

พฤติกรรมของผู้ใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้า  
: กรณีศึกษา บริษัท อयุดhyaอินเตอร์เนชันแนลแฟคเตอร์ส์ จำกัด

Behavior of Client Toward Factoring

: A Case Study of Ayudhya International Factors Company Limited



โดย



นางสาวชฎานุช ภิงคารวัฒน์  
รหัสประจำตัว 43066612

เสนอ

เลขหมู่.....  
เลขทะเบียน... 41270  
วัน, เดือน, ปี 10 ส.ค. 2545

.b.....
.i.....

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง  
เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (บริหารธุรกิจ)  
ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2544

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทคัดย่อ

- ชื่อเรื่อง** : พฤติกรรมของผู้ใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้า : กรณีศึกษา  
บริษัท อยุรยาอินเตอร์เนชั่นแนลแฟคเตอร์ส์ จำกัด
- นักศึกษา** : นางสาวชญานุช ภิงคารวัฒน์
- ระดับการศึกษา** : บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
- สาขาวิชา** : บริหารธุรกิจ
- อาจารย์ที่ปรึกษา** : ดร. อรุสา บัวตะมะ

ปัจจุบันธุรกิจให้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้ามีการแข่งขันกันสูง เนื่องจากกลุ่มลูกค้าที่มีลักษณะธุรกิจตรงกับเงื่อนไขที่สามารถใช้บริการสินเชื่อประเภทนี้ได้มีจำนวนจำกัดอยู่เพียงธุรกิจบางกลุ่ม มีการแข่งขันลดอัตราดอกเบี้ยเพื่อจูงใจลูกค้า และลูกค้าสามารถเปลี่ยนบริษัทผู้ให้บริการได้ง่ายกว่าการเปลี่ยนการใช้บริการสินเชื่อระหว่างธนาคารพาณิชย์ด้วยกัน เนื่องจากไม่ต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน ขั้นตอนในการเปลี่ยนบริษัทจึงไม่ยากหากลูกค้าพิจารณาเปรียบเทียบถึงค่าใช้จ่ายในการใช้บริการที่จะลดลงได้ ดังนั้นการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้ใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าของบริษัท อยุรยาอินเตอร์เนชั่นแนล แฟคเตอร์ส์ จำกัด เพื่อที่จะนำผลการศึกษาที่ได้ไปใช้ในการปรับปรุงการบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการตอบแบบสอบถามของลูกค้าบริษัท จำนวน 54 บริษัท

จากผลการศึกษาสรุปได้ว่า ลูกค้าที่ใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าของบริษัท ส่วนใหญ่เป็นบริษัทขนาดเล็ก ที่มีทุนจดทะเบียนอยู่ระหว่าง 1 – 10 ล้านบาท มีรายได้ต่อเดือนอยู่ระหว่าง 1 – 10 ล้านบาท สัดส่วนการขายเป็นเงินเชื่อต่อยอดขายทั้งหมดร้อยละ 80 – 100 ให้ระยะเวลาการชำระเงินกับลูกหนี้ 61 – 90 วัน ใช้สินเชื่อจากสถาบันการเงินอื่นนอกเหนือจากสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าควบคู่กันไปเพื่อเพิ่มทางเลือก และความคล่องตัว ประเภทของสินเชื่อที่นิยมใช้กันมากที่สุดของบริษัททุกขนาดคือ วงเงินเบิกเกินบัญชี และนอกเหนือจากการใช้บริการของสินเชื่อสถาบันการเงินอื่น และสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าแล้ว ลูกค้าไม่ได้ใช้สินเชื่อระบบ

ระดับความสำคัญในการตัดสินใจเลือกใช้บริการของบริษัทผู้ให้บริการ ในด้านชื่อเสียงและความมั่นคงของบริษัทผู้ให้บริการ และภาพพจน์ของบริษัทลูกค้าที่ใช้บริการ โดยรวมลูกค้าให้ความสำคัญต่อบัจจัยเหล่านี้ในระดับมาก บัจจัยในด้านค่าใช้จ่ายในการใช้บริการ ลูกค้าส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในระดับมากและมากที่สุด บัจจัยในด้านเงื่อนไขของการใช้บริการ ลูกค้าส่วนใหญ่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ให้ความสำคัญในระดับมากเช่นกัน มีเพียงการส่งจดหมายแจ้งโอนสิทธิไปยังลูกหนี้ในครั้งแรกของการขายลูกหนี้แต่ราย การส่งรายงานประจำเดือนไปให้ลูกหนี้ การเข้าไปตรวจสอบฐานะการเงินของบริษัทเป็นประจำทุกปี และการตรวจสอบประวัติการใช้สินเชื่อกับสถาบันการเงินที่บริษัทใช้บริการอยู่ ลูกค้าให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ในด้านการให้บริการลูกค้าให้ความสำคัญในระดับมากและปานกลาง มีเพียงการได้รับของกำนัลในช่วงเทศกาลเท่านั้นที่ลูกค้าให้ความสำคัญในระดับน้อย

พฤติกรรมการใช้บริการ พบว่า กลุ่มบริษัทลูกค้าทุกขนาดใช้สินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าเป็นแหล่งเงินทุนเสริม มีความถี่ในการขายลูกหนี้การค้าเป็นประจำทุกเดือน ส่วนใหญ่ใช้บริการจากบริษัทผู้ให้บริการเพียง 1 บริษัท ส่วนบริษัทขนาดใหญ่และขนาดกลางใช้บริการมากกว่า 1 บริษัท เนื่องจากต้องการเปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียม เพื่อเป็นการต่อรองค่าใช้จ่ายในการใช้บริการกับบริษัทผู้ให้บริการที่ตนเองใช้อยู่ทั้งหมด สาเหตุที่ใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้า คือ เพื่อเพิ่มเงินทุนหมุนเวียน และนำเงินที่ได้จากสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าไปใช้ประโยชน์ในด้านเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ลูกค้าของบริษัท อยูธยาอินเตอร์เนชั่นแนลแพคเตอร์ส จำกัด ทั้งกลุ่มบริษัทลูกค้าขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก มีความเห็นต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการของบริษัทผู้ให้บริการในทุกด้าน ไม่แตกต่างกัน

## ABSTRACT

**Title** : Behavior of Client Toward Factoring : A Case Study of  
Ayudhya International Factors Co.,Ltd.

**Student** : Ms. Chayanoot Pingkarawat

**Level of Study** : Master of Business Administration

**Major** : Business Administration

**Advisor** : Dr. Urasa Buatama

This research has an objective to study the behavior of Ayudhya International Factors Co.,Ltd.'s client toward factoring. The purpose of this study is helps to improve an activity that would response to the client's requirement. The questionnaire was used of 54 clients who utilize factoring facility with Ayudhya International Factors Co.,Ltd. in sample group.

The result showed that most of client who utilized in the factoring facility of Ayudhya International Factors Co.,Ltd. was a small company which has paid-up capital between of MB 1 – 10, sales per month between of MB 1 – 10, the proportion of sale in credit between 80 – 100 % of total value, credit term granted to customer was 61 – 90 days. The credit facility with the bank was the most popular type of overdraft facility and they don't lend to another person.

The most clients considered the important at high level company based on the term of the reputable and strong financial of factoring company and financial of client, the important at very high and high level company based on the term of the expenditure for utilization. The most clients considered the important at high level company based on the term of conditions except send the notification letter to trade debtor, send monthly statement to client, audit financial status of client every years and check credit of client with financial institution that the clients considered the important at fair level company. In term of service, the most clients considered the important at high and fair level company except the gift for client that clients considered the important at low level.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Testing hypothesis was discovering the factor which influents toward a selection decision of factoring company to classify by size of client was not significantly different.

To suggest that Ayudhya International Factors Co.,Ltd. should reduce the rate of initial payment charge and factoring charge and improve the process of service in order to suit the requirement of client.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## กิตติกรรมประกาศ

การศึกษานี้ประสบความสำเร็จด้วยดี เนื่องจากได้รับความกรุณาและความช่วยเหลือจากหลาย ๆ ฝ่ายที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ดร.อรุสา บัวตะมะ อาจารย์ที่ปรึกษาการศึกษาอิสระ ซึ่งผู้ศึกษารู้สึกซาบซึ้งและขอขอบพระคุณท่านที่กรุณาให้คำแนะนำและแก้ไขในส่วนที่บกพร่อง อันเป็นประโยชน์ต่อการทำการศึกษาครั้งนี้

นอกจากนี้ขอขอบพระคุณท่านผู้บริหารบริษัท อยุรยาอินเตอร์เนชั่นแนลแพคเตอร์ส จำกัด ซึ่งได้อนุญาตให้ผู้ศึกษาใช้แหล่งข้อมูลปฐมภูมิจากลูกค้าของบริษัทเป็นกรณีศึกษาอันมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งต่อความสำเร็จของการศึกษาอิสระฉบับนี้

ท้ายที่สุด ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณลูกค้าบริษัท อยุรยาอินเตอร์เนชั่นแนลแพคเตอร์ส จำกัด ซึ่งเป็นกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาที่ได้กรุณาสละเวลาอันมีค่ามาตอบแบบสอบถามได้ครบถ้วนเป็นอย่างดี

ประโยชน์ซึ่งจะบังเกิดจากการศึกษาอิสระฉบับนี้ ผู้ศึกษาขอบแต่คณะเทคโนโลยีการเกษตร หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ในส่วนของข้อบกพร่องผู้ศึกษาขออภัยไว้แต่เพียงผู้เดียว

ชญาณุช ภิงคารวัฒน์

5 กันยายน 2544

## สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	(1)
สารบัญ	(2)
สารบัญตาราง	(4)
สารบัญภาพ	(6)
บทที่ 1 ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
ขอบเขตของการศึกษา	2
นิยามศัพท์	3
การตรวจเอกสาร	4
วิธีการศึกษา	6
สมมติฐานของการศึกษา	8
บทที่ 2 ลักษณะของธุรกิจรับซื้อลูกหนี้การค้าในประเทศไทย	9
ประวัติความเป็นมาของธุรกิจรับซื้อลูกหนี้การค้าในประเทศไทย	9
ประเภทของบริการรับซื้อลูกหนี้การค้า	10
วิธีการดำเนินธุรกิจรับซื้อลูกหนี้การค้าในประเทศไทย	12
ขั้นตอนการให้บริการ	13
ประโยชน์ของการให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้า	16
บทที่ 3 ขั้นตอนและเงื่อนไขการให้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้า	17
ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ	17
ขั้นตอนการเตรียมตัวสำหรับการขายลูกหนี้การค้าในครั้งแรก	18
ขั้นตอนการจัดเตรียมเอกสารและการเสนอขาย	19
ขั้นตอนการรับเงินรับชำระจากบริษัทลูกหนี้	20
เงื่อนไขต่าง ๆ ระหว่างการให้บริการ	21
ความแตกต่างของขั้นตอนและเงื่อนไขในแต่ละบริษัทผู้ให้บริการ	23

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

	หน้า
บทที่ 4 ผลการศึกษา	27
ลักษณะธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง	27
ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง	28
ระดับความสำคัญในการตัดสินใจเลือกใช้บริการของบริษัทผู้ให้บริการ	29
พฤติกรรมการใช้บริการสินเพื่อรับซื้อลูกหนี้การค้า	38
การทดสอบสมมติฐานของการศึกษา	42
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	46
สรุป	46
ข้อเสนอแนะ	48
บรรณานุกรม	50
ภาคผนวก	52
ประวัติผู้เขียน	57



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	ลักษณะธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง	28
2	ลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง	30
3	ประเภทสินเชื่อที่ใช้บริการกับสถาบันการเงินอื่น	31
4	ระดับความสำคัญในด้านชื่อเสียงและความมั่นคงของบริษัทผู้ให้บริการและภาพพจน์ของบริษัทลูกค้าที่ใช้บริการต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการบริษัทผู้ให้บริการ	32
5	ระดับความสำคัญในด้านค่าใช้จ่ายในการใช้บริการต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการบริษัทผู้ให้บริการ	33
6	ระดับความสำคัญในด้านเงื่อนไขอื่น ๆ ต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการบริษัทผู้ให้บริการ	35
7	ระดับความสำคัญในด้านการบริการต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการบริษัทผู้ให้บริการ	37
8	การนำเงินจากสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน	38
9	ความถี่ในการขายลูกหนี้การค้า	39
10	จำนวนบริษัทรับซื้อลูกหนี้การค้าที่ลูกค้าใช้บริการ	40
11	สาเหตุที่ใช้บริการมากกว่า 1 บริษัท	40
12	สาเหตุที่เลือกใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้า	41
13	การนำเงินที่ได้จากสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าไปใช้ประโยชน์	42
14	เปรียบเทียบระดับความมีอิทธิพลของปัจจัย ในด้านชื่อเสียงและความมั่นคงของบริษัทผู้ให้บริการและภาพพจน์ของบริษัทลูกค้าที่ใช้บริการกับขนาดของบริษัทลูกค้า	43
15	เปรียบเทียบระดับความมีอิทธิพลของปัจจัย ในด้านค่าใช้จ่ายในการใช้บริการกับขนาดของบริษัทลูกค้า	43
16	เปรียบเทียบระดับความมีอิทธิพลของปัจจัย ในด้านเงื่อนไขของการใช้บริการกับขนาดของบริษัทลูกค้า	44

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่

หน้า

17 เปรียบเทียบระดับความมีอิทธิพลของปัจจัย ในด้านการใช้บริการกับขนาดของ  
บริษัทลูกค้า

45



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	ขั้นตอนการใช้บริการสินเชื่อบริษัทผู้ให้บริการค้าในประเทศ	14
2	ขั้นตอนการใช้บริการสินเชื่อบริษัทผู้ให้บริการค้าระหว่างประเทศ	15
3	ขั้นตอนในการใช้บริการสินเชื่อบริษัทผู้ให้บริการค้าของ บริษัท อยุทธยาอินเตอร์เนชันแนลแฟคเตอร์ส จำกัด	22



# บทที่ 1

## ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

ธุรกิจรับซื้อลูกหนี้การค้า (Factoring) เริ่มในประเทศไทยมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2528 เนื่องจากภาวะการแข่งขันระหว่างธนาคารพาณิชย์ที่มีการปรับปรุงบริการให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้ามากยิ่งขึ้น ซึ่งบรรดาธนาคารพาณิชย์ได้ดำเนินนโยบายแข่งขันกันทั้งภายในขอบเขตของพระราชบัญญัติธนาคารพาณิชย์และยังได้แข่งขันกันภายนอกพระราชบัญญัติธนาคารพาณิชย์ โดยการจัดตั้งบริษัทในเครือเพื่อดำเนินธุรกิจที่ธนาคารไม่สามารถทำได้ ได้แก่ ธุรกิจรับซื้อลูกหนี้การค้า ซึ่งในปัจจุบันธุรกิจรับซื้อลูกหนี้การค้ายังไม่มีกฎหมายที่รองรับโดยตรงแต่ให้ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยการโอนและรับโอนสิทธิเรียกร้องมาประยุกต์ใช้

ธุรกิจรับซื้อลูกหนี้การค้าจัดเป็นเครื่องมือทางการเงินอีกรูปแบบหนึ่งที่สามารถช่วยให้ธุรกิจมีสภาพคล่องมากขึ้นโดยการขายลูกหนี้การค้าปกติในรูปของ ใบวางบิล ใบรับวางบิล หรือเช็คลงวันที่ล่วงหน้า แล้วรับเงินสดนำไปใช้หมุนเวียนในกิจการ เมื่อถึงกำหนดชำระเงิน บริษัทที่รับซื้อลูกหนี้จะเป็นผู้เรียกเก็บเงินจากลูกหนี้เอง และจะจัดทำรายการบริหารบัญชีลูกหนี้ให้แก่ลูกค้าย รายได้ของธุรกิจรับซื้อลูกหนี้การค้าส่วนใหญ่แบ่งออกเป็น 4 รายการ คือ ค่าธรรมเนียมในการรับโอนสิทธิ ค่าธรรมเนียมการชำระเงินเบื้องต้น (ดอกเบีย) ค่าธรรมเนียมบริการ และรายได้อื่น ๆ ส่วนแหล่งที่มาของเงินทุนส่วนใหญ่เป็นการกู้ยืมจากบริษัทแม่หรือสถาบันการเงินอื่น ๆ มาให้สินเชื่อต่อ

บริษัท อยุธยาอินเตอร์เนชั่นแนลแฟคเตอร์ส จำกัด เป็นสถาบันการเงินหนึ่งที่ให้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าแก่ลูกค้าที่มีสำนักงานตั้งอยู่เฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งตั้งขึ้นโดยการร่วมทุนระหว่างธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) และ บริษัท อินเตอร์เนชั่นแนล แฟคเตอร์ส (สิงคโปร์) จำกัด บริษัท อยุธยาอินเตอร์เนชั่นแนลแฟคเตอร์ส มีแหล่งที่มาของ รายได้คือ ค่าธรรมเนียมในการเปิดวงเงินครั้งแรก ค่าธรรมเนียมการโอนสิทธิโดยเรียกเก็บทุกครั้งที่เมื่อลูกค้านำใบวางบิลมาขาย ค่าธรรมเนียมการชำระเงินเบื้องต้น (ดอกเบีย) เรียกเก็บหลังจากได้รับชำระเงินจากลูกหนี้ และค่าปรับการชำระเงินล่าช้าหรือทำผิดข้อตกลง แต่รายได้หลักที่แท้จริงของบริษัทจะมาจากค่าธรรมเนียมการโอนสิทธิและค่าธรรมเนียมการชำระเงินเบื้องต้น (ดอกเบีย) ซึ่งบริษัทจะมีกำไรได้ก็ต่อเมื่อลูกค้านำใบวางบิลมาขายอย่างสม่ำเสมอ แต่ในปัจจุบันลูกค้าส่วนใหญ่จะขายไม่สม่ำเสมอ ทำให้บริษัทมีรายได้ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ดังนั้นการศึกษาค้นคว้าในครั้งนี้ จะช่วยให้ทราบถึงพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้า ของลูกค้าบริษัท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อยุธยาอินเตอร์เนชั่นแนลแพคเตอร์ส จำกัด ในด้านการขายใบวางบิล ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจกำหนดมูลค่าของใบวางบิลและความถี่ที่นำใบวางบิลมาขายในแต่ละเดือน อันเป็นแนวทางแก่บริษัทในการปรับปรุงรูปแบบและวิธีการของบริการตลอดจนเงื่อนไขต่าง ๆ ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดแก่ลูกค้า ซึ่งจะทำให้ลูกค้าใช้บริการอย่างสม่ำเสมอต่อไปในอนาคต

### วัตถุประสงค์ในการศึกษา

1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมของลูกค้าในการใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้า
2. เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจของลูกค้าในการใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้า

### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงพฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมของลูกค้าที่มีต่อการใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้า
2. เพื่อเป็นข้อมูลในการปรับปรุงและพัฒนาการให้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้า

### ขอบเขตของการศึกษา

ประชากรที่ศึกษา ได้แก่ ลูกค้าของบริษัท อยุธยาอินเตอร์เนชั่นแนลแพคเตอร์ส จำกัด ทั้งหมดจำนวน 98 บริษัท ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ได้แก่ จังหวัดสมุทรปราการ จังหวัดนนทบุรี จังหวัดสมุทรสาคร และจังหวัดปทุมธานี ซึ่งประกอบด้วยธุรกิจทั้งหมด 19 ประเภท ดังนี้

1. บรรจุกภัณฑ์และกระดาษ จำนวน 7 บริษัท
2. ก่อสร้างและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง จำนวน 6 บริษัท
3. คอมพิวเตอร์และเครื่องใช้ไฟฟ้า จำนวน 8 บริษัท
4. เคมีภัณฑ์ จำนวน 9 บริษัท
5. สิ่งทอและเครื่องหนัง จำนวน 8 บริษัท
6. ผลิตภัณฑ์พลาสติก จำนวน 1 บริษัท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

7. การพาณิชย์ จำนวน 8 บริษัท
8. การพิมพ์และสิ่งพิมพ์ จำนวน 2 บริษัท
9. บริการพิเศษ จำนวน 6 บริษัท
10. ยานพาหนะและชิ้นส่วนยานพาหนะ จำนวน 4 บริษัท
11. ชิ้นส่วนไฟฟ้า จำนวน 2 บริษัท
12. การขนส่งและบริการชิปปิ้ง จำนวน 6 บริษัท
13. โรงแรมและการท่องเที่ยว จำนวน 6 บริษัท
14. บันเทิงและสันทนาการ จำนวน 3 บริษัท
15. อาหารและเครื่องดื่ม จำนวน 9 บริษัท
16. เวชภัณฑ์และเครื่องสำอาง จำนวน 5 บริษัท
17. การสื่อสาร จำนวน 5 บริษัท
18. เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ในครัวเรือน จำนวน 2 บริษัท
19. สินค้าที่ระลึก จำนวน 1 บริษัท

ผู้ตอบแบบสอบถามจะเป็นผู้ที่มีอำนาจในการตัดสินใจทางด้านการเงินของบริษัท ได้แก่ เจ้าของบริษัท กรรมการบริษัท และผู้จัดการฝ่ายการเงิน โดยกำหนดช่วงเวลาที่ทำกรสำรวจคือ เริ่มตั้งแต่เดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2544 – สิงหาคม พ.ศ. 2544 เนื่องจากเป็นช่วงที่บริษัทได้แสดงงบการเงินและเสียดภาษีประจำปีต่อกรมสรรพากรเสร็จเรียบร้อยแล้ว

### นิยามศัพท์

สินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้า หรือแฟคตอริง (Factoring) คือ การซื้อขายลูกหนี้การค้าที่เกิดจากการขายสินค้าและบริการ ซึ่งประกอบด้วยผู้เกี่ยวข้อง 3 ฝ่าย คือ บริษัทผู้รับซื้อลูกหนี้ บริษัทลูกค้า (ผู้ขายลูกหนี้ที่เกิดจากการขายสินค้าเป็นเงินเชื่อ) และบริษัทลูกหนี้ (ผู้ซื้อสินค้าและบริการเป็นเงินเชื่อซึ่งก่อให้เกิดหนี้) โดยบริษัทลูกค้าจะทำการโอนกรรมสิทธิการรับเงินในหนี้นั้นให้แก่บริษัทผู้รับซื้อลูกหนี้เพื่อที่จะทำธุรกรรมดังต่อไปนี้

- การให้บริการทางการเงิน ได้แก่ การจ่ายเงินให้ล่วงหน้า
- การบริหารบัญชีลูกหนี้
- การเรียกเก็บหนี้
- การบริการในด้านจัดทำบัญชีขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- การป้องกันความเสี่ยงจากหนี้สูญ

สภาพคล่อง หมายถึง ปริมาณเงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอสำหรับการใช้จ่ายภายในบริษัท  
 ไบวาจบิล หมายถึง เอกสารที่บริษัทลูกค้าออกให้กับบริษัทลูกหนี้ภายหลังที่ได้ส่งสินค้า  
 เรียบร้อยแล้ว เพื่อแจ้งให้ทราบถึงกำหนดวันในการชำระเงินค่าสินค้า

ระบบบาทเน็ต หมายถึง การโอนเงินระหว่างธนาคาร โดยลูกค้าไม่ต้องเสียเวลาถอนเงิน  
 จากธนาคารหนึ่ง ไปฝากอีกธนาคารหนึ่ง ซึ่งค่าธรรมเนียมของระบบบาทเน็ต คือ เก็บรายการละ  
 250 บาท ซึ่งผู้โอนหรือผู้รับโอนสามารถเลือกได้ว่าใครจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าธรรมเนียมนี้ หรือว่าจะ  
 รับผิดชอบร่วมกันในอัตราส่วนตามแต่จะตกลงกัน

### การตรวจเอกสาร

ธีรภัทร์ (2537) ได้ศึกษาถึงพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าจากการสุ่ม  
 ตัวอย่างผู้ประกอบการที่ใช้บริการสินเชื่อประเภทนี้รวม 57 ราย จากผู้ประกอบการที่ใช้บริการ  
 ทั้งสิ้น 300 ราย ซึ่งการศึกษาแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม กลุ่มละประมาณ 20 ราย คือ กลุ่มผู้ใช้บริการ  
 ขนาดใหญ่ที่มีวงเงินมากกว่า 10 ล้านบาทขึ้นไป กลุ่มผู้ใช้บริการขนาดกลางที่มีวงเงินตั้งแต่ 3 ล้าน  
 บาท จนถึง 10 ล้านบาท และกลุ่มผู้ใช้บริการขนาดเล็กที่มีวงเงินต่ำกว่า 3 ล้านบาทลงมา จากผล  
 การศึกษาสรุปได้ว่า โดยทั่วไปแล้ว ผู้ใช้บริการจะเลือกใช้บริการสินเชื่อระยะสั้นหลาย ๆ แห่งควบคู่  
 กันไปเพื่อเพิ่มทางเลือกและความคล่องตัว การตัดสินใจเลือกใช้บริการชนิดใดมากหรือน้อยจะขึ้น  
 อยู่กับอัตราดอกเบี้ยของบริการชนิดนั้น ๆ เป็นหลัก รองลงมาคือวงเงินสินเชื่อที่ได้รับจากบริการ  
 นั้น ๆ

กลุ่มผู้ใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าขนาดใหญ่ ซึ่งพบว่าเป็นผู้ดำเนินธุรกิจ  
 อุตสาหกรรมขนาดใหญ่ด้วยเช่นกัน เห็นว่าบริการรับซื้อลูกหนี้การค้าเป็นบริการที่ได้รับผลกระทบ  
 จากการเปลี่ยนแปลงในอัตราดอกเบี้ยมาก และเป็นบริการที่ใช้ทดแทนบริการเบิกเงินเกินบัญชีได้  
 และเห็นว่าเป็นบริการที่ต้องใช้ควบคู่กับบริการขายลดเช็ค อธิบายได้ว่าผู้ใช้บริการขนาดใหญ่จะมี  
 ยอดขายมากซึ่งส่งผลให้มียอดลูกหนี้การค้ามากตามไปด้วย จึงต้องใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้  
 การค้าควบคู่กับบริการขายลดเช็คในการเปลี่ยนลูกหนี้การค้าให้เป็นเงินสดโดยเร็ว ซึ่งหากเงินทุน  
 หมุนเวียนจมอยู่ในลูกหนี้การค้ามากเท่าใด จะทำให้ต้องใช้บริการขายลดเช็คและรับซื้อลูกหนี้  
 การค้ามากเท่านั้น เนื่องจากการขยายวงเงินเบิกเกินบัญชีจะต้องใช้หลักประกันที่เป็นที่ดินและ  
 สิ่งปลูกสร้าง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กลุ่มผู้ใช้บริการขนาดกลาง เห็นว่าบริการรับซื้อลูกหนี้การค้าเป็นบริการที่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงในอัตราดอกเบี้ยของบริการมาก และเป็นบริการที่ใช้ควบคู่กับบริการเบิกเงินเกินบัญชี และจะใช้ทดแทนบริการขายลดเช็คได้ เพราะบริการรับซื้อลูกหนี้การค้าและขายลดเช็คเป็นบริการเสริมที่ช่วยเปลี่ยนลูกหนี้การค้าให้เป็นเงินสดได้เหมือนกัน จึงจัดเป็นบริการที่ทดแทนกันได้

กลุ่มผู้ใช้บริการขนาดเล็ก เห็นว่าบริการรับซื้อลูกหนี้การค้าเป็นบริการที่จำเป็นและเป็นบริการที่ใช้ควบคู่กับบริการเบิกเงินเกินบัญชีและขายลดเช็ค เนื่องจากผู้ใช้บริการขนาดเล็กจะได้รับวงเงินเบิกเกินบัญชีและขายลดเช็คไม่เพียงพอ เนื่องจากข้อจำกัดด้านความมั่นคง ความน่าเชื่อถือ และหลักประกัน ส่งผลให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าเป็นบริการที่ใช้ควบคู่กันกับบริการเบิกเงินเกินบัญชีและขายลดเช็คในรูปแบบแหล่งเงินทุนหมุนเวียนเสริม

ราณี (2543) กล่าวถึงการประกอบธุรกิจรับซื้อลูกหนี้การค้าในประเทศไทยว่า ในปัจจุบันมีผู้ประกอบการรับซื้อลูกหนี้การค้าทั้งสิ้นประมาณ 30 ราย โดยส่วนมากจะมีทุนจดทะเบียนประมาณ 70 – 350 ล้านบาท และเป็นการร่วมทุนกันระหว่างตัวแทนทางการค้ากับสถาบันการเงิน ซึ่งเป็นแหล่งให้สินเชื่อ เนื่องจากการทำธุรกิจรับซื้อลูกหนี้การค้านั้นพัฒนามาจากการค้าแบบเงินเชื่อที่ผู้ผลิตสินค้าได้ให้ลูกค้าผ่านตัวแทนทางการค้า

โดยทั่วไปบริษัทจะรับซื้อลูกหนี้ทางการค้าที่มีระยะเวลาการให้สินเชื่อประมาณ 90 – 120 วัน ขนาดของการให้วงเงินมีตั้งแต่ 1 แสนบาท จนถึง 300 ล้านบาท โดยบริษัทผู้รับซื้อจะให้เวลาในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อประมาณ 1 – 2 สัปดาห์ และบริษัทผู้รับซื้อลูกหนี้การค้าจะชำระเงินให้กับบริษัทลูกค้าประมาณ 70 – 80 % ของมูลค่าหนี้ทางการค้าที่นำมาขาย ส่วนที่เหลือจะชำระเมื่อได้รับชำระเงินจากบริษัทลูกหนี้แล้ว

สำหรับค่าตอบแทนที่บริษัทรับซื้อลูกหนี้การค้าได้รับจะแบ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยหรืออัตราส่วนลด และค่าธรรมเนียม โดยค่าธรรมเนียมจะถูกหักจากที่โอนประมาณร้อยละ 0.5 ถึง 2.0 ของยอดหนี้ที่รับโอน ส่วนอัตราดอกเบี้ยจะคิดตามยอดคงค้างเหมือนวงเงินเบิกเกินบัญชี ซึ่งประมาณอัตราต้นทุนเงิน บวกส่วนต่างร้อยละ 3 ถึง 5 หรือประมาณ MLR บวกร้อยละ 1.5 ถึง 3.5 ทั้งนี้ธุรกิจรับซื้อลูกหนี้การค้าจัดเป็นธุรกิจที่ดำเนินการเยี่ยงสถาบันการเงิน เสียภาษีธุรกิจเฉพาะร้อยละ 3.3 และภาษีมูลค่าเพิ่มร้อยละ 7 สำหรับรายได้จากค่าบริการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## วิธีการศึกษา

การศึกษาครั้งนี้จะเป็นการสำรวจพฤติกรรมและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของลูกค้าในการใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้า โดยมีรายละเอียดดังนี้

### วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) จากการเก็บข้อมูลภาคสนามจากลูกค้าของบริษัท อยูธยา อินเตอร์เนชั่นแนลแฟคเตอร์ส์ จำกัด จำนวน 97 ชุด จากจำนวนลูกค้าทั้งหมด 98 บริษัท ด้วยวิธีการส่งแบบสอบถามทางไปรษณีย์ ให้ลูกค้าตอบกลับภายในระยะเวลาที่กำหนด ซึ่งประเด็นในแบบสอบถามแบ่งเป็น 3 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับบริษัทและข้อมูลทางการเงินของบริษัท ได้แก่ ทุนจดทะเบียน ยอดขาย สัดส่วนของการขายเป็นเงินเชื่อ ระยะเวลาที่ให้ลูกค้าชำระเงิน การใช้สินเชื่ออื่น ๆ นอกเหนือจากสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้า

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการของบริษัทที่รับซื้อลูกหนี้การค้าแห่งใดแห่งหนึ่ง ได้แก่ ชื่อเสียงและความมั่นคงของบริษัทผู้ให้บริการ ค่าใช้จ่ายในการใช้บริการ เงื่อนไขในการใช้บริการ และการให้บริการ โดยกำหนดคำตอบตามน้ำหนักความสำคัญจากสูงไปต่ำไว้ดังนี้

มากที่สุด

มาก

ปานกลาง

น้อย

น้อยที่สุด

ส่วนที่ 3 พฤติกรรมของลูกค้าในด้านการใช้บริการ ได้แก่ การนำเงินจากสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าไปใช้ ความถี่ในการขายลูกหนี้การค้า จำนวนบริษัทที่ใช้บริการ และสาเหตุที่ใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้า โดยให้ลูกค้าตอบแบบสอบถาม ทำเครื่องหมายในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของตน

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้จากการรวบรวมข้อมูลลักษณะของธุรกิจรับซื้อลูกหนี้การค้า ขั้นตอนและเงื่อนไขการให้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าจากวารสาร นิตยสาร หนังสือวิชาการต่าง ๆ และผลงานการศึกษาวิจัยที่มีผู้รวบรวมไว้ อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

เมื่อเก็บรวบรวมข้อมูลได้ครบถ้วนและตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลแล้วจึงนำข้อมูลที่ได้มาประมวลผล ทั้งนี้ในการวิเคราะห์ข้อมูลใช้วิธีการทางสถิติดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลทางการเงินของบริษัท รวมถึงพฤติกรรมของลูกค้าบริษัท อุตสาหกรรมอินเทอร์เน็ตชั้นเนลแพคเตอร์ส จำกัด ในการใช้บริการสินเชื่อลูกหนี้การค้า วิเคราะห์ด้วยการหาความถี่ (Frequency) เป็นอัตราส่วนร้อยละ

2. การศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการของบริษัทที่รับสินเชื่อลูกหนี้การค้า โดยการแบ่งระดับความคิดเห็นของแต่ละปัจจัยออกเป็น 5 ระดับ คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย และน้อยที่สุด โดยให้ค่าน้ำหนักเท่ากับ 5 4 3 2 และ 1 ตามลำดับ แล้วนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ด้วยการหาค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation หรือ S.D.)

ในการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยเพื่อแปลความหมายสำหรับการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการของบริษัทที่รับสินเชื่อลูกหนี้การค้า ได้ใช้เกณฑ์ในการประเมินค่าโดยกำหนดช่วงคะแนน (Class Interval) เป็น 5 ระดับ และให้คะแนนสูงสุดเท่ากับ 5 และคะแนนต่ำสุดเท่ากับ 1 (กัลยา, 2539 : 27)

$$\begin{aligned} \text{ความกว้างของแต่ละชั้น} &= \frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} \\ &= \frac{5 - 1}{5} \\ &= 0.8 \end{aligned}$$

ดังนั้นช่วงคะแนนเพื่อพิจารณาแปลความหมายของค่าเฉลี่ยเป็นดังนี้

คะแนนเฉลี่ย 4.20 – 5.00 หมายถึง ลูกค้าให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด

คะแนนเฉลี่ย 3.41 – 4.20 หมายถึง ลูกค้าให้ความสำคัญในระดับมาก

คะแนนเฉลี่ย 2.61 – 3.40 หมายถึง ลูกค้าให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

คะแนนเฉลี่ย 1.81 – 2.60 หมายถึง ลูกค้าให้ความสำคัญในระดับน้อย

คะแนนเฉลี่ย 1.00 – 1.80 หมายถึง ลูกค้าให้ความสำคัญในระดับน้อยที่สุด

3. นำข้อมูลของบริษัทลูกค้มาวิเคราะห์เชิงพรรณนา เพื่อศึกษาว่า ขนาดของบริษัทลูกค้ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมในการใช้บริการสินเชื่อบริษัทลูกค้ โดยแบ่งขนาดของบริษัท ออกเป็น 3 กลุ่ม ใช้เกณฑ์ด้านยอดขายต่อเดือนในปัจจุบันมาพิจารณา คือ

บริษัทขนาดใหญ่ มียอดขายต่อเดือนตั้งแต่ 31 ล้านบาทขึ้นไป

บริษัทขนาดกลาง มียอดขายต่อเดือนตั้งแต่ 11 – 30 ล้านบาท

บริษัทขนาดเล็ก มียอดขายต่อเดือนตั้งแต่ 1 – 10 ล้านบาท

4. ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการของบริษัทที่ให้บริการสินเชื่อบริษัทลูกค้ โดยใช้ค่าสถิติไคสแควร์ ( $\chi^2$ ) วิเคราะห์หาความสัมพันธ์ของตัวแปรที่กำหนด

### สมมติฐานของการศึกษา

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการของบริษัทที่ให้บริการสินเชื่อบริษัทลูกค้ ไม่แตกต่างกันทางด้านขนาดของบริษัทลูกค้

## บทที่ 2

### ลักษณะของธุรกิจรับซื้อลูกหนี้การค้าในประเทศไทย

การศึกษาลักษณะของธุรกิจรับซื้อลูกหนี้การค้าในประเทศไทย ประกอบด้วยประวัติความเป็นมา ประเภทของบริการรับซื้อลูกหนี้การค้า ขั้นตอนการให้บริการ วิธีการดำเนินธุรกิจ ประโยชน์ของการบริการ

#### ประวัติความเป็นมาของธุรกิจรับซื้อลูกหนี้การค้าในประเทศไทย

ธุรกิจรับซื้อลูกหนี้การค้าในประเทศไทย เริ่มจากพ่อค้าคนกลาง ตลาดลำเพ็ง ตลาดผักสด ตลาดสินค้าเบ็ดเตล็ด ปากคลองตลาด และอื่น ๆ ที่กิจการขาดสภาพคล่องเพราะซื้อสินค้าหรือวัตถุดิบจากผู้ขายเป็นเงินสดแต่ขายสินค้าเป็นเงินเชื่อ การนำรูปแบบการลูกหนี้การค้าจากต่างประเทศจึงได้เริ่มเข้ามาแก้ปัญหาการขาดสภาพคล่องของกิจการ ต่อมาธนาคาร และบริษัทเงินทุนก็มีการทำธุรกิจในทำนองคล้าย ๆ กันมาตลอดแต่ไม่ปรากฏเด่นชัด สภาพเศรษฐกิจ และสังคมได้เปลี่ยนแปลงในแนวทางเจริญก้าวหน้า เครื่องมือทางการเงินระยะยาว และสิ้นมีไม่เพียงพอต้องค้นคิดเพิ่มเติมเพื่อนำมาใช้ส่งเสริมให้ทันกับการขยายตัวทางเศรษฐกิจ

ธุรกิจรับซื้อลูกหนี้การค้าได้เริ่มจัดตั้งขึ้นอย่างเป็นทางการตั้งแต่ปี พ.ศ. 2528 โดยบริษัทสยามเจเนอรัลแฟคตอริง จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทเมื่อวันที่ 7 สิงหาคม 2528 ทุนจดทะเบียน 20 ล้านบาท โดยมีธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท จี เอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่

ในปีเดียวกันบริษัท เอ็ม บี เอฟ แอล (ประเทศไทย) จำกัด ได้จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 30 ตุลาคม 2528 ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท โดยมีบริษัท เอ็ม บี เอฟ อินเตอร์เนชั่นแนล-ลิมิเต็ด (ฮ่องกง) เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่

ต่อมาในปี พ.ศ. 2531 บริษัท นครหลวงแฟคตอริง จำกัด ได้จดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทเมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2531 ด้วยทุนจดทะเบียน 60 ล้านบาท โดยมีธนาคารนครหลวงไทยเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่

ปี พ.ศ. 2533 บริษัท ไทยฟาร์เมอร์เฮลเลอร์ แฟคตอริง จำกัด ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 9 มีนาคม 2533 ด้วยทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท โดยมีธนาคารกสิกรไทยและบริษัทในเครือเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ล่าสุดในปี พ.ศ. 2534 บริษัท อยุธยาอินเตอร์เนชั่นแนลแฟคเตอร์ส จำกัด ได้จดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทเมื่อวันที่ 21 มีนาคม 2534 ด้วยทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท โดยมีธนาคารกรุงศรีอยุธยาและบริษัท อินเตอร์เนชั่นแนลแฟคเตอร์ (สิงคโปร์) จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยในปัจจุบันมีบริษัทที่ประกอบธุรกิจรับซื้อลูกหนี้การค้าเป็นจำนวนกว่า 20 บริษัท แต่บริษัทที่ดำเนินธุรกิจรับซื้อลูกหนี้การค้าอย่างแท้จริงมีจำนวน 5 บริษัทตามที่กล่าวข้างต้น

## ประเภทของบริการรับซื้อลูกหนี้การค้า

ธุรกิจรับซื้อลูกหนี้การค้าแบ่งออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

### บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าในประเทศ (Domestic Factoring)

ธุรกิจรับซื้อลูกหนี้การค้าในประเทศเป็นการให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าที่เป็นนิติบุคคล โดยมีการโอนสิทธิการรับเงินจากบริษัทผู้ขายลูกหนี้ให้แก่บริษัทผู้ให้บริการ ซึ่งปกติบริษัทผู้ขายลูกหนี้จะทำข้อตกลงกับบริษัทผู้ให้บริการ ในอันที่จะขายลูกหนี้ที่เกิดขึ้นจากการขายสินค้าเงินเชื่อให้แก่บริษัทผู้ให้บริการ โดยที่บริษัทผู้ให้บริการจะจ่ายเงินให้แก่บริษัทผู้ขาย สำหรับจำนวนเงินที่จ่ายอาจจะจ่ายทั้งหมดหรือบางส่วนนั้น ขึ้นอยู่กับคุณภาพลูกหนี้ แล้วแต่จะตกลงกัน นอกจากนี้บริษัทผู้ให้บริการยังมีหน้าที่รวมไปถึงด้านการบริหารบัญชีลูกหนี้ การเรียกเก็บหนี้ตามบัญชีเมื่อถึงกำหนดชำระ การรับผิดชอบต่อนี้สูญ ซึ่งขึ้นอยู่กับข้อตกลง

### บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าระหว่างประเทศ (International Factoring)

ในการทำการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งจะประกอบด้วยผู้นำเข้าและผู้ส่งออกเป็นหลัก เมื่อมีการตกลงส่งมอบสินค้าก็จะต้องมีการชำระเงินโดยอาจกระทำผ่านธนาคารพาณิชย์หรือกระทำกันโดยตรงระหว่างผู้ซื้อหรือผู้ขาย ซึ่งในกรณีหลังผู้ประกอบการค้าสามารถจะอาศัยบริษัทที่ให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้า ให้มาทำหน้าที่รับชำระเงิน และรับประกันความเสียหายที่อาจเกิดกับผู้ส่งออกได้ ในการใช้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าระหว่างประเทศจะมีบุคคลเข้ามาเกี่ยวข้อง 5 ฝ่าย คือ ผู้ส่งออก บริษัทผู้ให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าส่งออก ผู้นำเข้า บริษัทผู้ให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นำเข้า และสมาคมผู้ให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าซึ่งมีหน้าที่ประสานงานการดำเนินงานระหว่างบริษัทผู้ให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าต่าง ๆ

นอกจากนี้ประเภทของบริการรับซื้อลูกหนี้การค้ายังสามารถแบ่งออกได้ตามความรับผิดชอบในด้านการบริหารหนี้และระดับความเสี่ยงได้อีกหลายรูปแบบ เช่น การแบ่งตามความรับผิดชอบในการบริหารหนี้และระดับความเสี่ยง ดังต่อไปนี้

1. Notification Factoring หรือ Disclosed Factoring คือ การรับซื้อลูกหนี้การค้าระหว่างบริษัทผู้ให้บริการกับลูกค้าอย่างเปิดเผย โดยแจ้งให้ลูกหนี้ทราบถึงการโอนสิทธิเรียกร้องนั้น ซึ่งแบ่งออกได้เป็น 5 ประเภท ดังนี้

1) Without Recourse หรือ Full Factoring เป็นการให้บริการเกี่ยวกับลูกหนี้ครบวงจร นับตั้งแต่การบริหารบัญชีลูกหนี้ การเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้จนกระทั่งถึงการรับภาระหนี้สูญ ซึ่งการซื้อลูกหนี้ประเภทนี้ บริษัทผู้ให้บริการจะจ่ายเงินให้แก่บริษัทลูกค้าเต็มมูลค่าของหนี้หรือต่ำกว่ามูลค่าของหนี้ ทั้งนี้ตามแต่จะตกลงกัน

2) With Recourse Factoring เป็นบริการที่คล้ายกับ Without Recourse ยกเว้นการรับภาระที่เกิดจากหนี้สูญหรือความล่าช้าอันเนื่องมาจากบริษัทลูกหนี้ไม่ชำระเงินตามกำหนดเวลา ในกรณีนี้ บริษัทผู้ให้บริการมีสิทธิเรียกร้องลูกค้าให้ชำระหนี้แทนลูกหนี้ได้ โดยจะมีการกำหนดเงื่อนไขหรือระยะเวลาที่ชำระคืนไว้ในสัญญาด้วย

3) Maturity Factoring มีลักษณะคล้ายกับ Without Recourse Factoring แต่ในประเภทนี้บริษัทผู้ให้บริการจะไม่ชำระเงินให้กับลูกค้าทันที แต่จะชำระให้ก็ต่อเมื่อเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ได้แล้ว หรือเมื่อหนี้ครบกำหนดชำระ

4) Bulk Factoring เป็นลักษณะการให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าที่มุ่งเน้นทางด้านการเงินเป็นหลัก กล่าวคือ บริษัทผู้ให้บริการจะได้รับการโอนสิทธิรับเงินในหนี้เท่านั้น โดยลูกค้าจะเป็นผู้แจ้งให้ลูกหนี้ชำระเงินค่าสินค้าให้กับบริษัทผู้ให้บริการ แต่ลูกค้ายังคงรับภาระในด้านการบริหารบัญชีลูกค้า การติดตามเรียกชำระหนี้ และความรับผิดชอบต่อหนี้สูญด้วย

5) Agency Factoring เป็นบริการที่ให้เฉพาะด้านการกู้ยืมและรับผิดชอบเฉพาะภาระหนี้สูญ ส่วนการบริหารบัญชีลูกหนี้ และเรียกเก็บหนี้เป็นความรับผิดชอบของลูกค้า

2. Non-Notification หรือ Confidential Factoring คือ การรับซื้อลูกหนี้การค้าโดยที่ไม่แจ้งให้ลูกหนี้ทราบถึงการโอนสิทธิการรับเงิน แต่ลูกหนี้ยังคงชำระหนี้ให้แก่ลูกค้า ซึ่งแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท คือ

1) Invoice Discounting Factoring คือ การที่บริษัทผู้ให้บริการรับซื้อและรับโอนสิทธิการรับเงินในหนี้จากลูกค้า โดยชำระเงินให้กับลูกค้าทันที แต่ไม่เต็มมูลค่าหนี้ทั้งหมด ส่วนการรับผิดชอบในการบริหารบัญชีลูกหนี้ การติดตามเรียกเก็บหนี้ และความรับผิดชอบต่อหนี้สูญ เป็นภาระของลูกค้า ทั้งนี้เนื่องจากลูกหนี้ไม่ได้รับทราบถึงการโอนสิทธิการรับเงินในหนี้

2) Undisclosed Factoring มีลักษณะคล้ายกับ Invoice Discounting Factoring แต่ประเภทนี้บริษัทผู้ให้บริการจะร่วมรับผิดชอบต่อหนี้สูญเป็นบางส่วนตามแต่จะตกลงกับลูกค้า

## วิธีการดำเนินธุรกิจรับซื้อลูกหนี้การค้าในประเทศไทย

ประเภทของบริการรับซื้อลูกหนี้การค้าในประเทศไทยแบ่งออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

### บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าในประเทศ

1. แจ้งโอนสิทธิ เป็นการให้บริการแบบ Disclosed Factoring โดยเป็นการตกลงซื้อขายและโอนสิทธิในการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้การค้าโดยเปิดเผย โดยมีการแจ้งให้ลูกหนี้ทราบถึงการซื้อขายและโอนสิทธิดังกล่าว และยังคงสิทธิในการไล่เบี่ยจากผู้ขายให้ชำระหนี้แทนลูกหนี้เมื่อลูกหนี้ไม่ชำระหนี้ โดยส่วนใหญ่แล้วบริษัทผู้ให้บริการในประเทศไทยจะให้บริการในลักษณะนี้

2. ไม่แจ้งโอนสิทธิ เป็นการให้บริการแบบ Confidential Factoring โดยเป็นการตกลงซื้อขายและโอนสิทธิการรับชำระเงินระหว่างลูกค้ากับบริษัทผู้ให้บริการ โดยลูกหนี้ไม่ทราบถึงข้อตกลงนี้ และบริษัทผู้ให้บริการยังสิทธิในการไล่เบี่ยจากลูกค้าให้ชำระเงินแทนลูกหนี้

### บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าระหว่างประเทศ

1. บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าเพื่อการส่งออก เป็นการให้บริการค้าประกันผู้นำเข้าในต่างประเทศให้แก่ผู้ส่งออก โดยผ่านกลไกของสมาคมรับซื้อลูกหนี้การค้าระหว่างประเทศ โดยหากผู้นำเข้าในต่างประเทศไม่ชำระค่าสินค้า บริษัทผู้ให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าส่งออกจะเป็นผู้ชำระหนี้แทน โดยจะให้บริการค้าประกันหนี้ไม่สูญ 100 % ให้บริการเรียกเก็บเงินระหว่างประเทศ นอกจากนั้นผู้ส่งออกยังสามารถรับเงินค่าสินค้าได้ล่วงหน้าโดยเสียค่าใช้จ่ายในรูปของอัตราดอกเบี้ย

2. บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าเพื่อการนำเข้า เป็นการให้บริการค้าประกันผู้นำเข้าต่อผู้ขายสินค้าในต่างประเทศ โดยผ่านกลไกของสมาคมรับซื้อลูกหนี้การค้าระหว่างประเทศ โดยหากผู้นำเข้าไม่

สามารถชำระเงินค่าสินค้าได้ บริษัทผู้ให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้านำเข้าจะเป็นผู้จ่ายชำระค่าสินค้าให้แทนไปก่อน วิธีนี้จะทำให้ผู้ขายสินค้าในต่างประเทศมั่นใจได้ว่าจะได้รับชำระค่าสินค้าอย่างแน่นอน

## ขั้นตอนการใช้บริการ

### บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าในประเทศ

#### 1. การทำข้อตกลงและกำหนดเงื่อนไข

ลูกค้าจะยื่นเรื่องขอใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้ากับบริษัทผู้ให้บริการ ซึ่งบริษัทผู้ให้บริการจะวิเคราะห์ฐานะของลูกค้า ลักษณะธุรกิจ และคุณภาพของลูกหนี้ที่จะนำมาขาย โดยการขอเอกสารต่าง ๆ จากลูกค้าเพื่อประกอบคำขอสินเชื่อ เช่น หนังสือรับรองของบริษัทที่มีอายุไม่เกิน 3 เดือน หนังสือบริคณห์สนธิและข้อบังคับของบริษัท บัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้น งบการเงินย้อนหลัง 2 ปี รายงานการใช้บัญชีกระแสรายวันของธนาคารย้อนหลัง 6 เดือน เป็นต้น

เมื่อคณะกรรมการพิจารณาอนุมัติแล้ว จากนั้นจะกำหนดวงเงินรวมของลูกค้า และวงเงินย่อยของลูกหนี้แต่ละราย ซึ่งลูกค้าอาจเจรจาต่อรองขอเปลี่ยนแปลงวงเงินและเงื่อนไขการชำระเงินได้ และเมื่อเป็นที่พอใจทั้งสองฝ่ายก็จะมีการเซ็นสัญญารับซื้อลูกหนี้การค้าระหว่าง ลูกค้าและบริษัทผู้ให้บริการ ซึ่งจะทำให้ลูกหนี้ที่ซื้อสินค้าจากลูกค้า มีฐานะเป็นลูกหนี้ของบริษัทผู้ให้บริการ

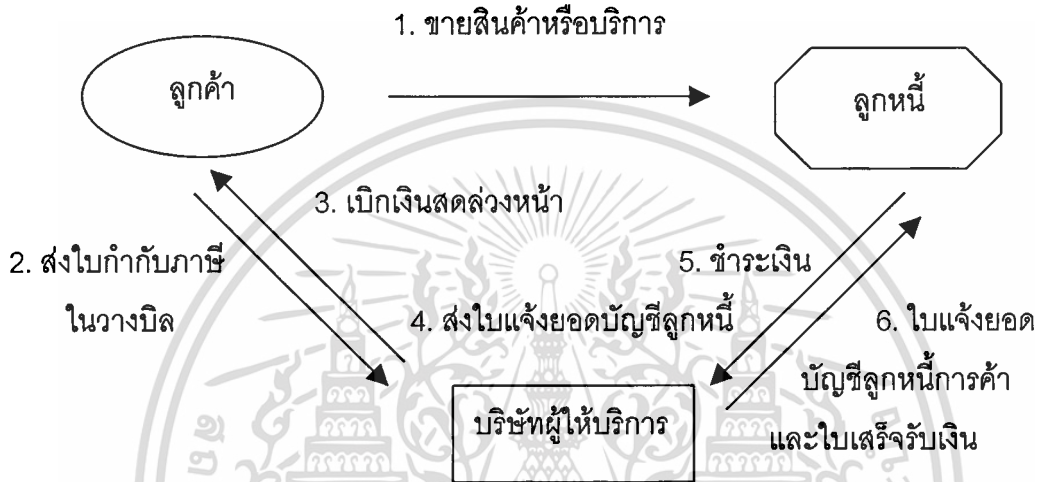
#### 2. การเบิกจ่ายเงิน

เมื่อมีการเซ็นสัญญากันเรียบร้อยแล้ว ลูกค้าทำการส่งสินค้าหรือบริการไปยังผู้ซื้อหรือลูกหนี้ และลูกค้าจะส่งเอกสารทางการค้าอันได้แก่ ใบสั่งซื้อ ใบกำกับภาษี และใบวางบิลมายังบริษัทผู้ให้บริการเพื่อทำการตรวจเอกสาร และมีการโทรศัพท์เพื่อยืนยันการส่งมอบสินค้าหรือบริการตามที่ระบุในเอกสาร หากเอกสารถูกต้องและเป็นไปตามเงื่อนไขที่ตกลงไว้บริษัทผู้ให้บริการก็จะจ่ายเงินสดล่วงหน้าให้ลูกค้าประมาณ 80 - 90 % ของมูลค่าใบกำกับภาษีหรือใบวางบิลตามเงื่อนไขที่ตกลงกันในสัญญา รวมทั้งได้รับโอนสิทธิการรับเงินในหนี้ทางการค้านั้น ๆ จากลูกค้า ซึ่งขึ้นอยู่กับประเภทของการให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าด้วย

#### 3. การเรียกเก็บหนี้

ขั้นตอนนี้จะมีการปฏิบัติที่แตกต่างกันไปตามประเภทของการให้บริการหรือ เงื่อนไขที่ได้ตกลงกันไว้ เช่น หากเป็นกรณีแจ้งโอนสิทธิลูกหนี้ต้องชำระเงินให้บริษัทผู้ให้บริการ หรือถ้าในเอกสารกรณีไม่แจ้งโอนสิทธิ ลูกหนี้ชำระเงินให้กับลูกค้าโดยบริษัทผู้ให้บริการจะส่งพนักงานในนามของลูกค้าไปว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลูกค้าไปเก็บเงินจากลูกหนี้เอง และทั้งสองกรณี บริษัทผู้ให้บริการจะต้องส่งรายงานประจำเดือนให้ลูกค้า รวมทั้งติดตามเรียกชำระหนี้เมื่อถึงกำหนดชำระ และรับภาระในการติดตามเรียกร้องหากลูกหนี้ปฏิเสธการชำระหนี้ เว้นแต่กรณีที่มีการปฏิเสธการชำระหนี้เกิดจากการทำผิดข้อตกลงทางการค้าระหว่างลูกค้าและลูกหนี้



ภาพที่ 1 ขั้นตอนการใช้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าในประเทศ  
ที่มา : (หนังสือแนะนำบริษัท ออยุธยาอินเตอร์เนชั่นแนลแพคเตอร์ส จำกัด, 2542)

**บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าระหว่างประเทศ**

**1. การทำข้อตกลงและกำหนดเงื่อนไข**

คล้ายกับขั้นตอนของบริการรับซื้อลูกหนี้การค้าในประเทศ แต่ผู้ส่งออกจะให้รายละเอียดของการซื้อขายและชื่อผู้นำเข้า บริษัทผู้ให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าส่งออกจะทำการวิเคราะห์เพื่อ กำหนดเงื่อนไขและวงเงินการรับซื้อ รวมทั้งติดต่อบริษัทผู้ให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าในประเทศของผู้นำเข้า ซึ่งโดยทั่วไปบริษัทผู้ให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าส่งออกและนำเข้าจะเป็นบริษัทที่อยู่ในเครือเดียวกัน หรือเป็นบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคมผู้ให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าสมาคมเดียวกัน เช่น Factors Chain International เป็นต้น ให้ทำการวิเคราะห์ฐานะทางการเงินของบริษัทผู้นำเข้าและกำหนดวงเงินให้ผู้นำเข้า บริษัทผู้ให้บริการทั้งสองรายจะติดต่อแลกเปลี่ยนข้อมูลเพื่อตกลงกันในเรื่องค่าธรรมเนียมและเงื่อนไขการรับผิดชอบในกรณีที่เกิดปัญหาหนี้สูญ

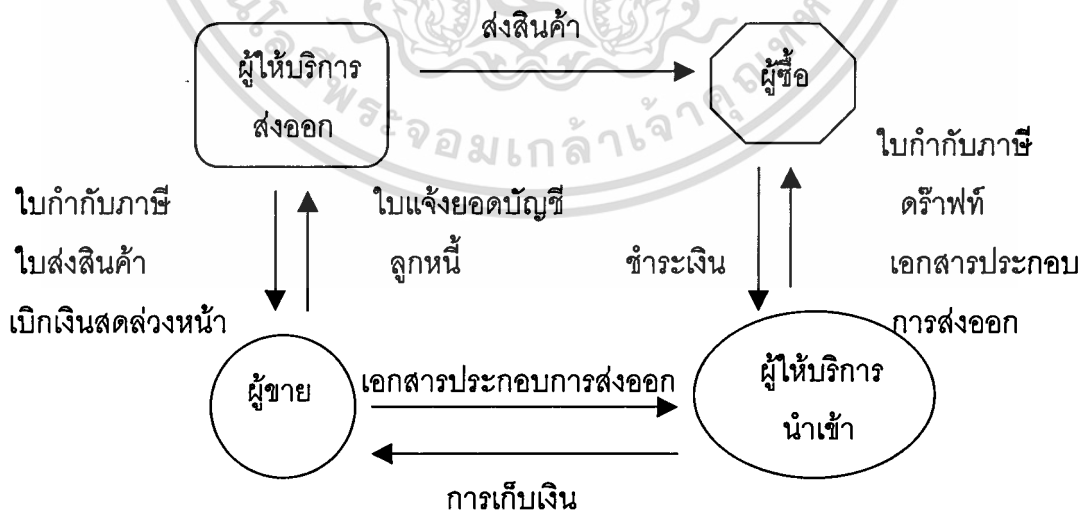
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. การเบิกจ่ายเงิน

ผู้ส่งออกจะส่งสินค้าพร้อมทั้งเอกสารใบกำกับสินค้าไปให้แก่ผู้นำเข้า พร้อมกับส่งเอกสารทางการค้าไปให้บริษัทผู้ให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าส่งออกเพื่อตรวจสอบความถูกต้องตามเงื่อนไขสัญญา และชำระเงินล่วงหน้าให้กับผู้ส่งออกตามเงื่อนไขที่อนุมัติ โดยผู้ส่งออกจะโอนสิทธิการรับเงินตามใบกำกับสินค้าให้แก่บริษัทผู้ให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าส่งออก หลังจากนั้นบริษัทผู้ให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าส่งออกจะส่งสำเนาเอกสารทางการค้าไปให้แก่บริษัทผู้ให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้านำเข้าในประเทศผู้นำเข้า

3. การเรียกเก็บหนี้

บริษัทผู้ให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้านำเข้าจะทำหน้าที่ติดตามเรียกชำระหนี้จากผู้นำเข้าตามใบกำกับสินค้าเมื่อสินค้าถึงจุดหมายปลายทางและหนี้ถึงกำหนดชำระ แล้วนำส่งเงินที่เรียกเก็บได้แล้วไปให้บริษัทผู้ให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าส่งออก โดยหักค่าธรรมเนียมหรือค่าบริการตามที่ได้ตกลงกันไว้ สำหรับกรณีที่เกิดปัญหาหนี้สูญ บริษัทผู้ให้บริการทั้งสองรายจะรับภาระหนี้สูญตามที่ได้มีการตกลงกันไว้ แต่ถ้การปฏิเสธการชำระหนี้มีสาเหตุมาจากการส่งสินค้าไม่ได้คุณภาพ หรือส่งสินค้าผิดจากข้อตกลงในสัญญาการค้า ผู้ส่งออกจะต้องรับผิดชอบชำระค่าสินค้าที่ได้รับล่วงหน้าคืนให้แก่บริษัทผู้ให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าส่งออก



ภาพที่ 2 ขั้นตอนการให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าระหว่างประเทศ

ที่มา : (หนังสือแนะนำบริษัท อยุธยาอินเตอร์เนชั่นแนลแพคเตอร์ส จำกัด, 2542)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ประโยชน์ของการใช้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้า

1. เพิ่มสภาพคล่องทางการเงิน ผู้ขายสามารถเปลี่ยนลูกหนี้การค้าเป็นเงินสดได้โดยการนำลูกหนี้การค้ามาขายให้กับบริษัทผู้ให้บริการ ทำให้กิจการของผู้ขายมีการหมุนเวียนของเงินทุนดีขึ้น เงินทุนไม่ค้างอยู่กับลูกหนี้การค้า และไม่จำเป็นต้องใช้วงเงินสินเชื่อระยะสั้นอื่น ๆ จากธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงิน

2. กิจการสามารถประหยัดเวลาในการติดตามเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ เนื่องจากบริษัทผู้ให้บริการจะรับผิดชอบภาระทั้งหมดในการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้รวมทั้งส่งพนักงานไปเก็บเงินแทนและส่งเงินคืนให้กับกิจการ ทำให้กิจการมีเวลาในการวางแผนงานเพิ่มขึ้นและวางแผนทางการเงินได้อย่างเหมาะสม เพื่อสร้างความเจริญเติบโตให้กับธุรกิจ

3. ไม่ต้องมีอสังหาริมทรัพย์เป็นหลักประกัน เป็นการช่วยเหลือผู้ประกอบการรายย่อยที่ไม่สามารถกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินอื่นได้ เนื่องจากไม่มีอสังหาริมทรัพย์เป็นหลักประกัน หรือมีหลักประกันไม่เพียงพอ ซึ่งวงเงินที่บริษัทที่ให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าจะเพิ่มวงเงินในการรับซื้อตามยอดขายที่เพิ่มขึ้นของกิจการ ดังนั้นจึงไม่มีปัญหาในเรื่องสภาพคล่อง

4. ลดภาระด้านการบริหารลูกหนี้ โดยบริษัทผู้ให้บริการจะเป็นผู้รับภาระดูแลบัญชีลูกหนี้แทนผู้ขาย เริ่มตั้งแต่วิเคราะห์เครดิตของลูกหนี้ การจัดทำรายงาน ซึ่งในการวิเคราะห์เครดิตของลูกหนี้ บริษัทผู้ให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าจะมีความได้เปรียบกว่าบริษัทลูกค้า เนื่องจากมีความชำนาญ และได้ประโยชน์จากความประหยัดที่เกิดจากขอบข่ายธุรกิจและขนาดของการดำเนินการ (Economies of Scale) ทำให้บริษัทลูกค้าลดค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ลงไปได้

5. ลดปัญหาหนี้สูญหรือลดความเสี่ยงจากการปฏิเสธชำระหนี้จากลูกหนี้การค้าได้ โดยบริษัทผู้ให้บริการจะรับภาระหนี้สูญแทนทั้งหมดหรือบางส่วนตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงกันได้

6. เพิ่มโอกาสในการแข่งขันทางการค้า โดยบริษัทผู้ขายสามารถเสนอขายสินค้าโดยมีเงื่อนไขการชำระเงินที่จูงใจผู้ซื้อได้มากกว่าคู่แข่ง เช่น เพิ่มระยะเวลาในการชำระเงิน เป็นต้น นอกจากนี้ผู้ขายสินค้าโดยเฉพาะผู้ส่งออกมีโอกาสได้รับข่าวสารของตลาดต่างประเทศ (ในกรณีการให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้าระหว่างประเทศ) ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ

### บทที่ 3

## ขั้นตอนและเงื่อนไขการให้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้า

โดยทั่วไปขั้นตอนและเงื่อนไขการให้บริการสินเชื่อของบริษัทผู้ให้บริการรับซื้อลูกหนี้การค้า แต่ละบริษัทจะมีความคล้ายคลึงกัน จะแตกต่างกันบ้างก็เพียงเล็กน้อย ซึ่งในการเลือกใช้บริการ ลูกค้า ต้องพิจารณาอย่างละเอียดให้เหมาะสมกับลักษณะของธุรกิจการค้าของตนเอง ในบทนี้จะกล่าวถึงขั้นตอนและเงื่อนไขในการให้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าของบริษัท อุดมสินเชิ้อินเตอร์เนชั่นแนลแพคเตอร์ส จำกัด มีดังต่อไปนี้

### ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ

เมื่อลูกค้าสนใจที่จะขออนุมัติวงเงินสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้า ก็จะทำกรกรอกใบคำขอสินเชื่อ พร้อมทั้งแนบเอกสารที่ต้องใช้เพิ่มเติมในการทำเรื่องขออนุมัติต่อคณะกรรมการสินเชื่อ ซึ่งเอกสารที่ต้องใช้เพิ่มเติมนอกเหนือจากแบบคำขออนุมัติสินเชื่อ คือ

- 1) ใบคำขอสินเชื่อ
- 2) หนังสือรับรองของบริษัทที่มีอายุไม่เกิน 3 เดือน
- 3) หนังสือบริคณห์สนธิและข้อบังคับของบริษัท
- 4) บัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้น
- 5) งบการเงินย้อนหลัง 2 ปี
- 6) รายงานการใช้บัญชีกระแสรายวันของธนาคารย้อนหลัง 6 เดือน
- 7) ภ.พ. 30 ย้อนหลัง 1 ปี
- 8) ภ.พ. 20
- 9) ประวัติผู้ค้ำประกันคร่าว ๆ
- 10) สำเนาบัตรประชาชนและทะเบียนบ้านของผู้ค้ำประกัน
- 11) หนังสือแนะนำบริษัท
- 12) รายงานยอดคงค้างของลูกหนี้ในปัจจุบัน

ข้อมูลการขออนุมัติสินเชื่อจะผ่านการพิจารณากลั่นกรองจากฝ่ายสินเชื่อตามลำดับขั้น ก่อนถึงผู้บริหารหรือคณะกรรมการพิจารณาสินเชื่อ ซึ่งมีอำนาจอนุมัติตามระดับอำนาจอนุมัติวงเงินสินเชื่อที่กำหนดไว้ ขั้นตอนนี้ใช้เวลา 2 – 3 สัปดาห์จึงจะทราบผลการอนุมัติ หลังจากคำขอเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สินเชื่อได้รับการอนุมัติจะมีหนังสือแจ้งการอนุมัติสินเชื่อส่งไปให้บริษัทลูกค้า ซึ่งจะระบุเงื่อนไขต่าง ๆ ที่คณะกรรมการอนุมัติ คือ

- วงเงินที่ได้รับ บริษัทกำหนดวงเงินขั้นต่ำที่อยู่ 2 ล้านบาท
- อัตราร้อยละของเงินชำระเบื้องต้น อยู่ในอัตรา 80 – 90 % ของมูลค่าใบวางบิล
- อัตราดอกเบี้ย
- ค่าธรรมเนียมในการขายบิล คิดในอัตรา 0.25 - 1.25 % ของมูลค่าใบวางบิลที่นำมาขาย
- ค่าธรรมเนียมในการขายลูกหนี้ขั้นต่ำ ซึ่งบริษัท อยูธยาอินเตอร์เนชั่นแนลแฟคเตอร์ส จำกัด จะเรียกเก็บในกรณีที่บริษัทมียอดขายไม่มากและคาดว่าจะนำลูกหนี้การค้ำมาขายในแต่ละเดือนต่ำกว่าที่กำหนดไว้
- วงเงินย่อยของลูกหนี้แต่ละรายที่สามารถรับซื้อได้
- ผู้ค้ำประกันอย่างน้อย 2 ท่าน ซึ่งต้องเป็นกรรมการบริษัทหรือผู้ถือหุ้นที่มีสัดส่วนการถือครองหุ้นในบริษัทในอัตราที่สูง

หากเงื่อนไขในใบแจ้งการอนุมัติสินเชื่อเป็นที่พอใจสำหรับลูกค้าแล้ว ก็จะนัดวันเซ็นสัญญาและเข้าสู่ขั้นตอนต่อไป

### ขั้นตอนการเตรียมตัวสำหรับการขายลูกหนี้การค้าในครั้งแรก

1. จัดเตรียมแบบฟอร์ม ใบคำขออนุมัติสินเชื่อสำหรับลูกหนี้การค้าแต่ละรายที่จะเสนอขาย โดยจัดเตรียม 1 ชุด ต่อลูกหนี้การค้ารายใหม่ 1 ราย
2. จัดเตรียมหนังสือแจ้งการโอนสิทธิเรียกร้อง สำหรับลูกหนี้การค้าแต่ละรายที่จะเสนอขาย โดยจัดเตรียม 3 ชุดต่อลูกหนี้การค้ารายใหม่ 1 ราย พร้อมทั้งให้กรรมการผู้มีอำนาจเซ็นจริงทั้ง 3 ชุด และประทับตราของบริษัท ในกรณีที่คณะกรรมการสินเชื่อมีมติให้บริษัทลูกหนี้ที่ถูกลำมาขายต้องเซ็นหนังสือแจ้งการโอนสิทธิเป็นพิเศษ หลังจากที่ถูกหนี้เซ็นแล้วต้องนำกลับมาให้บริษัท อยูธยาอินเตอร์เนชั่นแนลแฟคเตอร์ส จำกัด ด้วย
3. ยื่นเอกสารในข้อ 1 และ 2 มาที่ฝ่ายอำนวยการสินเชื่อเพื่อขออนุมัติวงเงินรับซื้อเบื้องต้น สำหรับลูกหนี้การค้าแต่ละราย เจ้าหน้าที่จะแจ้งผลกลับไปยังลูกค้าภายใน 3 วันทำการเป็นอย่างช้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ขั้นตอนการจัดเตรียมเอกสารและการเสนอขาย

หลังจากได้รับอนุมัติวงเงินรับซื้อเบื้องต้นสำหรับลูกหนี้การค้าเรียบร้อยแล้ว ให้ดำเนินการดังต่อไปนี้

1. การจัดเตรียมใบกำกับสินค้าและใบลดหนี้ ซึ่งใบกำกับสินค้าต้องมีลายเซ็นผู้รับสินค้า ยืนยันการรับสินค้าครบถ้วน หรือถ้าเป็นใบกำกับสินค้าฉบับถ่ายเอกสาร ต้องให้กรรมการผู้มีอำนาจเซ็นรับรองสำเนาพร้อมประทับตราของบริษัท ในกรณีที่ลูกค้าต้องการนำเช็คล่วงหน้ามาขาย ให้เซ็นสลักหลังโดยกรรมการผู้มีอำนาจ และประทับตราบริษัท

2. จัดเตรียมใบวางบิลที่ออกโดยลูกค้า และ/หรือใบรับวางบิลที่ออกโดยลูกหนี้ที่อ้างถึงการรับวางบิลตามใบกำกับสินค้าในข้อ 1

3. จัดเตรียมใบเสร็จรับเงินตามใบกำกับสินค้า และ/หรือ ใบวางบิล/ใบรับวางบิลดังกล่าวข้างต้น กรณีมีใบลดหนี้ให้จัดเตรียมสำเนาตัวจริงที่มีการเซ็นรับทราบจากลูกหนี้แล้ว

4. กรอกแบบฟอร์มรายละเอียดการขายใบกำกับสินค้าและรายการใบลดหนี้ (ถ้ามี) แนบมาพร้อมกับเอกสารในข้อ 1 – 3 นำส่งมาที่บริษัท ออริจินเตอร์เนชั่นแนลแพคเตอร์ จำกัด ก่อนเวลา 12.00 น. เพื่อลูกค้าจะได้รับเงินชำระเบื้องต้นก่อนเวลา 12.00 น. ของวันทำการถัดไป

5. เจ้าหน้าที่ส่วนประมวลข้อมูล ฝ่ายปฏิบัติการจะตรวจสอบความครบถ้วน ถูกต้องของเอกสาร รายละเอียดของเอกสารจริงและที่กรอกในแบบฟอร์มต่าง ๆ ในกรณีเสนอขายพร้อมเช็คล่วงหน้าก็จะตรวจสอบว่าเช็คมีการสลักหลังเรียบร้อยแล้ว พร้อมประทับตรา หลังจากนั้นเจ้าหน้าที่จะทำการเช็คสอบกับลูกหนี้การค้าแต่ละรายที่ลูกค้านำเสนอขายเพื่อยืนยันการรับสินค้าครบถ้วนหรือสินค้าไม่มีปัญหา และให้มั่นใจว่าทางบริษัท ออริจินเตอร์เนชั่นแนลแพคเตอร์ จำกัด จะได้รับชำระเงินตามใบกำกับสินค้าที่บริษัทลูกค้านำมาขายโอนสิทธิเรียกร้องได้ครบถ้วนทุกใบ ซึ่งหากในขั้นตอนนี้ไม่พบปัญหาใด เจ้าหน้าที่จะประมวลผลข้อมูลทั้งหมดเข้าเครื่องคอมพิวเตอร์ และนำเสนออนุมัติเงินเบื้องต้นต่อไป

### การคำนวณเงินชำระเบื้องต้นและเงินรับชำระจากลูกหนี้

หลังจากเจ้าหน้าที่ประมวลข้อมูลของใบกำกับสินค้า ใบวางบิล และแบบฟอร์มต่าง ๆ เข้าเครื่องคอมพิวเตอร์เรียบร้อยแล้ว ก็จะพิมพ์รายงานเพื่อขออนุมัติเงินชำระเบื้องต้นให้กับลูกค้า เงินชำระเบื้องต้นนี้จะคำนวณในอัตราส่วน 80 – 90 % ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขที่ลูกค้าได้รับการอนุมัติ ของเอกสารมูลค่ารวมใบกำกับสินค้าและใบวางบิลที่เสนอขาย ตัวอย่างเช่น อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กรณีสมมติ : มูลค่ารวม VAT ในใบกำกับสินค้าที่เสนอขาย = 10,000 บาท

ค่าธรรมเนียมการโอนสิทธิเรียกร้อง = 1% ของมูลค่าในใบกำกับสินค้า

อัตราส่วนเงินชำระเบื้องต้น = 80 % ของมูลค่าในใบกำกับสินค้า

โบลดหนี้ = 500 บาท

วิธีคิดแบบไม่มีโบลดหนี้

ตัวเลขจริง

มูลค่าในใบกำกับสินค้า X ค่าธรรมเนียมการโอนสิทธิ = A = 10,000 X 1% = 100 บาท

มูลค่าในใบกำกับสินค้า - A = B = 10,000 - 100 = 9,000 บาท

B X อัตราส่วนเงินชำระเบื้องต้น = เงินชำระเบื้องต้น = 9,000 X 80% = 7,920 บาท

วิธีคิดแบบมีโบลดหนี้

ตัวเลขจริง

มูลค่าในใบกำกับสินค้า X ค่าธรรมเนียมการโอนสิทธิ = A = 10,000 X 1% = 100 บาท

มูลค่าในใบกำกับสินค้า - มูลค่าโบลดหนี้ - A = B = 10,000 - 500 - 100 = 9,400 บาท

B X อัตราส่วนเงินชำระเบื้องต้น = เงินชำระเบื้องต้น = 9,400 X 80% = 7,520 บาท

6. ลูกค้าสามารถรับเงินชำระเบื้องต้น โดยมอบอำนาจให้เจ้าหน้าที่มารับเช็คที่บริษัท แต่จะต้องมีหนังสือมอบอำนาจในการรับเช็ค หรือให้บริษัทโอนเงินเข้าบัญชีธนาคารกรุงศรีอยุธยาของลูกค้า หรือให้บริษัทโอนเงินเข้าบัญชีธนาคารอื่นของลูกค้า โดยผ่านระบบบาทเน็ต ซึ่งลูกค้าจะต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายบริการให้ธนาคาร 250 บาท ต่อการทำรายการ 1 ครั้ง

### ขั้นตอนการรับเงินชำระจากบริษัทลูกหนี้

1. เมื่อใบวางบิลที่ลูกค้านำมาขายโอนสิทธิเรียกร้องครบกำหนดชำระ บริษัทจะเป็นผู้ติดต่อกับลูกหนี้เพื่อยืนยันยอดเงินรับชำระ และจะส่งเจ้าหน้าที่ไปรับเช็คจากลูกหนี้โดยตรง หากที่ตั้งของบริษัทยูกหนี้อยู่ไกลกว่าพื้นที่ที่บริษัทกำหนดจะมีค่าธรรมเนียมในการเรียกเก็บเงินเพิ่มเติมขึ้นอยู่กับระยะทาง ทั้งนี้บริษัทจะไม่รับซื้อลูกหนี้การค้าที่มีสถานะที่ในการเก็บเงินเกินกว่าขอบเขตพื้นที่ที่กำหนดไว้ คือ กรุงเทพมหานครและปริมณฑล

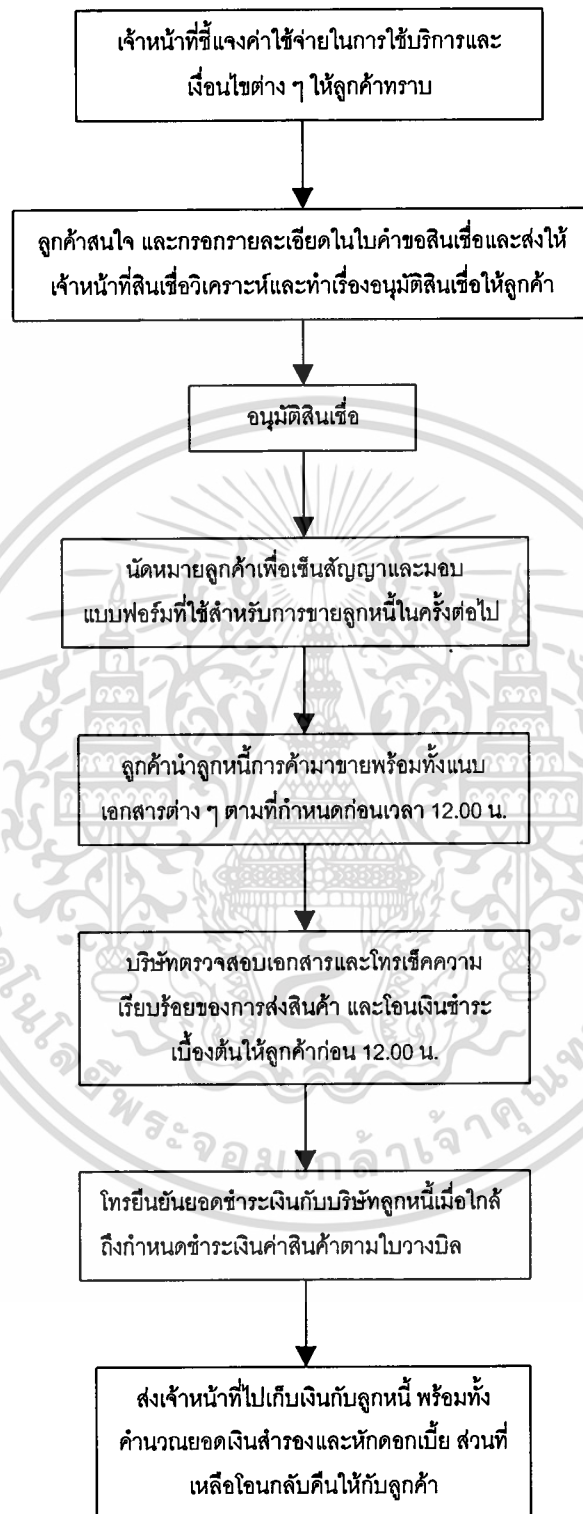
2. เมื่อเช็คเหล่านั้นผ่านการเรียกเก็บเงินจากธนาคารเรียบร้อยแล้ว บริษัทจะคำนวณยอดเงินสำรองและหักค่าดอกเบียตามจำนวนวันที่ลูกค้านำเงินไปใช้ ส่วนที่เหลือเป็นยอดสุทธิเพื่อโอนคืนกลับไปให้ลูกค้า

3. บริษัทจะจัดทำรายงานต่าง ๆ ส่งให้กับลูกค้านี้
- 3.1 ใบแจ้งยอดบัญชีลูกค้า/ใบเสร็จรับเงิน ออกเป็นรายเดือน
  - 3.2 ใบแจ้งยอดบัญชีลูกหนี้การค้า ออกเป็นรายเดือน
  - 3.3 รายงานการวิเคราะห์อายุหนี้ของลูกหนี้การค้า ออกเป็นรายเดือน
  - 3.4 รายงานรายละเอียดการขายใบกำกับสินค้าและใบลดหนี้ ออกเป็นรายเดือน
  - 3.5 รายงานการรับชำระเงินค่าสินค้าจากลูกหนี้การค้า ออกเป็นรายสัปดาห์
  - 3.6 เอกสารอื่น ๆ เช่น ภาพถ่ายสำเนาเช็ค สำเนาใบเสร็จรับเงิน สำเนาใบหักภาษี ณ ที่จ่าย
- นอกจากนี้ยังมีรายงานรายละเอียดการขายส่งให้บริษัทลูกหนี้เป็นรายเดือนอีกด้วย

### เงื่อนไขต่าง ๆ ระหว่างการใช้บริการ

1. เมื่อครบกำหนดการใช้บริการเป็นระยะเวลา 1 ปี บริษัทจะส่งเจ้าหน้าที่เข้าไปขอเอกสารเพื่อตรวจสอบฐานะการเงินของบริษัทลูกค้า และจัดทำรายงานเสนอต่อคณะกรรมการสำหรับพิจารณาเพิ่มวงเงิน ลดวงเงิน หรือปิดวงเงินในกรณีที่ลูกค้าขายลูกหนี้น้อยกว่าที่กำหนดหรือมีฐานะการเงินที่ไม่มั่นคง
2. ในช่วงระหว่างการใช้บริการ หากลูกค้านำลูกหนี้การค้ามาขายเพิ่มเติมจากที่ระบุไว้ในสัญญา ให้แจ้งเจ้าหน้าที่ล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน เพื่อตรวจสอบฐานะการเงิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



### ภาพที่ 3 ขั้นตอนในการใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้า บริษัท อยุธาอินเตอร์เนชั่นแนล

#### แพ็คเกจจำกัด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ความแตกต่างของขั้นตอนและเงื่อนไขในแต่ละบริษัทผู้ให้บริการ

### ในด้านขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ

#### เอกสารที่ใช้

จำนวนของเอกสารที่บริษัทผู้ให้บริการขอจากลูกค้าจะแตกต่างกันขึ้นอยู่กับนโยบายแต่ละบริษัท แต่โดยทั่วไปแล้วเอกสารส่วนใหญ่ที่ขอจากลูกค้าจะคล้ายคลึงกัน คือ หนังสือรับรองของบริษัทที่มีอายุไม่เกิน 3 เดือน หนังสือบริคณห์สนธิและข้อบังคับของบริษัท บัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้นงบการเงิน รายงานการใช้บัญชีกระแสรายวันของธนาคาร รายงานยอดคงค้างของลูกหนี้ในปัจจุบัน ส่วนที่แตกต่างคือ บางบริษัทจะขอรายงานสินค้าคงคลังเพื่อมาคำนวณอัตราการเข้าออกของสินค้าอย่างละเอียด บางบริษัทจะไม่ขอ ภ.พ. 30 และ ภ.พ. 20 หรือประวัติของผู้ค้าประกัน เป็นต้น

#### ระยะเวลาในการพิจารณาสินเชื่อ

โดยส่วนใหญ่จะใช้เวลาพิจารณาประมาณ 1 สัปดาห์ ถึง 2 เดือน ขึ้นอยู่กับขั้นตอนในการอนุมัติ ซึ่งแต่ละบริษัทจะกำหนดอำนาจการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อของกรรมการแต่ละท่านไม่เท่ากัน บางบริษัทกำหนดให้คณะกรรมการพิจารณาสินเชื่อขั้นต้นมี 2 ท่าน มีอำนาจพิจารณาวงเงินไม่เกิน 5.0 ล้านบาท หากวงเงินเกินกว่า 5.0 ล้านบาทขึ้นไป ต้องผ่านคณะกรรมการสินเชื่ออีกตามแต่บริษัทจะกำหนด นอกจากนี้ยังขึ้นอยู่กับความละเอียดของข้อมูลที่บริษัทต้องการ บางบริษัท เจ้าหน้าที่สินเชื่อต้องนำข้อมูลทางการเงินของลูกค้ามากวิเคราะห์อย่างละเอียดอีกขั้นตอนหนึ่ง แต่บางบริษัทก็กรอกเพียงข้อมูลดิบของลูกค้าลงในแบบฟอร์มของบริษัท แล้วส่งให้คณะกรรมการสินเชื่ออนุมัติได้ทันที

### ขั้นตอนการเตรียมตัวสำหรับการขายลูกหนี้การค้าในครั้งแรก

#### การจัดเตรียมหนังสือแจ้งโอนสิทธิ

บริษัท อยูธยาอินเตอร์เนชั่นแนลแพลตฟอร์ม จำกัด มีนโยบายที่ยึดหยุ่นโดยลูกค้าไม่จำเป็นต้องบังคับให้ลูกหนี้เซ็นหนังสือแจ้งโอนสิทธิ ซึ่งจะทำให้ลูกหนี้เกิดความสะดวกในการปฏิบัติงาน เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ส่งมอบไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยญาติให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เนื่องจากไม่ต้องจ่ายเช็คในนามบริษัทผู้ให้บริการ ซึ่งบริษัทผู้ให้บริการรายอื่น ๆ ที่มีนโยบายที่เข้มงวดหรือไม่มีธนาคารสนับสนุนจะบังคับให้ลูกหนี้ทุกรายที่ถูกนำมาขายต้องเซ็นหนังสือรับแจ้งโอนสิทธิเป็นพิเศษในครั้งแรก และลูกหนี้จะต้องจ่ายเช็คในนามบริษัทผู้ให้บริการทุกครั้ง หรือในกรณีที่การชำระเงินเป็นแบบโอนเงินเข้าบัญชี ลูกหนี้ต้องโอนเงินเข้าบัญชีของบริษัทผู้ให้บริการ ทำให้เกิดความไม่สะดวกโดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าลูกหนี้เป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่มีชื่อเสียงจะไม่รับแจ้งการโอนสิทธินี้ ลูกค้าก็จะนำลูกหนี้รายที่ปฏิเสธการรับแจ้งโอนสิทธิมาขายไม่ได้

### การเตรียมเอกสารสำหรับการขายลูกหนี้การค้า

บริษัท อยุธยาอินเตอร์เนชั่นแนลแพคเตอร์ส จำกัด เป็นบริษัทหนึ่งที่ต้องการเอกสารจากลูกค้าเป็นจำนวนมาก เมื่อเทียบกับบริษัทผู้ให้บริการรายอื่น ๆ เนื่องจากความเข้มงวดของนโยบายและความรัดกุมในเรื่องเอกสาร ซึ่งในการเตรียมเอกสารสำหรับการขายลูกหนี้การค้าในแต่ละครั้งจะต้องใช้เอกสารคือใบส่งชื่อสินค้า ใบกำกับสินค้า ใบวางบิลหรือใบรับวางบิล และใบลดหนี้ (ถ้ามี) ซึ่งบริษัทผู้ให้บริการอื่น ๆ บางแห่งใช้แค่ใบปะหน้าแนบพร้อมกับใบรับวางบิลเท่านั้น ในกรณีที่บริษัทลูกค้าประกอบธุรกิจขายสินค้าให้กับห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ และใบกำกับภาษีแต่ละใบย่อยและมีเป็นจำนวนมาก จะทำให้ลูกค้าใช้เวลาในการเตรียมเอกสารเพื่อนำมาขายมาก

### ขั้นตอนของการรับเงินชำระเบื้องต้น

#### ระยะเวลาในการขออนุมัติ

บริษัท อยุธยาอินเตอร์เนชั่นแนลแพคเตอร์ส จำกัด จะใช้ระยะเวลาในการอนุมัติให้เงินชำระเบื้องต้นเพียง 1 วัน แต่สำหรับบริษัทผู้ให้บริการบางแห่งอาจให้ระยะเวลาตั้งแต่ 1 – 7 วันในการอนุมัติ ในกรณีลูกหนี้การค้ามีมูลค่าหลายล้านบาท ซึ่งบริษัทผู้ให้บริการที่ไม่มีธนาคารสนับสนุนอาจใช้ระยะเวลาหนึ่งในการแสวงหาแหล่งเงินทุน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## อัตราค่าบริการ

### อัตราดอกเบี้ย

โดยทั่วไปแล้วอัตราดอกเบี้ยของแต่ละบริษัทผู้ให้บริการจะใกล้เคียงกัน คืออยู่ในช่วงระหว่าง 10 – 18 % ต่อปี ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของแต่ละบริษัทผู้ให้บริการ ถ้าบริษัทผู้ให้บริการที่มีลูกค้าเป้าหมายเป็นบริษัทขนาดเล็ก อัตราดอกเบี้ยจะอยู่ที่ประมาณ 15 – 18 % ต่อปี และบริษัทผู้ให้บริการที่มีลูกค้าเป้าหมายเป็นบริษัทขนาดกลางขึ้นไป อัตราดอกเบี้ยจะอยู่ที่ประมาณ 10 – 14 % ต่อปี เว้นแต่กรณีการแข่งขันเพื่อแย่งชิงลูกค้าที่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่มีความมั่นคงในด้านการเงิน อัตราดอกเบี้ยจะลดลงมาอยู่ในช่วง 6 – 9.5 % ต่อปี ซึ่งหลักเกณฑ์ในการพิจารณาอัตราดอกเบี้ยของลูกค้าแต่ละรายจะขึ้นอยู่กับ ฐานะการเงิน ขนาดของวงเงินคุณภาพของลูกหนี้การค้าที่จะนำมาขาย ระยะเวลาการชำระเงิน และวิธีการเก็บเงินจากลูกหนี้

สำหรับวิธีการคิดดอกเบี้ยของแต่ละบริษัทผู้ให้บริการก็จะแตกต่างกัน บางบริษัทหักดอกเบี้ยก่อน วิธีนี้จะทำให้อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงสูงกว่าที่แจ้งไว้ บางบริษัทหักดอกเบี้ยภายหลังการเรียกเก็บเงินจากบริษัทลูกหนี้ได้ ซึ่งบริษัท อยูธยาอินเตอร์เนชั่นแนลแฟคเตอร์ส จำกัด จะหักดอกเบี้ยภายหลังการเรียกเก็บเงินได้แล้ว โดยคำนวณตามจำนวนวันตั้งแต่วันที่โอนเงินชำระเบื้องต้นจนถึงวันที่เก็บเงินได้และเช็คผ่านเคลียร์

### ค่าธรรมเนียมการโอนสิทธิ

มีวิธีการเรียกเก็บ 2 วิธี คือ

วิธีที่ 1 คิดตามมูลค่าของใบกำกับภาษี อยู่ในช่วง 0.1 – 2.00 % ของมูลค่าใบกำกับภาษี ซึ่งวิธีนี้ถ้ามูลค่าของใบกำกับภาษีแต่ละใบมีสูง ค่าธรรมเนียมที่ลูกค้าจะต้องจ่ายจะสูงตามไปด้วย

วิธีที่ 2 คิดตามจำนวนครั้งที่นำลูกหนี้แต่ละรายมาขาย อยู่ในช่วง 500 – 8,000 บาท ต่อลูกหนี้แต่ละรายที่ลูกค้านำมาขายภายในวันเดียวกัน วิธีนี้ถ้ามูลค่าของใบกำกับภาษีแต่ละใบสูง ค่าธรรมเนียมที่จะต้องจ่ายไม่สูงตามมูลค่า แต่ถ้ากรณีของมูลค่าใบกำกับภาษีน้อย การเก็บค่าธรรมเนียมตามวิธีนี้จะสูงกว่าวิธีที่ 1

บางบริษัทจะคิดค่าธรรมเนียมการโอนสิทธิวิธีที่ 1 หรือวิธีที่ 2 วิธีเดียวสำหรับลูกค้าทุกราย แต่บางบริษัทจะใช้ร่วมกันทั้ง 2 วิธี ขึ้นอยู่กับคุณภาพของลูกค้าและคุณภาพของลูกหนี้การค้าที่นำมาขาย สำหรับบริษัท อยูธยาอินเตอร์เนชั่นแนลแฟคเตอร์ส จำกัด ใช้วิธีที่ 1 ในการเรียกเก็บ

เอกสารนี้เป็นเอกสารของบริษัท อยูธยาอินเตอร์เนชั่นแนลแฟคเตอร์ส จำกัด ไม่สามารถนำออกเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ค่าธรรมเนียมอื่น ๆ

นอกเหนือจากค่าธรรมเนียมการโอนสิทธิแล้วยังมีค่าธรรมเนียมอื่น ๆ ซึ่งในการเลือกใช้บริการ บริษัทลูกค้าต้องสอบถามให้ละเอียดและพิจารณาอย่างรอบคอบก่อนเลือกใช้บริการ บางครั้งเจ้าหน้าที่อาจจะไม่แจ้งให้ทราบ ทำให้บริษัทลูกค้าเสียเปรียบ ซึ่งค่าธรรมเนียมอื่น ๆ นี้ ได้แก่

- ค่าธรรมเนียมขั้นต่ำในการขายลูกหนี้การค้า
- ค่าธรรมเนียมในการเก็บเช็คในกรณีที่เกิดสถานที่ในการเก็บอยู่นอกเขตพื้นที่ที่กำหนด
- เบี้ยปรับการชำระเงินล่าช้ากว่ากำหนด ซึ่งจะเรียกเก็บจากลูกค้าเมื่อลูกหนี้ชำระเงินล่าช้ากว่ากำหนดในใบวางบิล

ล่าช้ากว่ากำหนดในใบวางบิล

- เบี้ยปรับหากเจ้าหน้าที่ไปเก็บเช็คค่าสินค้าของใบวางบิลที่ลูกค้าไม่ได้นำมาขายให้กับบริษัทผู้ให้บริการ

ก่อนที่ลูกค้าจะเลือกใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าจากบริษัทใด ควรพิจารณาถึงขั้นตอนและเงื่อนไขอื่น ๆ ที่นอกเหนือไปจากอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมในการโอนสิทธิ ซึ่งในภายหลังจากที่ได้เซ็นสัญญาและขายลูกหนี้การค้าไปแล้วบางส่วน เมื่อมาทราบในภายหลังว่าบางขั้นตอนบริษัทลูกค้าไม่สามารถปฏิบัติตามที่บริษัทผู้ให้บริการกำหนด จะทำให้เสียเงินและเสียเวลาไปโดยเปล่าประโยชน์

## บทที่ 4

### ผลการศึกษา

ในการศึกษาพฤติกรรมการใช้บริการสินค้าและบริการรับซื้อลูกหนี้การค้าของลูกค้าบริษัท อยุธยา อินเทอร์เน็ตชั้นเนตแลคเตอร์ส จำกัดนั้น ผู้ศึกษาได้รับแบบสอบถามกลับคืนมาจำนวน 54 ชุด จากจำนวนลูกค้าทั้งหมด 98 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 55.67 จากนั้นได้ประมวลผลข้อมูลด้วยโปรแกรม SPSS 7.5 for Windows นำเสนอผลการศึกษาในรูปแบบตารางพร้อมคำอธิบายเชิงพรรณนา และวิเคราะห์ข้อมูลสถิติ ประกอบด้วย 5 ส่วน ดังนี้

- ส่วนที่ 1 ลักษณะธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง
- ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง
- ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการของบริษัทผู้ให้บริการ
- ส่วนที่ 4 พฤติกรรมการใช้บริการสินค้าและบริการรับซื้อลูกหนี้การค้า
- ส่วนที่ 5 การทดสอบสมมติฐาน

#### ลักษณะธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างอยู่ในธุรกิจ เคมีภัณฑ์ การพาณิชย์ และอาหารและเครื่องดื่มมากที่สุด จำนวนประเภทละ 7 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 13.0 รองลงมาเป็นธุรกิจคอมพิวเตอร์และเครื่องใช้ไฟฟ้า และบริการพิเศษ จำนวนประเภทละ 6 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 11.1 ธุรกิจการขนส่งและชิปปิ้ง การบันเทิงและสันทนาการ ประเภทละ 3 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 5.5 ธุรกิจบรรจุภัณฑ์และกระดาษ ก่อสร้างและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง ยานพาหนะและชิ้นส่วนยานพาหนะ ชิ้นส่วนไฟฟ้า และการสื่อสาร ประเภทละ 2 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 3.7 อันดับสุดท้าย ธุรกิจสิ่งทอและเครื่องหนัง ผลิตภัณฑ์พลาสติก โรงแรมและการท่องเที่ยว เวชภัณฑ์และเครื่องสำอาง และสินค้าที่ระลึก ประเภทละ 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 1.9 (ตารางที่ 1)

ตารางที่ 1 ลักษณะธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง

ประเภทธุรกิจ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
บรรจุกภัณฑ์และกระดาษ	2	3.7
ก่อสร้างและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง	2	3.7
คอมพิวเตอร์และเครื่องใช้ไฟฟ้า	6	11.1
เคมีภัณฑ์	7	13.0
สิ่งทอและเครื่องหนัง	1	1.9
ผลิตภัณฑ์พลาสติก	1	1.9
การพาณิชย์	7	13.0
บริการพิเศษ	6	11.1
ยานพาหนะและชิ้นส่วนยานพาหนะ	2	3.7
ชิ้นส่วนไฟฟ้า	2	3.7
การขนส่งและบริการชิปปิ้ง	3	5.5
โรงแรมและการท่องเที่ยว	1	1.9
บันเทิงและสันทนาการ	3	5.5
อาหารและเครื่องดื่ม	7	13.0
เวชภัณฑ์และเครื่องสำอาง	1	1.9
การสื่อสาร	2	3.7
สินค้าที่ระลึก	1	1.9
รวม	54	100.0

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

จากกลุ่มตัวอย่างที่ได้ เป็นบริษัทขนาดใหญ่ ร้อยละ 13.0 ขนาดกลาง ร้อยละ 22.2 และขนาดเล็ก ร้อยละ 64.8 ตัวอย่างส่วนมากมีทุนจดทะเบียนระหว่าง 1 – 10 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 85.2 มีรายได้ต่อเดือนอยู่ระหว่าง 1 – 10 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 64.8 แสดงว่าลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นบริษัทขนาดเล็กที่มีทุนจดทะเบียนและยอดขายต่อเดือนต่ำกว่า 10 ล้านบาท สัดส่วนการขายเป็นเงินเชื่อต่อรายได้ทั้งหมดร้อยละ 81 – 100 คิดเป็นร้อยละ 70.4 มีการให้ระยะเวลาการเอกสารนี้เป็นเอกสารที่ส่งมอบไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ชำระเงินแก่ลูกค้าโดยเฉลี่ย 61 – 90 วัน คิดเป็นร้อยละ 40.7 ใช้บริการสินเชื่อจากสถาบันการเงินอื่นที่นอกเหนือจากสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้า ร้อยละ 81.5 และไม่ใช้บริการสินเชื่อนอกบรรณ ร้อยละ 64.8 (ตารางที่ 2)

### ประเภทของสินเชื่อที่ใช้บริการกับสถาบันการเงินอื่น

โดยส่วนใหญ่ลูกค้าของบริษัททุกขนาดใช้บริการวงเงินเบิกเกินบัญชีมากที่สุด คือ ขนาดใหญ่ จำนวน 6 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 37.5 ขนาดกลาง จำนวน 10 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 41.7 และขนาดเล็ก จำนวน 28 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 41.8 ประเภทสินเชื่อที่ใช้บริการรองลงมาสำหรับบริษัทขนาดใหญ่คือ วงเงินหนังสือค้ำประกัน จำนวน 4 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 25.0 ขนาดกลางคือ วงเงินกู้ยืมระยะยาว คิดเป็นร้อยละ 25.0 และขนาดเล็กคือ วงเงินกู้ยืมระยะยาวและวงเงินตัวสัญญาใช้เงินในจำนวนที่เท่ากันคือ 12 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 17.9 (ตารางที่ 3)

### ระดับความสำคัญในการตัดสินใจเลือกใช้บริการของบริษัทผู้ให้บริการ

ผลการศึกษาที่ได้จากการแสดงความคิดเห็นในเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการของบริษัทผู้ให้บริการ ประกอบด้วยด้านชื่อเสียงและความมั่นคงของบริษัทผู้ให้บริการ และภาพพจน์ของบริษัทลูกค้าที่ใช้บริการ ด้านค่าใช้จ่ายในการใช้บริการ ด้านเงื่อนไขของการใช้บริการ และด้านการให้บริการ

### ด้านชื่อเสียงและความมั่นคงของบริษัทผู้ให้บริการและภาพพจน์ของบริษัทลูกค้าที่ใช้บริการ

จากการศึกษา พบว่า ระดับความสำคัญในการตัดสินใจเลือกใช้บริการในด้านชื่อเสียงและความมั่นคงของบริษัทผู้ให้บริการและภาพพจน์ทางการเงินของบริษัทลูกค้าที่ใช้บริการ ทั้งสองปัจจัยนี้ ลูกค้าให้ความสำคัญในระดับมาก คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.81 และ 3.70 ตามลำดับ (ตารางที่ 4)

ตารางที่ 2 ลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

ลักษณะ	ลักษณะของกลุ่ม	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ขนาด	ใหญ่	7	13.0
	กลาง	12	22.2
	เล็ก	35	64.8
ทุนจดทะเบียน	1 – 30 ล้านบาท	47	87.0
	ตั้งแต่ 31 ล้านบาทขึ้นไป	7	13.0
รายได้ต่อเดือน	1 – 10 ล้านบาท	35	64.8
	11 – 20 ล้านบาท	9	16.7
	21 – 30 ล้านบาท	3	5.6
	31 – 40 ล้านบาท	2	3.7
	41 – 50 ล้านบาท	2	3.7
	ตั้งแต่ 51 ล้านบาทขึ้นไป	3	5.6
สัดส่วนการขายเป็นเงินเชื่อ	1 – 20 %	2	3.7
	21 – 40 %	3	5.6
	41 – 60 %	3	5.6
	61 – 80 %	8	14.8
	81 – 100 %	38	70.4
	ระยะเวลาการรับชำระเงิน	16 – 30 วัน	8
31 – 60 วัน		18	33.3
61 – 90 วัน		22	40.7
ตั้งแต่ 91 วันขึ้นไป		6	11.1
สินเชื่อจากสถาบันการเงินอื่น	ใช่	44	81.5
	ไม่ใช่	10	18.5
สินเชื่อในระบบ	ใช่	19	35.2
	ไม่ใช่	35	64.8

หมายเหตุ บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 1 – 10 ล้านบาท มี 46 บริษัท ทุนจดทะเบียน 11 – 20 ล้านบาท มี 1 บริษัท ทุนจดทะเบียน 31 – 40 ล้านบาท มี 3 บริษัท ทุนจดทะเบียน 41 – 50 ล้านบาท มี 1 บริษัท และบริษัทที่มีทุนจดทะเบียนตั้งแต่ 51 ล้านบาทขึ้นไป มี 3 บริษัท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับบริการเชิงงานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่ออนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ตารางที่ 3 ประเภทสินเชื่อที่ให้บริการกับสถาบันการเงินอื่น

ประเภทสินเชื่อ	ขนาดใหญ่	ขนาดกลาง	ขนาดเล็ก
เบิกเกินบัญชี	6 (37.5)	10 (41.7)	28 (41.8)
ตัวสัญญาใช้เงิน	3 (18.7)	2 (8.3)	12 (17.9)
กู้ยืมระยะยาว	2 (12.5)	6 (25.0)	12 (17.9)
ขายลดเช็ค	1 (6.3)	2 (8.3)	2 (3.0)
แอลซี	- (0.0)	2 (8.3)	5 (7.5)
หนังสือค้ำประกัน	4 (25.0)	2 (8.3)	8 (11.9)

หมายเหตุ ลูกค้าสามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ และค่าในวงเล็บคือค่าร้อยละ

#### ด้านค่าใช้จ่ายในการให้บริการ

จากการศึกษาระดับความสำคัญในการตัดสินใจเลือกใช้บริการในด้านอัตราดอกเบี้ย พบว่า ลูกค้าให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22 และลูกค้าให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดปัจจัยค่าธรรมเนียมในการแจ้งโอนสิทธิ คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15 และการเก็บค่าธรรมเนียมในการขายลูกหนี้ขั้นต่ำ คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.50 (ตารางที่ 5)

ตารางที่ 4 ระดับความสำคัญในด้านชื่อเสียงและความมั่นคงของบริษัทผู้ให้บริการและภาพพจน์ของลูกค้าที่ใช้บริการที่มีต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ  
บริษัทผู้ให้บริการ

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				$\bar{X}$	S.D.	ระดับความคิดเห็น
	มากที่สุด	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
1. ชื่อเสียงและความมั่นคงของบริษัทผู้ให้บริการ	9 (16.7)	28 (51.9)	16 (29.6)	1 (1.9)	3.81	0.78	มาก
2. ภาพพจน์ของบริษัทผู้ให้บริการ	7 (13.0)	26 (48.1)	19 (35.2)	2 (3.7)	3.70	0.74	มาก

หมายเหตุ ค่าในวงเล็บคือค่าร้อยละ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5 ระดับความสำคัญในด้านค่าใช้จ่ายในการใช้บริการที่มีต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการบริษัทผู้ให้บริการ

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ					$\bar{X}$	S.D.	ระดับความคิดเห็น
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
1. อัตราดอกเบี้ย	23 (42.6)	21 (38.9)	9 (16.7)	1 (1.9)	-	4.22	0.79	มากที่สุด
2. ค่าธรรมเนียมในการแจ้งโอนสิทธิ	22 (40.7)	20 (37.0)	10 (18.5)	2 (3.7)	-	4.15	0.86	มาก
3. การเก็บค่าธรรมเนียมในการขายดูหมิ่นขั้นต่ำ ในกรณีของบริษัทขายดูหมิ่นต่ำกว่าเกณฑ์ที่ กำหนด	8 (14.8)	22 (40.7)	16 (29.6)	5 (9.3)	3 (5.6)	3.50	1.04	มาก

หมายเหตุ ค่าในวงเล็บคือค่าร้อยละ

## ด้านเงื่อนไขของการใช้บริการ

ลูกค้าให้ความสำคัญในระดับมากต่อบัจจัยในด้านเงื่อนไขของการใช้บริการ ได้แก่ ระยะเวลาในการได้รับชำระเงินเบื้องต้น คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 ร้อยละของเงินรับชำระเบื้องต้น คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.94 วงเงินย่อยที่รับซื้อลูกหนี้แต่ละราย คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.70 การบังคับให้ลูกหนี้ต้องเซ็นรับแจ้งโอนสิทธิ คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.65 ระยะเวลาในการขออนุมัติวงเงิน คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.63 วงเงินรวมที่ได้รับการอนุมัติ คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.59 จำนวนเอกสารที่ใช้ประกอบการขาย คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.46 การโทรยืนยันยอดเงินรับชำระกับลูกหนี้เมื่อใกล้ครบกำหนดชำระเงินการ คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.44 และการโทรเช็คการส่งสินค้ากับลูกหนี้ คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.41

ลูกค้าให้ความสำคัญในระดับปานกลางต่อการส่งจดหมายแจ้งการโอนสิทธิไปยังบริษัท ลูกหนี้เฉพาะในครั้งแรกของการขายลูกหนี้แต่ละราย คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.35 การส่งรายงานประจำเดือนไปให้ลูกหนี้ คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.35 การเข้าไปตรวจสอบฐานะการเงินของบริษัทเป็นประจำทุกปี คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.26 และการโทรเช็คประวัติการใช้สินเชื่อกับสถาบันการเงินที่บริษัทใช้บริการอยู่ คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.22 (ตารางที่ 6)

## ด้านการให้บริการ

จากการศึกษาระดับความสำคัญในการเลือกใช้บริการ ลูกค้าให้ความสำคัญในระดับมากในด้านขั้นตอนในการใช้บริการสะดวก คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 บริการที่ประทับใจ คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.13 ความยืดหยุ่นในการให้บริการ คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17 และการคุ้นเคยกับพนักงานที่ให้บริการ คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.41 ลูกค้าส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในระดับปานกลางในด้านมีบริการรับเช็คเครดิตลูกหนี้การค้า คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.31 และความสะดวกในการเดินทาง คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.13 มีเพียงการได้รับของกำนัลในช่วงเทศกาลเท่านั้นที่ลูกค้าให้ความสำคัญในระดับน้อย คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.17 (ตารางที่ 7)

ตารางที่ 6 ระดับความสำคัญในด้านเงื่อนไขอื่น ๆ ที่มีการตัดสินใจเลือกใช้บริการบริษัทผู้ให้บริการ

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ					$\bar{X}$	S.D.	ระดับความคิดเห็น
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
1. ระยะเวลาในการได้รับเงินชำระเบื้องต้น	13 (24.1)	30 (55.6)	11 (20.4)	-	-	4.04	0.67	มาก
2. ร้อยละของเงินได้รับชำระเบื้องต้น	12 (22.2)	28 (51.9)	13 (24.1)	1 (1.9)	-	3.94	0.74	มาก
3. วงเงินย่อยที่รับซื้อหุ้นในแต่ละราย	5 (9.3)	33 (61.1)	13 (24.1)	1 (1.9)	2 (3.7)	3.70	0.82	มาก
4. การบังคับให้ลูกหนี้ต้องรับแจ้งโอนสิทธิ	13 (24.1)	16 (29.6)	19 (35.2)	5 (9.3)	1 (1.9)	3.65	1.01	มาก
5. ระยะเวลาในการขออนุมัติวงเงิน	5 (9.3)	28 (51.9)	17 (31.5)	4 (7.4)	-	3.63	0.76	มาก
6. วงเงินรวมที่รับการอนุมัติ	5 (9.3)	29 (53.7)	15 (27.8)	3 (5.6)	2 (3.7)	3.59	0.88	มาก
7. จำนวนของเอกสารที่ใช้ประกอบการขยาย	2 (3.7)	23 (42.6)	27 (50.0)	2 (3.7)	-	3.46	0.64	มาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 6 (ต่อ)

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ					$\bar{X}$	S.D.	ระดับความคิดเห็น
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
8. การโทรยืนยันยอดเงินรับชำระกับลูกค้าเมื่อ ใกล้ครบกำหนดชำระเงิน	2 (3.7)	22 (40.7)	28 (51.9)	2 (3.7)	-	3.44	0.63	มาก
9. การโทรเตือนการส่งสินค้ากับลูกค้า	5 (9.3)	17 (31.5)	28 (51.9)	3 (5.6)	1 (1.9)	3.41	0.81	มาก
10. การส่งจดหมายแจ้งโอนสิทธิไปยังลูกหนี้ ครั้งแรกของการขายลูกหนี้รายนั้น	5 (9.3)	16 (29.6)	29 (53.7)	1 (1.9)	3 (5.6)	3.35	0.89	ปานกลาง
11. การส่งรายงานประจำเดือนไปให้ลูกหนี้	4 (7.4)	18 (33.3)	27 (50.0)	3 (5.6)	2 (3.7)	3.35	0.85	ปานกลาง
12. การเข้าไปตรวจสอบฐานะการเงินของ บริษัทเป็นประจำทุกปี	4 (7.4)	13 (24.1)	30 (55.6)	7 (13.0)	-	3.26	0.78	ปานกลาง
13. การโทรเพื่อประวัติการใช้สินเชื่อกับสถาบัน การเงินที่บริษัทใช้บริการอยู่	4 (7.4)	8 (14.8)	38 (70.4)	4 (7.4)	-	3.22	0.69	ปานกลาง

หมายเหตุ ค่าในวงเล็บคือค่าร้อยละ

ตารางที่ 7 ระดับความสำคัญในด้านการบริการที่มีต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการของผู้ให้บริการ

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ				$\bar{X}$	S.D.	ระดับความคิดเห็น
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย			
1. ความยืดหยุ่นในการให้บริการ	16 (29.6)	32 (59.3)	5 (9.3)	1 (1.9)	4.17	0.47	มาก
2. บริการที่ประทับใจ	13 (24.1)	35 (64.8)	6 (11.1)	-	4.13	0.58	มาก
3. ขั้นตอนในการใช้บริการสะดวก	7 (13.0)	42 (77.8)	5 (9.3)	-	4.04	0.47	มาก
4. การคุ้นเคยกับพนักงานที่ให้บริการ	6 (11.1)	19 (35.2)	21 (38.9)	7 (13.0)	3.41	0.92	มาก
5. มีบริการรับเช็คเครดิตลูกหนี้การค้า	5 (9.3)	15 (27.8)	26 (48.1)	8 (14.8)	3.31	0.84	ปานกลาง
6. ความสะดวกในการเดินทาง	1 (1.9)	15 (27.8)	29 (53.7)	8 (14.8)	3.13	0.75	ปานกลาง
7. ได้รับของกำนัลในช่วงเทศกาล	1 (1.9)	1 (1.9)	18 (33.3)	20 (37.0)	2.17	0.91	น้อย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้า

### วิธีการนำเงินทุนหมุนเวียนจากสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าไปใช้

ลูกค้าทุกขนาดนำเงินทุนจากสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าเป็นแหล่งเงินทุนเสริม โดยลูกค้าที่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ใช้สินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าเป็นแหล่งเงินทุนเสริมมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 85.7 รองลงมาคือขนาดเล็ก คิดเป็นร้อยละ 62.9 และขนาดกลาง คิดเป็นร้อยละ 58.3 (ตารางที่ 8)

ตารางที่ 8 การนำเงินจากสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

แหล่งเงิน	ขนาดใหญ่	ขนาดกลาง	ขนาดเล็ก
แหล่งเงินทุนหลัก	1 (14.3)	5 (41.7)	13 (37.1)
แหล่งเงินทุนเสริม	6 (85.7)	7 (58.3)	22 (62.9)
รวม	7 (100.0)	12 (100.0)	35 (100.0)

หมายเหตุ ค่าในวงเล็บคือค่าร้อยละ

### ความถี่ในการขายลูกหนี้การค้า

โดยส่วนมากลูกค้ามีความถี่ในการขายลูกหนี้การค้า คือ เป็นประจำทุกเดือน ซึ่งบริษัทขนาดเล็กมีสัดส่วนในการขายเป็นประจำมากที่สุดเมื่อเทียบกับขนาดอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 74.3 รองลงมาคือ ขนาดกลาง คิดเป็นร้อยละ 66.7 และขนาดใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 57.1 ส่วนความถี่ในการขายลูกหนี้การค้าในลำดับถัดมาคือ ขึ้นอยู่กับความต้องการใช้เงิน โดยบริษัทขนาดกลางมีสัดส่วนในการขายตามความต้องการใช้เงินมากที่สุดคือ คิดเป็นร้อยละ 33.3 รองลงมาคือ ขนาดใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 28.6 และขนาดเล็ก คิดเป็นร้อยละ 22.9 (ตารางที่ 9)

## ตารางที่ 9 ความถี่ในการขายลูกหนี้การค้า

ความถี่ในการขาย	ขนาดใหญ่	ขนาดกลาง	ขนาดเล็ก
เป็นประจำทุกเดือน	4 (57.1)	8 (66.7)	26 (74.3)
ขึ้นอยู่กับความต้องการใช้เงิน	2 (28.6)	4 (33.3)	8 (22.9)
ตามฤดูกาลของสินค้า	1 (14.3)	- (0.0)	- (0.0)
ใช้เมื่อขาดเงินทุนจากแหล่งอื่น	- (0.0)	- (0.0)	1 (2.8)
<b>รวม</b>	<b>7</b> <b>(100.0)</b>	<b>12</b> <b>(100.0)</b>	<b>35</b> <b>(100.0)</b>

หมายเหตุ ค่าในวงเล็บคือค่าร้อยละ

### จำนวนบริษัทที่ใช้บริการ

ลูกค้าขนาดใหญ่ เป็นลูกค้าขนาดเดียวที่ใช้บริการจากบริษัทผู้ให้บริการจำนวน 3 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 42.8 ส่วนการใช้บริการจากบริษัทผู้ให้บริการจำนวน 2 บริษัท และ 1 บริษัท มีอัตราที่เท่ากัน คือ ร้อยละ 28.6 ลูกค้าขนาดกลางใช้บริการจากบริษัทผู้ให้บริการจำนวน 1 บริษัท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 58.3 รองลงมาคือใช้บริการจากบริษัทผู้ให้บริการจำนวน 2 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 41.7 สำหรับบริษัทขนาดเล็กใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าจากบริษัทผู้ให้บริการจำนวน 1 บริษัท ซึ่งมากที่สุดเมื่อเทียบกับลูกค้าทั้ง 3 ขนาด คือ คิดเป็นร้อยละ 74.3 การใช้บริการจากบริษัทผู้ให้บริการจำนวน 2 บริษัท ของลูกค้าขนาดเล็กมีเพียงร้อยละ 22.9 สาเหตุที่บริษัทขนาดใหญ่และขนาดกลาง ใช้บริการจากบริษัทผู้ให้บริการมากกว่า 1 บริษัท เนื่องจากมียอดขายและยอดลูกหนี้ค้างเป็นจำนวนมาก จึงสามารถใช้บริการจากบริษัทผู้ให้บริการได้หลายบริษัท (ตารางที่ 10)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 10 จำนวนและร้อยละของจำนวนบริษัทรับซื้อลูกหนี้การค้าที่ใช้บริการ

บริษัทที่ใช้บริการ	ขนาดใหญ่	ขนาดกลาง	ขนาดเล็ก
1 บริษัท	3 (42.8)	7 (58.3)	26 (74.3)
2 บริษัท	2 (28.6)	5 (41.7)	9 (25.7)
3 บริษัท	2 (28.6)	-	-
รวม	7 (100.0)	12 (100.00)	35 (100.0)

หมายเหตุ ค่าในวงเล็บคือค่าร้อยละ

สาเหตุที่ใช้บริการมากกว่า 1 บริษัท

สาเหตุที่ลูกค้าใช้บริการสินเชื่อบริษัทผู้ให้บริการมากกว่า 1 บริษัท ในลำดับสูงสุดคือ เพื่อเปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียม คิดเป็นร้อยละ 50.0 ซึ่งลูกค้าจะใช้ประโยชน์จากการเปรียบเทียบนี้เป็นอำนาจต่อรองขอลดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมอื่น ๆ จากบริษัทผู้ให้บริการ รองลงมา คือ เพื่อเปรียบเทียบขั้นตอนในการใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 38.9 เพิ่มทางเลือกในการขายลูกหนี้การค้า คิดเป็นร้อยละ 33.3 และวงเงินที่ได้รับจากแต่ละบริษัทไม่พอใช้ คิดเป็น ร้อยละ 27.8 (ตารางที่ 11)

ตารางที่ 11 สาเหตุที่ใช้บริการมากกว่า 1 บริษัท

สาเหตุที่ใช้บริการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
เพื่อเปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียม	9	50.0
เพื่อเปรียบเทียบขั้นตอนในการใช้บริการ	7	38.9
เพิ่มทางเลือกในการขายลูกหนี้การค้า	6	33.3

เอกสารวงเงินที่ได้รับจากแต่ละบริษัทไม่พอใช้ เพื่อการศึกษาเท่านั้น 5 ไม่นอนุญาตให้นำไปใช้ 27.8 ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สาเหตุที่เลือกใช้บริการ

สาเหตุที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้ามากที่สุดคือ เพื่อเพิ่มเงินทุนหมุนเวียน จำนวน 52 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 96.3 รองลงมาคือ ไม่ต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน จำนวน 29 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 53.7 อัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสินเชื่อธนาคาร จำนวน 15 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 27.8 เพิ่มยอดขาย จำนวน 11 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 20.4 ไม่มีวงเงินสินเชื่อกับสถาบันการเงินอื่น จำนวน 8 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 14.8 สามารถช่วยคัดเลือกลูกหนี้ที่ดี จำนวน 6 บริษัท มีบริการจัดเก็บหนี้ จำนวน 3 บริษัท วงเงินสินเชื่อเพิ่มได้ไม่จำกัด และลดรายการลูกหนี้ในงบการเงิน จำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 11.1 ร้อยละ 5.5 ร้อยละ 1.8 และร้อยละ 1.8 ตามลำดับ (ตารางที่ 12)

ตารางที่ 12 สาเหตุที่เลือกใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้า

สาเหตุที่เลือกใช้บริการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
เพิ่มเงินทุนหมุนเวียน	52	96.3
ไม่ต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน	29	53.7
อัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสินเชื่อธนาคาร	15	27.8
เพิ่มยอดขาย	11	20.4
ไม่มีวงเงินสินเชื่อกับสถาบันการเงินอื่น	8	14.8
สามารถช่วยคัดเลือกลูกหนี้ที่ดี	6	11.1
มีบริการจัดเก็บหนี้	3	5.5
วงเงินสินเชื่อเพิ่มได้ไม่จำกัด	1	1.8
ลดรายการลูกหนี้ในงบการเงิน	1	1.8

หมายเหตุ ลูกค้าสามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

## แหล่งที่ลูกค้านำเงินไปใช้

ลูกค้าส่วนใหญ่ นำเงินที่ได้จากสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าไปใช้ประโยชน์เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการมากที่สุด คือ 48 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 88.9 รองลงมาคือ ซื้อวัตถุดิบเพื่อนำมาผลิตสินค้า จำนวน 30 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 55.6 ชำระหนี้สิน จำนวน 21 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 38.9 และใช้ในธุรกิจอื่น ๆ จำนวน 3 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 5.5 (ตารางที่ 13)

ตารางที่ 13 การนำเงินที่ได้จากสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าไปใช้ประโยชน์

ประโยชน์	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ	48	88.9
ซื้อวัตถุดิบเพื่อนำมาผลิตสินค้า	30	55.6
ชำระหนี้สิน	21	38.9
ใช้ในธุรกิจอื่น ๆ	3	5.5

หมายเหตุ ลูกค้านำเงินไปใช้มากกว่า 1 คำตอบ

### การทดสอบสมมติฐานของการศึกษา

ขนาดของบริษัทลูกค้านั้นกับระดับความมีอิทธิพลต่อบัจจัยในการตัดสินใจเลือกใช้บริการของบริษัทผู้ให้บริการในด้านชื่อเสียงและความมั่นคงของบริษัทผู้ให้บริการและภาพพจน์ของบริษัทลูกค้านั้นที่ใช้บริการ

ผลการศึกษา พบว่า บริษัทขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็กมีระดับของอิทธิพลต่อบัจจัยในด้านชื่อเสียงและความมั่นคงของบริษัทผู้ให้บริการและภาพพจน์ของบริษัทลูกค้านั้นที่ใช้บริการไม่แตกต่างกัน แสดงให้เห็นว่าขนาดของบริษัทลูกค้านั้นไม่มีผลกับระดับความมีอิทธิพลต่อบัจจัยในด้านชื่อเสียงและความมั่นคงของบริษัทผู้ให้บริการและภาพพจน์ของบริษัทลูกค้านั้นที่ใช้บริการ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (ตารางที่ 14)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 14 เปรียบเทียบระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยในด้านชื่อเสียงและความมั่นคงของ  
บริษัทผู้ให้บริการและภาพพจน์ของบริษัทลูกค้าที่ใช้บริการกับขนาดของบริษัทลูกค้า

ปัจจัย	$\chi^2$	df	Sig.
ชื่อเสียงและความมั่นคงของบริษัท	1.537	2	0.464
ภาพพจน์ของบริษัทที่ใช้บริการ	2.424	2	0.298

ขนาดของบริษัทลูกค้ากับระดับความมีอิทธิพลต่อในการตัดสินใจเลือกใช้บริการของ  
บริษัทผู้ให้บริการในด้านค่าใช้จ่ายในการใช้บริการ

ผลการศึกษา พบว่า บริษัทขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็กมีระดับของอิทธิพลต่อ  
ปัจจัยในด้านค่าใช้จ่ายในการใช้บริการไม่แตกต่างกัน แสดงให้เห็นว่าขนาดของบริษัทลูกค้าไม่มี  
ผลกับระดับความมีอิทธิพลต่อปัจจัยในด้านค่าใช้จ่ายในการใช้บริการ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่  
ระดับ 0.05 (ตารางที่15)

ตารางที่ 15 เปรียบเทียบระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยในด้านค่าใช้จ่ายในการใช้บริการกับ  
ขนาดของบริษัทลูกค้า

ปัจจัย	$\chi^2$	df	Sig.
อัตราดอกเบี้ย	2.055	2	0.358
ค่าธรรมเนียมในการแจ้งโอนสิทธิ	0.317	2	0.853
การเก็บค่าธรรมเนียมในการขายลูกหนี้ชั้นต่ำ ในกรณีที่บริษัทขายลูกหนี้ต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนด	1.688	2	0.430

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ขนาดของบริษัทลูกค้ากับระดับความมีอิทธิพลต่อในการตัดสินใจเลือกใช้บริการของบริษัทผู้ให้บริการในด้านเงื่อนไขของการใช้บริการ

ผลการศึกษา พบว่า บริษัทขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็กมีระดับของอิทธิพลต่อปัจจัยในด้านเงื่อนไขของการใช้บริการไม่แตกต่างกัน แสดงให้เห็นว่าขนาดของบริษัทลูกค้าไม่มีผลกับระดับความมีอิทธิพลต่อปัจจัยในด้านเงื่อนไขของการใช้บริการ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (ตารางที่16)

ตารางที่ 16 เปรียบเทียบระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยในด้านเงื่อนไขของการใช้บริการกับขนาดของบริษัทลูกค้า

ปัจจัย	$\chi^2$	df	Sig.
ระยะเวลาในการขออนุมัติวงเงิน	0.982	2	0.612
ร้อยละของเงินได้รับชำระเบื้องต้น	0.689	2	0.709
ระยะเวลาในการได้รับชำระเงินเบื้องต้น	2.508	2	0.285
วงเงินรวมที่ได้รับการอนุมัติ	0.326	2	0.850
วงเงินย่อยที่รับซื้อลูกหนี้แต่ละราย	2.705	2	0.259
การบังคับให้ลูกหนี้ต้องเซ็นรับแจ้งโอนสิทธิ	0.899	2	0.638
การส่งจดหมายแจ้งโอนสิทธิไปยังลูกหนี้	1.182	2	0.554
เฉพาะในครั้งแรกของการขายลูกหนี้แต่ละราย			
จำนวนของเอกสารที่ใช้ประกอบการขาย	2.891	2	0.236
การส่งรายงานประจำเดือนไปให้ลูกหนี้	0.025	2	0.987
การโทรเช็คการส่งสินค้ากับบริษัทลูกหนี้	1.061	2	0.588
การเข้าไปตรวจสอบฐานะการเงินของบริษัท	1.713	2	0.425
เป็นประจำทุกปี			
การโทรเช็คประวัติการใช้สินเชื่อกับสถาบัน	0.317	2	0.853
การเงินที่ใช้บริการอยู่			
การโทรยืนยันยอดเงินรับชำระกับบริษัทลูกหนี้	2.150	2	0.341
เมื่อใกล้ครบกำหนดชำระเงิน			

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ขนาดของบริษัทลูกค้ากับระดับความมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการของบริษัทผู้ให้บริการในด้านการให้บริการ

ผลการศึกษา พบว่า บริษัทขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็กมีระดับของอิทธิพลต่อปัจจัยในด้านการให้บริการไม่แตกต่างกัน แสดงให้เห็นว่าขนาดของบริษัทลูกค้าไม่มีผลกับระดับความมีอิทธิพลต่อปัจจัยในด้านการให้บริการ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (ตารางที่17)

ตารางที่ 17 เปรียบเทียบระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยในด้านเงื่อนไขของการใช้บริการกับขนาดของบริษัทลูกค้า

ปัจจัย	$\chi^2$	df	Sig.
ขั้นตอนในการใช้บริการสะดวก	0.923	2	0.630
บริการที่ประทับใจ	1.254	2	0.534
ความยืดหยุ่นในการให้บริการ	3.447	2	0.178
มีบริการรับเช็คเครดิตลูกหนี้การค้า	2.745	2	0.253
การคุ้นเคยกับพนักงานที่ให้บริการ	3.322	2	0.190
ได้รับของกำนัลในช่วงเทศกาล	1.127	2	0.569
ความสะดวกในการเดินทาง	0.730	2	0.694

## บทที่ 5

### สรุปและข้อเสนอแนะ

#### สรุป

การศึกษาพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้า กรณีศึกษา บริษัท อยุธยา อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนลแพลตฟอร์ม จำกัด มีวัตถุประสงค์หลักคือ ศึกษาปัจจัยที่มี อิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการของบริษัทผู้ให้บริการ และพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าของบริษัทลูกค้าขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็กที่มีความต้องการใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าต่างกันอย่างไร และนำผลการศึกษาที่ได้ไปใช้ในการปรับปรุงเงื่อนไขและขั้นตอนการให้บริการเท่าที่จะสามารถทำได้ โดยไม่ส่งผลกระทบต่อความเสี่ยงของบริษัท ผู้ศึกษาได้ทำการสำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างลูกค้าของบริษัท จำนวน 54 บริษัท ในระหว่างเดือน สิงหาคม พ.ศ. 2544 สามารถสรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

#### ข้อมูลของลูกค้า

ลูกค้าที่ใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าของบริษัท ส่วนใหญ่เป็นบริษัทขนาดเล็ก ที่มีทุนจดทะเบียนอยู่ระหว่าง 1 – 10 ล้านบาท มีรายได้ต่อเดือนอยู่ระหว่าง 1 – 10 ล้านบาท สัดส่วนการขายเป็นเงินเชื่อต่อยอดขายทั้งหมดร้อยละ 80 – 100 ให้ระยะเวลาการชำระเงินกับลูกหนี้ 61 – 90 วัน ใช้สินเชื่อจากสถาบันการเงินอื่นนอกเหนือจากสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าควบคู่กันไปเพื่อเพิ่มทางเลือกและความคล่องตัว และไม่ได้ใช้สินเชื่อระบบ

#### ข้อมูลของประเภทสินเชื่อที่ใช้

จากการศึกษาพบว่า บริษัทลูกค้าทุกขนาดใช้วงเงินเบิกเกินบัญชีมากที่สุด รองลงมา สำหรับบริษัทขนาดใหญ่คือวงเงินตัวสัญญาใช้เงิน วงเงินกู้ยืมระยะยาว และวงเงินขายลดเช็ค บริษัทขนาดกลางใช้วงเงินตัวสัญญาใช้เงินและวงเงินกู้ยืมระยะยาวรองจากวงเงินเบิกเกินบัญชี และใช้วงเงินขายลดเช็คในอันดับสุดท้าย ส่วนบริษัทขนาดเล็กใช้วงเงินกู้ยืมระยะยาวรองจากวงเงินเบิกเกินบัญชี และใช้วงเงินตัวสัญญาใช้เงินและขายลดเช็คในอันดับสุดท้าย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ระดับความสำคัญของปัจจัยในการตัดสินใจเลือกใช้บริการของบริษัทผู้ให้บริการ

จากการศึกษาพบว่าลูกค้าให้ระดับความสำคัญในการตัดสินใจเลือกใช้บริการของบริษัทผู้ให้บริการ ดังนี้

ปัจจัยในด้านชื่อเสียงและความมั่นคงของบริษัทผู้ให้บริการและภาพพจน์ของบริษัทลูกค้าที่ใช้บริการ โดยรวมลูกค้าให้ความสำคัญต่อยุทธศาสตร์เหล่านี้ในระดับมาก

ปัจจัยในด้านค่าใช้จ่ายในการใช้บริการ ลูกค้าส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดต่อยุทธศาสตร์ด้านอัตราดอกเบี้ย และให้ความสำคัญในระดับมากต่อยุทธศาสตร์ด้านการแจ้งโอนสิทธิ และการเก็บค่าธรรมเนียมในการขายลูกหนี้ชั้นต่ำในกรณีที่บริษัทขายลูกหนี้ต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนด

ในด้านเงื่อนไขของการใช้บริการ พบว่า ลูกค้าให้ความสำคัญในระดับมากต่อยุทธศาสตร์ระยะเวลาในการขออนุมัติวงเงิน ร้อยละของเงินรับชำระเบื้องต้น ระยะเวลาในการได้รับชำระเงินเบื้องต้น วงเงินรวมที่ได้รับการอนุมัติ วงเงินย่อยที่รับซื้อลูกหนี้การค้าแต่ละราย การบังคับให้ลูกหนี้ต้องเซ็นรับแจ้งโอนสิทธิ จำนวนเอกสารที่ใช้ประกอบการขาย การโทรเช็คการส่งสินค้ากับลูกหนี้ และการโทรยืนยันยอดเงินรับชำระกับบริษัทลูกหนี้เมื่อใกล้ครบกำหนดชำระเงิน ส่วนลูกค้าให้ความสำคัญในระดับปานกลางต่อยุทธศาสตร์ด้านการส่งจดหมายแจ้งโอนสิทธิไปยังบริษัทลูกหนี้เฉพาะในครั้งแรกของการขายลูกหนี้แต่ละราย การส่งรายงานประจำเดือนไปให้ลูกหนี้ การเข้าไปตรวจสอบฐานะการเงินของบริษัทลูกค้าเป็นประจำทุกปี และการโทรเช็คประวัติการใช้สินเชื่อกับสถาบันการเงินที่บริษัทใช้บริการอยู่ และ

ในด้านการให้บริการ ลูกค้าให้ความสำคัญในระดับมาก ในด้านขั้นตอนในการให้บริการ สะดวก บริการที่ประทับใจ ความยืดหยุ่นในการให้บริการ และการคุ้นเคยกับพนักงานที่ให้บริการ ส่วนในด้านมีบริการรับเช็คเครดิตลูกหนี้การค้า และความสะดวกในการเดินทาง ลูกค้าส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง มีเพียงการได้รับของก้านลในช่วงเทศกาลเท่านั้นที่ลูกค้าให้ความสำคัญในระดับน้อย

## พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้า

กลุ่มบริษัทลูกค้าขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก ใช้สินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าเป็นแหล่งเงินทุนเสริม มีความถี่ในการขายลูกหนี้การค้าเป็นประจำทุกเดือน ส่วนใหญ่ใช้บริการจากบริษัทผู้ให้บริการเพียง 1 บริษัท ส่วนบริษัทขนาดใหญ่และขนาดกลางใช้บริการมากกว่า 1 บริษัท และสาเหตุที่ใช้บริการจากบริษัทผู้ให้บริการมากกว่า 1 บริษัท เนื่องจากต้องการเปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียม เพื่อเป็นการต่อรองค่าใช้จ่ายในการใช้บริการกับบริษัทผู้ให้บริการที่ตนเองใช้อยู่ทั้งหมด สาเหตุที่ใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้า คือ เพื่อเพิ่มเงินทุนหมุนเวียน และนำเงินที่ได้จากสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าไปใช้ประโยชน์ในด้านเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ลูกค้าของบริษัท อยูธยาอินเตอร์เนชั่นแนลแฟคเตอร์ส จำกัด ทั้งกลุ่มบริษัทลูกค้าขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก มีความเห็นต่อปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการของบริษัทผู้ให้บริการในทุกด้าน ไม่แตกต่างกัน

### ข้อเสนอแนะ

จากผลการศึกษาสะท้อนให้เห็นว่ากลุ่มบริษัทลูกค้าทุกขนาดพิจารณาสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าเป็นบริการที่ช่วยเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนเสริมกับบริการสินเชื่อเบิกเกินบัญชี ซึ่งเกิดสืบเนื่องมาจากการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการต่าง ๆ มีความต้องการที่จะขยายกิจการให้เจริญเติบโต แต่ผู้ประกอบการพบกับข้อจำกัดในด้านเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ ซึ่งสถาบันการเงินอื่นจะให้บริการได้ก็ต่อเมื่อมีหลักทรัพย์ค้ำประกันและความเข้มงวดต่อการพิจารณาให้สินเชื่อมีมากขึ้นกว่าในอดีต ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการขยายกิจการค่อนข้างมาก ดังนั้นบริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าจึงเป็นทางเลือกหนึ่งให้กับผู้ประกอบการที่ประสบปัญหาเหล่านี้ แต่อย่างไรก็ตามก็ยังมีข้อจำกัดในเรื่องค่าใช้จ่ายในการใช้บริการและเงื่อนไขต่าง ๆ ที่ผู้ประกอบการบางบริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามหรือยอมรับได้ ดังนั้นกลุ่มผู้ประกอบการที่ใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้าจึงอยู่ในวงจำกัด และในปัจจุบันการแข่งขันการให้บริการสินเชื่อประเภทนี้มีมากขึ้นเรื่อย ๆ ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะพิจารณาเลือกใช้บริการโดยให้ความสำคัญกับค่าใช้จ่ายในการใช้บริการและเงื่อนไขต่าง ๆ เป็นอันดับแรก

บริษัท อยูธยาอินเตอร์เนชั่นแนลแฟคเตอร์ส จำกัด มีแหล่งเงินทุนจากธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) และ บริษัท แฟคเตอร์สสิงคโปร์ จำกัด ซึ่งต้นทุนของแหล่งเงินทุนทั้งสอง

ค่อนข้างสูงและระยะเวลาของการกู้เป็นระยะสั้น ทำให้เกิดปัญหาในการคำนวณต้นทุนที่แน่นอนของแต่ละช่วงเวลา จากปัญหาดังกล่าวทำให้การคิดค่าใช้จ่ายในการใช้บริการกับลูกค้าอยู่ในอัตราที่ค่อนข้างสูงกว่าบริษัทคู่แข่ง

จากผลการศึกษาที่ได้ บริษัท อยูธยาอินเตอร์เนชันแนลแฟคเตอร์ส จำกัด ควรปรับปรุงในด้านต่าง ๆ ดังนี้

1. ลดค่าใช้จ่ายในการให้บริการ เช่น อัตราดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียมในการแจ้งโอนสิทธิให้อยู่ในเกณฑ์ที่ลูกค้าสามารถยอมรับได้และสอดคล้องกับภาวะการแข่งขันในปัจจุบัน เนื่องจากบริษัทลูกค้าทุกขนาดให้ความสำคัญในเรื่องค่าใช้จ่ายในการใช้บริการมากที่สุดเหมือนกัน นอกจากนี้บริษัทควรมหาแหล่งเงินทุนอื่นที่มีต้นทุนที่ถูกกว่าต้นทุนของเงินกู้ที่ได้รับในปัจจุบัน
2. ปรับปรุงขั้นตอนของการใช้บริการให้เหมาะสมโดยที่ไม่เกิดผลเสียทางกฎหมายในอนาคต เนื่องจากลูกค้าทั้งขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก ต่างให้ความสำคัญกับขั้นตอนในการให้บริการของบริษัทผู้ให้บริการในระดับมาก
3. บริษัท อยูธยาอินเตอร์เนชันแนลแฟคเตอร์ส จำกัด ควรมีมาตรฐานในการพิจารณาอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่าง ๆ กับลูกค้าทุกขนาด ไม่ควรเสน้อัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ในอัตราที่ต่ำเฉพาะลูกค้ารายใหญ่ในขณะที่คิดค่าใช้จ่ายในอัตราที่สูงมากสำหรับลูกค้าขนาดกลางและขนาดเล็ก ทั้ง ๆ ที่บริษัทมีส่วนของลูกค้าทั้งสองขนาดมากที่สุดและมีความถี่ในการขายลูกหนี้การค้ามากกว่าบริษัทขนาดใหญ่ที่มีทางเลือกในการขายกับบริษัทผู้ให้บริการที่มีค่าใช้จ่ายที่ต่ำกว่า เพราะในอนาคตคู่แข่งที่มีต้นทุนของเงินทุนต่ำกว่า พร้อมทั้งจะเสนอค่าใช้จ่ายต่อลูกค้ารายใหญ่ด้วยอัตราที่บริษัทไม่สามารถแข่งขันได้ จะทำให้บริษัท อยูธยาอินเตอร์เนชันแนลแฟคเตอร์ส จำกัด สูญเสียทั้งลูกค้าที่เป็นบริษัทขนาดใหญ่และขนาดอื่น ๆ หากลูกค้ามีทางเลือกที่ดีกว่า ผลเสียในระยะยาวจะเกิดขึ้นคือ ลูกค้าขาดความภักดีต่อบริษัท มีอัตราการหมุนเวียนของลูกค้าสูง ลูกค้าใช้บริการได้ไม่นานก็ปิดวงเงิน

## บรรณานุกรม

ชูศักดิ์ อุดมศรี และนราศรี ไหวนิชกุล. 2540. ระเบียบวิธีวิจัยธุรกิจ. กรุงเทพมหานคร:  
สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

เทียนชัย จีระรัตนวิไล. 2540. การศึกษาเปรียบเทียบประสิทธิภาพการดำเนินงานระหว่าง  
ธุรกิจสีสิ่งและธุรกิจแฟคตอริง. กรุงเทพมหานคร: การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง,  
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ธนาคารแห่งประเทศไทย. 2542. รายงานเศรษฐกิจรายเดือน. (ไม่ระบุสำนักพิมพ์)

ธีรภัทร์ โกยสุขโข. 2537. พฤติกรรมการใช้บริการแฟคตอริงในประเทศไทย.  
กรุงเทพมหานคร : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

บริษัท สยามเจนเนอรัลแฟคตอริง จำกัด (มหาชน). 2543. รายงานประจำปี 2543.  
กรุงเทพมหานคร: (ไม่ระบุสำนักพิมพ์)

บริษัท สยามพาณิชย์สีสิ่ง จำกัด (มหาชน). 2543. รายงานประจำปี 2543. กรุงเทพมหานคร:  
(ไม่ระบุสำนักพิมพ์)

บริษัท อยุธาอินเตอร์เนชันแนลแฟคเตอร์ส จำกัด. 2541. คู่มือการใช้งเงินขายโอนสิทธิ  
เรียกร้อง. (ไม่ระบุสำนักพิมพ์)

บริษัท อยุธาอินเตอร์เนชันแนลแฟคเตอร์ส จำกัด. 2542. หนังสือแนะนำบริษัท.  
(ไม่ระบุสำนักพิมพ์)

ประชาชาติธุรกิจ. 2543. กรุงเทพมหานคร: 4-6 ธันวาคม 2543: น.12.

ประคอง กรวรรณสุต. 2538. สถิติเพื่อการวิจัยทางพฤติกรรมศาสตร์. กรุงเทพมหานคร:  
สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ราณี อัฐรัตน์. 2543. "แฟคตอริง อีกหนึ่งทางเลือกของการเพิ่มสภาพคล่อง". การเงินการคลัง.  
14(45): น.49-61.

เรืองกิตติ แก้วฟ้านภาดล. 2534. "แฟคตอริง". สรรพากรศาสตร์. 38(9): น.168-180.

วลัยลักษณ์ โลหะมาณพ. 2541. ความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย :  
กรณีศึกษาธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่. กรุงเทพมหานคร:  
การศึกษาศิษระ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. 2541. การวิจัยธุรกิจ. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ A.N.การพิมพ์.

สถิต เสนสุภา. 2536. ปัญหาทางกฎหมายในสัญญาแฟคตอริง. กรุงเทพมหานคร:  
วิทยานิพนธ์นิติศาสตร์มหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สุวิชาน มนแพวงศานนท์. 2544. วิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วย SPSS for Windows.  
กรุงเทพมหานคร: พิมพ์ที่บริษัท เอช. เอ็น. กรุ๊ป จำกัด.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**แบบสอบถาม**  
**พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อรับซื้อลูกหนี้การค้า (แฟคตอริ่ง)**

แบบสอบถามเลขที่ \_\_\_\_\_

**ส่วนที่ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับบริษัทผู้ตอบแบบสอบถาม**

**คำชี้แจง** กรุณาเติมเครื่องหมาย / ลงใน ( ) หน้าข้อความซึ่งตรงกับข้อมูลของบริษัทท่าน

**1.1 ทุนจดทะเบียนปัจจุบัน**

- ( ) 1 – 10 ล้านบาท                      ( ) 11 – 20 ล้านบาท                      ( ) 21 – 30 ล้านบาท  
( ) 31 – 40 ล้านบาท                      ( ) 41 – 50 ล้านบาท                      ( ) 51 ล้านบาทขึ้นไป

**1.2 รายได้ต่อเดือน (รวมการขายภายในประเทศและต่างประเทศ)**

- ( ) 1 – 10 ล้านบาท                      ( ) 11 – 20 ล้านบาท                      ( ) 21 – 30 ล้านบาท  
( ) 31 – 40 ล้านบาท                      ( ) 41 – 50 ล้านบาท                      ( ) 51 ล้านบาทขึ้นไป

**1.3 สัดส่วนการขายเป็นเงินเชื่อต่อรายได้ทั้งหมด (รวมการขายภายในประเทศและต่างประเทศ)**

- ( ) 1 – 20 %                                  ( ) 21 – 40 %                                  ( ) 41 – 60 %  
( ) 61 – 80 %                                  ( ) 81 – 100 %

**1.4 การให้ระยะเวลาการชำระเงินแก่ลูกค้าโดยเฉลี่ย (รวมการขายภายในประเทศและต่างประเทศ)**

- ( ) 1 – 7 วัน                                      ( ) 8 – 15 วัน                                      ( ) 16 – 30 วัน  
( ) 31 – 60 วัน                                      ( ) 61 – 90 วัน                                      ( ) 91 วันขึ้นไป

**1.5 บริษัทมีสินเชื่ออื่นกับสถาบันการเงินอื่นที่นอกเหนือจากสินเชื่อแฟคตอริ่งหรือไม่**

- ( ) มี    ( ) ไม่มี (ถ้าไม่มีให้ข้ามไปข้อที่ 1.7)

**1.6 ประเภทของสินเชื่อที่ท่านใช้บริการในปัจจุบัน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)**

- ( ) วงเงินเบิกเกินบัญชี (O/D)                      ( ) วงเงินตั๋วสัญญาใช้เงิน (P/N)  
( ) วงเงินเงินกู้ยืมระยะยาว                      ( ) วงเงินขายลดเช็ค (CBD)  
( ) L/C, T/R หรือ D L/C                      ( ) หนังสือค้ำประกัน  
( ) อื่น ๆ \_\_\_\_\_

**1.7 ท่านใช้บริการสินเชื่อระบบบ้างหรือไม่**

- ( ) ใช่    ( ) ไม่ใช่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการของบริษัทที่รับซื้อลูกหนี้การค้า  
ค่าชี้แจง** โปรดเติมเครื่องหมาย / ลงในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ปัจจัย	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<u>ด้านชื่อเสียงและความมั่นคงของบริษัทผู้ให้บริการและภาพพจน์ของลูกค้าที่ใช้บริการ</u> 1. ชื่อเสียงและความมั่นคงของบริษัท 2. ภาพพจน์ของบริษัทที่ใช้บริการ					
<u>ด้านค่าใช้จ่ายในการใช้บริการ</u> 1. อัตราดอกเบี้ย 2. ค่าธรรมเนียมในการขายบิล 3. การเก็บค่าธรรมเนียมในการขายลูกหนี้ ขั้นต่ำ ในกรณีที่บริษัทขายลูกหนี้การค้า ต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนด					
<u>ด้านเงื่อนไขอื่น ๆ</u> 1. ระยะเวลาในการขออนุมัติวงเงิน 2. ร้อยละของเงินได้รับชำระเบื้องต้น 3. ระยะเวลาในการได้รับชำระเงินเบื้องต้น 4. วงเงินรวมที่ได้รับการอนุมัติ 5. วงเงินย่อยที่รับซื้อลูกหนี้แต่ละราย 6. การบังคับให้ลูกหนี้เซ็นรับแจ้งโอนสิทธิ 7. การส่งจดหมายแจ้งโอนสิทธิไปยังลูกหนี้ เฉพาะในครั้งแรกของการขายลูกหนี้ 8. จำนวนเอกสารที่ใช้ประกอบการขาย 10. การโทรเช็คการส่งสินค้ากับลูกหนี้ 11. การเข้าไปตรวจสอบฐานะการเงินของ บริษัทเป็นประจำทุกปี 12. การโทรเช็คประวัติการใช้สินเชื่อของ บริษัทกับสถาบันการเงินอื่นที่ใช้บริการ 13. การยืนยันยอดเงินรับชำระกับลูกหนี้เมื่อ ใกล้ครบกำหนดชำระเงินชำระเงิน					

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการของบริษัทที่รับซื้อลูกหนี้การค้า**

ปัจจัย	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>ในด้านการให้บริการ</b>					
1. ขั้นตอนในการใช้บริการสะดวก					
2. บริการที่ประทับใจ					
3. ความยืดหยุ่นในการให้บริการ					
4. มีบริการรับเช็คเครดิตลูกหนี้การค้า					
5. การคุ้นเคยกับพนักงานที่ให้บริการ					
6. ได้รับของกำนัลในช่วงเทศกาล					
7. ความสะดวกในการเดินทาง					

**ส่วนที่ 3 พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อบริษัทที่รับซื้อลูกหนี้การค้า (แฟคตอริง)**

3.1 ท่านใช้บริการแฟคตอริงเป็น

- ( ) แหล่งเงินทุนหลัก ( ) แหล่งเงินทุนเสริม

3.2 ความถี่ที่ท่านขายลูกหนี้การค้า

- ( ) เป็นประจำทุกเดือน ( ) ขึ้นอยู่กับความต้องการในการใช้เงิน  
( ) ตามฤดูกาลของสินค้า ( ) ใช้เมื่อขาดเงินทุนจากแหล่งอื่น

3.3 ปัจจุบันท่านใช้บริการบริษัทแฟคตอริงทั้งสิ้นกี่บริษัท

- ( ) 1 บริษัท (ข้ามไปข้อที่ 3.6) ( ) 2 บริษัท ( ) 3 บริษัท ( ) 4 บริษัท

3.4 วงเงินแฟคตอริงรวมทั้งสิ้นที่ท่านได้รับจากบริษัทแฟคตอริงทั้งหมดที่ท่านใช้บริการ

- ( ) 5 – 20 ล้านบาท ( ) 21 – 40 ล้านบาท ( ) 41 – 60 ล้านบาท  
( ) 61 – 80 ล้านบาท ( ) 81 – 100 ล้านบาท ( ) 101 ล้านบาท ขึ้นไป

3.5 สาเหตุที่ท่านใช้บริการบริษัทแฟคตอริงมากกว่า 1 บริษัท

- ( ) เพื่อเปรียบเทียบขั้นตอนในการให้บริการเนื่องจากบริษัทแฟคตอริงมีเงื่อนไข  
และวิธีการรับซื้อต่างกัน  
( ) เพิ่มทางเลือกในการขายลูกหนี้การค้า  
( ) เพื่อเปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมอื่น ๆ  
( ) วงเงินที่ได้รับไม่พอใช้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.6 สาเหตุที่ท่านเลือกใช้บริการแพคตอริง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) เพิ่มเงินทุนหมุนเวียน
- ( ) ไม่มีวงเงินสินเชื่ออื่นกับธนาคารพาณิชย์
- ( ) ไม่ต้องมีหลักประกันเป็นเงินฝากหรืออสังหาริมทรัพย์
- ( ) เพิ่มยอดขาย
- ( ) วงเงินแพคตอริงเพิ่มได้ไม่จำกัด
- ( ) มีบริการจัดเก็บหนี้
- ( ) สามารถช่วยท่านคัดเลือกลูกหนี้ที่ดี
- ( ) อัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าเงินกู้นอกระบบ
- ( ) ลดรายการลูกหนี้การค้างในงบการเงิน

3.7 ท่านนำเงินที่ได้จากการใช้บริการแพคตอริงไปใช้ด้านใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ
- ( ) ใช้ชำระหนี้สิน
- ( ) ใช้ซื้อวัตถุดิบเพื่อนำมาทำการผลิตสินค้า
- ( ) ใช้ในธุรกิจอื่น ๆ

**ขอขอบพระคุณทุกท่านที่กรุณาสละเวลาอันมีค่าของท่านในการตอบแบบสอบถามครั้งนี้**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ นามสกุล : นางสาวชญาณูช ภิงคารวัฒน์

วันเดือนปีเกิด : 26 เมษายน 2517

ประวัติการศึกษา : ระดับประถมศึกษา จากโรงเรียนสามัญสายน้ำทิพย์ (พ.ศ. 2529)

ระดับมัธยมศึกษา จากโรงเรียนเตรียมอุดมศึกษาพัฒนาการ (พ.ศ. 2534)

ระดับอุดมศึกษา จากมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (พ.ศ. 2538)

ประวัติการทำงาน : ธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด นครธน (พ.ศ. 2543)

บริษัทอยุธยาอินเตอร์เนชั่นแนลแฟคเตอร์ส จำกัด

ปัจจุบันตำแหน่ง เจ้าหน้าที่สินเชื่อและการตลาด (พ.ศ. 2543 – ปัจจุบัน)



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้