทางด้านการตลาด เนื่องจากธุรกิจโรงพยาบาลถูกควบคุมโดยจรรยาแพทย์และกฎระเบียบของกระทรวงสาธารณสุข ทำให้การโฆษณาหรือประชาสัมพันธ์ทำได้ค่อนข้างจำกัด โดยอาจจัดทำในรูปแบบต่าง ๆ เช่น

- การทำ CONTRACT สวัสดิการกับพนักงานของรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร รวมทั้งบริการเอกชนโดยให้ส่วนลดในการให้บริการ ซึ่งโดยปกติแล้วหน่วยงานดังกล่าวจะทำ CONTRACT กับโรงพยาบาลหลาย ๆ แห่ง เพื่อความสะดวกในการเข้ารับการรักษาของพนักงาน

- การปรับปรุงจุดด้อยของโรงพยาบาลของรัฐบาลตรงที่ไม่สะดวกสบายและความล่าช้าในการตรวจรักษา โดยสร้างบรรยากาศของโรงพยาบาลให้สะอาด บริการด้วยความสะดวกรวดเร็ว มีประสิทธิภาพและพร้อมในการตรวจรักษาโรคทุกสาขา

- การนำเทคโนโลยีที่ทันสมัย โดยเฉพาะการนำอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์ที่ทำงานด้วยระบบคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้รวมทั้งการพยายามดึงตัวแพทย์ที่เชี่ยวชาญเฉพาะโรคที่มีชื่อเสียงมาเป็นแพทย์ประจำหรือแพทย์ที่ปรึกษาในโรงพยาบาล

- การให้ส่วนลดพิเศษ ในการใช้บริการด้วยวิธีต่าง ๆ เช่น โครงการสมาชิก

หมู่บ้าน โครงการคลินิกเคลื่อนที่ โครงการสมาชิกสุขภาพ เป็นต้น

- การให้บริการพิเศษในรูปแบบอื่นๆ ออกสู่สาธารณชน เช่น การจัดรายการความรู้เกี่ยวกับโรคภัยไข้เจ็บทางโทรทัศน์หรือวิทยุ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม การที่โรงพยาบาลจะทำการโฆษณาหรือประชาสัมพันธ์ในรูปแบบใดก็ตาม ต้องคำนึงถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นหลัก ซึ่งในการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถกำหนดโดยพิจารณาจากระดับรายได้ ระดับการศึกษา เป็นต้น

4. พิจารณาความเป็นไปได้ทางการเงิน

4.1 ค่าใช้จ่ายทางด้านต้นทุนโครงการ ประกอบด้วย

- ค่าที่ดิน ขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งของโครงการ
- ค่าพัฒนาที่ดิน
- ค่าออกแบบ
- ค่าก่อสร้าง ประกอบด้วย ค่าตอกเสาเข็ม อาคาร สถานที่จอดรถ

เป็นต้น

- ค่าอุปกรณ์เครื่องมือและเครื่องตกแต่ง เช่น อุปกรณ์อาคาร สาธารณูปโภค ตกแต่งอาคาร อุปกรณ์ทางการแพทย์ เป็นต้น

- ค่ายาและเวชภัณฑ์
- ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน เช่น ค่าที่ปรึกษาโครงการ ดอกเบี้ย

จ่าย เป็นต้น

4.2 แหล่งเงินทุนของโครงการ แบ่งออกเป็น

- ส่วนทุน ได้แก่ เงินทุนจดทะเบียนของกิจการ

- เงินกู้ยืมต่าง ๆ ได้แก่ เงินกู้จากธนาคารและสถาบันการเงินต่าง ๆ เงินกู้ยืมจากกรรมการหรือผู้ถือหุ้น เป็นต้น

4.3 ประมาณการรายรับของโครงการ

รายรับของธุรกิจโรงพยาบาลแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

(1) รายรับจากแผนกผู้ป่วยนอก ได้แก่ ค่าตรวจรักษาและค่ายาของผู้ป่วยที่มาใช้บริการโดยไม่ได้พักฟื้นในโรงพยาบาล โดยทั่วไปมีอัตราค่ารักษาเท่ากับ 150-400 บาทต่อคน แบ่งเป็น

ค่ายา 50-60%

ค่าฝีมือแพทย์ 20-25%

ค่าบริการอื่น ๆ 20-25%

รายรับจากผู้ป่วยนอก คิดเป็น 35% ของรายรับทั้งหมด ซึ่งรายรับแต่ละปีในส่วนนี้ คำนวณจาก

รายรับ = จำนวนผู้ป่วย/ปี x อัตราค่ารักษา/คน

(2) รายรับจากแผนกผู้ป่วยใน คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 65% ของรายรับทั้งหมด เป็นรายรับจากผู้ป่วยที่มารับการรักษาและพักในโรงพยาบาลโดยทั่วไปมีอัตราประมาณ 1,200-1,800 บาท/คน/วัน แบ่งเป็น

ค่ายา 30%

ค่าห้องพัก 25%

ค่าฝีมือแพทย์ 22%

ค่าอาหาร 6%

ค่าบริการอื่น ๆ 17%

รายรับแต่ละปีในส่วนนี้คำนวณจาก

รายรับ = จำนวนเตียงทั้งหมด x จำนวนวันใน 1 ปี x Occupancy Rate* x อัตราค่ารักษา/วัน/คน

หรือ = จำนวนผู้ป่วยใน 1 ปี x จำนวนวันเข้าพักรักษา** x อัตราค่ารักษา/วัน/คน

*Occupancy Rate = $\frac{\text{จำนวนเตียงที่ถูกใช้}}{\text{จำนวนเตียงทั้งหมด}} \times 100$

** โดยทั่วไปมีค่าเฉลี่ยประมาณ 4.5 วัน/คน

4.4 ประมาณการรายจ่ายของโครงการ ประกอบด้วย

- ค่ายาและค่าเวชภัณฑ์
- ค่าเงินเดือนและค่าจ้าง ได้แก่ เงินเดือนแพทย์ พยาบาล ผู้ช่วยพยาบาล และพนักงานทั่วไป
- ค่าอาหาร
- ค่าไฟฟ้า-ประปา

- ค่าไปรษณีย์ โทรเลข โทรศัพท์
- ค่าบำรุงรักษา
- ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สินและค่าตัดจำหน่าย ในการคำนวณ ใช้วิธีค่าเสื่อมราคาแบบเส้นตรง โดยทั่วไปจะกำหนดอายุการใช้งานทรัพย์สินดังนี้

(1) อาคาร	20 ปี
(2) อุปกรณ์ต่าง ๆ	10 ปี
(3) เครื่องตกแต่ง	5 ปี
(4) ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	10 ปี

- ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด เช่น ค่ารับรอง ค่าตรวจสอบบัญชีและค่ายานพาหนะ เป็นต้น

- ค่าภาษีการค้า 3.3% ต่อปี
- ค่าภาษีป้ายและโรงเรือน 2.2% ต่อปี
- ค่าภาษีเงินได้นิติบุคคล 35% ต่อปี (ในปีที่มีผลกำไร)

5. การพิจารณาสินเชื่อ

5.1 ประเภทสินเชื่อ ประกอบด้วย

- วงเงินกู้ เพื่อใช้ในการก่อสร้างอาคารโรงพยาบาลหรือปรับปรุงซ่อมแซมเพิ่มเติม หรือใช้ชำระค่าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์
- วงเงิน REVOLVING CREDIT เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ
- L/G เพื่อค้ำประกันต่อการไฟฟ้า กรมสรรพากร

5.2 ในการกำหนดวงเงินสินเชื่อ จะพิจารณาต้นทุนโครงการประกอบกัน D/E Ratio ซึ่งโดยทั่วไปจะมีค่าไม่เกิน 1.5:1

5.3 การเบิกถอนเงินกู้ โดยทั่วไปจะกำหนดให้เบิกถอนเป็นสัดส่วนตามผลงานการก่อสร้าง

5.4 การชำระคืนเงินกู้โดยทั่วไปมี GRACE PERIOD (ชำระดอกเบี้ยทุกเดือน) ไม่เกิน 2 ปี นับตั้งแต่เบิกจ่ายเงินกู้งวดแรก และชำระคืนเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยทุกเดือน ระยะเวลา 5 ปี

5.5 หลักประกัน

- จำนวนที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง (ของโรงพยาบาล)
- บุคคลค้ำประกัน
- จำนวนเครื่องจักร อุปกรณ์ทางการแพทย์ (ที่สามารถจดทะเบียนเครื่องจักรได้)

5.6 ความเสี่ยง

- ฐานะทางการเงินของเจ้าของกิจการ ควรจะเป็นผู้มีฐานะการเงินมั่นคงที่จะสามารถระดมทุนเพิ่มได้ในกรณีที่กิจการประสบปัญหา
- ความสามารถในการบริหารกิจการของผู้บริหาร
- ต้นทุนค่าก่อสร้างและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ไม่ควรสูงเกินไปเมื่อเทียบกับขนาดของกิจการ
- ทีมแพทย์ที่จะมาประจำและแพทย์ชำนาญเฉพาะโรค ต้องเป็นทีมที่มีชื่อเสียง
- การให้บริการที่สะดวก รวดเร็ว และทันสมัย

2.5 ระบบการตลาดและระบบการเงินของธุรกิจโครงการที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

เงินทุนของธุรกิจในช่วงการที่อยู่อาศัยได้มาจากส่วนที่เป็นเงินทุนของเจ้าของโครงการเงินจากลูกค้าและเงินกู้จากสถาบันการเงิน โดยส่วนใหญ่จะเป็นเงินกู้และเงินค้ำของลูกค้าที่ใช้หมุนเวียนในโครงการขั้นตอนของการวางโครงการเป็นดังนี้

1. กำหนดรูปแบบของโครงการ ต้องวิเคราะห์ทำเลของที่ดิน สาธารณูปโภค ลักษณะของพื้นที่ดิน และราคาที่ดิน แล้วจึงกำหนดรูปแบบของโครงการ จึงอาจจะดำเนินการเป็นหมู่บ้านจัดสรร คอนโดมิเนียม โรงแรม เป็นต้น
2. กำหนดกลุ่มลูกค้า หลังจากกำหนดรูปแบบโครงการแล้วจึงกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ขั้นตอนนี้จะเป็นตัวกำหนดการวางโครงการในขั้นตอนต่อ ๆ ไป โดยกำหนดจากข้อมูลทั้งระดับรายได้ อาชีพ อายุโดยเฉลี่ย
3. กำหนดราคาขาย ดูจากรายได้ของกลุ่มเป้าหมาย กำลังซื้อและความพอใจในการใช้จ่ายเงินเพื่อวัตถุประสงค์ของกลุ่มลูกค้า

4. กำหนดการแบ่งแยกที่ดิน และสัดส่วนของพื้นที่ขายเพื่อพักอาศัยประเภทต่าง ๆ เช่น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ แบ่งแยกที่ดินและออกแบบตามรสนิยม ความต้องการ และกำลังซื้อของกลุ่มเป้าหมาย ทั้งเรื่องรูปแบบและสิ่งแวดล้อม ขนาด/จำนวนจริง/ประเภทห้อง ตามความพอใจที่คาดว่าจะ เป็นของลูกค้า

5. กำหนดหาต้นทุนทุกประเภททั้งต้นทุนทางตรง ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าดอกเบี้ย ค่าส่งเสริมการขาย ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ค่าภาษี ฯลฯ และจะต้องสำรองเพื่อต้นทุนอื่น ๆ ที่อาจมีแนวโน้มสูงขึ้นในอนาคต

จะเห็นได้ว่า เราจะกำหนดราคาขายในขั้นต้นก่อนการคำนวณต้นทุน เพราะ การกำหนดราคาขาย ไม่ว่าจะ เป็นโครงการระดับใดจะต้องให้มีระดับราคาที่สามารถแข่งขันได้ ในระดับเดียวกัน แล้วจึงกำหนดต้นทุนที่สามารถทำได้ รวมทั้งยังมีคุณภาพเป็นที่พอใจกับลูกค้า

6. วิเคราะห์ความเสี่ยง และความเป็นไปได้ของโครงการ โดยจัดทำประมาณการกำไรขาดทุน และวิเคราะห์ผลตอบแทน เช่น วิเคราะห์เปรียบเทียบงบการเงินกับธุรกิจประเภทเดียวกัน PROFIT MARGIN วิเคราะห์ความเสี่ยง วิเคราะห์ RETURN ON INVESTMENT วิเคราะห์จุดคุ้มทุน ฯลฯ

7. การจัดซื้อที่ดิน เมื่อโครงการมีความเป็นไปได้อย่างดีจึงจัดซื้อที่ดินให้เหมาะสมกับโครงการ หรือหากจัดซื้อที่ดินไว้ก่อน ก็ต้องคาดถึงประโยชน์ของการใช้ที่ดินนั้น

8. การวางแผนทางการเงิน จัดทำแผนการใช้เงินลงทุน และแหล่งที่มาของเงินทุน

9. กำหนดกลยุทธ์ในการขาย เพื่อให้ขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ตัวอย่างการประมาณการเงินลงทุนและการดำเนินโครงการหมู่บ้านจัดสรร

การประเมินเงินลงทุนในโครงการบ้านจัดสรร

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตัวอย่างที่ 2.5 ตัวอย่างประมาณการเงินลงทุน

รายการลงทุน	แหล่งที่มาของเงินลงทุน			รวม	% ลงทุนทั้งสิ้น
	เงินกู้	เงินรับค่าน้ำ	ผู้จัดสรร		
- ที่ดิน	(*)		*		12
- ถมดิน	(*)		*		3
- ค่าใช้จ่ายดำเนินการ (ค่าจ้าง, ค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียม เนียมการขออนุญาต) การรังวัด-แบ่งแยก อื่น ๆ ค่าออกแบบ และควบคุมงาน			*		4
- ค่าพัฒนาที่ดิน ที่ดินเพื่อสาธารณูปโภค สาธารณูปการ	*	*			12
- ค่าก่อสร้างอาคาร	*	*			55
- ค่าใช้จ่ายบริหาร		(*)	*		1.5
- ค่าส่งเสริมการขาย		(*)	*		3
- ดอกเบี้ยจ่าย		(*)	*		2.5
- โอนกรรมสิทธิ์+ดอกเบี้ยจ่าย		(*)	*		10
	**	**	**	*	100

หมายเหตุ * หมายถึงแหล่งที่มาของเงินลงทุน (*) หมายถึงแหล่งที่มาเพิ่มเติมของเงินลงทุน

โดยประมาณแล้วในประมาณการเงินลงทุนในโครงการบ้านจัดสรรจะประกอบด้วย การลงทุนในที่ดินดิบ (ประมาณ 12%) ค่าพัฒนาสาธารณูปโภค (12-15%) ค่าก่อสร้าง (55%) ค่าใช้จ่ายบริหาร-ดำเนินการและดอกเบี้ยจ่าย 8% ค่าส่งเสริมการขาย (3%) ค่าโอนและภาษี (10%) หากจะประมาณการต้นทุน/ค่าขายแล้วอาจประมาณได้ว่าต้นทุนค่าที่ดินค่าพัฒนาสาธารณูปโภค และค่าก่อสร้างจะประมาณ 60% ค่าใช้จ่ายบริหาร/ดำเนินการ ดอกเบี้ยจ่าย ค่าส่งเสริมการขายและค่าโอน/ภาษีจะประมาณ 17% และกำไรจากการประกอบกิจการจะประมาณ 20%

แหล่งที่มาและใช้ไปของเงินลงทุน

แหล่งที่มาของเงินลงทุนประกอบด้วย

1. เงินกู้

1.1 เงินกู้จากธนาคารหรือสถาบันการเงิน เมื่อผู้จัดสรรตกลงซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาทำโครงการแล้ว ผู้จัดสรรจะมีความเสี่ยงว่า หากได้พัฒนาที่ดินแล้วจะสามารถขายและทำกำไรได้อย่างไร สำหรับระยะเวลาในการพัฒนาที่ดินจนกระทั่งจำหน่ายจะอยู่ในระหว่างเวลาประมาณ 2-3 ปี หรือยาวกว่าแล้วแต่โครงการ

สำหรับผู้ให้กู้ คือ ธนาคารควรถือว่าการให้กู้เพื่อจะซื้อที่ดินจนถึงเวลาได้รับชำระคืน ต้องใช้เวลา 2-3 ปี หรือยาวกว่าเช่นกัน เนื่องจากโครงการจะมีเงินได้จากการจำหน่ายมาชำระหนี้เท่านั้น มิฉะนั้นจะเป็นการกู้เพื่อเก็งกำไร ความสำเร็จในการขายมีองค์ประกอบจำนวนมาก เช่น การเลือกทำเล การจัดแบ่งเนื้อที่ การตั้งราคา และการบริหารการเงิน เป็นต้น จึงสรุปได้ว่าการให้กู้เพื่อค่าที่ดินมีความเสี่ยงสูง

ฉะนั้น ในกรณีที่โครงการล้มเหลวลงกลางคัน ธนาคารฯ ควรคำนึงถึงค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้น ในกรณีที่ผู้กู้ผิดสัญญาจนไม่อาจดำเนินโครงการต่อไปได้ ตลอดจนถึงเวลาที่ธนาคารได้รับชำระหนี้คืนทั้งหมดด้วยวิธีการบังคับคดี และเอาทรัพย์สินขายชำระหนี้ แล้วนำเอาค่าใช้จ่ายทุกรายการที่เกิดขึ้นดังกล่าวข้างต้น นำมาหักจากมูลค่าที่ดิน ณ วันให้กู้

สำหรับรายการค่าใช้จ่ายต่าง ๆ คิดเป็นร้อยละของราคาที่ดิน ณ วันให้กู้

1. ค่าธรรมเนียมในการฟ้องคดีจนถึงขั้นตอนที่ธนาคารฯ เข้ายึดทรัพย์และขายทอดตลาดชำระหนี้ รวมทั้งกรณีที่ธนาคารฯ เข้าซื้อทรัพย์ด้วยตนเองเพื่อมาขายชำระหนี้ต่อไป รวมเป็น 14.0%

2. ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่น ๆ 1.0%

3. ค่าดอกเบี้ยนับแต่เวลาผิคนัดชำระหนี้ จนถึงวันชำระตามข้อ 1 (ประมาณ 3 ปี) ถ้ายอดเงินกู้ตามสัญญาเท่ากับ 50% ของราคาที่ดินโดยอัตราดอกเบี้ยเท่ากับ 15% ต่อปีทบต้น) คิดเป็น 27.5% รวม 45.5%

4. นอกจากนี้ที่ดินคิบบังคับให้มีการตรวจตราดูแลมาก เนื่องจากอาจมีการลักลอบขุดหน้าดินไปใช้หรือจำหน่าย จึงควรรสำรวจไว้เป็นค่าใช้จ่ายติดตามตรวจสอบอีก 4.5% รวมทั้งสิ้น 50.5%

อนึ่งในการให้กู้เพื่อค่าที่ดินนี้ หากลูกหนี้รายใดธนาคารฯ ต้องดำเนินการคดีจนถึงต้องนำทรัพย์มาขายชำระหนี้เกินกว่า 3 ปี นับแต่ลูกหนี้ผิคนัดแล้ว อาจทำให้ต้องเสียหายได้ ในส่วนที่เกี่ยวกับที่ดินหลักประกันเงินกู้ ธนาคารฯ ต้องมีการตรวจสอบสภาพประเมินราคาทรัพย์ทั้งก่อนให้กู้ และดูแลติดตามระหว่างให้กู้ไปแล้วอย่างมีประสิทธิภาพโดยผู้ประเมินราคาอาชีพ เนื่องจากที่ดินเป็นทั้งหลักประกันของธนาคารฯ เป็นสินค้าสำหรับขายและคือความสามารถชำระหนี้สินธนาคารฯ จะต้องเป็นกรรมสิทธิ์ของนิติบุคคล ซึ่งเมื่อเวลาโอนกรรมสิทธิ์จะถูกหักภาษีเงิน ฌ ที่จ่ายได้ไม่เกิน 1% ต่ำกว่าที่ดินที่ผู้ถือกรรมสิทธิ์เป็นบุคคลธรรมดา

นอกจากนี้หลังจากธนาคารฯ ให้กู้ค่าที่ดินไปแล้ว เจ้าของโครงการจะต้องขอสินเชื่อเพิ่มเติมเพื่อจัดทำ หรือให้การค้ำประกันการก่อสร้างสาธารณูปโภคแก่ทางการ ซึ่งจะทำให้ยอดสินเชื่อต่อหลักประกันสูงขึ้นไปอีก

หลังจากนี้เมื่อเจ้าของโครงการจะขอใบอนุญาตจัดสรรเพื่อโอนขายที่ดินและบ้านจัดสรรนั้น ที่ดินดังกล่าวจะต้องปลอดภาระจำนองโดยในปัจจุบันทางการยินยอมให้ดำเนินการเป็นส่วนส่วน หรือเป็นโฉน ฌ ไป ซึ่งจะทำให้หลักประกันกับธนาคารฯ ลดลงไปโดยไม่สามารถชำระหนี้ได้ทันที

ดังนั้นเมื่อประเมินค่าใช้จ่าย ค่าดอกเบี้ยค่าค้ำประกันสาธารณูปโภค และการปลอดจำนองเป็นโฉน ฌ แล้วธนาคารฯ น่าจะให้กู้ได้ไม่เกิน 50% ของราคาประเมินที่ดินคิบบัง

ในกรณีที่ดินธนาคารฯ ให้กู้ไปเพิ่มเติมค่าพัฒนาที่ดินและค่าก่อสร้างไปด้วย หากโครงการล้มเหลวกลางคัน ลูกหนี้จะมีหนี้กับธนาคารฯ เพิ่มขึ้นเท่ากับยอดเงินกู้เพิ่มและดอกเบี้ยส่วนมูลค่าที่ดินจะเพิ่มสูงขึ้นเป็นเท่าใดจากการลงทุนในสาธารณูปโภคเพิ่มขึ้นนั้นก็ขึ้นอยู่กับแต่ละกรณี เฉพาะส่วนการก่อสร้างตัวอาคารที่ล้มเหลวกลางคั้นนั้นอาจจะไม่มีมูลค่าเพิ่มเลย เพราะอาคารมีการเสื่อมค่าในระหว่าง ดำเนินคดีจนถึงทรัพย์มาขายชำระหนี้

ฉะนั้นการให้กู้เพื่อพัฒนาที่ดินและก่อสร้างอาคารนั้น ก็ไม่ควรให้กู้เกิน 70% ของมูลค่าก่อสร้าง และต้องเบิกจ่ายตามผลการก่อสร้าง และผลประเมินการขายได้จริง อย่างไรก็ตามธนาคารอาจให้กู้เพื่อชำระค่าที่ดินได้มากกว่า 50% เช่น สูงถึง 70% เพื่อช่วยให้ผู้จัดสรรมีเงินทุนหมุนเวียนระยะแรกได้พอเพียง แต่ส่วน 20% นี้จะต้องมี TERM การชำระคืนภายในไม่เกิน 1 ปี เพื่อควบคุมยอดหนี้ไม่ให้มีปัญหาในช่วงปลอดจำนวนไปขออนุญาตจัดสรร

จากการที่กล่าวข้างต้น จะเห็นได้ว่าการทำธุรกิจจัดสรรต้องใช้ระยะเวลาอันเป็นปีกว่าจะพัฒนาที่ดินดิบจนขายได้หมด มีข้อมูลที่จะต้องใช้ในการพิจารณามาก มีการแข่งขันสูง และมีกฎหมายเฉพาะเพื่อควบคุมธุรกิจจัดสรรทำให้ต้นทุนในการประกอบการสูงและใช้เงินทุนหมุนเวียนมาก สถาบันการเงินที่ให้กู้เพื่อการลงทุนในธุรกิจจัดสรร จึงมีความเสี่ยงสูงโดยได้รับผลตอบแทนเพียงประมาณ 2.5% ของค่าขาย เท่านั้น ดังนั้นสถาบันการเงินจึงพิจารณาให้กู้แก่ผู้จัดสรรที่มีประวัติผลงานสำเร็จ เป็นที่เชื่อถือ มีระบบการจัดการที่ดีและมีเงินทุนเพียงพอเท่านั้น

1.2 เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกรรมการหรือแหล่งอื่น เป็นเงินกู้ยืมระยะสั้นในระหว่างดำเนินงานเมื่อกิจการขาดเงินสดหมุนเวียน ระยะสั้น ๆ หรือสมทบเป็นค่าใช้จ่ายดำเนินงานในช่วงเริ่มต้นโครงการ ส่วนใหญ่จะเป็นเงินกู้ยืมประเภทขยลดเช็ค

1.3 เงินรับจอง คิวและค่าโอน จัดทำขึ้นจากแผนการขาย

ตารางที่ 2.6 รายละเอียดแบบบ้าน จำนวนหน่วยและราคาขาย

แบบ	จำนวน (หลัง)	เนื้อที่ (วา ²)	ราคาขาย		รวม	รวมค่าขาย
			อาคาร	ที่ดิน		
อาคารพาณิชย์	**	*	*	*	*	**
ทาวน์เฮ้าส์	**	*	*	*	*	**
บ้านแฝด	**	*	*	*	*	**
บ้านเดี่ยว	**	*	*	*	*	**

ตารางที่ 2.7 การรับเงินค่าน้ำและค่าขาย

ค่าขาย แบบ/เดือนที่	6	7	8	11	12	15	16	รวม
อาคารพาณิชย์						*	*	**
						(*)	(*)	(**)
ทาวน์เฮ้าส์	*	*	*	*	*	*	*	**
	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(**)
บ้านแฝด				*	*	*	*	**
				(*)	(*)	(*)	(*)	(**)
บ้านเดี่ยว				*	*	*	*	**
				(*)	(*)	(*)	(*)	(**)
รวม	*	*	*	**	**	**	**	***
	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(**)

หมายเหตุ : (*) หมายถึงจำนวนหน่วย

ตารางที่ 2.8 เงินรับจอง รับค่าน้ำ และค่าโอน

เดือนที่	6	7	8	9	11	12	13	15	16
รับจอง	*	*	*		*	*		*	*
ทำสัญญา		*	*	*		*	*		*
ค่าน้ำ			*	*	*		*	*	
โอนกรรมสิทธิ์									
รวม	*	**	***	**	**	**	**	**	**

หมายเหตุ :

เงินหมุนเวียนจากค่าขายจะเป็นส่วนของเงินรับค่างานประมาณ 50% ของค่าขายเท่ากับประมาณ 50% ของต้นทุนทั้งสิ้น และเป็นรายรับเมื่อโอนกรรมสิทธิ์อีก 70% (เงินส่วนนี้จะเงินจ่ายชำระค่าปลอดจ่านองประมาณ 50% ค่าโอน+ภาษีประมาณ 5% และนำมาหมุนเวียนก่อสร้าง 15%)

ตารางที่ 2.9 ระยะเวลาดำเนินโครงการ

งาน/เดือนที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	รวม
ซื้อที่	*	*											*
ถมดิน		*	*	*									*
รั้ววัดแบ่งแยก, ออกแบบ			*		*								*
ถนน-ท่อระบายน้ำ					*	*			*				*
ก่อสร้างอาคาร							*	*	*	*	*	*	*
ระบบประปา-สุขาภิบาล									*	*	*	*	*
ระบบไฟฟ้า									*	*	*	*	*
ขออนุญาตจัดสรร												*	*
โอนกรรมสิทธิ์													

หมายเหตุ: * คือจำนวนเงินตามประมาณการเงินสดจ่าย จากประมาณการเงินสดรับจากแหล่งที่มาของเงินลงทุน และประมาณการเงินสดจ่ายข้างต้น เราสามารถจัดทำประมาณการเงินสดรับ-จ่ายและวางแผนทางการเงินได้

1.4 เงินทุนจดทะเบียนและส่วนของผู้ลงทุน

ส่วนของผู้ลงทุนจะประมาณ 12% ของต้นทุนทั้งสิ้น ธนาคารฯ อาจกำหนดให้ผู้ลงทุนเงินจำนวนนี้ก่อนในที่ดิน หรือลงในที่ดิน 50% อีก 50% ทะยอยลงทุนในช่วงการก่อสร้าง

2. การใช้ไปของเงินทุน

แสดงถึงรายละเอียดของเงินลงทุนแต่ละประเภท เช่น ที่ดิน โฉนดที่ดิน เลขที่ดิน รางวาง เนื้อที่ กรรมสิทธิ์ ที่ตั้งลักษณะ ทางเข้า-ออก พัง ราคาประเมิน และอื่น ๆ ฯลฯ รายละเอียดในการลงทุน อื่น ๆ ก็เช่นเดียวกัน

การวางแผนทางการเงิน

การวางแผนทางการเงินที่มีประสิทธิภาพคือการบริหารเงินสดรับและเงินสดจ่าย ให้สอดคล้องและสัมพันธ์กันโดยจัดทำประมาณการเงินสดรับ-จ่าย CASH FLOW โดยอาศัยแผนงานขายและแผนงานการก่อสร้าง (ตัวอย่างแกนต์ชาร์ตแนบ) แผนงานขายที่มีประสิทธิภาพ จะช่วยให้โครงการขายได้หมดในกำหนดเวลา ช่วยให้มีแผนงานการก่อสร้างได้ประสิทธิภาพสูงสุด ใช้จำนวนแรงงานเหมาะสม และหมุนเวียนแรงงานได้ถูกต้อง ลดการสูญเสียและการสูญเปล่าของวัสดุอุปกรณ์ เลือกเทคนิคการผลิตที่ถูกต้อง และลดต้นทุนการจัดซื้อและสิ่งวัสดุที่มีประสิทธิภาพ ลดต้นทุนดอกเบี้ยการสต็อก และวัสดุเสื่อมค่า (การขายเร็วเกินไปจะก่อสร้างไม่ทันและเกิด COST OVERSTOCK และเสียโอกาสในการปรับราคาขาย การขายช้า ต้นทุนจะสูงเพราะการก่อสร้างจะชลอตตามการขาย การใช้ทรัพยากรคนและเครื่องมือไม่ได้ประสิทธิภาพสูงสุด ต้นทุนต่อหน่วยจะสูงโครงการล่าช้า หรือถ้าไม่ชลอตการก่อสร้างจะเกิด OVER-RUN ดอกเบี้ยจ่ายสูง และมีค่าซ่อมแซมอาคารก่อนส่งมอบ)

ในระหว่างดำเนินโครงการแผนงานขายและแบบงานก่อสร้างจะต้องได้รับการควบคุม และประเมินผลเป็นรายสัปดาห์ หรือครึ่งเดือน ประมาณการเงินสดรับ-จ่าย จะต้อง UPDATE ตลอดเวลา

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย