

ประเภทของบริษัทเงินทุนโดยทั่ว ๆ ไปในทางปฏิบัติ

ถึงแม้ว่าตามประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ ๕๔ ข้อ ๕(๗) กำหนดไว้ว่า บริษัท
เงินทุนแบ่งเป็น ๔ ประเภทคือ

๑. กิจการ เงินทุนเพื่อการพาณิชย์
๒. กิจการ เงินทุนเพื่อการพัฒนา
๓. กิจการ เงินทุนเพื่อการจำหน่ายและการบริโภค
๔. กิจการ เงินทุนเพื่อการ เศรษฐกิจ

แต่ในทางปฏิบัติบริษัทเงินทุนจะไม่แบ่งประเภทตามนี้แต่แบ่งเป็น

๑. การให้กู้ยืมแก่ลูกค้ารายย่อย (Retail Financing)
๒. การให้กู้ยืมเพื่อการเช่าซื้อ (Hire Purchase)
๓. การให้กู้ยืมแก่ลูกค้ารายใหญ่ (Corporate Financing)

แต่ทั้ง ๓ ชนิดนี้ก็อยู่ในขอบเขตที่ประกาศฉบับนี้กำหนดไว้คือ คำให้การให้กู้เพื่อการ
พาณิชย์ พัฒนา จำหน่ายและบริโภค การเศรษฐกิจ ซึ่งจะดำเนินกิจการด้านใดข้างนั้น แล้วแต่
นโยบายของบริษัทแต่ละแห่ง เช่น บริษัทหนึ่งมีนโยบายให้กู้ยืมแก่ลูกค้ารายใหญ่ (Corporate
Financing) โดยกู้เพื่อการเศรษฐกิจ การพัฒนา การพาณิชย์ เป็นต้น

004615

๑. การให้กู้ยืมแก่ลูกค้ารายย่อย (Retail Financing) คือการให้กู้ยืมแก่บุคคลหรือกิจการ
เป็นรายย่อย ๆ เงินจำนวนน้อย ระยะเวลาการชำระคืนสั้น ลูกค้านำเงินนั้นไปใช้ส่วนตัวหรือ
ถ้าเป็นกิจการก็นำไปใช้เงินทุนหมุนเวียน เป็นต้น ลักษณะโดยทั่ว ๆ ไปมีดังนี้ คือ

- ๑.๑ เงินที่กู้ยืมเป็นเงินจำนวนน้อย สำหรับลูกค้าแต่ละราย
- ๑.๒ อัตราดอกเบี้ยสูง เนื่องจากว่า การให้กู้แก่ลูกค้ารายย่อย ๆ มีความเสี่ยง
สูงเพราะอาจไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน และค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บหนี้
สูงจึงทำให้ดอกเบี้ยสูง

- ๑.๓ ระยะเวลาในการให้กู้ยืมสั้น ประมาณ ๕๐ - ๑๕๐ วัน
- ๑.๔ ให้กู้เพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียน (Working Capital) ทั้งนี้เพราะจุดประสงค์ของผู้ยืมเงินระยะสั้นก็เพื่อนำเงินนั้นไปใช้หมุนเวียนในกิจการเท่านั้น ถ้าผู้กู้ต้องการนำไปใช้ซื้อสินทรัพย์ประจำ หรือใช้ลงทุนขยายกิจการ ก็จะต้องขอกู้ยืมเงินระยะยาว เพราะผลตอบแทนจากการลงทุนนั้นต้องใช้เวลาานาน
- ๑.๕ ลูกคามีมากมาย

วิธีการให้กู้ยืมแก่ลูกค้ารายย่อย (Retail Financing) มีดังนี้คือ

๑. ให้กู้ยืมโดยตรง (Direct loan) คือให้กู้ยืมแก่ลูกค้าโดยตรง คือจ่ายเงินออกไปพร้อมกับให้ลูกค้าลงชื่อในสัญญาเลย เช่น ลงชื่อในตั๋วสัญญาใช้เงินเป็นต้น เพื่อเป็นหลักฐานในการกู้ยืม หรือจ่ายเช็คล่วงหน้า (Post Dated cheque) ให้แก่บริษัทไว้ เมื่อถึงวันครบกำหนดบริษัทจะนำเช็คนี้เข้ามาบัญชีเป็นการชำระหนี้

๒. ขายเช็ค (Discount cheque) ของผู้กู้เอง คือลูกค้านำเช็คส่วนตัวมาขอขายลกับบริษัทเงินทุนแห่งใดแห่งหนึ่ง เช่น ลูกค้านำเช็คส่วนตัวจำนวน ๒๐๐,๐๐๐ บาท มาขายให้บริษัทเงินทุน โดยออกเช็คสั่งจ่ายในนามของบริษัทเงินทุนนั้น และลงวันที่ล่วงหน้าไว้เมื่อถึงกำหนดวันที่ในเช็คนั้น บริษัทก็นำเข้าบัญชีได้ เมื่อลูกค้านำเช็คนั้นมาขายลกับบริษัทจะหักค่าส่วนลไว้จำนวนหนึ่งเป็นการหัก ณ ที่จ่าย โดยคิดอัตราส่วนลหักจากจำนวนเงินที่จะจ่าย เช่น เงิน ๒๐๐,๐๐๐ บาท บริษัทคิดส่วนล ๑๒% (การคิดอัตราส่วนลนี้ต้องแล้วแต่การพิจารณาของบริษัทสำหรับลูกค้าเป็นราย ๆ ไป แต่อยู่ในระหว่าง ๑๒% - ๑๕%) เวลา ๓ เดือน ใช้อัตรา ๓๖๐ วันต่อปี บริษัทจะหักไว้ ๖,๐๐๐ บาท จ่ายให้ลูกค้าไป ๑๙๔,๐๐๐ บาท ๓ วันที่จ่ายเงินให้ลูกค้าคือหักไว้ทันทีที่จ่ายเงิน

๓. ขายลเช็ค (Discount cheque) ของลูกค้าของผู้กู้ วิธีนี้เสี่ยงน้อยกว่าวิธีแรก เพราะมีผู้ที่ผูกพันในการชำระหนี้ถึง ๒ ฝ่าย คือ ผู้ทรงเช็ค (ผู้กู้) และลูกค้าของผู้กู้ เมื่อผู้กู้นำเช็คของลูกค้ามาขายลกับบริษัท บริษัทไม่มีทางทราบว่าลูกค้าของผู้กู้มีฐานะการเงินเป็น

อย่างไร จะหาทางแก้ไขโดยให้ผู้ผู้สละหลังเช็คนั้นไว้ ถ้าเช็คใบนี้ไม่มีเงิน และเราไม่สามารถเรียกคืนจากผู้ใด เราก็สามารถเรียกคืนจากลูกค้าของผู้ใด เช็คที่นำมาขายลคนี้จะต้องไม่เป็นเช็ค "Account Payee Only" แต่อาจเป็นเช็คชีกคร่อม (Crossed cheque) ได้ ทั้งนี้เพราะเช็ค Account Payee Only จะเข้าบัญชีใดเฉพาะบัญชีของผู้ที่ถูกระบุชื่อบนเช็คเท่านั้นถึงแม้บุคคลนั้นจะสละหลังให้บริษัทเราก็ตามก็ใช้ไม่ได้

การให้ขายลคเช็คนั้นส่วนใหญ่จะให้จำนวนเงินไม่จำกัด คอกเบี้ยในตลาดสำหรับการขายลคเช็คนี้ประมาณ ๑% (คือไม่เกินอัตราที่กฎหมายกำหนด) แต่ในทางปฏิบัติมีการคิดค่าธรรมเนียมเป็นเงินจำนวนหนึ่ง หรือค่าอื่น ๆ ที่ลูกค้าจะต้องเสียให้บริษัทเงินทุน นอกเหนือไปจากการคิดคอกเบี้ย

๒. การใหญ่ยืมเพื่อการเช่าซื้อ (Hire Purchase) คือการที่ลูกค้ามาขอใหญ่ยืมเงินจากบริษัท เพื่อนำไปใช้ซื้อสินค้า เช่น ตู้เย็น โทรทัศน์ รถยนต์ ซึ่งจะผ่อนชำระเงินต้นและคอกเบี้ยแก่บริษัทเงินทุนเป็นงวด ๆ ตามแต่จะตกลงกัน การเช่าซื้อโดยทั่ว ๆ ไปทำได้ ๒ วิธีคือ

๑. ลูกค้ามาเจรจาก่อนว่าจะขอใหญ่ยืมเงินจำนวนหนึ่งเพื่อนำไปซื้อรถยนต์ หรือสินค้าอื่น ๆ ซึ่งส่วนมากจะเป็นลูกค้าเก่าเพราะทราบว่าจะติดคอกกับผู้ใด และทำอย่างไรบ้าง สินค้าที่บริษัทเงินทุนโดยทั่วไปจะจัดให้มีการเช่าซื้อได้แก่ รถยนต์ทั้งเก่าและใหม่ เครื่องปรับอากาศ โทรทัศน์ ตู้เย็น รถจักรยานยนต์ การขายแบบผ่อนส่งนี้ กิจการมีความเสี่ยงมาก เพราะเป็นลูกค้ารายย่อย ๆ และอยู่กระจัดกระจาย ซึ่งลูกค้าอาจจะเปลี่ยนที่อยู่ได้ตลอดเวลา นอกจากนี้ต้องใช้พนักงานในการเก็บเงินมาก ค่าใช้จ่ายสูง จึงต้องคิดคอกเบี้ยแพง

๒. ลูกค้าไม่ได้อมาติดคอกกับบริษัทโดยตรงแต่เช่าซื้อผ่านตัวแทน (Agent) และตัวแทนให้บริษัทเงินทุนจัดการ เรื่องการผ่อนส่งของลูกค้า ผู้ขายสินค้าหรือตัวแทนได้เงินสดไป และลูกค้าก็มาผ่อนชำระคาสินค้านั้นกับบริษัทเงินทุน วิธีนี้บริษัทต้องจ่ายค่าคอกแทน (Commission) ให้ตัวแทน เนื่องจากว่าในปัจจุบันมีบริษัทเงินทุนที่ทำ งานใหญ่ยืมเพื่อการเช่าซื้อ มาก คือมีคู่แข่งกันมาก ถ้าให้ค่าคอกแทน (Commission) แก่ตัวแทนจะทำให้เขาหาลูกค้าให้บริษัทเรามากกว่าที่

จะส่งลูกค้าไปบริษัทเงินทุนอื่น ซึ่งถ้าจะคิดในแง่ความจริงแล้ว ตัวแทนควรจะให้คำคอมแทนแก่บริษัทมากกว่า เพราะว่าเขาขายของได้เงินสด และบริษัทรับความเสี่ยงแทน แต่ในทางปฏิบัติ บริษัทกลับต้องให้คำคอมแทนแก่ตัวแทน เนื่องจากการมีคู่แข่งชั้นมากในตลาด

ลักษณะของการให้กู้ยืมเพื่อการเช่าซื้อ มีดังนี้คือ

๑. ส่วนใหญ่เป็นการกู้แบบมีกำหนดระยะเวลา คือประมาณ ๒๔ - ๓๖ เดือน สำหรับรถยนต์ใหม่ ส่วนรถยนต์เก่าประมาณ ๑๘ - ๒๔ เดือน ส่วนตู้เย็น รถจักรยานยนต์ ประมาณ ๑๒ - ๒๔ เดือน ก็ต้องมีกำหนดระยะเวลาการไ้คืนที่แน่นอน

๒. การจ่ายเงินค่างาน (Down Payment) สำหรับรถยนต์ใหม่ประมาณ ๓๐% ของราคา รถเก่าประมาณ ๕๐% รถจักรยานยนต์ ประมาณ ๒๐% เครื่องปรับอากาศ ตู้เย็น โทรทัศน์ ประมาณ ๑๐% การจ่ายเงินค่างานนี้ลูกค้าต้องเป็นผู้จ่ายจากเงินส่วนตัว ส่วนที่เหลือบริษัทจะให้กู้

๓. อัตราดอกเบี้ย ตั้งแต่ ๑๒ - ๑๕% แต่มีวิธีการคิดแบบอัตราเส้นตรง (Flat Rate) ตัวอย่างเช่น ราคาจักรยานยนต์ ๗,๐๐๐ บาท ถ้าลูกค้าต้องการผ่อนส่ง ๑๒ เดือน อัตราดอกเบี้ย ๑๕% จำนวนดอกเบี้ยที่จะต้องเสียเท่ากับ ๑,๐๕๐ บาท รวมกับเงินต้นเป็น ๘,๐๕๐ บาท หากครบ ๑๒ เดือนนั้นจะต้องผ่อนส่งเดือนละ ๖๗๐.๘๓ บาท ตลอดไปจนครบ ๑๒ เดือน

ส่วนวิธีการคิดดอกเบี้ยแบบอัตราส่วนลด (Declining Balance) นั้น บริษัทจะคิดดอกเบี้ยจากเงินต้น เฉพาะช่วงเวลาที่ลูกค้าจะต้องจ่ายเงินต้น เช่น กำหนดว่าจ่ายดอกเบี้ย และเงินต้นทุก ๆ เดือน ตามตัวอย่างข้างต้น บริษัทจะคิดดอกเบี้ย ๑๕% จากเงินต้น ๗,๐๐๐ บาท ภายใน ๑ เดือน ลูกค้าต้องจ่ายดอกเบี้ย ๘๗๕.๐๐ บาท พร้อมกับเงินต้นจำนวน ๕๔๓.๓๓ บาทต่อเดือน (๗,๐๐๐ หักด้วย ๑๒ เดือน) เมื่อครบ ๑๒ เดือนแล้ว จำนวนดอกเบี้ยที่ลูกค้าจ่ายไป โดยวิธีการคิดแบบอัตราส่วนลด (Declining Balance) จะน้อยกว่าคิดแบบอัตราเส้นตรง (Flat Rate) ดังนั้นการให้เช่าซื้อนี้จะทำให้บริษัทเงินทุนได้ดอกเบี้ยมากกว่าอัตราที่กำหนดเช่นในตัวอย่างนี้ กำหนดอัตราดอกเบี้ย ๑๕% แต่ความจริงแล้วได้มากกว่า ๑๕% การที่บริษัทมีความจำเป็นต้องคิดสูงเนื่องจากว่าอัตราความเสี่ยงมาก และต้องใช้พนักงานเก็บเงิน และทวงหนี้มาก คือมีต้นทุนที่แท้จริง (effective cost) ประมาณ ๒๐ - ๓๐% แต่การ

ที่จะกำหนดอัตราดอกเบี้ยเกินกว่า ๑๕% นั้นจะขัดต่อกฎหมาย*

นอกจากนี้บริษัทจะต้องให้ลูกค้าทำประกันภัย สำหรับสิ่งของเครื่องใช้ทุกอย่างที่เช่าซื้อไปจากบริษัท เช่น รถจักรยานยนต์ เมื่อเกิดความเสียหาย บริษัทประกันจะชดเชยให้อยู่ในสภาพเดิม เพื่อว่าในกรณีที่ลูกค้าไม่สามารถชำระดอกเบี้ยและเงินต้นได้ เมื่อบริษัทยึดรถมาก็สามารถจะขายได้ ในราคาที่จะมีกำไร หรืออาจจะขาดทุนบ้างเล็กน้อยแล้วแต่สภาพรถ ถ้าลูกค้าไม่ประกันภัยไว้ เมื่อเกิดความเสียหาย ลูกค้าอาจจะทิ้งรถไปเลย โดยยอมเสียเงินค่าเสียหายเพียง ๒๐% เท่านั้น เพราะว่าค่าซ่อมอาจจะมากกว่าเงินค่าเสียหายเช่นนี้เป็นต้น ค่าเบี้ยประกันภัยนี้ลูกค้าจะเป็นผู้ออกเองทั้งสิ้น

๓. การให้กู้ยืมแก่ลูกค้ารายใหญ่ (Corporate Financing or Wholesale Financing) คือการให้กู้แก่ลูกค้าเพื่อนำไปใช้ขยายกิจการ (Expansion) หรือลงทุน (Investment) ในกิจการมีลักษณะทั่ว ๆ ไปดังนี้คือ

๑. เป็นการกู้ยืมที่มีโครงการ (Project loan)
๒. เป็นการกู้ยืมแบบมีกำหนดระยะเวลา (Term Loan Financing)
๓. จำนวนเงินกู้กำหนดแน่นอน (Fixed Amount)
๔. เป็นเงินจำนวนมาก (Large amount)
๕. ดอกเบี้ยต่ำกว่าการให้กู้ยืมแก่ลูกค้ารายย่อย (Retail Financing)
๖. บางครั้งเป็นการให้กู้ยืมแก่ลูกค้าร่วมกับสถาบันการเงินอื่น (Syndicate loan)
๗. จัดการให้ทุกอย่าง (Arrange the Whole Package)
๘. การจ่ายเงินคืน (Repayment) กำหนดแน่นอน

* ความประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มีข้อบัญญัติไว้ว่า ในการกู้ยืมเงินจะคิดดอกเบี้ยได้ไม่เกินร้อยละ ๑๕ ต่อปี

๑. การกู้ยืมที่มีโครงการ (Project loan) เป็นการขอกู้เงินโดยจะต้องมีโครงการมาให้บริษัทของเราดูว่า ลูกค้านี้โครงการจะทำอะไรบ้างและผลที่ได้จากโครงการนั้นคาดว่าจะได้กำไรมากน้อยเพียงใด หรือบริษัทของลูกค้าจะขยายได้เพียงใด เป็นต้น ส่วนใหญ่ลูกค้ากู้เงินแบบนี้เพื่อนำไปใช้ในการขยายกิจการ (Expansion) เช่นนำไปสร้างอาคารเพิ่มเติมหรือต่อเติมโรงงานสำหรับกรณีที่ทำธุรกิจอยู่แล้ว แต่ในบางกรณีลูกค้าขอกู้เงินเพื่อเริ่มดำเนินกิจการ เป็นโครงการใหม่ยังไม่ได้ลงมือทำ

โครงการ (Project) ที่ลูกค้าทำมาให้เรานั้นจะมีรายละเอียดทุกอย่างว่าเงินที่นำไปจะนำไปใช้ทำอะไรบ้าง แต่ละส่วนใช้เงินจำนวนเท่าไรและผลผลิตที่คาดว่าจะได้เป็นเท่าไรจากการนำเงินจำนวนนี้ไปลงทุน บางครั้งลูกค้าจะทำโครงการ (Project) มาเอง บางครั้งจะให้บริษัทเราทำให้อันนี้เราต้องคิดค่าปรึกษาในการทำโครงการ (Project) นั้นด้วย ซึ่งเรียกว่าเป็นการทำ Feasibility Study (อธิบายไว้ในคำนิยาม)

๒. เป็นการกู้ยืมมีกำหนดระยะเวลา (Term Loan Financing) การให้เงินกู้แก่ลูกค้าซึ่งมีกำหนดระยะเวลาที่แน่นอน เช่นกำหนดว่า ๑ ปี หรือเกินกว่า ๑ ปี เป็นต้น คือมีการกำหนดเวลาที่แน่นอนว่าจะให้กู้ยาวนานเพียงไร ไม่ใช่เป็นแบบการกู้ยืมที่จะต้องจ่ายคืนเมื่อทวงถาม

๓. จำนวนเงินถูกกำหนดแน่นอน (Fixed amount) จำนวนเงินที่กู้ยืมกำหนดแน่นอนลงไปว่าจะให้กู้จำนวนเท่าไร

๔. เป็นเงินจำนวนมาก (Large Amount) วงเงินที่กู้ยืมเป็นเงินจำนวนมาก เช่นตั้งแต่ ๑ ล้านบาทขึ้นไปจนไม่จำกัดแต่ต้องพึงระวังว่าไม่ให้เกินวงเงินในการกู้ยืมที่กฎหมายกำหนด (Lending Limit) สำหรับบริษัท คือจำนวนเงินที่กู้ยืมแก่ลูกค้าแต่ละรายรวมกันแล้วไม่เกิน ๕๐% ของเงินกองทุน ซึ่งถ้าจะใหญ่เกิน ๕๐% ของเงินกองทุนต้องขออนุญาตธนาคารแห่งประเทศไทยก่อนซึ่งต้องเสียเวลาและเป็นการยุ่งยาก

๕. คอกเบี้ยต่ำกว่าการใหญ่ยืมแก่ลูกค้ารายย่อย (Retail Financing) เนื่องจากว่าเป็นเงินจำนวนมากและลูกค้ามีน้อยรายดังนั้นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเกี่ยวกับการให้สินเชื่อแต่ละรายเมื่อเทียบกับการใหญ่แก่ลูกค้ารายย่อยแล้วน้อยกว่า ทำให้คอกเบี้ยได้ต่ำกว่า

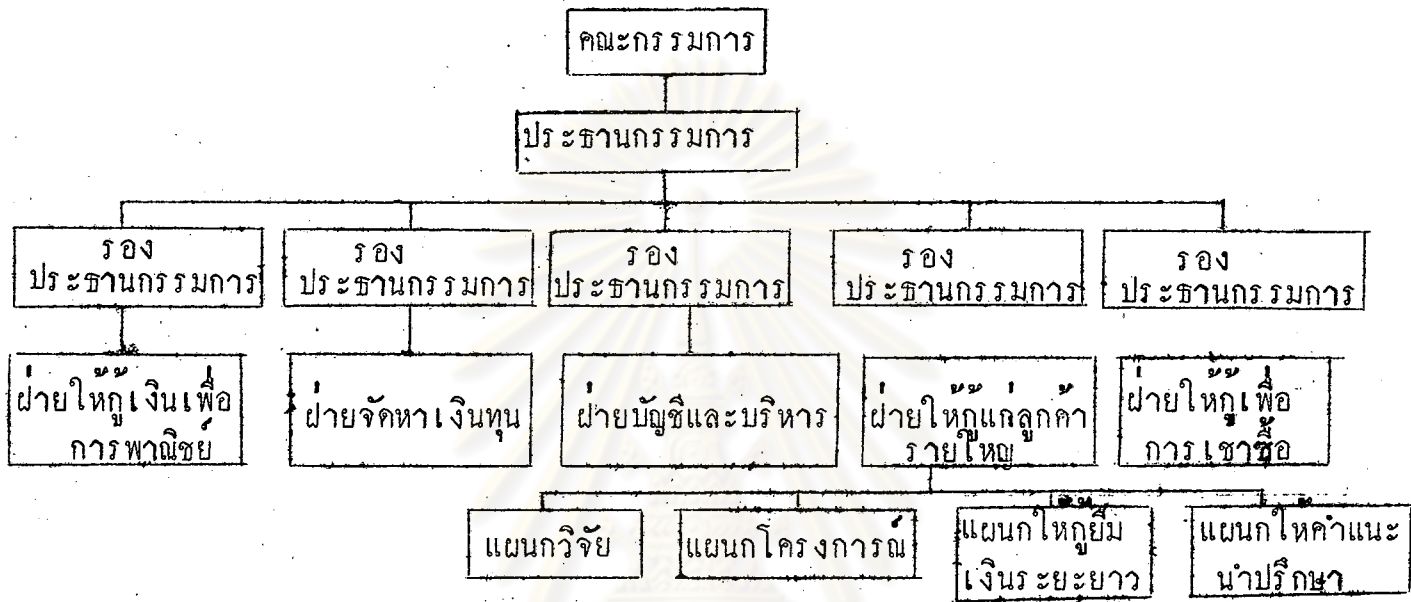
๖. เป็นการใหญ่ยืมแก่ลูกค้าร่วมกับสถาบันการเงินอื่น (Syndicate loan) ตัวอย่างเช่น บางโครงการ (Project) ใหญ่เกินไป เกินกว่าที่บริษัทเงินทุนบริษัทใดบริษัทหนึ่งจะสามารถให้กู้ได้เพียงบริษัทเดียว ก็อาจมีการใหญ่ร่วมกันหลาย ๆ บริษัท และการแบ่งเงินชำระหนี้สินก็ต้องแบ่งกันไป ตามข้อตกลง จนกว่าลูกค้าจะชำระหมด

๗. จัดการให้ทุกอย่าง (Arrange the whole package) คือบริษัทเงินทุนจัดการเรื่องเงินกู้ให้เองทั้งหมดตั้งแต่เริ่มแรก เช่น เริ่มตั้งแต่ทำ Feasibility Study ให้และให้คำแนะนำปรึกษาพร้อมทั้งหาข้อมูลที่มีประโยชน์เกี่ยวข้องกับโครงการนั้นให้ทุกอย่าง

๘. การจ่ายเงินคืน (Repayment) กำหนดแน่นอน การจ่ายเงินคืน ส่วนใหญ่มีการจ่ายเป็นงวด ๆ คือมีการตกลงทำสัญญากันว่า ภายในกี่เดือนจะจ่ายจำนวนเท่าไร และเป็นกี่งวด จนกว่าจะจ่ายครบจำนวน ส่วนมากจะไม่จ่ายหมดครั้งเดียว เพราะการจ่ายเงินคืนของลูกค้าก็ต้องมาจากผลกำไร และผลกำไรจะได้เป็นช่วง ๆ

ลักษณะโครงสร้างของบริษัทเงินทุนขนาดต่าง ๆ และการดำเนินงานโดยทั่ว ๆ ไป

(๑) บริษัทเงินทุนที่มีนโยบายจะดำเนินการทางด้านใหญ่ยืมแก่ลูกค้ารายย่อย การเช่าซื้อ และลูกค้ารายใหญ่ (Retail, Hire Purchase and Corporate Financing) จะมีโครงสร้างและการดำเนินงานในแต่ละส่วนดังนี้



แบ่งออกเป็นฝ่ายต่าง ๆ ๕ ฝ่าย แต่ละฝ่ายมีหัวหน้าฝ่าย อาจจะมีตำแหน่งเป็นรองประธานกรรมการ (Vice President) รายงานตรงต่อประธานกรรมการ (President) การที่แบ่งเป็น ๕ ฝ่ายนี้ แต่ละฝ่ายทำหน้าที่ต่าง ๆ ที่สามารถจะครอบคลุมการดำเนินงานทั้งหมดของบริษัทได้ เพราะบริษัทเงินทุนมีหน้าที่สำคัญอยู่ ๒ อย่าง คือการให้สินเชื่อซึ่งรวมถึงการหาลูกค้า ให้สินเชื่อและทำหน้าที่หาแหล่งเงินทุน ส่วนอีกหน้าที่หนึ่งคือ การบันทึกการให้สินเชื่อและการบันทึกอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับ การให้สินเชื่อ คือฝ่ายบัญชีและบริหาร

ในบริษัทเงินทุนขนาดใหญ่ที่มีนโยบายจะทำงานด้านใหญ่ยืมแก่ลูกค้ารายย่อย การเช่าซื้อ และใหญ่ยืมแก่ลูกค้ารายใหญ่ ก็อาจแบ่งออกได้ตามโครงสร้างขององค์การ (Organization chart) ที่แสดงไว้ข้างบน



- (๑) ฝ่ายใหญ่เงินเพื่อการพาณิชย์ (Commercial Lending Dept.)
- (๒) ฝ่ายจัดหาเงินทุน (Funding Dept.)
- (๓) ฝ่ายบัญชีและบริหาร (Accounting & Administration Dept.)
- (๔) ฝ่ายใหญ่แก่ลูกค้ารายใหญ่ (Corporate Financing Dept.)
- (๕) ฝ่ายใหญ่เพื่อการเช่าซื้อ (Hire Purchase Dept.)

๑. ฝ่ายใหญ่เงินเพื่อการพาณิชย์ (Commercial Lending Dept.) หน้าที่ของฝ่ายนี้คือการใหญ่มีระยะสั้น (Short term loan) ได้แก่ การใหญ่แก่บุคคลโดยทั่วไปเป็นการกู้เพื่อนำไปใช้ส่วนตัว (Personal loan) หรือใหญ่แก่กิจการที่จะนำเงินก้อนไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน (Working capital) หรือการซื้อลดเช็ค (Discount Cheque) ตลอดจนการใหญ่แก่ลูกค้าที่นำลูกหนี้มาขายลด (Accounts Receivable Financing)

๑.๑ การใหญ่แก่บุคคลเพื่อนำไปใช้ส่วนตัว (Personal loan) คือการใหญ่แก่ลูกค้ารายย่อย ๆ เป็นการกู้เพื่อนำไปใช้ส่วนตัว จำนวนเงินไม่มากนัก

๑.๒ การกู้เพื่อนำเงินไปใช้เป็นทุนหมุนเวียน (Working capital) เช่นให้ใหญ่แก่กิจการ เพื่อนำไปซื้อวัตถุดิบ ซื้อสินค้ามาไว้เป็นสินค้าคงคลัง เป็นต้น

๑.๓ การซื้อลดเช็ค (Discount cheque) คือการที่ลูกค้านำเช็คส่งจ่ายล่วงหน้า ที่ลูกค้านั้นได้รับมาจากบุคคลอื่น นำมาขายให้แก่บริษัทเงินทุนโดยทางบริษัทจะหักเงินบางส่วนไว้เป็นค่าส่วนลดจะกำหนดเป็นอัตราเท่าไรแล้วแต่อัตราดอกเบี้ยในตลาดขณะนั้น หรือตามแต่นโยบายของบริษัท นอกจากนี้ยังขึ้นอยู่กับจำนวนเงินที่ระบุในเช็คนั้นและระยะเวลาที่จะถึงกำหนดความานเพียงใด เมื่อถึงกำหนดเวลาที่ระบุไว้ในเช็คนั้น บริษัทก็จะนำเช็คนั้นเข้าบัญชี นอกจากจะนำเช็คของบุคคลอื่นมาขายลดแล้วอาจนำเช็คของตนเองมาขายลดก็ได้

๑.๔ ลูกค้านำจำนวนลูกหนี้มาขายลด (Accounts Receivable Financing) ตัวอย่างเช่น บริษัท ก ขายนมผงชนิดหนึ่ง ได้นำสินค้าไปส่งแก่ลูกค้าแล้วยังไม่สามารถเก็บเงินได้ และบริษัท ก ต้องการให้สินค้านั้นติดตลาดเพราะเป็นสินค้าใหม่ เพิ่งนำออกสู่ตลาดก็ให้บริการแก่ลูกค้า โดยให้ระยะเวลาในการชำระเงิน แต่เนื่องจากว่าบริษัท ก มีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ ต้องการเงินมาใช้ภายในบริษัท บริษัท ก จึงอาจจะหาเงินมาได้โดยนำจำนวนลูกหนี้

นั้นมาขายลคให้แก่บริษัทเงินทุน โดยบริษัทเงินทุนจะคิดหักดอกเบี้ย ณ ที่จ่ายไว้จำนวนหนึ่ง แล้ว
 จ่ายเงินส่วนที่เหลือให้บริษัท ก ไป เมื่อถึงกำหนดที่ลูกหนี้จะต้องชำระหนี้ ลูกหนี้ก็จะนำเงินมา
 ชำระให้บริษัทเงินทุน หรืออาจจะตกลงกันว่าบริษัท ก จะเป็นผู้เก็บหนี้แล้วนำมาชำระให้บริษัทเงิน
 ทุนก็ได้

๒. ฝ่ายจัดหาเงินทุน (Funding Dept.) มีหน้าที่หาเงินทุนโดยการขอกู้ยืมมาจากแหล่งเงิน
 ทุนที่จะต้องเสียดอกเบี้ยค่าหรือค่านข้างค่า ส่วนมากได้มาจากธนาคารพาณิชย์ หรือจากบริษัท
 เงินทุนด้วยกัน ซึ่งบางแห่งมีเงินเหลือใช้จะเก็บไว้เฉย ๆ ไม่เกิดประโยชน์ก็นำออกมาให้กู้เพื่อ
 หาผลประโยชน์ในรูปดอกเบี้ย การจะขอกู้จากธนาคารพาณิชย์จะได้อหรือไม่ จำนวนมากน้อย
 เพียงใดขึ้นอยู่กับชื่อเสียง และฐานะของบริษัทประกอบกับฐานะทางการเงินที่บริษัทเงินทุนนั้นมี
 อยู่กับธนาคาร หรือบางครั้งอาจจะขอกู้จากธนาคารพาณิชย์โดยที่บริษัทเงินทุนนั้นไม่มีบัญชีอยู่กับ
 ธนาคารพาณิชย์นั้นก็ได้ ซึ่งต้องแล้วแต่ความเชื่อถือของธนาคารพาณิชย์ที่มีอยู่กับบริษัทเงินทุนนั้น
 นอกจากนี้ก็ได้มาจากการกู้ยืมจากประชาชน

การจัดหาเงินทุน เพื่อนำมาใช้แบบจ่ายคืนเมื่อทวงถาม (Call loan)
 ควรจะหาเงินจากแหล่งที่ต้องจ่ายคืนเมื่อทวงถามเช่นกัน เมื่อจะต้องจ่ายคืนเจ้าหนี้จะได้เรียก
 คืนจากลูกค้าที่นำไปมาใช้แก่เจ้าหนี้ที่บริษัทกู้ยืมได้ตามต้องการ และอัตราดอกเบี้ยจะเป็นไป
 ในทางเดียวกัน แต่ถ้าต้องการหาเงินเพื่อนำมาใช้ลูกค้าแบบมีกำหนดระยะเวลาต้องหาจาก
 แหล่งเงินทุนที่มีกำหนดระยะเวลาเช่นเดียวกัน ^{หาจากแหล่งที่จ่าย} ถ้า/คืนเมื่อทวงถาม จะเกิดปัญหาว่า ถ้าเงินที่
 หามาได้ถูกเรียกคืนก่อนเวลาที่บริษัทจะได้รับชำระคืนจากลูกค้าอาจเดือดร้อนที่จะต้องหาแหล่ง
 เงินทุนใหม่ ๆ เรื่อย ๆ ไปอาจประสบปัญหาว่าอัตราดอกเบี้ยอาจสูงขึ้น ทำให้กำไรน้อยลงไป
 หรืออาจขาดทุน เพราะถ้ากำหนดอัตราดอกเบี้ยที่แน่นอน และระยะเวลาที่แน่นอนแล้วเราจะ
 ทราบกำไรที่แท้จริง

ความคุมฐานะการเงินในแต่ละวัน คือความคุม Cash Position ไว้ให้พอดี
 คือไม่ให้มีเงินเหลือใช้มากเกินไป (Overage) เพราะถ้าฝากไว้ในธนาคารแบบบัญชีกระแส
 รายวัน (Current account) จะไม่ได้ดอกเบี้ย ถ้ามีเงินในบัญชีเกินไปจะขาดผลประ-
 โยชน์เพราะเงินนั้นไม่ได้นำไปหาผลประโยชน์ ทั้งยังเสียดอกเบี้ย เพราะงั้นนั้นอาจจะกั้มา

จากที่อื่น ซึ่งต้องเสียดอกเบี้ยให้แก่เจ้าของเงินนั้น หรือถ้าเป็นเงินที่กู้ยืมมาจากประชาชนซึ่งต้องจ่ายดอกเบี้ยให้ลูกค้าอยู่แล้วจะทำให้ขาดทุน นอกจากนี้ยังต้องระวังไม่ให้เงินขาดมือ (shortage) เช่นในกรณีของลูกค้าต้องการถอนเงินด่วนอาจจะหามาคืนลูกค้าได้ไม่ทันเวลา หรือถ้าบริษัทเงินทุนนั้นสามารถเบิกเกินบัญชีได้จากธนาคารพาณิชย์ (Overdraft) ก็สามารรถคืนลูกค้าได้ แต่ก็ต้องเสียดอกเบี้ยเบิกเกินบัญชีซึ่งดอกเบี้ยสูงกว่าการกู้ยืมจากแหล่งอื่น เช่น กู้จากธนาคารพาณิชย์ จากบริษัทเงินทุนอื่น ในปัจจุบันนี้อัตราดอกเบี้ยสำหรับเงินเบิกเกินบัญชีประมาณ ๑๑.๕% - ๑๒.๕% ในขณะที่การกู้ยืมที่จ่ายคืนเมื่อทวงถาม (Call money) มีดอกเบี้ย ๑๐.๒๕% - ๑๐.๗๕% (อัตราดอกเบี้ย ณ วันที่ ๑๐ เมษายน ๒๕๑๕) ดังนั้นแผนกที่ทำงานทางด้านจัดหาเงินทุนควรระวังการเงินในแต่ละวันให้สมดุล คือไม่น้อยหรือมากเกินไป

๓. ฝ่ายบัญชีและบริหาร (Accounting and Administration Dept.)

ในบริษัทเงินทุนก็เช่นเดียวกับบริษัทโดยทั่ว ๆ ไป ในการดำเนินงานงานทุกอย่างต้องมีการจดบันทึก แผนกบัญชีในบริษัทเงินทุนทำหน้าที่บันทึกการจ่ายเงิน การรับเงิน การคิดดอกเบี้ยให้แก่ลูกค้า นอกจากนี้ก็ทำงานอื่น ๆ ที่เป็นงานทั่ว ๆ ไปของบริษัทเช่นเดียวกับบริษัทอื่น ๆ หน้าที่ของแผนกบัญชีจะไต่ถลาละเอียดในบทต่อไป

๔. ใหญ่แก่ลูกค้ารายใหญ่ (Corporate Financing Dept.)

แบ่งออกเป็นแผนกย่อย ๆ ๔ แผนก ดังนี้

- ๔.๑ แผนกวิจัย (Research Section)
- ๔.๒ แผนกโครงการ (Project Section)
- ๔.๓ แผนกใหญ่ยืมเงินระยะยาว (Term lending Section)
- ๔.๔ แผนกให้คำแนะนำปรึกษา (Consulting Section)

- ๔.๑ แผนกวิจัย (Research Section) แผนกนี้จะทำหน้าที่ดังนี้ คือ
 - หาข้อมูลและข่าวสาร (Information)
 - ทำการศึกษาข้อมูล (Feasibility Study)

- การหาข้อมูลและข่าวสาร พนักงานในส่วนวิจัยนี้จะพยายามหาข้อมูลจากแหล่งต่าง ๆ เช่น จากหนังสือพิมพ์ประจำวัน วารสารการเงิน วารสารขององค์การของรัฐบาล เช่น จากกระทรวงพาณิชย์

- ทำ Feasibility Study ทำให้บุคคลภายนอกและทำให้บริษัทด้วยการทำ Feasibility ให้บุคคลภายนอกจะได้คำตอบแทน ส่วนการทำให้บริษัทนี้เป็นการทำไว้ให้บริษัทใช้เอง เช่น ผู้วิเคราะห์สินเชื่อ หรือผู้อำนวยการสินเชื่อขอให้ทำ แผนนั้นก็หาข้อมูลมาและทำการศึกษาให้

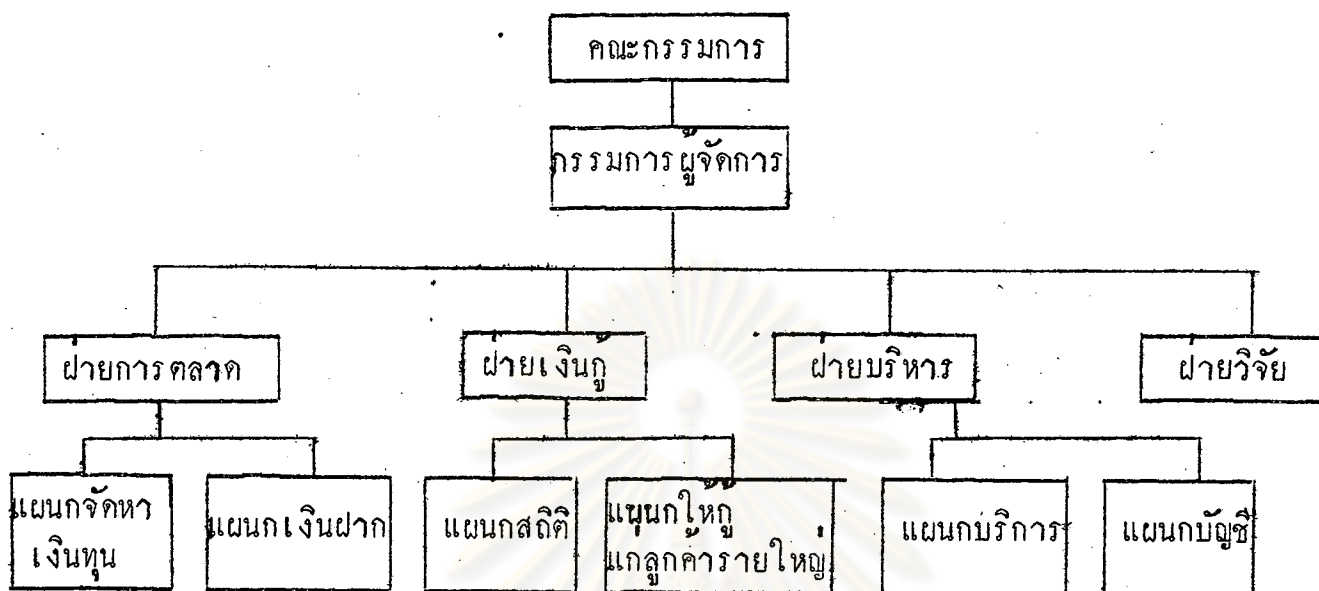
๔.๒ แผนกโครงการ (Project Section) มีการจัดทำโครงการ (Project) สำหรับบริษัทใหม่ซึ่งยังไม่ได้ออกตั้งขึ้น

๔.๓ แผนกให้กู้ยืมเงินระยะยาว (Term Lending Section) ให้กู้ยืมที่มีระยะเวลาเกิน ๑ ปี และเป็นกิจการที่คั่งมาแล้ว

๔.๔ แผนกให้คำแนะนำปรึกษา (Consulting Section) แผนกนี้จะทำหน้าที่ให้คำแนะนำปรึกษาแก่ประชาชนทั่วไปในด้านการเงิน เช่น รับปรึกษาในเรื่องการให้บริษัทเงินกู้ยืมเงิน หรือรับปรึกษาการลงทุน เช่น นาย ก มีเงินจำนวนหนึ่งต้องการลงทุน อาจมาปรึกษากับบริษัทเงินลงทุนว่าจะลงทุนในรูปใด เช่น ซื้อหุ้น หรือให้บริษัทเงินลงทุนวิธีใดจะดีกว่ากัน เป็นต้น

๕. ฝ่ายใหญ่เพื่อการเช่าซื้อ (Hire Purchase) คือฝ่ายที่ให้ลูกค้ากู้ยืมเงินเพื่อนำไปซื้อสินค้าเพื่อการอุปโภคบริโภค เช่น รถยนต์ ตู้เย็น โทรทัศน์ เครื่องปรับอากาศ รถจักรยานยนต์ เป็นต้น และลูกค้าจะผ่อนชำระเงินต้น และดอกเบี้ยเป็นงวด ๆ

(๒) บริษัทเงินทุนที่มีนโยบายจะดำเนินการทางด้านให้กู้ยืมแก่ลูกค้ารายใหญ่ (Corporate Financing) จะมีโครงสร้างและการดำเนินงานในแต่ละส่วนดังนี้



โครงสร้างของบริษัทเงินทุนประเภทที่ดำเนินการให้กู้เงินแบบเป็นลูกค้ายใหญ่ ๆ (Corporate Financing) โดยทั่ว ๆ ไป จะแบ่งเป็นหน่วยงานดังโครงสร้างข้างบนนี้ คือ

๑. ฝ่ายการตลาด (Marketing Department)
๒. ฝ่ายเงินกู้ (Loan Department)
๓. ฝ่ายบริหาร (Operations Department)
๔. ฝ่ายวิจัย (Research Department)

ทั้ง ๔ ฝ่ายนี้มีผู้จัดการเป็นหัวหน้าฝ่าย และรายงานโดยตรงต่อกรรมการผู้จัดการ (Managing Director) ซึ่งขึ้นตรงต่อคณะกรรมการ (Board of Directors)

๑. ฝ่ายการตลาด (Marketing Department) บางแห่งเรียกว่า Money Market department ฝ่ายนี้จะแบ่งเป็น ๒ หน่วยงาน คือ
 - ๑.๑ แผนกจัดหาเงินทุน (Funding Section)
 - ๑.๒ แผนกเงินฝาก (Deposit Section)

๑.๑ แผนกจัดหาเงินทุน (Funding Section) จะเป็นแผนกที่จัดหาแหล่งเงินที่คิดอัตราดอกเบี้ยต่ำ เพื่อนำมาให้อัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่า แหล่งเงินที่สามารถจัดหาได้คือ จากธนาคารพาณิชย์ จากเอกชนหรือบริษัท และจากบริษัทเงินทุนด้วยกัน เงินที่จัดหามาได้จะนำมาใช้เป็นทุนหมุนเวียนของบริษัท (Working Capital) หรืออาจจะนำมาให้ลูกค้า กู้ยืม ความสามารถในการจัดหาเงินทุนของแผนกนี้จะมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับความสามารถของพนักงาน ชื่อเสียงของบริษัท ฐานะการเงิน และความมั่นคงของบริษัท

๑.๒ แผนกเงินฝาก (Deposit Section) โดยปกติบริษัทเงินทุนไม่สามารถจะจัดหาเงินฝากได้ (ตามบัญญัติในประมวลข้อกำหนดว่าด้วยบริษัทเงินทุนและหลักทรัพย์) ดังนั้น จึงได้มีการเลี่ยงกฎหมายโดยเปลี่ยนคำว่าเงินฝากมาอยู่ในรูปของเงินกู้ยืมจากบุคคลภายนอก ซึ่งมีลักษณะเช่นเดียวกับเงินฝาก

(ในข้อนี้ที่แบ่งเป็นแผนกเงินฝากเพื่อจะให้เห็นถึงความแตกต่างจากข้อ ๑.๑ ซึ่งข้อ ๑.๑ เป็นการกู้ยืมเงินโดยตรง ส่วนข้อ ๑.๒ เป็นการรับฝากเงินจากประชาชน ซึ่งถ้ามองในค่านบริษัทเงินทุนก็คือเงินที่กู้ยืมจากภายนอกนั่นเอง ดังนั้นคำว่า "เงินฝาก" ในเรื่องนี้ก็คือ "เงินกู้ยืมจากประชาชน")

แผนกนี้จะกู้เงินจากบุคคลภายนอกในรูปของเงินฝาก โดยออกตั๋วสัญญาใช้เงิน (Promissory Note) และตราสารพาณิชย์ (Commercial Paper) เป็นหลักฐานในการรับฝากเงิน ส่วนอัตราดอกเบี้ยโดยทั่ว ๆ ไปจะสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากของธนาคารพาณิชย์

นอกจากนี้ผู้ฝากจะต้องค้ำประกันถึงภาษีหัก ณ ที่จ่าย ๑๐% ซึ่งบริษัทเงินทุนจะต้องหักไว้ ๑๐% ของจำนวนดอกเบี้ยที่ผู้ฝากเงินจะได้รับในแต่ละครั้ง

ลูกค้าเงินฝากจะมีมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับความสามารถของพนักงานในแผนก ชื่อเสียงของบริษัท รายชื่อผู้ถือหุ้น ฐานะการเงิน ความมั่นคงของบริษัท บางครั้งขึ้นอยู่กับอัตราดอกเบี้ย ถ้าอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าบริษัทเงินทุนอื่น อาจมีลูกค้ามาก ซึ่งทั้งนี้ผู้ฝากเงินจะต้องพิจารณาปัจจัยอื่น ๆ ประกอบกันไปด้วย

๒. ฝ่ายเงินกู้ (Loan Department) ฝ่ายนี้จะแบ่งหน่วยงานเป็น ๒ แผนก

คือ

๒.๑ แผนกสถิติ (Statistic Section)

๒.๒ แผนกใหญ่แก่ลูกค้ารายใหญ่ (Corporate Financing Section)

๒.๑ แผนกสถิติ (Statistic Section) แผนกนี้จะเป็นแผนกที่จัดทำตัวเลขทางสถิติต่าง ๆ มีการรวบรวมข่าวสารเกี่ยวกับการเงิน การจัดทำบันทึกเกี่ยวกับลูกค้าแต่ละราย เช่น เก็บบันทึกการจ่ายดอกเบี้ยของลูกค้าว่ามีการจ่ายตรงตามกำหนดหรือไม่ ล่าช้าเพียงใด และสาเหตุในการล่าช้านั้นเนื่องมาจากเหตุใด มีเหตุผลเพียงพอหรือไม่ นอกจากนี้ อาจทำการเก็บตัวเลขข้อมูลจากองค์การของรัฐบาล องค์การทางกฎหมาย ซึ่งเกี่ยวกับลูกค้าของบริษัท เป็นต้น

๒.๒ แผนกใหญ่แก่ลูกค้ารายใหญ่ (Corporate Financing Section) แผนกนี้นับว่ามีความสำคัญแผนกหนึ่ง เพราะเป็นแผนกที่ทำให้บริษัทมีรายได้มาก เนื่องจากว่าลูกค้ารายใหญ่ และการกู้สำหรับลูกค้าแต่ละรายเป็นเงินจำนวนมาก (Large Amount) การดำเนินงานในแผนกนี้จะทำทั้งหมดตั้งแต่หาลูกค้า วิเคราะห์งบการเงิน ขออนุมัติจากคณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อ (Loan committee) ให้เงินกู้ ติดตามผล จนกระทั่งลูกค้าจ่ายเงินคืน ซึ่งขั้นตอนในการดำเนินงานนี้จะไต่ลวดละเอียดในบทต่อไป

๓. ฝ่ายบริหาร (Operations Department) ฝ่ายนี้จะแบ่งเป็น ๒

หน่วยงาน คือ

๓.๑ แผนกบริการ (General service)

๓.๒ แผนกบัญชี (Accounting section)

๓.๑ แผนกบริการ (General service section) แผนกนี้จะทำหน้าที่ดูแลความเรียบร้อยของบริษัท เพื่อให้ทุกสิ่งทุกอย่างอยู่ในสภาพเรียบร้อยเหมาะสม รวมทั้งมีความปลอดภัยเพียงพอแก่ผู้ปฏิบัติงานในบริษัท

๓.๒ แผนกบัญชี (Accounting section) แผนกนี้จะทำหน้าที่เช่นเดียวกับแผนกบัญชีโดยทั่วไป คือทำหน้าที่เกี่ยวกับการลงบันทึกการรับจ่ายเงิน เช่น ทำหนังสือเรียกเก็บเงินต้น และดอกเบี้ยจากลูกค้า เป็นต้น

๔. ฝ่ายวิจัย (Research Department) ฝ่ายนี้จะทำหน้าที่วิจัยเกี่ยวกับสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทเงินทุน เก็บรวบรวมข้อมูลและข่าวสารที่มีประโยชน์ต่อบริษัท นอกจากนี้อาจทำงานด้านวิจัยให้แก่ฝ่ายเงินกู้ (Loan Department) เช่น ฝ่ายเงินกู้ต้องการทราบว่าในปัจจุบันนี้ตลาดของผลไม้กระป๋องมีมากเพียงใด ถึงจุดอิ่มตัวหรือยัง เพราะมีลูกค้าต้องการจะขอเงินเพื่อตั้งโรงงานผลิตผลไม้กระป๋อง ฝ่ายนี้ก็จะเก็บตัวเลขและทำการวิจัยให้แก่ฝ่ายเงินกู้ เป็นต้น

ศูนย์วิทยพัชยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย