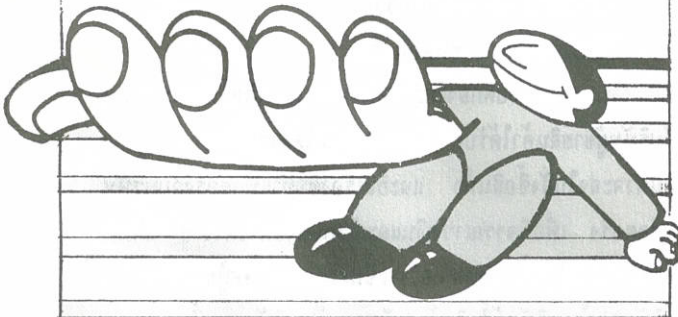


แฟคตอริง...

ธุรกิจบริการรับซื้อบัญชีลูกหนี้การค้า



* ชนะใจ เดชวิทยาพร



ในการดำเนินธุรกิจทุกประเภท ผู้ขายย่อมต้องการขายสินค้าเป็นเงินสด แต่ถ้าธุรกิจนั้นอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันอย่างเสรี ถ้าคู่แข่งกันกำหนดนโยบายการขายสินค้าเป็นเงินสด มีการให้ระยะเวลาเครดิต ธุรกิจทุกแห่งที่อยู่ในอุตสาหกรรมนี้ก็ควรจะให้เครดิตแก่ลูกค้าด้วย มิฉะนั้นจะทำให้ไม่สามารถเพิ่มยอดขายให้ธุรกิจได้ ดังนั้นการมีลูกหนี้การค้าจะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อธุรกิจคือ ยอดขายเพิ่มขึ้น ซึ่งจะทำให้กำไรเพิ่มขึ้น แต่ก็มีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ซึ่งได้แก่ต้นทุนเงินจมในลูกหนี้การค้า ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการจัดการลูกหนี้การค้า ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับหนี้สูญ โดยจะมีผลกระทบต่องานธุรกิจในเรื่องสภาพคล่องและความสามารถในการทำกำไร

ธุรกิจขนาดใหญ่ ที่มีชื่อเสียงมีฐานะทางเครดิตดี มีหลักทรัพย์ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ใช้ค้ำประกัน ก็จะได้รับบริการด้านสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุน แต่ธุรกิจขนาดเล็ก ขนาดกลางที่มีความจำเป็นต้องการเงินหมุนเวียนระยะสั้นเพื่อมาใช้ในการดำเนินงาน แต่ขาดหลักทรัพย์เพื่อใช้ในการประกันเงินกู้ จึงควรทำแฟคตอริง (Factoring) โดยนำลูกหนี้การค้าที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระเงินไปแลกเงินสดออกมาใช้หมุนเวียนในธุรกิจได้ระยะเวลานาน จกว่าลูกหนี้การค้าจะชำระเงิน

แฟคตอริง คืออะไร

แฟคตอริง คือ การซื้อขายลูกหนี้ทางการค้า โดยการโอนสิทธิการรับเงินในหนี้นั้น ซึ่งบริษัทผู้ขายลูกหนี้จะทำข้อตกลงกับบริษัทผู้รับซื้อลูกหนี้ในอันที่จะขายลูกหนี้ที่เกิดจากการขายสินค้าแบบ Open Account ให้กับบริษัทผู้รับซื้อลูกหนี้ โดยที่บริษัทผู้รับซื้อลูกหนี้จะจ่ายเงินให้กับบริษัทผู้ขายลูกหนี้ตามแต่จะตกลงกัน และได้รับโอนสิทธิการรับเงินในหนี้นั้นเมื่อถึงกำหนดเวลาการชำระหนี้ (เรื่องกิตติ แก้วพ้านภาดล 2534 : 4)

หรือแฟคตอริง คือ การจัดการต่อเนื่องอย่างหนึ่งระหว่างบริษัทแฟคตอริงและผู้ขายสินค้าหรือบริการด้วยบัญชีเงินเชื่อ โดยบริษัทแฟคตอริงจะเป็นผู้ให้บริการในส่วนของบริษัทผู้ขายจากการขายสินค้า หรือบริการนั้น ๆ ดังต่อไปนี้

* หัวหน้าภาควิชาการเงิน คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต : พบ.ม. (การจัดการด้านการเงิน) สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

- 1. รับซื้อบัญชีลูกหนี้ทั้งหมดโดยจ่ายเป็นเงินสด
- 2. ดูแลบัญชีแยกประเภทและบัญชีอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับบัญชีลูกหนี้
- 3. จัดเก็บหนี้
- 4. รับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นจากการที่ลูกค้าไม่สามารถชำระหนี้ได้ (หนี้สูญ) (เทรินเนอร์ 2534 : 2)

1. การซื้อบัญชีลูกหนี้ทั้งหมดโดยจ่ายเป็นเงินสด ทันทีที่บริษัทแฟคตอริงได้รับสำเนาใบกำกับสินค้าจากบริษัทลูกค้า บริษัทแฟคตอริงก็จะจ่ายเงินล่วงหน้าให้กับลูกค้าโดยปกติประมาณ 80% ของลูกค้าทั้งหมดตามใบกำกับสินค้า ส่วนอีก 20% จะจ่ายให้ผู้ซื้อสินค้าได้ชำระเงินให้กับบริษัทแฟคตอริงแล้ว บริษัทลูกค้าจึงไม่จำเป็นต้องรอคอยรับเงิน การมีแหล่งเงินทุนดังกล่าว ทำให้ผู้ขายสินค้ามีโอกาสใช้ความได้เปรียบให้เป็นประโยชน์กับโอกาสทางธุรกิจอื่น ๆ เช่น

- ก. สามารถซื้อสินค้าจำนวนมาก ๆ โดยกำหนดเงื่อนไขที่ดีกว่าเดิม
- ข. ได้รับส่วนลด โดยการชำระเงินให้แก่ผู้จัดหาสินค้าได้เร็วขึ้น
- ค. สามารถรับการสั่งซื้อได้มากกว่าเดิม แทนที่จะใช้เงินทุนดำเนินงาน ซึ่งอาจจะจำเป็นที่จะต้องใช้เป็นเครดิตในการสั่งซื้อครั้งต่อไป
- ง. ทำให้สามารถเสนอเงื่อนไขได้กว้างขึ้น ในกรณีที่พิเศษออกไป

2. รักษาบัญชีแยกประเภทและทำหน้าที่ดูแลงานบัญชีอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับบัญชีลูกหนี้การค้า การมีระบบบัญชีแยกประเภทลูกหนี้ เพื่อให้บริษัทแฟคตอริงจะสามารถควบคุมบัญชีลูกหนี้ได้ เป็นการสร้างมาตรฐานความปลอดภัยให้บริษัทและช่วยให้ลูกค้าไม่ต้องลงทุนในการบริหารงานด้านนี้ด้วยตนเอง นอกจากนี้ยังสามารถจัดการกับปัญหาเงินต่างสกุล ความแตกต่างทางภาษา ตลอดจนให้ข้อมูลด้านการจัดการอย่างสมบูรณ์แบบต่อบัญชีลูกหนี้อีกด้วย

3. จัดเก็บหนี้ ผู้ซื้อสินค้ามักจะไม่ค่อยปฏิบัติตามเงื่อนไขในการชำระเงินตามที่ตกลงกันไว้ในสัญญา และมักจะขอยืดเวลาชำระเงิน ตัวผู้ขายสินค้าเองจึงมีภาระเพิ่มขึ้นจากการที่ต้องคอยควบคุมติดตามหนี้สินดังกล่าวในการควบคุมดูแลเครดิตเช่นนี้ จึงควรต้องใช้บุคลากรที่มีความชำนาญในเรื่องนี้เป็นพิเศษ ซึ่งบุคลากรเหล่านั้น

ไม่เพียงแต่จะมีความสามารถในการวิเคราะห์แนวทางในการดำเนินงานต่าง ๆ แต่ต้องหนักแน่น เป็นผู้สื่อสารที่ดี และเป็นผู้ฟังที่ดี ผู้ขายสินค้าจำนวนมากต้องเสียความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกหนี้ของตนเอง เนื่องจากเห็นอกเห็นใจลูกค้ามากเกินไป กลุ่มบุคลากรของบริษัทแฟคตอริงจะทำหน้าที่ดูแลการจัดเก็บหนี้ให้มีประสิทธิภาพ ซึ่งจะทำให้ลูกค้าของบริษัทได้รับประโยชน์

4. รับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นจากการที่ลูกค้าไม่สามารถชำระหนี้ได้ (หนี้สูญ) บริษัทแฟคตอริงจะพยายามให้มีการสูญเสียน้อยที่สุด โดยต้องมีการวิเคราะห์เครดิตของลูกค้าแต่ละราย มีการตรวจสอบประวัติการชำระหนี้ที่ผ่านมา มีการพิจารณาถึงทิศทางของอุตสาหกรรม มีการควบคุมเครดิต แต่อาจมีบางบริษัทประสบปัญหาจนธุรกิจล้มละลาย ถ้าเกิดเหตุการณ์นั้นจริง ๆ ซึ่งถ้าบริษัทแฟคตอริงได้ตกลงในสัญญาว่ารับประกันหนี้เต็มจำนวนบริษัทแฟคตอริงจะต้องจ่ายหนี้ให้กับลูกค้าทั้ง 100% ของหนี้ทั้งหมด และยอมเป็นผู้รับภาระหนี้สูญนั้นแทน แต่ถ้าจำนวนหนี้ที่ต้องชำระมากกว่าจำนวนเครดิตตามที่ตกลงกันไว้ บริษัทแฟคตอริงก็จะจ่ายตามจำนวนที่ได้ตกลงกันไว้เท่านั้น ส่วนที่เหลือผู้ขายสินค้าก็ต้องรับภาระในส่วนนั้นเอง

การทำแฟคตอริงมิใช่เรื่องของกาให้กู้ยืมเงิน เป็นการรับซื้อหนี้ทางการค้าดังนั้นการพิจารณาในการซื้อหรือไม่ซื้อหนี้หนี้นั้น ประเด็นหลักจะต้องดูที่คุณภาพของลูกหนี้ ถ้าวิเคราะห์แล้วลูกหนี้มีคุณภาพเหมาะสมที่จะซื้อด้วยความมั่นใจว่าจะสามารถเก็บเงินได้ก็จะไปให้บริการ แฟคตอริงจึงเป็นบริการที่ทำให้ธุรกิจมีเงินนำไปใช้จ่ายหมุนเวียนแทนการต้องรอชำระเงินจากบริษัทลูกหนี้ตามกำหนดเวลา (เฮา 2534 : 16)

ขั้นตอนการทำแฟคตอริง

ประกอบด้วย ๓ ขั้นตอน คือ

- 1. การทำข้อตกลงและกำหนดเงื่อนไข เกิดในช่วงระหว่างที่บริษัทผู้ขายสินค้าได้รับคำสั่งซื้อและยังไม่ได้ส่งสินค้าออกไป ผู้ขายสินค้าจะส่งใบสั่งซื้อสินค้า และยื่นเรื่องขอทำแฟคตอริงกับบริษัทแฟคตอริง เพื่อพิจารณาวางเงินและกำหนดเงื่อนไขต่าง ๆ เมื่อทำข้อตกลงร่วมกัน บริษัทแฟคตอริงจะขึ้นทะเบียนบริษัทผู้ขายสินค้าเป็นบริษัทลูกค้า บริษัทผู้ซื้อสินค้าจะมีฐานะเป็นบริษัทลูกหนี้
- 2. การเบิกจ่ายเงิน เมื่อบริษัทลูกค้าส่งสินค้าให้แก่ผู้สั่งซื้อหรือบริษัทลูกหนี้ และได้รับใบกำกับสินค้า หรือใบรับวางบิลเพื่อเป็น

หลักฐานในการเรียกเก็บเงินพร้อมส่งเนาเอกสารดังกล่าวให้แก่บริษัท แพลคตอริง เพื่อพิจารณาตรวจสอบเอกสารว่าจะรับซื้อลูกหนี้ในอัตรา ร้อยละเท่าไร

3. การเรียกชำระหนี้ บริษัทแพลคตอริง จะติดตามเรียก ชำระหนี้เมื่อหนี้ถึงกำหนดต้องชำระตามหลักฐานใบกำกับสินค้าและ หรือใบวางบิล เมื่อเรียกชำระหนี้ได้แล้ว บริษัทแพลคตอริงจะหักค่า บริการและค่าธรรมเนียมจากบัญชีของบริษัทลูกค้า ตามเงื่อนไข และประเภทของการทำแพลคตอริง (บริษัท สยามเจนเนอรัล แพลคตอริง จำกัด 2534 : 11)

ค่าใช้จ่ายในการทำแพลคตอริง

ค่าบริการในการทำแพลคตอริง จะประกอบด้วย 2 ส่วน

ก. ค่าคอมมิชชั่นของการทำแพลคตอริง ซึ่งถือเป็นค่าบริการ ต่าง ๆ เช่น การบริหารบัญชีลูกหนี้ การควบคุมเครดิต และการ ป้องกันหนี้สูญ โดยกำหนดจากบัญชีทั้งหมดออกมาเป็นเปอร์เซ็นต์ ส่วนจำนวนเปอร์เซ็นต์ที่แน่นอนขึ้นอยู่กับปริมาณการขาย จำนวน และคุณภาพของลูกค้าตลอดจนจำนวนของการซื้อขาย ซึ่งตามปกติ จะอยู่ระหว่าง 1-2.5 %

ข. ค่าส่วนลดรับหรือค่าดอกเบี้ย ซึ่งอาจเปรียบเทียบกับ อัตราดอกเบี้ยของการเบิกเงินเกินบัญชีจากธนาคาร ซึ่งบริษัทแพลคตอริง ได้จ่ายล่วงหน้าให้ลูกค้าจากการซื้อบัญชีลูกหนี้ ส่วนการคำนวณคิดเป็น วันต่อวันตามระยะเวลาที่เป็นจริงในช่วงระหว่างตั้งแต่วันชำระหนี้ ให้กับลูกค้า จนถึงวันเรียกเก็บเงินจากลูกค้า ที่น่าสังเกตก็คือลูกค้า ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใด ๆ เลย แม้บางบริษัทจะปรับราคาสินค้าโดยรวมค่าใช้จ่ายส่วนนี้ไว้ด้วยแล้วก็ตาม (เทิร์นเนอร์, 2534 : 6)

บริษัทแพลคตอริงในประเทศไทย

บริษัทแพลคตอริงในประเทศไทย ในปัจจุบันมีประมาณ 7 ราย (2533) มีปริมาณวงเงินรับซื้อบัญชีลูกหนี้ในปี 2533 ประมาณ 6,000 ล้านบาท 7 บริษัทแพลคตอริงส่วนใหญ่อยู่ภายใต้การดำเนินงาน หรือเป็นบริษัทในเครือสถาบันการเงินร่วมกับบริษัทขนาดใหญ่ โดย ได้รับการสนับสนุนจากบริษัทแพลคตอริงชั้นนำในต่างประเทศแทบทั้งสิ้น อาทิเช่น บริษัทสยามเจนเนอรัล แพลคตอริง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัท ในเครือของธนาคารไทยพาณิชย์ร่วมกับกลุ่มบริษัท จี เอฟ โสโดจิม จำกัด บริษัทกรุงศรีอยุธยา แพลคตอริง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุน ระหว่างธนาคารกรุงศรีอยุธยา บริษัทหลักทรัพย์ บริษัทพาราวินเซอร์

และบริษัทอินเตอร์เนชั่นแนล แพลคตอริง สิงคโปร์ (นินนาท ธนรัตน์-สุทธิกุล 2534 : 112-113)

ธุรกิจแพลคตอริง ดำเนินกิจการมานานในต่างประเทศ แต่ที่ เข้าในประเทศไทยเมื่อไม่นานมานี้เนื่องจาก (เฮา, 2534 : 16) วิธีการทำธุรกิจต่างกัน ประเทศทางตะวันตกอย่างประเทศอเมริกา ยุโรป การหาข้อมูลของการทำธุรกิจต่าง ๆ มีพร้อมอยู่ สามารถ ตรวจสอบได้ง่าย ระบบข้อมูลต่าง ๆ มีพร้อม ไม่ว่าจะเป็นอยู่ในเครือไหน ก็สามารถทราบข้อมูลง่ายว่าผู้ซื้อรายนี้เป็นอย่างไร ผู้ขายรายนี้เป็น อย่่างไร ในขณะที่ประเทศไทยยังขาดในเรื่องข้อมูลอยู่มาก นอกจากนี้ นักธุรกิจในประเทศแถบตะวันตกไม่นิยมที่จะเสนอหลักทรัพย์ให้กับ ทางด้านสถาบันการเงินหรือธนาคาร และธนาคารของตะวันตก ค่อนข้างให้การสนับสนุนที่จำกัด ทำให้การหันไปทำธุรกิจแพลคตอริง มีมากกว่า ในขณะที่ธนาคารในเมืองไทยให้การสนับสนุนกับผู้ประกอบ- การค่อนข้างดี ไม่ต้องการความช่วยเหลืออย่างไร ธนาคารหรือ สถาบันการเงินก็พร้อมที่จะให้บริการ ความต้องการธุรกิจแพลคตอริง จึงเข้ามาช้ากว่า อย่่างไรก็ตามถึงจะเข้ามาช้ากว่าประเทศตะวันตก แต่อัตราการเจริญเติบโตก็อยู่ในระดับค่อนข้างสูง บริษัทแพลคตอริง ต่าง ๆ ก็มีนโยบายประชาสัมพันธ์ให้ธุรกิจแพลคตอริงเป็นที่รู้จักแพร่หลาย มากยิ่งขึ้น เพราะเล็งเห็นว่าธุรกิจแพลคตอริงจะเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจ และอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดกลางในประเทศ รวมทั้งเป็น ประโยชน์ต่อผู้ส่งออกและผู้นำเข้าด้วย

ประโยชน์ของการทำแพลคตอริง

ผู้ที่ใช้บริการจากธุรกิจแพลคตอริง ได้ให้ความเห็นว่าธุรกิจ แพลคตอริงทำให้บริษัทเกิดความสะดวกรวดเร็วและคล่องตัว ในการ ช่วยขยายตลาดและช่วยเสริมสภาพคล่องให้แก่ธุรกิจของบริษัท รวมทั้ง การทำยอดขายและกำไรให้เพิ่มสูงขึ้น เมื่อธุรกิจแพลคตอริงอำนวยความสะดวกให้ผู้ประกอบธุรกิจทำให้กิจการมีสภาพคล่องทางการเงิน และขยายตัวได้มากขึ้น ก็ย่อมส่งผลให้เศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ดีขึ้น นอกจากนี้ยังมิได้ให้ความเห็นว่ามาตรฐานมากขึ้น เนื่องจากมี บุคคลที่สาม คือบริษัทแพลคตอริงเข้ามาเกี่ยวข้อง ทั้งยังช่วยให้ธุรกิจ ที่มีลักษณะเป็นระบบครบครันได้มาตรฐานแบบระบบสากลมากขึ้น สามารถสรุปประโยชน์จากการทำแพลคตอริง ดังนี้

ประโยชน์ในส่วนของผู้ขาย / ลูกค้า

1. เสริมสภาพคล่องในด้านการเงินได้ทันตามต้องการ
2. ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถขยายกิจการค้าได้อย่างกว้างขวางยิ่งขึ้น
3. ช่วยให้ผู้ประกอบการมีอำนาจต่อรองที่ดีขึ้น
4. ช่วยให้ผู้ประกอบการมีเวลาในการวางแผนงานและแผนการเงินได้อย่างเหมาะสม
5. เพิ่มความมั่นใจในการแข่งขันในตลาดการค้าแก่ผู้ประกอบการ
6. เป็นการเสริมข้อมูลการค้า
7. ช่วยคัดเลือกลูกหนี้ที่มีประสิทธิภาพ
8. ช่วยธุรกิจที่ไม่มีหลักประกันที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง และอื่น ๆ

ให้มีสภาพคล่องทางการเงิน (เรื่องกิตติ แก้วพานภาดล 2534 : 112-113) ประโยชน์ในส่วนของผู้ซื้อ / ลูกหนี้ (Euyers / Customers)

รักษา Suppliers ที่ดีไว้

2. ผู้ซื้อสามารถขยายกิจการได้ โดยไม่ต้องกังวลว่าผู้ขายจะมีทุนหมุนเวียนพอหรือไม่
3. ผู้ซื้อสามารถช่วยผู้ขายวางแผนการผลิตได้ชัดเจน
4. ผู้ซื้อและผู้ขายสามารถร่วมมือกันวางแผนการขายและการตลาดได้อย่างเหมาะสม และตรงกำหนดตามแผน
5. ผู้ซื้อประหยัดค่าใช้จ่ายในการคัดเลือกผู้ขาย

แฟคตอริงระหว่างประเทศ
การค้าขายกับต่างประเทศ ผู้ส่งออกส่วนมากเลือกใช้เครดิตออฟเพรดิต (Letter of Credit) เพราะเป็นบริการที่เชื่อถือได้และจะได้รับการชำระเงินเมื่อนำเอกสารสำคัญไปยื่นกับธนาคาร แต่ในปัจจุบันผู้ส่งออกสามารถใช้บริการการทำแฟคตอริงระหว่างประเทศ ซึ่งมีผู้เกี่ยวข้อง 4 ฝ่ายคือ

1. ผู้ส่งออก (Exporter)
2. บริษัทแฟคตอริงส่งออก (Export Factor)
3. ผู้นำเข้า (Importer)
4. บริษัทแฟคตอริงนำเข้า (Import Factor) (บริษัท สยาม-เจนเนอรัล แฟคตอริง จำกัด 2534 : 13)

โดยมีขั้นตอนดังนี้

1. ผู้ส่งออกติดต่อกับบริษัทแฟคตอริงส่งออก พร้อมทั้งให้

รายละเอียดการซื้อขาย และรายละเอียดผู้นำเข้า

2. เป็นแฟคตอริงส่งออกติดต่อบริษัทแฟคตอริงนำเข้าที่อยู่ในประเทศของผู้นำเข้า ซึ่งบริษัทแฟคตอริงนำเข้าจะทำการวิเคราะห์และกำหนดวงเงินของผู้นำเข้ารายนั้น ๆ
 3. เมื่อมีการซื้อขายสินค้า ผู้ส่งออกจะส่งเอกสารหลักฐานให้บริษัทแฟคตอริงส่งออก เพื่อตรวจสอบ และขอรับเงินล่วงหน้าตามวงเงินที่ได้รับอนุมัติ
 4. เมื่อถึงกำหนดชำระเงิน บริษัทแฟคตอริงนำเข้าจะทำหน้าที่จัดเก็บหนี้จากผู้นำเข้าและโอนเงินให้บริษัทแฟคตอริงส่งออก
- การใช้บริการแฟคตอริงระหว่างประเทศ ผู้ส่งออกจะได้รับประโยชน์ดังนี้

1. ช่วยอำนวยความสะดวกให้เงินทุนหมุนเวียนคล่องตัว เพื่อสามารถรับกับเครดิตพิเศษที่ผู้นำเข้าต้องการ
2. บริษัทแฟคตอริงจะช่วยดำเนินการและรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการหาและวิเคราะห์ข้อมูลเครดิตของผู้ซื้อต่างประเทศ
3. ผู้ส่งออกจะได้รับการประกันการชำระหนี้ 100% ตามบัญชีลูกหนี้ที่ได้รับการรับรองแล้ว
4. การควบคุมเครดิต ซึ่งจะจัดการด้วยภาษาและตามกฎหมาย และวิธีปฏิบัติทางการค้าของประเทศผู้นำเข้า ซึ่งจะทำให้การชำระหนี้มีความตรงต่อเวลา
5. ผู้นำเข้าสามารถชำระหนี้ในประเทศของตนได้โดยชำระให้กับบริษัทแฟคตอริงนำเข้า ซึ่งต่อไปจะเป็นผู้โอนเงินนั้นผ่านกลไกอิเล็กทรอนิกส์ ไปยังบริษัทแฟคตอริงส่งออก
6. ช่วยลดค่าใช้จ่ายในสำนักงานต่าง ๆ เช่น เงินเดือนพนักงาน ค่าโทรศัพท์ เครื่องเขียน โทรศัพท์ทางไกลไปต่างประเทศ และค่าเทเล็กซ์ (เทรินเนอร์, 2534 : 8-9)

สรุป

ธุรกิจแฟคตอริง จึงเป็นบริการที่ช่วยในการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจทำให้ธุรกิจบริหารบัญชีการค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยการขายบัญชีลูกหนี้การค้าให้กับบริษัทแฟคตอริง บริษัทแฟคตอริงจึงสามารถให้บริการเงินทุนและการจัดการกับเครดิต โดยทันทีที่ได้รับสำเนาใบกำกับสินค้า บริษัทแฟคตอริงจะจ่ายเงินล่วงหน้าให้ไปก่อนทำให้ธุรกิจจึงต้องพิจารณาถึงผลได้ที่เพิ่มขึ้นกับค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น ถ้าผลได้ที่เพิ่มขึ้นต่ำกว่าค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น ธุรกิจก็ควรบริหารบัญชี



ลูกหนี้โดยวิธีเดิมของบริษัทต่อไป แต่ถ้าผลได้ที่เพิ่มขึ้นจากการใช้
บริการธุรกิจแฟคตอริงมากกว่าค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น ธุรกิจก็ควรพิจารณา
ใช้บริการดังกล่าว โดยศึกษาถึงข้อกำหนดเงื่อนไขต่าง ๆ ของการทำ

แฟคตอริง เพื่อให้เหมาะสมกับบริษัทมากที่สุด และคัดเลือกบริษัท
แฟคตอริงที่คาดว่าจะช่วยสนับสนุนส่งเสริมธุรกิจอย่างเต็มที่ เพื่อให้เกิด
ประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท ■□

บรรณานุกรม

เทิร์นเนอร์, โดแนลด์ อี. "International Factoring to open new markets" เอกสารประกอบการบรรยาย
14 มีนาคม 2534

นินนาท ธนรัตน์สุทธิกุล "มาทำความรู้จักกับธุรกิจแฟคตอริงกันดีกว่า" บริหารธุรกิจ 5, 58, เมษายน-
มิถุนายน 2534 หน้า 107-115

เรืองกิตติ แก้วพ้านภาดล "Concept of Factoring" เอกสารประกอบการบรรยาย 14 มีนาคม 2534

_____ "แฟคตอริง (Factoring) : สินเชื่ออีกแบบหนึ่งเพื่อการหมุนเวียนทางการค้า" เอกสารประกอบ
การบรรยาย 14 มีนาคม 2534

สยามเจนเนอรัล แฟคตอริง จำกัด, บริษัท รายงานประจำปี 2533 กรุงเทพมหานคร บริษัทสยามเจนเนอรัล
แฟคตอริง จำกัด 2534

เฮา, สตีเฟน "เฮลเลอร์ส่งสตีเฟนบุกตลาดแฟคตอริงไทย อนาคตยังแจ๋ว" ประชาชาติธุรกิจ 6-9 มกราคม
2534 หน้า 16

Van Horne, James C. **Financial Management and Policy**. 7 th ed. Englewood Cliffs : Prentice-Hall, 1986.

Weston, J. Fred. **Financial Management Home Wood** : Richard D. Irwin, 1982.