

บทที่ 2

สินเชื่อการค้า

เนื่องจากการศึกษางานวิจัยเฉพาะเรื่อง เกี่ยวข้องกับสินเชื่อการค้า เพื่อให้เกิดความชัดเจนมากขึ้น ในบทนี้จึงขอกล่าวถึงรายละเอียดของสินเชื่อการค้า ดังนี้

2.1 ความหมายของสินเชื่อการค้า

คำว่า สินเชื่อ หรือ Credit มาจากคำภาษาละติน Credere แปลว่า ความเชื่อใจ ความเชื่อถือ หรือไว้วางใจ ในเรื่องการค้า สินเชื่อหมายถึงความเชื่อที่ผู้ขายมีต่อผู้ซื้อ และยอมมอบสินค้าหรือบริการให้แก่ผู้ซื้อไปก่อนโดยไม่ต้องชำระเงิน แต่มีสัญญาการชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการในวันข้างหน้าตามสัญญาที่ตกลงกันไว้ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งก่อให้เกิดภาวะความเป็นลูกหนี้และเจ้าหนี้ตามมา (दारणी पुठविवुल्यः ढारऑऑरसलनुओ, ปี 2543, น. 2)

หรือกล่าวได้ว่า สินเชื่อการค้า หมายถึง ความเชื่อใจระหว่างบุคคล 2 ฝ่าย ในการที่จะให้สินค้าหรือบริการไปใช้ก่อน โดยมีสัญญากำหนดเงื่อนไข และเงื่อนไขในการชำระเงินในอนาคต บุคคลสองฝ่ายนี้อาจเป็นการติดต่อกันระหว่างบุคคล หรือระหว่างกลุ่มบุคคล หรือนิติบุคคลก็ได้ ฝ่ายผู้ให้จะต้องยอมแบกรับความเสี่ยงที่ตามมา จากการไม่ได้รับชำระเงิน ดังนั้นสินเชื่อจะต้องตั้งอยู่บนรากฐานของความเชื่อถือ (दारणी पुठविवुल्यः ढारऑऑरसलनुओ, ปี 2543, น. 2)

สินเชื่อการค้าเป็นแหล่งเงินทุนระยะสั้นประเภทหนึ่ง และเป็นแหล่งเงินทุนนอกระบบที่สำคัญของธุรกิจ เนื่องจากสินเชื่อการค้าเกิดขึ้นเองตามธรรมชาติของการค้าขาย โดยทั่วไปแล้วการซื้อขายสินค้าของหน่วยธุรกิจ มักจะไม่ชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการในทันที แต่จะชำระเงินภายหลัง หลังจากที่ได้รับสินค้าหรือได้รับการบริการแล้ว ซึ่งระยะเวลาจะยาวนานเพียงใดขึ้นอยู่กับข้อกำหนดระยะเวลาการชำระหนี้ตามที่ตกลงกันไว้ เช่น ชำระภายใน 30 วัน 45 วัน เป็นต้น

เครดิตการค้าได้เข้ามามีบทบาทอย่างมากต่อการซื้อขายสินค้าและบริการ เนื่องจากเป็นตัวช่วยทำให้เกิดสภาพคล่องแก่ธุรกิจ คือ เปิดโอกาสให้ผู้ค้าปลีกและผู้ค้าส่ง ได้มีโอกาสนำสินค้าหรือบริการไปใช้ก่อนแล้วค่อยชำระเงินภายหลัง เนื่องมาจากสาเหตุที่สำคัญคือ การค้าขายในปัจจุบันมีการแข่งขันกันสูง ผู้ผลิตหรือผู้ขายต้องการจะขายสินค้าให้ได้มากที่สุด และในบางครั้งผู้ขายก็ไม่ต้องการเก็บสินค้าไว้อีก เพราะนอกจากต้องเสียค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้าแล้ว ยังเสี่ยงต่อความเสียหาย อันเกิดจากการลดมูลค่าของสินค้า และเสี่ยงต่อการล้าสมัยของสินค้า ผู้ขายจึงยอมเสนอขายสินค้าให้ผู้ซื้อโดยที่ยังไม่ต้องชำระเงินในทันที

สินเชื่อการค้า ให้ประโยชน์ทั้งในด้านผู้ขายสินค้า (ผู้ให้สินเชื่อการค้า) และผู้ซื้อสินค้า (ผู้ที่ได้รับสินเชื่อการค้า) กล่าวคือ ในด้านผู้ขายสินค้า การให้สินเชื่อการค้าเป็นการสร้างแรงจูงใจในการซื้อ ทำให้ขายของได้เพิ่มขึ้น เมื่อยอดขายเพิ่มขึ้น ก็จะส่งผลต่อกำไรที่เพิ่มขึ้นด้วย ซึ่งผลกำไรดังกล่าว เป็นปัจจัยที่สำคัญที่ทำให้ผู้ขายสินค้า ยอมที่จะรับความเสี่ยงจากการส่งมอบสินค้า หรือบริการให้ผู้ซื้อก่อน โดยที่ยังไม่ได้รับชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการในทันที อีกทั้งยังมีประโยชน์ในด้านการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันอีกด้วย ในด้านผู้ซื้อสินค้านั้นก็ได้รับประโยชน์เช่นกัน กล่าวคือ ได้รับสินค้าเพื่อนำมาเป็นวัตถุดิบในการผลิต หรือนำไปขายก่อน โดยที่ยังไม่ต้องชำระเงิน และสามารถนำเงินนั้นไปใช้จ่ายหมุนเวียนอย่างอื่นก่อนได้ เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ หรืออาจจะนำเงินนั้นไปลงทุนหาประโยชน์อย่างอื่นเพื่อให้ได้รายได้ในทางอื่นอีกได้

2.2 ลักษณะของสินเชื่อการค้า

สินเชื่อการค้ามีลักษณะเฉพาะหลายประการ ที่แตกต่างจากสินเชื่อประเภทอื่น ลักษณะโดยทั่วไปที่สำคัญของสินเชื่อการค้า มีดังนี้

- 1) เป็นแหล่งเงินทุนระยะสั้น โดยทั่วไปมักจะมีระยะเวลาไม่เกิน 1 ปี
- 2) เป็นแหล่งเงินทุนนอกระบบ¹ ที่หน่วยธุรกิจให้กันเอง

¹ แหล่งเงินทุนนอกระบบในความหมายของการศึกษางานวิจัยนี้ หมายถึง แหล่งเงินทุนที่ไม่ได้มาจากสถาบันการเงิน และเป็นแหล่งเงินทุนที่มีได้ผิดกฎหมาย แหล่งเงินทุนในระบบ หมายถึง แหล่งเงินทุนที่มาจากสถาบันการเงิน

- 3) ส่วนใหญ่มักจะไม่มีหลักประกัน แต่สำหรับผู้ขอสินเชื่อบางราย ที่มีเครดิตไม่ดี เช่น มีประวัติการชำระล่าช้า หรือมีประวัติการผิดนัด หรือมีฐานะทางการเงินไม่ดีเพียงพอที่จะขอสินเชื่อการค้า หรือขอวงเงินสินเชื่อการค้าสูงเกินฐานะทางการเงิน บางครั้งผู้ให้สินเชื่อการค้า อาจจะเรียกร้องหลักประกันจากผู้ขอสินเชื่อ โดยอาจเรียกร้องหลักประกันมาค้ำประกันบางส่วน หรือเต็มจำนวนก็ได้ ขึ้นอยู่กับผู้ขอสินเชื่อการค้าแต่ละราย โดยหลักประกันส่วนใหญ่ที่ใช้ เช่น หนังสือการค้าประกันการชำระหนี้แทนจากธนาคาร (Letter of Guarantee) หนังสือการค้าประกันจากบุคคลที่สาม² (Corporate/Personal Guarantee)
- 4) สินเชื่อการค้าไม่ใช่เครดิตที่ให้กับผู้บริโภค

2.3 องค์ประกอบของสินเชื่อการค้า

2.3.1 วงเงินสินเชื่อ (Credit line)

วงเงินสินเชื่อ หมายถึง วงเงินสูงสุดหรือ จำนวนสินค้าหรือบริการสูงสุดที่เจ้าหนี้ หรือผู้ให้สินเชื่อการค้า ให้แก่ลูกค้าหรือผู้ขอสินเชื่อภายใต้เงื่อนไข และระยะเวลาที่กำหนด ซึ่งในการซื้อขายกันจริงๆ บางครั้งอาจจะมีจำนวนไม่ถึงจำนวนที่กำหนดไว้ก็ได้

การกำหนดวงเงินสินเชื่อการค้า บางครั้งจะมีความสับสนกับคำว่า Credit limit ซึ่งหมายถึง การกำหนดวงเงินให้กู้ยืม หรือให้เป็นหนี้ได้โดยที่เจ้าหนี้ หรือผู้ให้สินเชื่อการค้ายังไม่แน่ใจในความสามารถของลูกค้าในการชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการคืน หรือไม่แน่ใจในคุณภาพของลูกหนี้หรือผู้ได้รับสินเชื่อการค้า จึงกำหนดวงเงินสูงสุดไว้เพื่อไม่ให้เกินกว่าความสามารถที่จะชำระหนี้คืนของผู้ซื้อ

² บุคคลที่สามที่ออกหนังสือค้ำประกันอาจเป็นนิติบุคคลจดทะเบียน หรือบุคคลธรรมดา เช่น ผู้บริหาร กรรมการบริษัท ผู้ถือหุ้น หรือบุคคลอื่นๆ ก็ได้

ความแตกต่างอีกประการระหว่าง Credit Line และ Credit Limit คือเมื่อใช้คำว่า Credit Limit จะมีผลในทางลบ คือ คุณภาพของลูกค้าไม่ดีพอที่จะให้สินเชื่อการได้เต็มที่ จึงต้องจำกัดวงเงินเพื่อไม่ให้เกินไปกว่าความสามารถของลูกค้าที่อาจจะไม่สามารถชำระได้ (สุณี ศักรนันท์: การบริหารเครดิต, ปี 2520)

2.3.2 การกำหนดเงื่อนไขการชำระเงิน (Payment Term)

การกำหนดระยะเวลาชำระหนี้จะขึ้นอยู่กับ 2 ปัจจัยที่สำคัญ คือ สภาพคล่องของกิจการ (Liquidity) หรือของผู้ขอสินเชื่อการค้า และ ความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ (Profitability) ซึ่งประกอบไปด้วย (สุณี ศักรนันท์: การบริหารเครดิต, ปี 2520)

ก. ประเภทสินค้า โดยปกติทั่วไปแล้ว การกำหนดระยะเวลาการชำระหนี้จะขึ้นอยู่กับลักษณะของธุรกิจแต่ละประเภท ถ้าเป็นธุรกิจขายสินค้าไม่คงทน หรือขายสินค้าประเภทอาหารสด เช่น เนื้อสัตว์ ระยะเวลาการชำระหนี้จะกำหนดไว้ไม่นานมากนัก มักจะไม่เกิน 15 วัน หรือ 30 วัน แต่ถ้าเป็นสินค้าคงทนจะมีระยะเวลาการชำระหนี้ยาวนานขึ้น โดยทั่วไปสินค้าสำเร็จรูปจะมีระยะเวลาการชำระหนี้ยาวนานกว่าสินค้าจำพวกวัตถุดิบ และสินค้าวัตถุดิบจะมีระยะเวลาการชำระหนี้ยาวนานกว่าสินค้าประเภทของสด เช่น เนื้อสัตว์ ผัก อาหารแช่แข็ง เป็นต้น

ข. การแข่งขันจากคู่แข่ง ถือว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญในการกำหนดระยะเวลาการชำระหนี้ อีกปัจจัยหนึ่ง เนื่องจากหากกิจการมีการแข่งขันสูง ควรมีความยืดหยุ่นในการกำหนดเงื่อนไขการชำระเงิน เพราะหากให้เวลาการชำระหนี้แก่ลูกค้าสั้นเกินไป และสั้นกว่าคู่แข่งอาจทำให้สูญเสียลูกค้าไปได้ แต่ถ้าไม่มีคู่แข่งก็ควรเรียกเก็บเงินให้เร็วที่สุดก็จะเป็นผลดีต่อธุรกิจ แต่ก็ต้องขึ้นอยู่กับตัวสินค้าด้วยว่ามีจุดอ่อนหรือจุดแข็งอย่างไร เมื่อเทียบกับคู่แข่ง

ค. ฐานะทางการเงินของผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ พิจารณาจากรายงานทางการเงินของกิจการว่ามีผลประกอบการอย่างไร มีความสามารถเพียงพอที่จะชำระเงินค่าสินค้าคืนเมื่อครบกำหนดได้หรือไม่ และพิจารณาจากฐานะทางการเงินของผู้ซื้อด้วยว่ามีฐานะทางการเงินเป็นอย่างไร ขนาดของกิจการมีความเหมาะสมกับวงเงินสินเชื่อการค้าที่ขอหรือไม่

2.3.3 การกำหนดส่วนลดเงินสด (Cash discount)

การขายสินค้าหรือบริการ โดยผู้ขายส่งมอบสินค้าหรือบริการให้ผู้ซื้อก่อน แล้วจึงให้ชำระเงินภายหลัง หากเป็นการซื้อขายจำนวนมากๆ และบางครั้งผู้ขายอาจต้องการเงินเพื่อมาเสริมสภาพคล่องก็จำเป็นต้องใช้เงิน ผู้ขายอาจกำหนดส่วนลดหากผู้ซื้อชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการก่อนระยะเวลาที่ได้ตกลงไว้ เพื่อดึงดูดให้ผู้ชื้อนำเงินมาชำระให้เร็วขึ้น โดยผู้ซื้อจะได้ส่วนลดจากการที่ชำระเงินเร็วขึ้น การให้อัตราส่วนลดและการกำหนดระยะเวลาในการให้ส่วนลด ก็เพื่อเร่งหรือกระตุ้นให้มีการชำระค่าสินค้าหรือชำระหนี้ก่อนกำหนด ในขณะที่เดียวกันการที่ลูกหนี้ชำระหนี้เร็วขึ้นย่อมส่งผลต่อหนี้สูญที่ลดลงด้วย

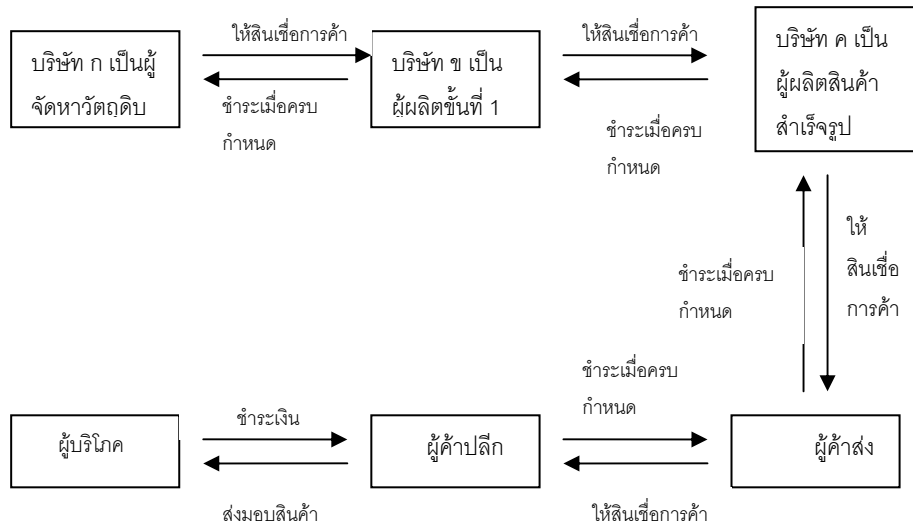
ตัวอย่างการกำหนดส่วนลดเงินสดในเงื่อนไขการขาย เช่น กำหนดไว้เป็น 3/15, n/45 หมายความว่าหากชำระค่าสินค้าภายใน 15 วัน จะได้ส่วนลดการค้าร้อยละ 3 โดยมีระยะเวลากำหนดที่ต้องชำระจริง คือ 45 วัน จากเงื่อนไขการค้าดังกล่าว เลข 3 คือ ขนาดของส่วนลดเงินสด ส่วนเลข 15 คือ 15 วัน หมายถึงช่วงเวลาที่ให้ส่วนลด และบอกให้ทราบถึงวันที่จะเริ่มนับว่าเป็นการซื้อโดยมีเครดิตการค้า และ n/45 หมายถึง ถ้าไม่เอาส่วนลดจะต้องชำระเงินภายใน 45 วัน

สมมติว่ายอดซื้อสินค้าทั้งหมดเป็นเงิน 100 บาท ถ้าลูกหนี้การค้าชำระเงินค่าสินค้าภายในวันที่ 15 นับจากวันที่ในใบกำกับสินค้าแล้ว กิจการจะชำระเงินจำนวน 97 บาท แต่ถ้ากิจการจะชำระเงินตั้งแต่วันที่ 16 ไปจนถึงวันที่ 45 จะต้องชำระเงินค่าสินค้าจำนวน 100 บาท ซึ่งสูงกว่าวันที่ 15 อยู่ 3 บาท

2.4 กระบวนการของสินเชื่อการค้า

ดังที่ได้กล่าวไปแล้วว่าสินเชื่อการค้า เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นจากการติดต่อซื้อขายสินค้าหรือบริการระหว่างธุรกิจกับธุรกิจ โดยธุรกิจหนึ่งให้แก่อีกธุรกิจหนึ่ง และเป็นแหล่งเงินทุนระยะสั้นที่มาจากนอกระบบ ไม่ได้มาจากสถาบันการเงิน แต่เป็นการให้เครดิตกันเองระหว่างหน่วยธุรกิจ เพื่อเป็นการสนับสนุนการค้าของทั้งสองฝ่าย และสินค้าที่ทำการซื้อขายนั้นอาจจะเป็นวัตถุดิบ งานระหว่างทำหรือสินค้าสำเร็จรูปก็ได้ หรืออาจอยู่ในรูปของการบริการก็ได้ โดยผ่านกระบวนการของสินเชื่อการค้า ดังภาพที่ 2.1

ภาพที่ 2.1
แสดงกระบวนการสินเชื่อการค้า



ที่มา: ผู้วิจัย

หมายเหตุ: แผนภาพดังกล่าว เป็นตัวอย่างที่แสดงให้เห็นกระบวนการของสินเชื่อการค้า ที่เป็นภาพกว้างๆ โดยทั่วไป เฉพาะในส่วนที่เป็นการซื้อขายตัวสินค้าเท่านั้นไม่ได้รวมการให้บริการ และในความเป็นจริงการซื้อขายสินค้าหรือบริการ อาจจะแตกต่างกันไปแล้วแต่กระบวนการผลิต และตัวผลิตภัณฑ์

จากภาพที่ 2.1 สามารถใช้เป็นตัวอย่งที่จะช่วยให้เห็นภาพลักษณะของกระบวนการให้สินเชื่อการค้ามากขึ้น คือ สมมติว่าบริษัท ก เป็นผู้นำวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมาขายต่อ อาจจะรับซื้อมาจากเกษตรกร หรือนำเข้ามาจากต่างประเทศ หรือซื้อมาจากผู้ผลิตวัตถุดิบ แล้วมาขายต่อให้บริษัท ข ที่เป็นผู้ผลิตขั้นที่หนึ่ง เช่น บริษัทผลิตชิ้นส่วน เพื่อนำไปผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูป บริษัท ข ก็อาจจะขายสินค้าให้กับบริษัท ค โดยการให้สินเชื่อการค้า และกำหนดระยะเวลาเงื่อนไขการชำระเงิน ที่บริษัท ค จะต้องชำระเงินภายในกำหนดตามที่ตกลงกัน เมื่อบริษัท ค ผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูปแล้ว ก็จะขายให้กลุ่มพ่อค้าส่งโดยการให้เครดิตการค้าเช่นกัน และผู้ค้าส่งก็จะขายสินค้าส่งต่อไปยังผู้ค้าปลีก เช่น ห้างร้าน ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น

จะเห็นได้ว่า สินเชื่อการค้า ได้เข้ามามีบทบาทในทุกขั้นตอนของกระบวนการ การผลิตสินค้าก่อนที่จะถึงมือผู้บริโภค สินเชื่อการค้าได้เข้ามามีบทบาทในการจัดสรรทรัพยากรเพื่อให้เกิดประโยชน์แก่ระบบเศรษฐกิจ จากกระบวนการดังกล่าวข้างต้น มีข้อสังเกตที่สำคัญอยู่ 3 ประการ คือ

ประการที่ 1 แต่ละกระบวนการในการจัดสรรทรัพยากร หน่วยธุรกิจแต่ละหน่วย ยกเว้นผู้บริโภคจะเป็นทั้งผู้ที่ได้รับสินเชื่อการค้า และผู้ให้สินเชื่อการค้า ส่วนระยะเวลาการชำระเงิน อาจจะไม่เท่ากันก็ได้ ซึ่งขึ้นอยู่กับตัวผลิตภัณฑ์ และสภาพการแข่งขัน และถ้าหน่วยธุรกิจหนึ่งๆ ได้รับเงินไ้ระยะเวลาการชำระเงิน จากเจ้าหนี้การค้าสั้นกว่าที่เสนอให้แก่ลูกค้าของตน หมายความว่า บริษัทนั้นจะต้องชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการให้แก่เจ้าหนี้การค้า เร็วกว่าที่จะรับเงินค่าสินค้า หรือบริการจากลูกหนี้การค้าของตน ทำให้กิจการอาจขาดเงินทุนหมุนเวียน หรือมีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ กิจการก็อาจต้องจัดหาเงินทุนระยะสั้นในระบบจากสถาบันการเงินที่เรียกว่าสินเชื่อเพื่อการค้า เช่น วงเงินเบิกเกินบัญชี (Overdraft Loan), วงเงินขายลดเช็ค (Clean Bill Discounted)

ประการที่ 2 ตั้งแต่กระบวนการเริ่มต้นที่นำวัตถุดิบมาผลิต จนถึงกระบวนการที่ขายสินค้าให้ผู้ค้าปลีกนั้น บทบาทของสินเชื่อการค้าจะเข้ามาเกี่ยวข้องในแต่ละช่วงการผลิต แต่ในกระบวนการระหว่างผู้ค้าปลีก ที่นำสินค้าไปขายให้ผู้บริโภค กระบวนการดังกล่าวจะเกี่ยวข้องกับการให้สินเชื่อธุรกิจประเภทอื่นที่มีใช้สินเชื่อการค้า เช่น สินเชื่อเงินสด สินเชื่อบัตรเครดิตเพื่อซื้อสินค้าไปบริโภค หรือในกรณีที่เป็นการซื้อขายสินค้าคงทนถาวร หรือสินค้าที่มีราคาสูง เช่น รถยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า โทรศัพท์ เป็นต้น จะไปเกี่ยวข้องกับสินเชื่ออีกประเภทหนึ่งที่เรียกว่า ระบบการซื้อสินค้าแบบผ่อนชำระเป็นงวดๆ (Installment credit) โดยผ่านตัวแทนที่ให้บริการด้านสินเชื่อทั้งที่เป็นธนาคารพาณิชย์ และไม่ใช่นาคารพาณิชย์ โดยจะมีเรื่องของดอกเบี้ยเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย

ประการที่ 3 สินเชื่อการค้าเกิดจากความต้องการในตัวสินค้าเพื่อนำไปผลิตหรือไปขายต่อ ซึ่งลักษณะความต้องการดังกล่าว เป็นอุปสงค์ต่อเนื่อง (Derived Demand) ทำให้เกิดสินเชื่อการค้าเกิดขึ้นเพราะหน่วยธุรกิจแต่ละหน่วยมีความถนัดต่างกัน คือ บางบริษัทมีความเชี่ยวชาญในการจัดหาวัตถุดิบ บางบริษัทถนัดในการผลิตขึ้นส่วน และบางกิจการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายมากกว่า เป็นต้น

2.5 การกำหนดและพิจารณาวงเงินสินเชื่อการค้า

เมื่อมีการตกลงซื้อขายการค้ากันแล้ว หน่วยธุรกิจผู้ให้สินเชื่อการค้าก็จะพิจารณาวงเงินสินเชื่อการค้าที่เหมาะสมให้แก่ลูกค้าผู้ขอสินเชื่อการค้า ซึ่งมีขั้นตอนการพิจารณาวงเงิน และการคำนวณดังนี้ (สุณี ศักรนันท์: การบริหารเครดิต, ปี 2520)

2.5.1 ก่อนที่ผู้ขายจะตัดสินใจให้สินเชื่อการค้าแก่ลูกค้า ควรจะต้องมีการพิจารณาก่อนว่ารายได้ที่เพิ่มขึ้น (Incremental income) จากการขายเชื่อ มีมากกว่ารายจ่ายที่เพิ่มขึ้น (incremental cost) จากการให้สินเชื่อการค้าหรือไม่ หรือเป็นการเปรียบเทียบระหว่างรายรับที่เพิ่มขึ้นเมื่อมีการขายสินค้าโดยให้สินเชื่อการค้าเพิ่มขึ้นหนึ่งหน่วย (Marginal revenue) และต้นทุนเพิ่ม (Marginal cost) นั้นเอง เนื่องจากการขายเชื่อย่อมมีต้นทุนเกิดขึ้นแก่กิจการเสมอ

2.5.2 นอกจากจะพิจารณา ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นแล้ว ยังต้องพิจารณาถึงความเสี่ยงจากการที่ไม่ได้รับเงินค่าสินค้าหรือบริการด้วย ดังนั้นจึงจำเป็นที่จะต้องมีการพิจารณาวงเงินสินเชื่อการค้าให้เหมาะสมกับธุรกิจนั้นๆ และเหมาะสมกับขนาดของลูกค้า รวมทั้งความเหมาะสมของระยะเวลาในการชำระหนี้ด้วย การคำนวณวงเงินสินเชื่อการค้าสามารถคำนวณได้ ดังนี้

2.5.3 คำนวณวงเงินสินเชื่อการค้า ซึ่งมีวิธีการคำนวณ ดังนี้ (สุณี ศักรนันท์: การบริหารเครดิต, ปี 2520)

1) คำนวณตามความต้องการสินค้าการ (Requirement) เป็นการซื้อขายระหว่างธุรกิจที่มีความไว้วางใจกัน หรือมีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกัน เช่น บริษัทในเครือ บริษัทที่เกี่ยวข้อง หรือเป็นลูกค้าที่ติดต่อกันมานาน และมีประวัติที่ดีมาโดยตลอด ผู้ให้สินค้าจึงให้วงเงินตามที่ลูกค้าผู้ขอสินเชื่อต้องการ

2) คำนวณจากผลประกอบการของบริษัท โดยพิจารณาจากรายได้ และผลกำไรของธุรกิจ รวมทั้งความสามารถในการทำกำไรของกิจการ หากความสามารถในการทำกำไรสูง แสดงว่าลูกค้าผู้ขอสินเชื่อการค้ามีรายได้เพียงพอในการชำระหนี้เชื่อ

3) คำนวณจากความสามารถในการชำระหนี้ โดยพิจารณาจากความสามารถในการหารายได้ โดยดูจากยอดขาย กำไรสุทธิ และพิจารณาจากกระแสเงินสดของกิจการ นอกจากนี้ยังพิจารณาจากอัตราส่วนทางการเงิน เช่น ระยะเวลาการชำระหนี้ให้แก่เจ้าหนี้การค้า เป็นต้น

4) สถานะของบริษัท หรือเงินกองทุน (Net Worth) เงินกองทุนหรือสถานะของบริษัทสามารถนำมาใช้ในการพิจารณาให้สินเชื่อการค้าได้ เช่น เจ้าหนี้การค้าอาจกำหนดเป็นนโยบายไว้ว่าจะให้วงเงินสินเชื่อการค้าแก่ลูกค้าได้ไม่เกินกี่เปอร์เซ็นต์ของเงินกองทุน

2.6 ปัจจัยที่มีผลต่อการให้วงเงินสินเชื่อการค้า

1) ความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ขอสินเชื่อ โดยพิจารณาความสามารถในการทำกำไรของผู้ขอสินเชื่อ และดูภาระหนี้สินรวมทั้งหมดของผู้ขอสินเชื่อ หากอนุมัติให้สินเชื่อการค้าไปแล้ว ผู้ได้รับสินเชื่อจะชำระหนี้ หรือค่าสินค้าได้หรือไม่ การพิจารณาดังกล่าวจะช่วยผู้ให้สินเชื่อไม่ปล่อยสินเชื่อมากเกินไป จนต้องรับความเสี่ยงในระดับที่สูง

2) ขนาดธุรกิจของผู้ขอสินเชื่อการค้า ถ้าเป็นธุรกิจที่มีขนาดใหญ่ย่อมมีโอกาสในการได้รับสินเชื่อมากกว่าธุรกิจขนาดเล็ก เพราะธุรกิจขนาดใหญ่มีความได้เปรียบเรื่องของเงินทุน และการระดมทุนที่ทำได้ง่ายกว่าธุรกิจขนาดเล็ก

3) ปริมาณความต้องการเครดิตการค้า ของผู้ขอสินเชื่อการค้า เพราะถ้าหากความต้องการสินค้าของลูกค้าเพื่อนำไปใช้มีจำนวนที่สูง ผู้ขอก็จะขอสินเชื่อวงเงินที่สูงขึ้น และหากผู้ขอสินเชื่อการค้ามีคุณสมบัติ และความสามารถในการชำระหนี้เพียงพอ ก็จะได้วงเงินสินเชื่อการค้าที่สูงไปด้วย

4) ความเชื่อมั่นในตัวลูกค้า และตัวธุรกิจลูกค้า โดยพิจารณาจากประวัติการชำระหนี้ที่ผ่านมา รวมทั้งประวัติ ชื่อเสียงของตัวผู้ขอสินเชื่อด้วย

5) สภาพเศรษฐกิจ หากเศรษฐกิจดี การขยายตัวทางธุรกิจมีสูง ก็ย่อมส่งผลต่อการให้สินเชื่อการค้าที่มากไปด้วย แต่หากเศรษฐกิจไม่ดี ผู้ให้สินเชื่อการค้าก็ย่อมจะต้องระมัดระวังในการให้สินเชื่อ

2.7 แหล่งข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์สินเชื่อการค้า

แหล่งที่มาของข้อมูลที่นำมาใช้วิเคราะห์สินเชื่อการค้ามีอยู่หลายแหล่งด้วยกัน การจัดหาข้อมูลแต่ละแหล่งนั้น ย่อมจะมีค่าใช้จ่ายเกิดขึ้น และต้องใช้เวลาในการจัดหาแตกต่างกันไปตามแหล่งข้อมูลต่างๆ ดังนั้นในการจัดหาข้อมูลเพื่อใช้ในการวิเคราะห์สินเชื่อการค้าจะต้องพิจารณาถึงค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นด้วย และระยะเวลาในการได้ข้อมูลมาจะต้องไม่นานเกินไป เพราะในเรื่องธุรกิจนั้นจะต้องมีความรวดเร็วเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน บ่อยครั้งที่การวิเคราะห์สินเชื่อการค้า หรือสินเชื่อประเภทอื่น ๆ ก็ตาม มักจะใช้ข้อมูลจากหลาย ๆ แหล่งรวมกันเพื่อใช้ประกอบในการวิเคราะห์ เพราะการวิเคราะห์สินเชื่อที่ใช้ข้อมูลจากหลายๆ ด้าน ที่มาจากหลายๆ แหล่งย่อมทำให้การวิเคราะห์สินเชื่อมีประสิทธิภาพมากกว่าการใช้ข้อมูลเพียงแหล่งเดียว หรือด้านเดียว แหล่งของข้อมูลที่สำคัญในการวิเคราะห์สินเชื่อการค้า ได้แก่

1) รายงานทางการเงิน หรืองบการเงินของลูกค้าผู้ขอสินเชื่อ

การวิเคราะห์สินเชื่อการค้า โดยปกติผู้ให้สินเชื่อการค้ามักจะกำหนดให้ ผู้ขอสินเชื่อการค้าจัดส่งงบการเงินมาให้พร้อมกับการขอสินเชื่อการค้า อันเนื่องมาจากเหตุผลที่ว่าข้อมูลด้านการเงินเป็นแหล่งข้อมูลที่สำคัญที่สุด และผู้วิเคราะห์สินเชื่อต้องการมากที่สุด เพราะสามารถบอกถึงฐานะการเงินและผลประกอบการของผู้ขอสินเชื่อได้

แต่การของบการเงินจากลูกค้านั้น ลูกค้าบางรายก็ยินดีให้ แต่ลูกค้าบางรายก็ไม่ยอมให้ กิจกรรมที่ไม่ยอมจัดส่งงบการเงินให้มักเป็นบริษัทที่งบการเงินไม่ดี และอีกเหตุผลหนึ่ง ที่มักพบในปัจจุบัน คือ การไม่ยอมเปิดเผยข้อมูลทางการเงินที่แท้จริง ดังนั้นเพื่อแก้ปัญหาดังกล่าว เพื่อให้การวิเคราะห์สินเชื่อเป็นไปอย่างรวดเร็ว สามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นได้โดยไม่เสียลูกค้า จากการกำหนดให้ลูกค้าต้องจัดส่งงบการเงินทั้งที่ไม่อยากจัดส่งให้ ผู้วิเคราะห์สินเชื่อการค้าจึงนิยมซื้อข้อมูลรายงานทางการเงินจากบริษัทผู้เป็นตัวแทนในการจัดหารายงานทางการเงิน

งบการเงินที่นำมาใช้เป็นข้อมูล ควรเป็นงบการเงินที่ผู้ตรวจสอบบัญชีรับอนุญาต ได้ ทำตรวจสอบและรับรอง รวมทั้งได้ให้ความเห็นในการตรวจสอบงบการเงินตามหลักมาตรฐานการ บัญชีแล้วเท่านั้น

2) จากการแลกเปลี่ยนข้อมูลกับบริษัทอื่น

ลูกค้าผู้ขอสินเชื่อการค้ำมักจะให้เจ้าหน้าที่การค้าหลายราย บรรดาเจ้าหน้าที่การค้าจึงมักมี ข้อมูลของลูกค้า และนำมาแลกเปลี่ยนกัน เช่น ข้อมูลการชำระค่าสินค้าที่ผ่านมา หรือประวัติการ ชำระล่าช้า เป็นต้น

3) จากลูกค้าสินเชื่อรายอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน

ลูกค้าสินเชื่อที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันมักจะรู้ข้อมูลของกันเอง อันเนื่องมาจากเป็น คู่แข่งกัน หรืออยู่ในสมาคมธุรกิจเดียวกัน

4) จากการไปพบลูกค้า

ถือว่าเป็นข้อมูลที่สำคัญมากเช่นกัน เพราะบางครั้งการวิเคราะห์สินเชื่อการค้ำที่ พิจารณาจากงบการเงินเพียงอย่างเดียวอาจไม่เพียงพอ เนื่องจากงบการเงินยังมีข้อจำกัด การได้ ออกมาดูกิจการของลูกค้าจริง ๆ ทำให้เราได้ข้อมูลที่เป็นจริงเพื่อใช้ประกอบการงบการเงิน รวมทั้ง ได้เห็นจุดอ่อนจุดแข็ง กำลังการผลิต ของกิจการด้วย

5) จากประสบการณ์ของผู้ให้สินเชื่อการค้ำเอง

ประสบการณ์ของผู้ให้สินเชื่อเป็นแหล่งข้อมูลที่มีความสำคัญ เช่น ประวัติการชำระหนี้ ในอดีต ปริมาณการซื้อขายในอดีตที่ผ่านมา (Trading Experience) การเคลื่อนไหวบัญชีของ ลูกค้า ข้อมูลเกี่ยวกับผู้บริหาร อุปนิสัยของลูกค้า เป็นต้น

2.8 ประโยชน์ของสินเชื่อการค้า

1) เป็นแหล่งที่มาของเงินทุนที่เกิดขึ้นเองจากการซื้อขายสินค้าหรือบริการ

เจ้าหนี้การค้าเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นเองเมื่อมีการทำการค้า กิจกรรมไม่ต้องติดต่อขอสินเชื่ออย่างเป็นทางการเหมือนสินเชื่อประเภทอื่น เพียงแค่เจรจาตกลงกับผู้ขายหรือผู้ให้สินเชื่อการค้า และถ้าผู้ขายยอมขายสินค้าเป็นเงินเชื่อ เจ้าหนี้การค้าก็จะเกิดขึ้น การชำระหนี้การค้ามีความยืดหยุ่นมากกว่าสินเชื่อประเภทอื่น และมีทางเลือกคือ จะชำระในวันที่ครบกำหนด หรือชำระก่อนวันครบกำหนดเพื่อให้ได้รับส่วนลด หรือชำระหลังจากวันครบกำหนดได้หากเจรจากับเจ้าหนี้ได้ หรือยอมเสียดอกเบี้ย ขึ้นอยู่กับการตัดสินใจของกิจการ

2) กิจการขนาดเล็กสามารถหาเงินทุนจากแหล่งนี้ได้

โดยทั่วไปกิจการขนาดเล็กมักมีข้อเสียเปรียบในเรื่องการจัดหาเงินทุน เนื่องจากผู้ให้สินเชื่อไม่มั่นใจว่ากิจการขนาดเล็กจะชำระหนี้ได้ แต่สำหรับผู้ให้สินเชื่อการค้า หรือผู้ผลิตขนาดใหญ่ยินดีที่จะให้เครดิตการค้าทั้งลูกค้าธุรกิจรายใหญ่ และรายย่อย เพราะให้ประโยชน์ในการเพิ่มยอดขาย ดังนั้นสินเชื่อการค้าจึงเป็นแหล่งเงินทุนที่สำคัญของธุรกิจขนาดเล็ก

3) มีความคล่องตัวในการก่อหนี้

โดยทั่วไปในการกู้ยืมเงินประเภทอื่น มักจะมีเงื่อนไขต่าง ๆ มากมาย และมีข้อจำกัดเกิดขึ้น เช่น ห้ามจ่ายเงินปันผล ห้ามก่อหนี้เพิ่ม หรือต้องคงรักษาระดับอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนตามที่ธนาคารกำหนด เป็นต้น แต่สำหรับสินเชื่อการค้าแล้วมักจะไม่ค่อยมีข้อจำกัดให้ต้องปฏิบัติตาม เจ้าหนี้การค้า หรือผู้ให้สินเชื่อการค้าจะพิจารณาแค่ถ้าลูกหนี้การค้าขอสินเชื่อการค้าเพิ่มเพื่อขอซื้อเพิ่มแล้วจะพิจารณาให้สินเชื่อการค้าเพิ่มหรือไม่อย่างไร และถ้าในกรณีที่ลูกหนี้การค้าซื้อสินค้าน้อยลง ผู้ขายก็ไม่สามารถบังคับให้ลูกค้าต้องซื้อเพิ่มได้

4) เครดิตการค้าช่วยนำไปสู่ความมั่งคั่ง

เพราะสินเชื่อการค้าช่วยเพิ่มความเร็วของการหมุนเวียนของสินค้าหรือผลผลิต จากมือผู้ผลิตไปยังผู้ที่ต้องการผลผลิตนั้น อีกทั้งยังเป็นการช่วยเพิ่มปริมาณการผลิต ปริมาณการขาย และช่วยเพิ่มปริมาณการบริโภคสินค้า หรือบริการอีกด้วย

5) ทำให้ยอดขายสินค้าเพิ่มขึ้น

การให้สินเชื่อการค้าเป็นการสร้างแรงจูงใจในการซื้อมากขึ้น และลูกค้าผู้ที่ได้รับเครดิตการค้าก็สามารถเอาของไปขายก่อนได้ เมื่อได้เงินสดมาก็ยังไม่ต้องชำระจนกว่าจะครบกำหนด จึงสามารถนำเงินไปใช้จ่าย หรือลงทุนอย่างอื่นที่ได้ประโยชน์ต่ออีก