

บทที่ ๖

บทสรุป

บริษัทเงินทุนนับว่าเป็นสถาบันการเงินที่มีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนกว่าธนาคารพาณิชย์ เป็นสื่อกลางที่จะนำเงินจากแหล่งหนึ่ง ซึ่งเป็นเงินที่ยังไม่ได้ใช้ประโยชน์ที่เก็บออมไว้เฉย ๆ ไปยังอีกแหล่งหนึ่ง ซึ่งต้องการใช้เงิน และการที่เป็นสื่อกลางนี้ก็ได้รับค่าตอบแทน นอกจากจะเป็นสื่อกลางแล้ว ยังช่วยในการขยายตัวของระบบต่าง ๆ เช่น ระบบอุตสาหกรรม การค้า การก่อสร้าง และการเกษตรกรรม ซึ่งจะมีผลต่อระบบเศรษฐกิจโดยรวม

เนื่องจากว่าบริษัทเงินทุนมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจและต่อประชากร จึงสมควรที่จะมีการค้นคว้าหาความรู้ทางด้านบริษัทเงินทุนกัน เพื่อให้ประชาชนทั่วไปมีความรู้ความเข้าใจในสถาบันการเงินนี้มากขึ้น คือควรจะทราบวิธีการดำเนินงานของบริษัทเงินทุนซึ่งเป็นองค์การที่มีโครงสร้างเหมือนกับองค์การโดยทั่ว ๆ ไปคือแยกออกเป็น ส่วน ๆ หรือแยกเป็นแผนก ๆ แต่ละแผนกก็มีจุดมุ่งหมายในการดำเนินงานของตนเอง ซึ่งจะต้องเป็นไปในทางที่ทำให้บรรลุเป้าหมายรวมหรือเป้าหมายสูงสุดขององค์การทุก ๆ แผนกย่อมมีความสำคัญเท่ากัน แต่แผนกที่จะเป็นผู้ที่ทำให้บริษัทเงินทุนสามารถดำเนินงานการเงินได้ คือกระบวนการให้กู้เงินจะต้องอยู่ในแผนกสินเชื่อ ดังนั้นแผนกสินเชื่อจึงนับว่าเป็นแผนกที่มีความสำคัญที่ประชาชนควรจะทราบวิธีดำเนินงานไว้ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจลงทุน

บริษัทเงินทุนนับว่าเพิ่งเริ่มขยายตัวไม่กี่ปีมานี้ ได้ช่วยแบ่งเบาภาระของธนาคารพาณิชย์ลงไต่บ้าง เนื่องจากว่าทำงานด้านที่เกี่ยวกับความเป็นอยู่ของประชาชนรัฐบาลจึงจำเป็นต้องออกกฎหมายบังคับ จำกัดขอบเขตการปฏิบัติงานของบริษัทเงินทุนไว้ เพื่อไม่ให้ประชาชนผู้เกี่ยวข้องที่มีความเสี่ยงมากเกินไป ช่วยป้องกันไม่ให้บริษัทเงินทุนเอาเปรียบประชาชนเกินไปและเพื่อให้ประชาชนเกิดความมั่นใจและอบอุ่นใจว่า เงินที่ลงทุนไปแล้วจะได้กลับคืนพร้อมกับผลตอบแทน ไม่ใช่ว่าลงทุนไปแล้วสูญ

การดำเนินงานของฝ่ายสินเชื่อในบริษัทเงินทุน นับว่ามีความสำคัญต่อประชาชนมาก ถ้าฝ่ายสินเชื่อในทุกบริษัทเงินทุน ทำงานด้วยความตั้งใจที่จะให้เงินจำนวนนั้นเกิดประโยชน์แก่ทั้ง ๆ ๒ ฝ่ายคือ ทั้งฝ่ายผู้ไ้ และฝ่ายเจ้าของเงินแล้ว จะมีส่วนช่วยอย่างมากในการพัฒนาประเทศได้ คือผู้มีเงินเหลือใช้ก็ต้องการจะลงทุน และผู้ไ้เงินก็พยายามที่จะนำเงินนั้นไปลงทุนให้เกิดดอกออกผลอย่างคุ้มค่า คือเมื่อทั้งสองฝ่ายร่วมมือกันอย่างดีแล้วก็ไม่ควรที่จะเกิดปัญหา ดังนั้นจึงควรจะทราบสภาพความเป็นไปและวิธีทางการดำเนินงานของบริษัทเงินทุน เพื่อไว้ใช้พิจารณาและตัดสินใจด้วยตนเอง

งานส่วนใหญ่และงานที่สำคัญของบริษัทเงินทุนจะอยู่ในแผนกสินเชื่อซึ่งแผนกนี้จะแบ่งแยกออกไปเป็นแผนกย่อย ๆ เพื่อจะดำเนินงานตามจุดมุ่งหมายของตนเพื่อให้บรรลุเป้าหมายสูงสุดของบริษัท งานหน้าที่ต่าง ๆ เหล่านี้จะต้องดำเนินการไปอย่างมีระบบและมีขั้นตอน เริ่มตั้งแต่

๑. การหาลูกค้า ถ้าเป็นการใหญ่แก่ลูกค้ารายใหญ่ (Corporate Financing) ต้องไปติดต่อเอง โดยหารายชื่อลูกค้าจากรายชื่อของบริษัทจำกัดที่จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ แล้วหาข้อมูลเกี่ยวกับงบการเงินของบริษัทนั้น ๆ เมื่อมาวิเคราะห์แล้วเห็นสมควรจะไปติดต่อก็ไปติดต่อกเอง พร้อมทั้งขอเสนอให้กู้เงิน ถ้าเราไม่ทราบฐานะของลูกค้ามาก่อนโดยไม่มีข้อมูลและตัวเลขจากงบการเงิน ถ้าเราไปเสนอเงินกู้ให้ลูกค้าแล้ว ปรากฏว่าฐานะการเงินของลูกค้าไม่ดีเลย ก็จะทำให้เกิดความลำบากใจ เพราะว่าเราไปติดต่อกับเขาก่อนแล้วมาปฏิเสธภายหลังทำให้ลูกค้าเสียเวลาไปด้วย จะทำให้ชื่อเสียงของบริษัทดูมองไปในแง่ไม่ดี ว่าทำงานไม่มีระบบ ในกรณีที่เป็นลูกค้ารายย่อย ๆ มักจะมาติดต่อกับบริษัทเอง ทั้งลูกค้ารายใหญ่และลูกค้ารายย่อยก็จำเป็นต้องให้ข้อมูลแก่บริษัทเงินทุนทุกราย

๒. การขอข้อมูลจากลูกค้า อาจกระทำได้โดยการสัมภาษณ์จากลูกค้าโดยตรงหรือสอบถามจากคู่แข่งชั้น ชนาคารถูกค้าที่ติดต่อกับ ทำให้ทราบรายละเอียดเกี่ยวกับลูกค้า นอกจากรายละเอียดของลูกค้าแล้วยังต้องการงบการเงินซึ่งส่วนใหญ่ได้แก่ งบดุล งบกำไรขาดทุน งบแสดงแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน เมื่อได้ข้อมูลจากลูกค้าแล้วก็ต้องนำมาวิเคราะห์

๓. การวิเคราะห์งบการเงินและข้อมูลต่าง ๆ จากลูกค้ำ โดยนำตัวเลขในงบการเงินมาหาอัตราส่วนและตัวเลขที่สำคัญ ๆ เพื่อดูฐานะการเงินของลูกค้ำว่า ถ้าให้กู้จะเกิดความเสี่ยงแก่บริษัทมากน้อยเพียงใด คำนวณค่ากับคอกเบี้ยที่จะได้หรือไม่ อัตราส่วนที่สำคัญได้แก่

- ๓.๑ อัตราส่วนหมุนเวียน (Current Ratio)
- ๓.๒ อัตราส่วนหมุนเวียนอย่างถึงแก่น (Quick Ratio)
- ๓.๓ อัตราส่วนของหนี้สินต่อส่วนของเราของ (Debt/Worth)
- ๓.๔ พุนหมุนเวียน (Working Capital)
- ๓.๕ อัตราภาวะหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง
- ๓.๖ อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้
- ๓.๗ อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อค่าขาย
- ๓.๘ อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อค่าขาย

๔. การจัดทำรายงานเสนอแก่คณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อ ในรายงานนี้จะต้องมีรายละเอียดของลูกค้ำทุกอย่าง พร้อมทั้งตัวเลขที่สำคัญ ๆ และอัตราส่วนต่าง ๆ ที่ใดทำการวิเคราะห์แล้วจากงบการเงินของลูกค้ำ ข้อความที่สำคัญ ควรจะรายงานได้แก่

๔.๑ รายละเอียดเบื้องต้นของลูกค้ำ เช่น บริษัทตั้งเมื่อไรทำกิจการอะไร มีสาขาหรือไม่ หรือเป็นบริษัทเดียว ตั้งขึ้นใหม่หรือดำเนินกิจการอยู่แล้ว เป็นต้น

๔.๒ ต้องการกู้เงินจำนวนเท่าไร เพื่อนำไปใช้ในทางใด เช่น ลงทุนขยายโรงงาน หรือก่อสร้างโรงงาน หรือซื้อเครื่องจักรเพื่อขยายการผลิตหรือจะนำไปใช้เป็นพุนหมุนเวียน (Working Capital) ในบริษัท เหล่านี้เป็นต้น

๔.๓ รายชื่อและประสบการณ์ ความสามารถของผู้บริหารหรือบุคคลในฝ่ายจัดการชั้นสูง ว่ามีความสามารถเพียงใด ชื่อเสียงของบุคคลเหล่านั้นก็หรือไม่ เป็นต้น

๔.๔ ตัวเลขที่สำคัญ ๆ เช่น อัตราส่วนต่าง ๆ ที่สามารถจะนำมาใช้วิเคราะห์ฐานะการเงินของบริษัทได้

๔.๕ คำแนะนำจากผู้วิเคราะห์ว่าสมควรจะให้กู้แก่ลูกค้ารายนี้หรือไม่  
อย่างไร ให้เหตุผลประกอบการพิจารณา

๔.๖ อื่น ๆ ที่สมควรจะให้คณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อรับทราบ

๕. ถ้าคณะกรรมการอนุมัติสินเชื่อไม่เห็นด้วยก็อาจจะขอข้อมูลเพิ่มหรือขอคำอธิบายเพิ่มเติมจากผู้วิเคราะห์สินเชื่อ เพื่อพิจารณาอีกครั้งหนึ่ง แล้วจึงจะให้คำตอบว่าอนุมัติหรือไม่ซึ่งนอกรายที่จะไม่อนุมัติ เพราะได้มีการกลั่นกรองหลายชั้นแล้ว เช่น รับการพิจารณาจากหัวหน้าฝ่ายสินเชื่อมาแล้ว เป็นต้น ส่วนใหญ่คณะกรรมการจะอนุมัติ

คณะกรรมการจะประกอบด้วย หัวหน้าฝ่ายหลายฝ่าย และประธานกรรมการหรือกรรมการของบริษัท ร่วมกันพิจารณา ในกรณีที่ เป็นบริษัทที่ลงทุนโดยบริษัทต่างประเทศก็ต้องส่งรายงานนี้ไปขออนุมัติยังต่างประเทศ แต่ถ้าเป็นเงินกู้อย่างเล็ก ๆ อาจพิจารณาโดยคณะกรรมการในประเทศ และสามารถอนุมัติได้เลย แต่ต้องจำกัดวงเงินไว้ซึ่งจะมากน้อยแล้วแต่นโยบายของบริษัท

๖. การคิดดอกเบี้ย มีวิธีการคิดหลายแบบแล้วแต่ นโยบายของบริษัทหรือแล้วแต่การดำเนินงานของบริษัท เช่น ถ้าเป็นการให้กู้ยืมเพื่อการเช่าซื้อ มักจะใช้การคิดดอกเบี้ยโดยอัตราเส้นตรง (Flat Rate) ถ้าเป็นการให้กู้แก่ลูกค้ารายใหญ่ มักจะใช้คิดดอกเบี้ยแบบอัตราส่วนลด พร้อมทั้งวิธีเก็บดอกเบี้ยว่าจะเก็บ ณ ที่จ่าย เช่นหักเงินค่าดอกเบี้ยไว้จากเงินต้น เมื่อตอนจ่ายเงิน หรือจะเก็บเป็นช่วง ๆ เช่นทุกสิ้นเดือน หรือตอนที่ลูกค้าต้องจ่ายเงินต้นคืนเมื่อสิ้นสุดระยะเวลาการกู้เงิน และอัตราดอกเบี้ยที่คิดจากลูกค้าจะต้องพิจารณาจากปัจจัยหลายด้าน เช่น จำนวนเงินที่ขอกู้ ระยะเวลาที่ขอกู้ หรือจุดประสงค์ในการกู้ยืม เป็นต้น

ถ้ามีการเสี่ยงมากอาจคิดดอกเบี้ยแพง ซึ่งจะคิดดอกเบี้ยเท่าใดก็ตามต้องไม่เกิน ๑๕% ต่อปี ตามที่กฎหมายกำหนดไว้

๗. เมื่ออนุมัติการกู้เงินแล้ว ฝ่ายสินเชื่อต้องจัดเตรียมเอกสารต่าง ๆ  
ได้แก่

๗.๑ สัญญาการกู้เงิน (Loan Agreement) ส่วนใหญ่จะทำโดย  
 หนายความ (Lawyer) บางแห่งก็ทำกันเอง ซึ่งจะไม่ปลอดภัยเท่ากับให้หนายความทำ เพราะบางครั้งเราอาจจะไม่  
 ทราบกฎหมายอย่างละเอียด ทั้งนี้ต้องพิจารณาถึงค่าใช้จ่าย  
 ในการทำสัญญานี้ว่าคุ้มกับผลตอบแทนที่จะได้จากลูกค้าหรือไม่

๗.๒ ในกรณีที่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน เช่น ที่ดินก็จะต้องมีโฉนด  
 อำนวย หรือสัญญาจำนองที่ดิน ซึ่งต้องไปจดจำนองที่กรมที่ดิน  
 และให้ผู้ใหญ่เป็นผู้มีกรรมสิทธิ์ในที่ดิน ซึ่งส่วนใหญ่การรับที่ดิน  
 เป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน ผู้ใหญ่มักจะให้สูงกว่าราคาที่ดินที่  
 ประเมินแล้วตามราคาตลาด นอกจากนี้ถ้ามีการนำหุ้นของ  
 บริษัทอื่นที่ลูกค้าเป็นผู้ถือหุ้นอยู่ มาค้ำประกันการกู้เงินก็จะต้อง  
 มีการทำหนังสือจำนำหุ้น ซึ่งต้องมีการบันทึกการจำนำนั้นใน  
 ทะเบียนของบริษัทที่ผู้ถือหุ้น (ลูกค้า) มีหุ้นอยู่ เพื่อเป็นหลักฐาน  
 และไม่ให้นำหุ้นนี้ไปจำนำกับผู้อื่นอีก เพราะสามารถ  
 ตรวจสอบมาที่ทะเบียนของผู้ถือหุ้นได้

๗.๓ ในกรณีที่นำอสังหาริมทรัพย์ เช่น อาคาร โรงเรียนหรือสิ่ง  
 ปลูกสร้างรวมทั้งสินค้ามาเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันการกู้เงิน  
 ก็ต้องมีการประกันภัย ถ้าเป็นบ้านเรือนสิ่งปลูกสร้างก็ต้อง  
 ประกันไฟ ประกันขโมย เป็นต้น ถ้าเป็นสินค้าก็ต้องมีการ  
 ประกันไฟ ประกันการสูญหายเช่นเดียวกัน ซึ่งค่าประกัน  
 ภัยนี้ลูกค้าจะต้องเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายเอง ส่วนผู้รับผล  
 ประโยชน์ คือ ผู้ใหญ่ แต่ถาเป็นกรณีที่สินทรัพย์ที่นำมาค้ำ  
 ประกันการกู้ยืมนั้นมีมูลค่ามากกว่าเงินกู้ยืมหลายเท่า หรือ  
 ว่ามีการนำบางส่วนของสินทรัพย์นั้นไปค้ำประกันการกู้จาก  
 บริษัทอื่นแล้วก็ต้องมีผู้รับผิดชอบร่วมกันซึ่งจะกำหนด  
 ไว้ว่า ใครจะรับผิดชอบเท่าไรถากรณีที่ลูกค้าไม่  
 สามารถชำระหนี้ได้ ซึ่งจะไม่เกินวงเงินที่ใหญแต่ละราย

- ๗.๔ การทำความเข้าใจตอบรับการกู้เงินให้ลูกค้าเพื่อเป็นการบอกให้ลูกค้าทราบว่าบริษัทตกลงจะให้ลูกค้ากู้ยืมภายใต้เงื่อนไขอย่างไรบ้าง เช่น กู้เงินได้จำนวนเท่าใด เมื่อใด อัตราดอกเบี้ยเท่าไร และคิดอย่างไร สิ้นสุดกำหนดระยะเวลาการกู้เงินเมื่อใด พร้อมทั้งกำหนดการจ่ายเงินคืนของลูกค้าด้วย หรืออาจมีการกล่าวถึงการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยว่าจะเปลี่ยนแปลงหรือไม่ ถ้าจะเปลี่ยนจะเปลี่ยนอย่างไร เป็นต้น ต่างกับสัญญาการกู้เงินที่ว่า จดหมายตอบรับการกู้เงิน (Letter of Commitment) เป็นเพียงหนังสือที่บอกว่าจะให้ลูกค้ากู้ แต่สัญญาการกู้เงิน (Loan agreement) จะระบุเงื่อนไขทุกอย่างอย่างละเอียด และนำไปเป็นหลักฐานในการฟ้องร้องได้ เช่น กล่าวว่าจะห้ามมิให้ลูกค้าไปกู้เงินจากที่อื่นอีก ถ้าทำผิดข้อตกลงผู้ใหญ่จะเรียกเงินกู้นั้นคืนได้ทันที ถ้าลูกค้าผิดสัญญาเรียกคืนทันที ถ้าลูกค้าไม่จ่ายคืน ผู้ใหญ่จะฟ้องร้องได้
- ๗.๕ นอกจากจะทำสัญญาต่าง ๆ แล้ว ผู้ใหญ่มีสิทธิที่จะขอหลักฐานอื่น ๆ นอกเหนือจากงบการเงินที่ได้มาแล้วอีก เช่น ใบทะเบียนการค้า ใบทะเบียนพาณิชย์ หนังสือบริคณห์สนธิ หรือกรรมการบริหารบริษัท หนังสือรับรองการจดทะเบียนบริษัท ลายมือชื่อผู้มีอำนาจ รายชื่อผู้ถือหุ้น เป็นต้น ซึ่งลูกค้าจะต้องนำมาขอใบทรมถวนก่อนที่จะให้เงินออกไป

๘. เมื่อมีการอนุมัติให้กู้เงินและจัดเตรียมเอกสารทุกอย่างครบถ้วนแล้ว ก็เป็นหน้าที่ของฝ่ายสินเชื่อที่จะจัดหาเงินมาให้กู้ ซึ่งจะเป็นหน้าที่ของแผนกจัดหาเงินทุน (Lending Section or Money Market Section) แผนกนี้จะพยายามหาเงินจากแหล่งที่มีดอกเบี้ยต่ำมาให้ลูกค้ากู้ ได้แก่

๘.๑ หากจากเงินฝาก (Deposits) จากการที่หาลูกค้าฝากเงินให้มาก ๆ ซึ่งอัตราดอกเบี้ยเงินฝากจะสูงกว่าธนาคารพาณิชย์ คือประมาณ ๕ - ๑๑% แบ่งตามกำหนดระยะเวลา เช่น จ่ายคืนเมื่อพวงตาม (On call) ๓ เดือน ๖ เดือน ๙ เดือน ๑ ปี เป็นต้น โดยการใช้ตราสารพาณิชย์ (Commercial Paper) หรือตั๋วสัญญาใช้เงิน (Promissory Note) เป็นหลักฐานในการฝากเงิน

๘.๒ นอกจากจะหาจากเงินฝาก (Deposits) แล้วจะหาได้โดยการกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศ จากบริษัทเงินทุนในประเทศ จากธนาคารพาณิชย์ในต่างประเทศและจากบริษัทเงินทุนในต่างประเทศ เป็นต้น ซึ่งต้องหาจากแหล่งที่มีดอกเบี้ยต่ำเพื่อนำมาใหญ่ดอกเบี้ยสูง ส่วนแตกต่างกันคือกำไร แต่การที่จะได้เงินกู้ที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำหรือสูงนั้นขึ้นอยู่กับฐานะ ชื่อเสียงของบริษัท และข้อพิจารณาอื่น ๆ บริษัทเงินทุนบางแห่งมีธนาคารพาณิชย์สนับสนุน อาจได้แหล่งเงินทุนที่มีดอกเบี้ยต่ำ

๘.๓ การใช้เงินเบิกเกินบัญชีจากธนาคารพาณิชย์ ซึ่งวิธีนี้สะดวกในกรณีที่ต้องการเงินรีบด่วนไม่สามารถหาแหล่งเงินทุนได้ แต่อัตราดอกเบี้ยจะสูงกว่าเงินฝาก (Deposits) หรือการกู้ยืมจากข้อ ๘.๒ แต่ข้อนี้ก็นับว่าเป็นการกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์เช่นกัน ทั้งนี้ต้องพิจารณาเปรียบเทียบต้นทุนและกำไรให้ถี่ ไม่ให้ขาดทุน

๙. เมื่อหาแหล่งเงินทุนได้แล้วก็จ่ายเงินให้ลูกค้าโดยการทำตั๋วสัญญาใช้เงินลงวันที่วันนั้น เป็นหลักฐานการจ่ายเงิน และให้ลูกค้าลงนามในตั๋วสัญญาใช้เงินนั้นในฉบับแรก (Original Promissory Note) ส่วนสำเนาจะส่งไปยังแผนกต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อกำเนินงานของตนเองต่อไป

ลูกค้ารายหนึ่ง ๆ อาจมีตัวสัญญาใช้เงินหลายใบ เพราะกู้หลายครั้ง แต่ทั้งหมดนี้ก็ต้องเป็นไปตามสัญญาการกู้เงิน (Loan Agreement) และจดหมายตอบรับการกู้เงิน (Loan Commitment)

๑๐. การจ่ายดอกเบี้ยหรือเงินต้นคืนจากลูกค้าจะต้องทำตามสัญญาการกู้เงิน (Loan Agreement) และจดหมายตอบรับการกู้เงิน (Loan Commitment) ซึ่งจะระบุว่าต้องจ่ายอย่างไร และเมื่อใด ถ้าผิดสัญญาจะต้องจ่ายเท่าใด หรือจะถูกปรับอัตราดอกเบี้ยเป็นเท่าไร เป็นต้น

เมื่อถึงกำหนดชำระเงินงวดสุดท้าย (Final Maturity) ซึ่งเป็นการสิ้นสุดระยะเวลาการกู้เงิน ลูกค้าจะต้องจ่ายคืน ถ้าไม่จ่ายคืนต้องมีเหตุผลว่าทำไมจึงไม่จ่ายและต้องมีการทำสัญญากันใหม่ถ้าผู้ใหญ่นิยมนำลูกค้ารายนั้น ๆ กู้ต่อไป ถ้าผู้ใหญ่ไม่ยินยอมต่อเวลาไปจะเรียกคืนทั้งจำนวน ถ้าลูกค้าไม่จ่ายคืนก็ต้องฟ้องร้องกันตามกฎหมาย

ถ้าในกรณีที่ลูกค้าจ่ายเงินคืน บริษัทต้องคืนหลักฐานตลอดจนเอกสารอื่น ๆ คืนแก่ลูกค้าไป ถ้าเป็นสัญญาจำนองที่ดินก็ต้องไปโอนคืนให้แก่ลูกค้าที่กรมที่ดิน

ที่กล่าวมานี้เป็นกรณีก้าวถึงเงินกู้อย่างใหญ่ ๆ (Wholesale Financing) ซึ่งต้องมีขั้นตอนในการดำเนินงานมาก และต้องการความรอบคอบรัดกุมในการปฏิบัติงาน แต่ถ้าเป็นเงินกู้อย่อย ๆ เช่น ใหญ่แกบุคคลธรรมดา (Personal loan) อาจไม่มีกรรมวิธีมากเช่นนี้ เนื่องจากว่าเป็นเงินจำนวนน้อยก็สามารถใช้เงินจากบัญชีของบริษัทได้เลย เช่น ๒๐๐,๐๐๐ หรือ ๓๐๐,๐๐๐ บาท เป็นต้น และส่วนใหญ่ก็จะเป็นการกู้แบบที่ลูกค้ามาติดต่อเองไม่ใช่พนักงานของบริษัทออกไปติดต่อ และหลักทรัพย์ที่ค้ำประกันส่วนใหญ่ได้แก่สินทรัพย์ที่ลูกค้านำเงินนั้นไปซื้อ เช่น ซื้อมอเตอร์และที่ดิน ก็อาจนำบ้านและที่ดินนั้นมาค้ำประกันเงินกู้ โดยจะต้องมีราคาเกินกว่าเงินที่กู้ไป ส่วนใหญ่จะใหญ่เพียง ๗% ของราคามอเตอร์และที่ดิน หรือในกรณีที่กู้เงินไปซื้อรถ ก็ต้องโอนทะเบียนรถคันนั้นให้เป็นที่ของบริษัทรถยนต์ เป็นต้น เหล่านี้จะอนุมัติการกู้เงินได้โดยผู้บริหารชั้นสูง หรือคณะกรรมการของบริษัทเป็นต้น ดังนั้นจะเห็นว่ากรณีกู้รายย่อย ๆ จะมีวิธีการน้อยกว่าใหญ่แบบระยะยาวและเงินจำนวนมาก



ที่กล่าวมาทั้งหมดนี้เป็นกรกล่าวถึงการดำเนินงานของฝ่ายสินเชื่อในบริษัทเงินทุนทั้งหมด แต่กล่าวโดยทั่ว ๆ ไปไม่เจาะจงว่าสำหรับบริษัทเงินทุนใด ซึ่งทั้งนี้บริษัทเงินทุนสามารถนำไปดัดแปลงให้เหมาะสมกับสภาพการณ์ และนโยบายของบริษัทได้ และที่กล่าวมาทั้งหมดนี้เป็นไปในทางประสิทธิภาพและการปฏิบัติงานจริง ๆ มากกว่าจะมาจากทฤษฎี เพราะผู้อ่านสามารถอ่านจากทฤษฎีโดยทั่ว ๆ ไปได้แต่จากประสิทธิภาพนี้จะช่วยให้ทราบว่าบางครั้งเราไม่สามารถจะทำตามทฤษฎีได้ทุกอย่าง เพราะทฤษฎีจะกำหนดแนวทางไว้อย่างกว้าง ๆ เท่านั้นว่าควรจะทำอย่างไรบ้าง แต่ในทางปฏิบัติมีข้อปลีกย่อยและเทคนิคมากขึ้น ความรู้จากประสิทธิภาพจะช่วยให้สามารถแก้ปัญหาบางอย่างให้ลุล่วงไปได้ ซึ่งในทฤษฎีมิได้กำหนดวิธีการแก้ปัญหาไว้ แต่เมื่อมีการปฏิบัติจริง ๆ จะทราบว่าปัญหาเป็นอย่างไ และจะใช้เทคนิคอะไรแก้ปัญหานั้นได้ อย่างน้อยการทราบรูปร่างในการดำเนินงานของบริษัทเงินทุนแล้วจะเป็นแนวทางให้ผู้ที่เกี่ยวข้องสามารถตัดสินใจปัญหาทุกอย่างลงใจควยดี หรือสามารถวางแผนล่วงหน้าที่จะแก้ปัญหานั้นได้บ้างไม่มากนัก

นอกจากนี้การที่มีการจัดตั้งบริษัทเงินทุนขึ้นก็นับว่ามีประโยชน์แก่เศรษฐกิจและสังคม กล่าวคือ ทำให้เกิดการหมุนเวียนของเงินทุนในตลาดเพราะบริษัทเงินทุนเป็นสื่อกลางที่จะนำเงินจากแหล่งหนึ่งไปยังอีกแหล่งหนึ่ง คือจากผู้ต้องการลงทุน ไปให้แก่ผู้ลงทุน ซึ่งเมื่อเกิดการลงทุนขึ้น ก็แสดงว่าอุตสาหกรรมได้ขยายตัวขึ้น คือมีการผลิตสินค้ามากขึ้น ราคาสินค้าในตลาดก็ถูกลง ประชาชนมีงานทำมากขึ้นทำให้เศรษฐกิจดีขึ้น

ศูนย์วิทยพัชกร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย