

FAQ

FOCUSED AND QUICK

Issue 142

March 01, 2019

e-Factoring platforms สำหรับ SMEs

วิภาณุช รักษาพล, อรสุดา ฐิตสุภวัฒน์, ชุติมา เกรียงพันธุ์,
สณัญฐนันท์ สังสิทธิ์วงศ์, ธนิญฐา พุ่มอิม และ รัชณภัก อินนกุล

บทความนี้เป็นทรัพย์สินของธนาคารแห่งประเทศไทย

การกล่าว คัด หรืออ้างอิง ข้อมูลบางส่วนตามสมควรในบทความนี้

จะต้องกระทำโดยถูกต้อง และอ้างอิงถึงผู้เขียนและธนาคารแห่งประเทศไทย โดยชัดแจ้ง

ข้อคิดเห็นที่ปรากฏในบทความนี้เป็นความเห็นของผู้เขียน
ซึ่งไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับความเห็นของธนาคารแห่งประเทศไทย

e-Factoring platforms สำหรับ SMEs

วิภาณุ รักษาพล, อรสุดา ฐิตสุวัฒน์, ชุติมา เกรียงพันธุ์,
สณัฐนันท์ สังสิทธิ์วงศ์, ธนิฐา พุ่มอิม และ รัชณภัก อินนกุล

March 01,
2019



“การส่งเสริมให้มีผู้เล่นรายใหม่ และ
การผลักดันให้มีโครงสร้างพื้นฐานกลาง
ที่ให้บริการ e-Factoring และ
e-Reverse factoring เป็นปัจจัย
สำคัญที่จะช่วยเพิ่มโอกาสให้ SMEs
สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้น
ด้วยต้นทุนที่เหมาะสม”

ภาพดัดแปลงจาก: <https://www.accenture.com/us-en/insight-blockchain-supply-chain>

บทคัดย่อ

การทำ factoring เป็นการใช้ประโยชน์จากสิทธิการรับเงินลูกหนี้การค้าที่ผู้ประกอบการมีอยู่ โดยผู้ประกอบการสามารถขายลดสิทธิการรับเงินดังกล่าวเพื่อเปลี่ยนเป็นเงินทุนหมุนเวียน ซึ่ง factoring มีศักยภาพเป็นเครื่องมือสำคัญที่จะช่วยให้ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เข้าถึงแหล่งเงินทุนหมุนเวียนเพื่อเพิ่มสภาพคล่องได้ อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติพบว่ายังมีข้อจำกัดในด้าน search cost และ information asymmetry ที่ทำให้การทำ factoring ยังไม่แพร่หลายเท่าที่ควร

จากการศึกษาการให้บริการ e-Factoring ในต่างประเทศ พบว่า ในประเทศที่มีการให้บริการดังกล่าวนิยมอย่างแพร่หลาย เช่น อินเดีย ญี่ปุ่น และเม็กซิโก ภาครัฐมีส่วนสำคัญทั้งการผลักดันให้เกิดโครงสร้างพื้นฐานที่รองรับการทำธุรกรรม e-Factoring เช่น การใช้ประโยชน์จากระบบอิเล็กทรอนิกส์ และการออกกฎหมายที่สามารถรองรับการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ได้อย่างแท้จริง รวมถึงการจัดทำ Platform โดยมีเครื่องมือในการจูงใจให้แก่ผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย ทั้ง SME ที่เป็นผู้ขาย invoice/bill บริษัทขนาดใหญ่ที่เป็นผู้ซื้อสินค้า และธนาคารพาณิชย์หรือ Non-bank ผู้ให้สินเชื่อ

สำหรับไทย การให้บริการ Factoring ยังจำกัดอยู่เฉพาะสถาบันการเงินรายใดรายหนึ่ง โดยยังไม่มีรูปแบบของโครงสร้างพื้นฐานกลาง อีกทั้งส่วนใหญ่ผู้ที่ได้รับสินเชื่อมักจะเป็น Supplier รายใหญ่ของบริษัทขนาดใหญ่ที่มีสินเชื่ออยู่กับธนาคารพาณิชย์แห่งนั้น ซึ่งทำให้ Supplier รายเล็กไม่สามารถเข้าถึงหรือไม่สามารถเลือกทำ factoring กับสถาบันการเงินแห่งอื่นได้ นอกจากนี้ ยังมีปัญหา Information Asymmetry ในแง่ของการตรวจสอบการมีอยู่จริงของเอกสาร invoice ดังนั้น ไทยจึงควรมีแนวทางสนับสนุนการให้บริการ e-Factoring เช่นเดียวกับต่างประเทศ โดยแบ่งเป็น (1) การดำเนินการในระยะสั้น (Quick Win) ควรส่งเสริมให้มี FinTech ที่ให้บริการ e-Factoring เพื่อเพิ่มผู้เล่นรายใหม่และส่งเสริมให้มีการแข่งขันในระบบมากขึ้น และ (2) การดำเนินการระยะต่อไป ควรผลักดันให้มีการให้บริการ e-Factoring ในรูปแบบโครงสร้างพื้นฐานกลางที่เปิดให้ธนาคารพาณิชย์ Non-bank หรือผู้สนใจรายอื่น ๆ สามารถแข่งขันเสนออัตราดอกเบี้ยหรืออัตราคิดลด เพื่อให้ได้อัตราที่เหมาะสมตามกลไกตลาด โดยในระยะยาวสามารถใช้ข้อมูลของธุรกรรมไปต่อยอดในการใช้ประกอบการพิจารณาให้สินเชื่อต่อไปได้ (Information-based Financing)

บทนำ

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เป็นกลไกสำคัญในการสนับสนุนการเติบโตของเศรษฐกิจไทย อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน SMEs จำนวนมากยังไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนหมุนเวียนจากสถาบันการเงินหรืออาจเข้าถึงได้ด้วยต้นทุนทางการเงินที่สูงเนื่องจากอุปสรรคทั้งด้านอุปสงค์และอุปทาน

บทความนี้ศึกษาถึงแนวทางการนำระบบ e-Factoring มาใช้เป็นอีกช่องทางหนึ่งเพื่อช่วยให้ SMEs สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนหมุนเวียนได้สะดวกขึ้นและด้วยต้นทุนที่ต่ำลง ด้วยการลด search costs ที่เกิดขึ้นจากการที่ผู้ต้องการปล่อยกู้และ SMEs ที่ต้องการขายลดสิทธิในการรับเงิน (เช่น ใบสั่งซื้อ) ต่างไม่รู้จักรักกันและต้องใช้ทรัพยากรในการค้นหาซึ่งกันและกัน แต่ทำได้ไม่ถนัดนัก รวมทั้งต้นทุนจากความไม่สมมาตรของข้อมูล (information asymmetry) ที่เกิดขึ้นจากการที่ผู้ปล่อยกู้ไม่สามารถยืนยันถึงความถูกต้องของตัวตนและสิทธิในการได้รับเงินที่ SMEs มาเสนอขายลดได้ ซึ่งปัจจุบันในหลายประเทศได้นำระบบ e-Factoring มาใช้เพื่อแก้ปัญหาดังกล่าว ซึ่งแต่ละระบบมีคุณลักษณะเฉพาะที่แตกต่างกัน โดยได้ศึกษาตัวอย่างการให้บริการ e-Factoring ของต่างประเทศ เพื่อจะนำมาวิเคราะห์ถึงปัจจัยสำคัญที่จะช่วยสร้างความสำเร็จในการนำระบบ e-Factoring มาใช้ในประเทศไทย ตลอดจนจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในเรื่องดังกล่าว

1. นิยาม รูปแบบ และอุปสรรคของการให้สินเชื่อในสายการผลิต: Factoring และ Reverse factoring

การให้สินเชื่อในสายการผลิต หรือที่รู้จักกันว่า supply chain financing ทำได้ใน 2 รูปแบบหลัก คือ (1) Factoring และ (2) Reverse factoring

1.1 Factoring คือ การให้สินเชื่อในสายการผลิต โดยผู้ผลิต (Supplier) จะนำสิทธิในการได้รับเงิน เช่น

สัญญาสั่งซื้อหรือลูกหนี้การค้า (account receivables : ARs) จากผู้สั่งซื้อ (Buyer) ของตน มาขายลดให้แก่ผู้ปล่อยกู้ (Factor) เพื่อให้ได้เงินมาเป็นทุนหมุนเวียนเพิ่มสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจของตนรวดเร็วขึ้น โดยส่วนต่างของราคาบนสัญญาสั่งซื้อกับราคาขายลดนั้น Factor จะจ่ายคืนให้แก่ Supplier หลังจากทาง Factor ได้รับชำระ ARs แล้วโดยหักดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมออก

การทำ factoring จะช่วยให้ Supplier มีสภาพคล่องเพิ่มขึ้น เนื่องจากในทางปฏิบัติหลังจาก Supplier ส่งมอบสินค้าให้แก่ Buyer แล้ว Supplier จะยังไม่ได้รับชำระค่าสินค้าในช่วงระยะเวลาหนึ่งตาม credit term ที่กำหนด โดยในระหว่างนั้น Supplier จำเป็นต้องหาเงินทุนมาใช้หมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจต่อไป ซึ่งการทำ factoring จะช่วยเพิ่มโอกาสให้ SMEs เข้าถึงแหล่งทุนได้มากขึ้น เนื่องจาก SMEs สามารถใช้ประโยชน์จาก ARs ซึ่งเป็นการชดเชยข้อจำกัดจากการมีหลักประกันไม่เพียงพอ ขณะที่สถาบันการเงินก็ขาดแคลนข้อมูลเกี่ยวกับ SMEs นั้นเช่นกัน

1.2 Reverse factoring คือ การที่ Buyer ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่และมีความน่าเชื่อถือนำ ARs ที่ตนเป็นลูกหนี้การค้ามาบันทึกเข้าระบบเพื่อให้ Factor ที่สนใจมาซื้อลด ARs ดังกล่าว

ในทางปฏิบัติ สำหรับ Supplier ที่เป็น SMEs รายย่อย การนำ ARs มาทำ factoring ยังมีอุปสรรคอยู่หลายประการ เช่น (1) ในส่วนของ search costs ทาง SMEs รายย่อยมีต้นทุนในการค้นหาว่าสถาบันการเงินใดที่พร้อมจะซื้อลดใบสั่งซื้อของตนในราคาที่เหมาะสม ขณะที่สถาบันการเงินเองยังมีข้อจำกัดด้านข้อมูลที่จะใช้ประกอบการวิเคราะห์ความเสี่ยงและพิจารณาให้สินเชื่อแก่ SMEs ที่ตนไม่รู้จักรัก

และ (2) ในส่วนของ information asymmetry สถาบันการเงินยังคงมีข้อกังวลเกี่ยวกับการยืนยันตัวตนและการปลอมแปลงเอกสาร invoice ของ SMEs รวมถึงการใช้ invoice ซ้ำซ้อนในการทำ factoring ดังนั้น การทำ reverse factoring ที่ให้ Buyer ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่และมีความน่าเชื่อถือนำ ARs มาบันทึกเข้าระบบเพื่อทำ Factoring จึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่น่าสนใจและมีความเป็นไปได้

อย่างไรก็ตาม ในกรณีของประเทศไทยพบว่าสินเชื่อที่สถาบันการเงินให้แก่บริษัทขนาดใหญ่และ Supplier ในสายการผลิตยังจำกัดอยู่เฉพาะสถาบันการเงินรายใดรายหนึ่งเท่านั้น อีกทั้งบริษัทขนาดใหญ่มีแรงจูงใจจากการได้รับประโยชน์จากสถาบันการเงินจึงมีแนวโน้มที่จะจูงใจให้ Supplier ของตนมาใช้สินเชื่อและบริการที่เกี่ยวข้องเนื่องจากสถาบันการเงินรายเดียวกัน ทำให้ SMEs ไม่สามารถเลือกใช้บริการ/ผลิตภัณฑ์จากสถาบันการเงินแห่งอื่นได้ นอกจากนี้บริษัทขนาดใหญ่ยังเลือกเฉพาะ Supplier ที่ทำธุรกิจกับตนโดยตรงมาอยู่ในกระบวนการ factoring หรือ Reverse factoring ทำให้ SMEs ที่อยู่ลึกลงไปในสายการผลิต (deep tier supplier) ที่มิได้ทำธุรกิจกับบริษัทขนาดใหญ่โดยตรงยังไม่สามารถใช้ประโยชน์จากการทำ factoring หรือ reverse factoring ได้

2. e-Factoring platform: อีกทางเลือกหนึ่งของ Supply chain financing

ในหลายประเทศ ภาครัฐและภาคเอกชนได้จัดทำ e-Factoring platform เพื่อแก้ปัญหา search costs และ information asymmetry รวมถึงเพิ่มประสิทธิภาพของการทำ factoring และ reverse factoring ในรูปแบบต่าง ๆ ดังนี้

2.1 การจัดทำ e-Factoring platform โดยผู้ประกอบการเอกชน โดยส่วนใหญ่จะเป็น partner กับธนาคารพาณิชย์และมีลักษณะเด่น คือ การให้บริการด้วยความรวดเร็วต่างจากกระบวนการพิจารณาสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ โดยผู้ให้บริการบางแห่งประมาณการว่าสามารถดำเนินการนับตั้งแต่การอนุมัติจนถึงการจ่ายเงินสินเชื่อภายในระยะเวลาเพียง 1 วัน

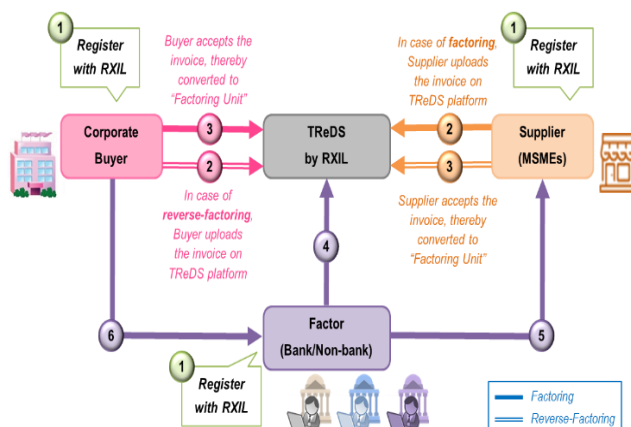
2.1.1 Platform ที่เกิดจากการให้ license ของภาครัฐ: การให้บริการ Trade Receivables Discounting System (TReDS) ของประเทศอินเดีย โดย Reserve Bank of India (RBI) มีแนวคิดในการลดอุปสรรคและข้อจำกัดของ SMEs ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยการแปลงลูกหนี้การค้า (trade receivables) ให้เป็นเงินทุนเพื่อเพิ่มสภาพคล่อง ในปี 2559 RBI จึงได้จัดทำแนวนโยบายสำหรับให้ผู้ประกอบการธุรกิจสามารถยื่นขอใบอนุญาตจัดตั้ง platform เพื่อให้บริการ Trade Receivables Discounting System (TReDS) ซึ่งในปัจจุบันมีผู้ประกอบการธุรกิจที่ได้รับใบอนุญาตแล้ว 3 ราย¹ และล่าสุดได้มีการใช้เทคโนโลยีบล็อกเชน (Blockchain) มาช่วยเชื่อมต่อข้อมูล ระหว่างทั้ง 3 platforms เพื่อลด information asymmetry ระหว่าง platforms ที่อาจทำให้มีการนำใบสั่งซื้อมาขายลดซ้ำซ้อน (double financing) ได้ โดย platform รายแรกที่ได้รับใบอนุญาตแล้ว คือ Receivables Exchange of India Limited (RXIL) ซึ่งเป็นบริษัท joint venture ที่จัดตั้งขึ้นโดยความร่วมมือระหว่างตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (National Stock Exchange of India Limited) และธนาคารเพื่อการส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (Small Industries Development Bank of India) โดยได้รับความร่วมมือจากธนาคาร

¹ ได้แก่ (1) RXIL (2) A TREDS (Joint Venture ของ Axis Bank and Mjunction Services) และ (3) M1 Exchange ซึ่งดำเนินงานโดย Mynd Solution

พาณิชย์อื่น ๆ เช่น ICICI Bank Yes Bank และ SBI Capital Markets Limited

ลักษณะสำคัญของระบบ TReDS เป็นการให้บริการ e-Factoring & e-Reverse factoring platform ที่ให้ MSMEs supplier (Supplier) นำ trade receivables ของตนมาขายบน platform โดยมีผู้ให้บริการทางการเงินที่ต้องการซื้อลด (Factor) สามารถประมูลแข่งกันให้ราคาที่ดีที่สุดสำหรับ MSMEs supplier นอกจากนี้ ระบบยังเปิดให้บริษัทขนาดใหญ่ที่ซื้อสินค้าจาก MSME supplier (Buyer) นำ invoice/bill มาอัปโหลดขึ้น platform เพื่อทำ e-Reverse factoring ได้เช่นกัน ซึ่งจะช่วยลด information asymmetry และการที่บริษัทขนาดใหญ่เป็นผู้บันทึก invoice เข้าสู่ระบบจะช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือของข้อมูลที่บันทึกในระบบมากขึ้น รวมทั้งทำให้ Factor มั่นใจว่าจะได้รับเงินคืนจากการรับซื้อลด โดยสรุปกลไกของระบบ TReDS ดังนี้ (ภาพที่ 1)

ภาพที่ 1: กลไกของระบบ Trade Receivables Discounting System (TReDS)



(1) การเข้าร่วมระบบ TReDS:

❶ Supplier และ Buyer ต้องลงทะเบียนและส่งเอกสาร เพื่อให้ RXIL (ผู้ดำเนินการ TReDS Platform)

ตรวจสอบทำ KYC และ due diligence รวมถึงทำสัญญาในครั้งแรกเป็น master agreement เพื่อกำหนด terms & conditions ระหว่างผู้เข้าร่วมระบบ กล่าวคือ การทำสัญญาระหว่าง (1) Factor และ TReDS (2) Buyer และ TReDS และ (3) Supplier และ TReDS ทั้งนี้ ในช่วงแรกของการเปิดให้บริการ Supplier และ Buyer จะได้รับการยกเว้นค่าธรรมเนียมลงทะเบียน และค่าธรรมเนียมการทำธุรกรรม²

(2) การสร้าง factoring unit:

❷ Supplier นำ trade receivables (invoice/bill) มา upload ขึ้นบน platform เพื่อขายลด

❸ Buyer เข้าระบบมายืนยัน invoice/bill ภายในเวลาที่กำหนด โดยจะเรียก invoice/bill นั้นว่า factoring unit (สำหรับกรณี reverse factoring กระบวนการสร้าง factoring unit จะเริ่มจาก Buyer เป็นผู้ที่ upload invoice/bill ขึ้นบน platform)

(3) การประมูล factoring unit:

❹ Factor จะประมูลแข่งกันซื้อลด invoice/bill และสามารถกำหนด time-validity ของราคาที่เสนอได้ ทั้งนี้ Factor จะไม่เห็นราคาเสนอของเจ้าอื่นและ Supplier จะเลือกอัตราคิดลด/อัตราดอกเบี้ยที่เป็นราคาที่ดีที่สุด

(4) การชำระราคา:

❺ TReDS จะบันทึกและแจ้งภาระผูกพันที่ Factor มีต่อ Supplier เพื่อให้ Factor โอนเงินเข้าบัญชีของ Supplier ภายใน t+2 (ภายใน 3 วันนับตั้งแต่ TReDS แจ้ง Factor)

❻ TReDS จะแจ้งธนาคารของ Buyer เพื่อให้ธนาคารตรวจสอบให้มั่นใจว่าบัญชีของ Buyer มีเงินเพียงพอ และเมื่อถึงกำหนดชำระเงิน TReDS จะแจ้งภาระผูกพัน

² การใช้บริการใน TReDS มีค่าธรรมเนียม 3 รายการ ได้แก่ (1) ค่าธรรมเนียมลงทะเบียน (2) ค่าธรรมเนียมการทำธุรกรรม และ (3) ค่าธรรมเนียมรายปี

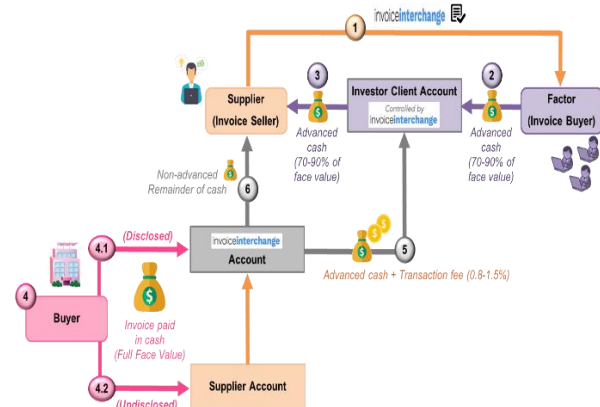
ที่ Buyer มีต่อ Factor เพื่อให้ธนาคารของ Buyer โอนเงินจากบัญชีของ Buyer เข้าบัญชีของ Factor

สำหรับ Phase 2 TReDS จะเปิดให้มีตลาดรอง เพื่อให้ Factor อื่นประมูลเพื่อซื้อลดต่ออีกทอดได้

2.1.2 การให้บริการ e-Factoring หรือ reverse factoring โดยบริษัท FinTech โดยมีการให้บริการ 2 รูปแบบ ได้แก่ (1) **Credit lender model** ที่ FinTech จะซื้อลด invoice โดยตรงผ่าน platform ของตัวเอง ในลักษณะ with recourse ซึ่งสามารถไล่เบี้ยกับ Supplier ได้ในกรณีที่ Buyer ผิดนัดชำระหนี้ โดยมีตัวอย่างผู้ให้บริการในต่างประเทศ เช่น Bluevine (US) ซึ่งเป็น partner กับ Citibank และ (2) **Matchmaker model** เป็นการให้บริการ auction platform ในลักษณะการเป็น matchmaker สำหรับให้ผู้ที่ต้องการเข้าถึงแหล่งเงินทุนมาขาย invoice และให้ผู้ลงทุนสามารถแข่งขันประมูลซื้อลด invoice แบบ with recourse เช่นกันเพื่อที่จะสามารถไล่เบี้ยกับ Supplier ได้ในกรณีที่ Buyer ผิดนัดชำระหนี้ เช่น TrustBills (Germany) MarketInvoice (UK) และ InvoiceInterchange (Singapore) ซึ่งทั้งสองรูปแบบธุรกิจที่จะขาย invoice ต้องมีคุณสมบัติตามที่กำหนดเช่น มีประวัติการทำธุรกิจมาระยะหนึ่ง จากนั้นต้องลงทะเบียนแรกเข้าและให้บริษัทตรวจสอบการยืนยันตัวตนก่อนจะ upload invoice ผ่าน website ของ FinTech ซึ่ง FinTech จะตรวจสอบความถูกต้องและการมีอยู่จริงของ invoice ก่อนเข้าสู่กระบวนการ e-Factoring ต่อไป

สรุปตัวอย่างกลไกการให้บริการของบริษัท InvoiceInterchange ประเทศสิงคโปร์ ดังนี้ (ภาพที่ 2)

ภาพที่ 2: ตัวอย่างการให้บริการของ InvoiceInterchange



- ➊ Supplier บันทึก invoice ที่มี Buyer เป็นธุรกิจขนาดใหญ่ขึ้นบน platform และภายหลังจากที่ InvoiceInterchange ตรวจสอบเอกสารเรียบร้อย invoice จะปรากฏใน platform ให้ Factor เลือก
- ➋ Factor เลือก invoice ที่ตนสนใจและ เสนออัตรา (bidding) ที่จะให้เงินแก่ Supplier ล่วงหน้า (advance rate) ซึ่งจะอยู่ที่ 70-90% โดยประมาณ ทั้งนี้ Factor สามารถเลือกลงทุนเป็นสัดส่วนของมูลค่า invoice ได้ โดยจะตัดเงินจากบัญชีเพื่อการลงทุนที่เปิดไว้
- ➌ Supplier จะได้รับเงินล่วงหน้าภายใน 24 ชั่วโมง ตาม advance rate หักด้วยค่าธรรมเนียม 1-1.5% ของมูลค่า invoice
- ➍ การชำระเงิน แบ่งได้เป็น 2 กรณี คือ

(2.1) กรณี Supplier เปิดเผยข้อมูลการขาย invoice ต่อ Buyer (Disclosed): เมื่อ Buyer ชำระเงินแล้วเงินจะเข้าบัญชี invoiceInterchange

(2.2) กรณี Supplier ไม่เปิดเผยข้อมูลการขาย invoice ต่อ Buyer (Undisclosed): เมื่อ Buyer ชำระเงินเข้าบัญชี Supplier แล้ว Supplier จะโอนเงินเข้าบัญชี InvoiceInterchange

⑤ InvoiceInterchange จะชำระเงินคืนให้ Factor เท่ากับมูลค่าที่จ่ายล่วงหน้าไป (advance amount) รวมกับดอกเบี้ยประมาณ 0.8-1.5% ของ advance amount (สำหรับ invoice ที่มีระยะเวลา 30 วัน) อย่างไรก็ตาม Factor ต้องจ่ายค่าธรรมเนียม 20% ของกำไรที่ได้รับให้กับ platform

⑥ InvoiceInterchange จะจ่ายเงินส่วนที่เหลือคืนให้กับ Supplier ประมาณ 10-30% หักด้วยดอกเบี้ยที่ Factor จะต้องได้รับข้างต้น

2.2 การจัดตั้งโครงสร้างพื้นฐานกลาง โดยภาครัฐและ/หรือภาคเอกชนของประเทศญี่ปุ่น เม็กซิโก ได้จัดตั้ง platform ที่เอื้อให้มีการทำ factoring และ reverse factoring โดยใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์ สรุปได้ดังนี้

2.2.1 ระบบจดทะเบียนสิทธิการรับเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ หรือ Electronically Recorded Monetary Claims (ERMC) ซึ่งเป็นระบบกลางของญี่ปุ่น ที่ทำหน้าที่จัดการสิทธิการรับเงิน (claim) ผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ จัดตั้งขึ้นโดยสมาคมธนาคารญี่ปุ่น (ผ่านการดำเนินงานของบริษัท Densai.net)³ ในปี 2012 โดยมีลักษณะสำคัญ คือ (1) สามารถบันทึก claim ที่ Supplier มีต่อ Buyer ให้อยู่ในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ตั้งแต่เริ่มทำธุรกรรมไว้กับ Electronic Monetary Claim Recording Institution (EMCRI) และ (2) เมื่อครบกำหนดชำระเงิน ระบบจะโอนเงินจากบัญชีธนาคารของ Buyer ไปบัญชีของ Supplier โดยอัตโนมัติ ระบบ ERMC จึงมีจุดเด่น คือ (1) ลดข้อจำกัดด้านการออกและการเก็บรักษาตัวสัญญาใช้เงิน (bills/notes) (2) เพิ่มความน่าเชื่อถือของสิทธิการรับเงิน เนื่องจากการยืนยันการมีอยู่จริงก่อนที่จะจัดเก็บอยู่ในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งจะช่วยลดโอกาสการปลอมแปลงหรือนำสิทธิการรับเงิน

ไปใช้ซ้ำซ้อน (3) สามารถโอนสิทธิการรับเงินเพื่อจ่ายชำระ Supplier ในลำดับถัดไป และ (4) สามารถต่อยอดโดยนำสิทธิการรับเงินนั้นไปใช้ทำ e-Factoring เพื่อเพิ่มสภาพคล่องต่อไปได้อย่างรวดเร็ว เนื่องจากสิทธิการรับเงินนั้นอยู่ในรูปของอิเล็กทรอนิกส์อยู่แล้ว

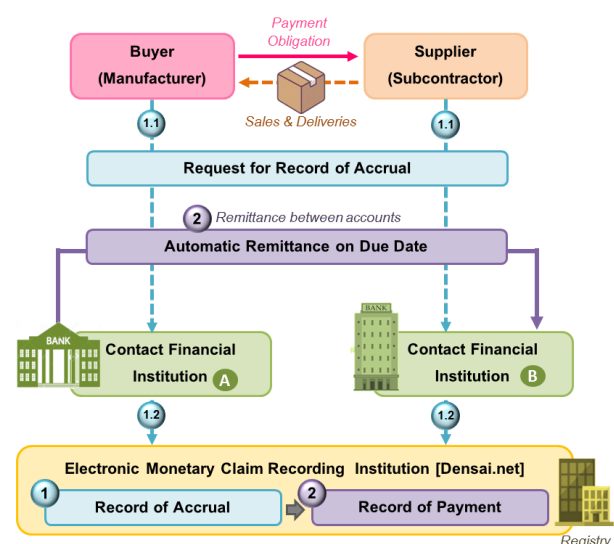
สรุปกลไกการใช้ระบบ ERMC ในการจัดการ claim ได้เป็น 2 รูปแบบ ดังนี้

(1) การใช้ ERMC สำหรับบันทึก claim และชำระเงิน (ภาพที่ 3)

① **Record of accrual:** เมื่อ Supplier ส่งมอบสินค้า (1.1) Buyer และ Supplier จะบันทึก claim ไปยัง EMCRI ผ่าน website ของธนาคารพาณิชย์ที่ตนมีบัญชีอยู่ และ (1.2) ธนาคารพาณิชย์จะบันทึกข้อมูล claim ในฐานข้อมูลของ EMCRI ซึ่ง EMCRI จะแจ้ง Supplier เพื่อทราบและตรวจสอบ claim

② **Record of payment:** เมื่อถึงกำหนดชำระเงิน จะมีการตัดบัญชีของ Buyer จากธนาคารพาณิชย์ A เข้าบัญชีของ Supplier ที่ธนาคารพาณิชย์ B อัตโนมัติ จากนั้น ธนาคารพาณิชย์ A จะแจ้ง EMCRI ถึงสถานะของการชำระเงิน

ภาพที่ 3: กลไกการใช้ ERMC สำหรับบันทึก Claim และชำระเงิน



³ ภายใต้กฎหมาย Electronically Recorded Monetary Claims Act (2007)

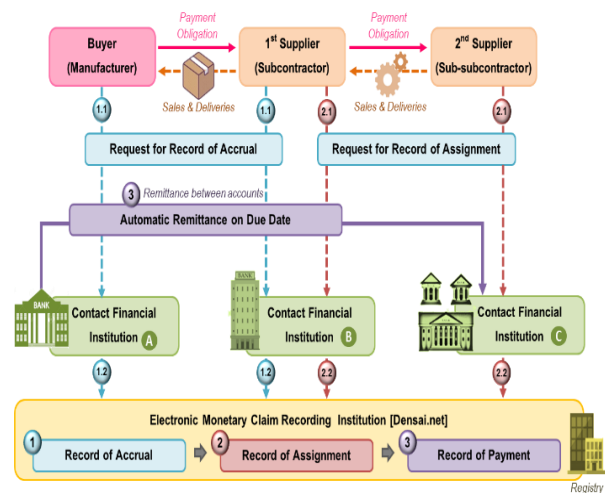
(2) การใช้ ERMC สำหรับการโอน claim และชำระเงิน โดยเพิ่มกระบวนการที่ Supplier รายแรกสามารถโอน claim ของตนให้แก่ Supplier รายต่อไป (ภาพที่ 4)

1 Record of accrual: เมื่อ Supplier ส่งมอบสินค้า (1.1) Buyer และ Supplier จะบันทึก claim ไปยัง EMCRI ผ่าน website ของธนาคารพาณิชย์ที่ตนมีบัญชีอยู่ และ (1.2) ธนาคารพาณิชย์จะบันทึกข้อมูล claim ในฐานข้อมูลของ EMCRI ซึ่ง EMCRI จะแจ้ง Supplier เพื่อทราบและตรวจสอบ claim

2 Record of assignment: เมื่อ Supplier รายที่ 2 ส่งมอบสินค้า (2.1) Supplier รายแรก และ Supplier รายที่ 2 จะบันทึก claim ผ่าน website ของธนาคารพาณิชย์ที่ตนมีบัญชีอยู่ (สำหรับ Supplier รายแรกเป็นการแจ้งโอน claim ให้ Supplier รายที่ 2 ซึ่งเป็นเจ้าหนี้รายใหม่) และ (2.2) ธนาคารพาณิชย์บันทึกข้อมูลการโอน claim ให้แก่เจ้าหนี้รายใหม่ในฐานข้อมูลของ EMCRI ซึ่ง EMCRI จะแจ้งเจ้าหนี้รายใหม่เพื่อทราบและตรวจสอบ claim

3 Record of payment: เมื่อถึงกำหนดชำระเงิน จะมีการตัดบัญชีของ Buyer จากธนาคารพาณิชย์ A เข้าบัญชีเจ้าหนี้รายใหม่ที่ธนาคารพาณิชย์ C โดยอัตโนมัติ จากนั้น ธนาคารพาณิชย์ A จะแจ้ง EMCRI ถึงสถานะของการชำระเงิน

ภาพที่ 4: กลไกการใช้ ERMC สำหรับการโอน claim และชำระเงิน

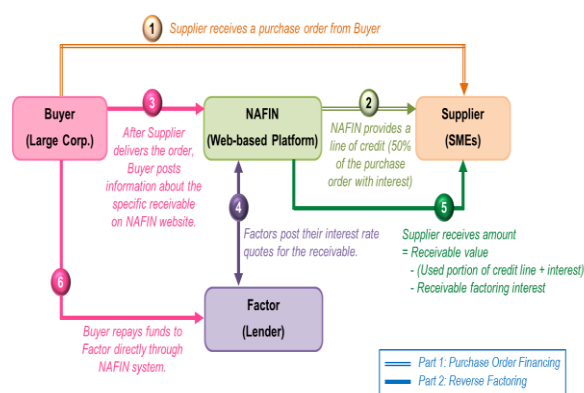


2.2.2 ระบบรองรับการนำสิทธิการรับเงินมาใช้เพื่อเพิ่มสภาพคล่องทางธุรกิจ ของประเทศเม็กซิโก โดยมีลักษณะสำคัญ คือ (1) เป็นรูปแบบ without recourse ทำให้ไม่มีการไล่เบี้ยต่อไปที่ SMEs (2) ใช้วิธีการประมูล (auction) ผ่านระบบของ platform ซึ่งเป็นข้อดีที่ทำให้มีการแข่งขันกันเสนออัตราดอกเบี้ยหรืออัตราคิดดอกเบี้ยที่เหมาะสมและเป็นไปตามกลไกตลาด และ (3) Reverse factoring จะช่วยลด information asymmetry และเป็นการใช้ประโยชน์จากการที่ SMEs เป็น Supplier ให้กับบริษัทผู้ซื้อขนาดใหญ่ซึ่งมีระดับความเสี่ยงด้านเครดิตในระดับต่ำกว่า และทำให้ Factor มั่นใจว่าจะได้รับเงินคืนจากการรับซื้อลด รวมทั้งการที่ให้บริการขนาดใหญ่เป็นผู้บันทึก invoice เข้าสู่ระบบจะช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือของข้อมูลที่บันทึกในระบบมากขึ้น ซึ่ง Nacional Financiera Development Bank (NAFIN) ได้จัดทำ Productive Chain Program ซึ่งเป็นการให้สินเชื่อทั้ง pre-and-post shipment โดยช่วยให้ SMEs เข้าถึงสินเชื่อเพื่อได้รับสภาพคล่องไปผลิตสินค้าเพื่อนำส่งตั้งแต่แรก ซึ่งประกอบด้วยการให้สินเชื่อเพื่อสั่งซื้อสินค้า (purchase order) และ reverse factoring ผ่าน online platform โดยเริ่มให้บริการในปี 2544 เพื่อมุ่งเน้นช่วยเหลือ

ผู้ประกอบการขนาดเล็กที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน และเพื่อเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้นให้เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจของ SMEs ที่เป็น Supplier ซึ่งมีลักษณะสำคัญ คือ (1) ช่วยบริหารจัดการเรื่องจ่ายชำระเงินให้กับ Buyer เนื่องจากสามารถจ่ายเงินโดยตรงให้กับ Factor จากเดิมที่ต้องจ่ายให้กับ Supplier หลายราย (2) ช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือทางด้านเครดิตให้กับ Supplier เนื่องจากเป็นคู่ค้าที่อยู่ในห่วงโซ่ของ Buyer ขนาดใหญ่ ซึ่งธนาคารจะพิจารณาให้สินเชื่อจากการมีธุรกรรมระหว่าง Supplier และ Buyer โดยอาศัยความน่าเชื่อถือทางการเงินของ Buyer อีกทั้งยังช่วยให้ Supplier มีประวัติและข้อมูลการทางการเงินในระบบ ซึ่งจะเป็ประโยชน์ในการต่อยอดสินเชื่อเพื่อขยายธุรกิจในระยะยาว และ (3) การให้บริการผ่าน online platform นอกจากจะช่วยลดระยะเวลาและต้นทุนการดำเนินงานของ NAFIN และยังช่วยให้ SMEs Supplier ที่อยู่ห่างไกลสามารถเข้าถึงได้

ทั้งนี้ ในขั้นต้น Buyer Supplier และ Factor จะต้องลงทะเบียนกับ NAFIN (Buyer จะชักชวนให้ Supplier ในสายการผลิตของตนที่มีคุณสมบัติตามที่กำหนด⁴มาลงทะเบียน) จากนั้นจะเข้าสู่กลไกภายใต้ Productive Chain Program ดังนี้ (ภาพที่ 5)

ภาพที่ 5: กลไกของ Productive Chain Program



⁴ เช่น เป็น Supplier ของ Buyer นั้นมาเป็นเวลาอย่างน้อย 6 เดือน และสามารถปฏิบัติตาม purchase order ได้ทุกครั้ง

(1) *Purchase order financing:*

- 1 Supplier ได้รับ purchase order จาก Buyer ภายหลังจากที่ตกลงซื้อขายกัน
- 2 NAFIN ให้วงเงินสินเชื่อแก่ Supplier 50% ของ purchase order (อัตราดอกเบี้ย bank rate + 7%) โดย Supplier จะได้รับเงินจาก NAFIN ภายในสิ้นวัน

(2) *Reverse factoring:*

- 3 ภายหลังจากที่ Supplier นำส่งสินค้าให้กับ Buyer พร้อมออก invoice เพื่อเรียกเก็บเงิน Buyer จะ upload invoice ขึ้นบนเว็บไซต์ของ NAFIN โดย invoice นี้จะเรียกว่า negotiable document
- 4 Factor ที่สนใจจะประมูลเสนออัตราดอกเบี้ยแข่งกัน และ Supplier จะเลือกอัตราดอกเบี้ยที่ดีที่สุด (โดยเปิดให้เฉพาะสมาชิกที่ลงทะเบียนกับระบบเข้ามาเสนอราคาได้)
- 5 NAFIN จะจ่ายเงินส่วนที่เหลือให้กับ Supplier โดยคิดจากมูลค่า invoice หักด้วยสินเชื่อที่ใช้พร้อมกับดอกเบี้ย (purchase order financing ซึ่งคิดอัตราดอกเบี้ย bank rate + 7%) และหักด้วยดอกเบี้ยของการนำ invoice มาขายลด (reverse factoring ซึ่งคิดอัตราดอกเบี้ย bank rate + 5%)
- 6 เมื่อครบกำหนดชำระ Buyer จะชำระเงินให้กับ Factor โดยตรงผ่านระบบของ NAFIN

3. Key success factors ของแนวทางการใช้ e-Factoring platforms

จากการวิเคราะห์รูปแบบการให้บริการเพื่อสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs ในต่างประเทศพบว่า สามารถทำได้ในหลายรูปแบบขึ้นอยู่กับบริบทของแต่ละประเทศ โดยพบว่าในบางประเทศ เช่น อินเดีย ญี่ปุ่น และเม็กซิโก นั้น ภาครัฐเป็นผู้สนับสนุนการสร้าง e-Factoring platform ขึ้นเอง ขณะที่ของ

ประเทศอินเดีย ภาครัฐสนับสนุนผ่านการให้ license อย่างไรก็ดีตาม รูปแบบที่ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่มี ปัจจัยสำคัญร่วมกัน ดังนี้

3.1 การใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์ เป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้ SMEs สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้ง่าย เพิ่มความรวดเร็วในกระบวนการพิจารณาอนุมัติและ ลดต้นทุนที่เกี่ยวข้อง รวมถึงสามารถพัฒนากระบวนการ ทำ factoring หรือ reverse factoring ให้เป็นใน ลักษณะการประมูลแข่งขันเสนออัตราคิดลดหรืออัตรา ดอกเบี้ย (price discovery) ซึ่งจะทำให้ต้นทุน ทางการเงินของ SMEs ลดลงได้ นอกจากนี้ การทำ ธุรกิจในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์จะช่วยลดภาระจาก การตรวจสอบข้อมูลการค้าในรูปแบบเอกสาร เช่น การกำหนดให้มีกระบวนการตรวจรับรองเอกสาร (invoice/bill) โดย Supplier และ Buyer ผ่านระบบ อิเล็กทรอนิกส์

3.2 โครงสร้างพื้นฐานด้านกฎหมาย การมี กรอบกฎหมายและหลักเกณฑ์ที่สามารถรองรับการทำ ธุรกิจทางอิเล็กทรอนิกส์ได้อย่างแท้จริง เป็นปัจจัย สำคัญที่จะสร้างความมั่นใจให้ทุกฝ่ายและยังเอื้อให้มี การทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น เช่น กฎหมาย ที่รับรองว่าข้อมูลที่อยู่ในระบบอิเล็กทรอนิกส์สามารถใช้ได้ตามกฎหมายเทียบเคียงกับข้อมูลที่บันทึกเป็น ลายลักษณ์อักษรในเอกสารทั่วไป รวมถึงกฎหมายที่ รองรับการใช้ digital signature เพื่อใช้ในการยืนยัน ตัวตนของผู้ส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ได้

3.3 แรงจูงใจของผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย การมี กลไกที่สร้างประโยชน์หรือลดภาระให้แก่ผู้เกี่ยวข้อง ทุกฝ่ายเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญของความสำเร็จ กล่าวคือ

(1) SMEs ที่เป็น Supplier ผู้ขาย invoice/bill (Supplier) จะได้รับประโยชน์โดยตรง คือ สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อเพิ่มสภาพคล่องโดย ใช้ประโยชน์จาก ARs และไม่ต้องพึ่งพิงจากธนาคาร พาณิश्यรายใดรายหนึ่ง โดยเฉพาะภายใต้โครงสร้างที่เปิด ให้มีการแข่งขันจะส่งเสริมให้อัตราดอกเบี้ยที่ เหมาะสม

(2) บริษัทขนาดใหญ่ที่เป็นผู้ซื้อสินค้า/ บริการ (Buyer) สามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับ Supplier จากการช่วยให้ Supplier สามารถเข้าถึง แหล่งเงินทุนเพื่อใช้หมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจอย่าง รวดเร็ว ซึ่งเป็นการช่วยลดต้นทุนค่าเสียโอกาสโดยใช้ ประโยชน์จาก invoice ที่มีอยู่ได้ อีกทั้งเมื่อ Buyer ช่วยให้ Supplier สามารถเข้าถึงเงินทุนหมุนเวียนใน การทำธุรกิจแล้ว Buyer อาจสามารถขยายระยะเวลา credit term ออกไปได้ซึ่งจะเป็นการช่วยลดต้นทุนใน การบริหารจัดการเงินสดของ Buyer รวมถึงยังช่วยลด ภาระของ Buyer ในการต้องชำระเงินหลาย ๆ รายการให้กับ Supplier แต่ละรายซึ่งจะช่วยลด ต้นทุนการบริหารจัดการของ Buyer ด้วย

(3) ธนาคารพาณิชย์/non-bank ผู้ให้ สินเชื่อ (Factor) สามารถขยายฐานลูกค้าและได้ลูกค้า รายใหม่มากขึ้นด้วยต้นทุนการดำเนินงานที่ลดลง และ ในกรณีที่ เป็น reverse factoring ผู้ให้สินเชื่อจะสามารถอ้างอิงความเสี่ยงด้านเครดิตจาก Buyer ซึ่ง จะทำให้มั่นใจได้ว่า ARs ที่ได้รับมีคุณภาพ สำหรับ ประเทศอินเดีย RBI จะอนุญาตให้ Factor สามารถ นับสินเชื่อที่ให้ผ่านระบบ TReDS ถือเป็นส่วนหนึ่ง ของ Priority Sector Lending⁵ ได้ด้วย

⁵ RBI กำหนดให้สถาบันการเงินต้องให้สินเชื่อสำหรับภาคธุรกิจที่ยังมีข้อจำกัด ในการเข้าถึงสินเชื่อ ตามสัดส่วนที่กำหนด (priority sector lending) เช่น ภาคการเกษตร และ MSMEs

ตารางที่ 1 Key Success Factors ในการส่งเสริมการทำ e-Factoring

Key Success Factors	อินเดีย	ญี่ปุ่น	เม็กซิโก	ไทย
การใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์				
- ออกเอกสาร/ ตรวจรับเอกสาร อิเล็กทรอนิกส์	✓	✓	✓	X
โครงสร้างพื้นฐานด้านกฎหมาย				
- มีกฎหมายจัดตั้ง/ ใบอนุญาต	✓	✓	X	X
- มีกฎหมายที่ รับรองว่าข้อมูลที่ อยู่ในระบบ อิเล็กทรอนิกส์ เช่น e-Document	N/A	✓	✓	✓ ⁶
- มีกฎหมายที่ รองรับการใช้ Digital Signature	✓	✓	✓	✓ ⁶
แรงจูงใจของผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย				
- Supplier สามารถเข้าถึง แหล่งเงินทุนใน อัตราดอกเบี้ยที่ เหมาะสม	✓	✓	✓	N/A ⁷
- Buyer สามารถ สร้างความสัมพันธ์ ที่ดีกับ Supplier และลดต้นทุนใน การบริหารจัด การเงินสด	✓	N/A	✓	N/A ⁷
- Factor สามารถ อ้างอิงความเสี่ยง ด้านเครดิตจาก Buyer และได้สิทธิ ประโยชน์อื่น ๆ	✓	N/A	✓	N/A ⁷

4. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

ในปัจจุบันระบบการเงินไทยยังไม่มีโครงสร้างพื้นฐานให้ Supplier ที่เป็น SMEs รายย่อยในสายการผลิตที่ไม่มีปฏิสัมพันธ์โดยตรงกับ Buyers รายใหญ่ให้สามารถทำ factoring และ reverse factoring ได้โดยง่าย เนื่องจากปัญหา (1) Search costs กล่าวคือ Supplier ต้องค้นหา Factor ที่พร้อมจะรับซื้อ ARs ของตน ขณะที่ Factor เองก็ต้องค้นหา Supplier ที่เหมาะสมเพื่อจะรับซื้อ ARs ซึ่งการค้นหาดังกล่าวมีต้นทุนและทำได้ไม่มากนัก และ (2) Information asymmetry กล่าวคือ เมื่อทั้ง Supplier และ Factor พบกันแล้ว ก็ยังพบประเด็นในด้านข้อมูล เช่น การยืนยันตัวตน การตรวจสอบว่า ARs เป็นฉบับจริง และยังไม่ได้นำไปใช้ทำ factoring ที่อื่นมาก่อนแล้ว (double financing)

แนวทางที่สามารถดำเนินการได้ในระยะสั้น (Quick Win) ควรส่งเสริมให้มี FinTech ที่ให้บริการ e-Factoring/Reverse factoring ซึ่งนอกจากจะเป็นการเพิ่มช่องทางการเข้าถึงแหล่งเงินทุนโดยให้ SMEs สามารถใช้ประโยชน์จากลูกหนี้การค้าหรือ invoice ยังเป็นการเพิ่มผู้เล่นรายใหม่และส่งเสริมให้มีการแข่งขันในระบบมากขึ้นซึ่งจะเป็นปัจจัยที่กระตุ้นให้ธนาคารพาณิชย์ต้องปรับตัวในการให้บริการด้วยต้นทุนที่เหมาะสมมากขึ้น

แนวทางที่สามารถดำเนินการในระยะต่อไป ควรผลักดันให้มีโครงสร้างพื้นฐานกลางที่ใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์ในลักษณะ e-Factoring & e-Reverse factoring platform เพื่อช่วยให้ SMEs สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อเพิ่มสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจได้อย่างรวดเร็ว จากการใช้ประโยชน์จากลูกหนี้การค้าหรือสิทธิการรับเงินในรูปแบบต่าง ๆ โดยเปิดให้ธนาคารพาณิชย์ non-bank หรือผู้สนใจรายอื่น ๆ

⁶ มีกฎหมายรองรับ e-Document และ e-Signature อย่างไรก็ตาม ยังมีข้อกังวลถึงการบังคับใช้กฎหมายในทางปฏิบัติ

⁷ สามารถสร้างแรงจูงใจผู้ที่เกี่ยวข้องได้เมื่อมีโครงสร้างพื้นฐาน/ Platform กลาง

แข่งขันเสนออัตราดอกเบี้ยหรืออัตราคิดลด (bidding) เพื่อให้ได้อัตราที่เหมาะสมตามกลไกตลาด ซึ่งจะช่วยให้ อัตราดอกเบี้ยซึ่งเป็นต้นทุนทางธุรกิจของ SMEs ลดลงได้ นอกจากนี้ ข้อมูลธุรกรรมต่าง ๆ ที่ปรากฏใน platform ยังสามารถนำไปใช้ประกอบการพิจารณา ให้สินเชื่อประเภทอื่น ๆ ตามแนวทาง information-based financing

ทั้งนี้ ปัจจัยที่จะสนับสนุนให้ข้อเสนอแนะดังกล่าวประสบความสำเร็จ (Enablers) ได้แก่

1. การมีกฎหมายที่เอื้อให้มีการทำธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น เช่น กฎหมายที่รับรองว่า ข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์สามารถใช้ได้ตามกฎหมาย เทียบเคียงกับข้อมูลที่เป็นตัวในเอกสารทั่วไป และ กฎหมายเกี่ยวกับการยืนยันและพิสูจน์ตัวตนทางอิเล็กทรอนิกส์

2. การสร้างแรงจูงใจจากการทำ factoring และ reverse factoring ให้กับผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย เช่น Supplier สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อเพิ่มสภาพคล่องด้วยอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม Buyer สามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าและสามารถลดต้นทุนการบริหารจัดการเงินสด รวมถึง Factor สามารถขยายฐานลูกค้าด้วยต้นทุนการดำเนินงานที่ต่ำลง และได้ลูกหนี้การค้าที่มีคุณภาพจากการทำ reverse factoring

เอกสารอ้างอิง:

Densai.net, “Launch of a new means of settlement, alternative to bills/notes and credit transfers”,
https://www.densai.net/pdf/Leaflet_en.pdf
 (accessed August 6, 2018).

Economic Times Bureau, “RBI’s trade receivables system to help MSME sector”, *The Economic Times*, May 2017.
<https://economictimes.indiatimes.com/markets/stocks/news/rbis-trade-receivables-system-to-help-msme-sector/articleshow/58818744.cms> (accessed August 6, 2018).

Financial Services Agency and Ministry of Justice, “Electronically Recorded Monetary Claims: A new financial means for raising business funds”,
<https://www.fsa.go.jp/ordinary/densi02-en.pdf> (accessed August 6, 2018).

Financial Services Agency, “Strategies for reforming Japanese payment systems: Final report by the Financial System Council”, December 2015,
https://www.fsa.go.jp/en/refer/councils/singie_kinyu/20160621-2/01.pdf (accessed August 6, 2018).

Hashimoto, Junichi, “Spotlight on Japan: Increasing efficiency and reducing costs with Densai-Net”

India Infoline News Service, “RXIL, a SIDBI-NSE initiative receives approval to launch India’s first TReDS Exchange platform”, *India Infoline*, December 2016.
<https://www.indiaonline.com/article/news-top-story/rxil-a-sidbi-nse-initiative-receives-approval-to-launch-india%E2%80%99s-first-treds-exchange-platform->

116120600282_1.html (accessed August 6, 2018).

International Finance Corporation, “Raise the anchor”, March 2015.
https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/0128890049390f968a6efacda2aea2d1/IFC_SCF_Feature_Article_Raise+the+Anchor_TFR+Mar15_00000003.pdf?MOD=AJPERES (accessed August 6, 2018).

Inujima, Nobuyoshi, and Shimizu, Kohmei, “The Electronically Recorded Monetary Claims Act”, *International Financial Law Review*, December 2008.
<http://www.iflr.com/Article/2075188/The-Electronically-Recorded-Monetary-Claims-Act.html> (accessed August 6, 2018).

Japanese Bankers Association, “Payment systems in Japan”, May 2012,
<https://www.zenginkyo.or.jp/fileadmin/res/en/banks/payment-systems/paymentsystems.pdf> (accessed August 6, 2018).

J.P.Morgan, “Powering global business: Insights from J.P.Morgan – Spotlight on Japan: Increasing efficiency and reducing costs with Densai-Net”, pp. 30, May 2013.
[https://www.jpmorgan.com/cm/BlobServer?blobkey=id&blobnocache=true&blobwhere=1320602677273&blobheader=application%2Fpdf&blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobheadname1=Content-disposition&blobheadvalue1=attachment;f](https://www.jpmorgan.com/cm/BlobServer?blobkey=id&blobnocache=true&blobwhere=1320602677273&blobheader=application%2Fpdf&blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobheadname1=Content-disposition&blobheadvalue1=attachment;filename.)ilena. (accessed August 6, 2018).

Katayama, Ken, “Electronic Claims: a Japanese financial innovation”, Nomura Research Institute - Lakyara Vol. 33, March 2008.
<https://www.nri.com/global/opinion/lakyara>

/2008/pdf/lkr200833.pdf (accessed August 6, 2018).

Koide, Atsushi, “Electronically Recorded Monetary Claims Act – Some experiences of Japan”, http://uncitralrcap.org/wp-content/uploads/2015/11/Day1_Panel1_5_Atsushi_KOIDE_UNCITRAL_seoul_.pdf (accessed August 6, 2018).

Klapper, Leora, “The role of factoring for financing small and medium enterprises”, World Bank Policy Research Working Paper 3593, May 2005.

Klapper, Leora, “The role of reverse factoring in supplier financing of small and medium sized enterprises”, 2005
http://www.kennisdcllogistiek.nl/system/downloads/attachments/000/000/090/original/Art_18_World_Bank_reportSupplier_Financing_LKlapper.pdf?1463651249 (accessed August 6, 2018).

Klapper, Leora, 2006, “The role of factoring for financing small and medium enterprises”, *Journal of Banking & Finance*, Vol. 30, pp. 3111-3130.

Klapper, Leora, “Export financing for SMEs: the role of factoring”, *World Bank Group – International Trade Department, Trade Note 29*, September 2006.
https://fci.nl/about-factoring/export_financing.pdf (accessed August 6, 2018).

Miyakawa, Hiroyuki, “Electronic Claims’ potential to revolutionize finance”, Nomura Research Institute - Lakyara Vol. 58, August 2009.
<https://www.nri.com/global/opinion/lakyara/2009/pdf/lkr200958.pdf> (accessed August 6, 2018).

Reserve Bank of India, “Guidelines for setting up of and operating the Trade Receivables Discounting System (TReDS)”, 2014.
<https://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/Content/PDFs/TREDSG031214.pdf> (accessed August 6, 2018).

Reserve Bank of India, “Priority sector lending status for factoring transactions”, *RBI Circulation Letter – RBI/2016-17/37*, August 2016.
<https://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/notification/PDFs/NOTI37A0B50D90DA1D4606B4382DA6AB7E4740.PDF> (accessed August 6, 2018).

RXIL (An NSE-SIDBI JV), “India’s First Trade Receivables Discounting System: Unlock your receivables”, *RXIL Brochure*, 2016.
http://rxil.in/Default/ViewFile/?path=TredsDocument&id=1483470857969_RXIL-%20Brochure.pdf (accessed August 6, 2018).

RXIL (An NSE-SIDBI JV), “Waiver of TReDS registration fees and transaction charges”, *RXIL Circulation Letter – RXIL/CIR/REG/2017/00002*, January 2017.
http://rxil.in/Default/ViewFile/?path=Circular&id=1483719312651_Fees%20and%20Charges.pdf (accessed August 6, 2018).

Silva, Mariana and Scott, George (International Institute for Sustainable Development), “Empowering small and medium-sized enterprises (SMEs) by leveraging public procurement: Eight big ideas from Mexico”, September 2014.
<https://www.iisd.org/library/empowering-small-and-medium-sized-enterprises-smes-leveraging-public-procurement-eight-big> (accessed August 6, 2018).

บทความนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี ด้วยคำแนะนำและความช่วยเหลือจาก ดร.ดารณี แสงู คุณสมชาย เลิศลาภวดีน ดร. ธรรมรักษ์ หมีนจักร์ คุณสวีสอา อริยปรัชญา คุณธีระวัฒน์ ตันเจริญ และบุคคลอื่นที่เกี่ยวข้องที่ช่วยให้งานนี้มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น พร้อมความช่วยเหลืออย่างดีจากทีม FAQ Editor: ดร.สุรัช แทนบุญ คุณณัฐา ปิยะกาญจน์ และ ดร.นครินทร์ อมเรศ คณะผู้เขียนขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ ที่นี้

Contact authors :



วิภาณุช รักษาพล
ผู้วิเคราะห์อาวุโส (ควบ)
ทีมกลยุทธ์ด้านระบบสถาบัน
การเงิน
ฝ่ายกลยุทธ์สถาบันการเงิน
สายนโยบายสถาบันการเงิน
Wipanuca@bot.or.th



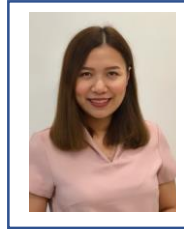
อรสุดา ฐิตสุวัฒน์
ผู้วิเคราะห์อาวุโส
ทีมกลยุทธ์ด้านระบบสถาบัน
การเงิน
ฝ่ายกลยุทธ์สถาบันการเงิน
สายนโยบายสถาบันการเงิน
OrnsudaT@bot.or.th



ชุตินา เกรียงพันธุ์
ผู้วิเคราะห์อาวุโส
ทีมกลยุทธ์ด้านระบบสถาบัน
การเงิน
ฝ่ายกลยุทธ์สถาบันการเงิน
สายนโยบายสถาบันการเงิน
ChutimaK@bot.or.th



สนัญนันท์ สังสิทธิ์วงศ์
ผู้วิเคราะห์อาวุโส
ทีมกลยุทธ์ด้านระบบสถาบัน
การเงิน
ฝ่ายกลยุทธ์สถาบันการเงิน
สายนโยบายสถาบันการเงิน
SanuttaS@bot.or.th



ธนัญญา พุ่มอิม
ผู้วิเคราะห์
ทีมกลยุทธ์ด้านระบบสถาบัน
การเงิน
ฝ่ายกลยุทธ์สถาบันการเงิน
สายนโยบายสถาบันการเงิน
ThanittP@bot.or.th



รัชณภัค อินนกุล
ผู้วิเคราะห์
ทีมกลยุทธ์ด้านสถาบันการเงิน
ฝ่ายกลยุทธ์สถาบันการเงิน
สายนโยบายสถาบันการเงิน
RatchanaI@bot.or.th