ธนาคารแห่งประเทศไทย

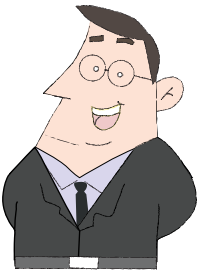


รู้รอบเรื่องการเงิน

เรื่องน่ารู้...ก่อนเป็นผู้ประกอบการ

คุณพร้อมที่จะเป็น
“ ผู้ประกอบการ ”
แล้วหรือยัง

คุณเคยมีความฝันอยากมีกิจการเป็นของตัวเองบ้างไหม ถ้าเมื่อใดไม่อยากหยุดแค่ฝัน นั่นคือจุดเริ่มต้นของความท้าทาย ผู้ประกอบการทุกรายมักเริ่มต้นจากจุดนี้ในการก่อร่างสร้างกิจการของตน แต่จะเริ่มต้นอย่างไร มีอะไรบ้างที่ควรรู้ และมีอะไรบ้างที่จะช่วยสนับสนุนกิจการให้เข้มแข็งและมั่นคง มาเรียนรู้ก่อนก้าวสู่การเป็นผู้ประกอบการด้วยกัน

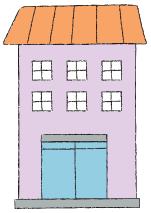


สารบัญ



04

บทนำ : คุณพร้อมจะเป็นผู้ประกอบการแล้วหรือยัง



07

ก้าวที่ 1 เตรียมความพร้อมก่อนก้าวเป็นผู้ประกอบการ



12

ก้าวที่ 2 รอบรู้เรื่องการเงินเบื้องต้น



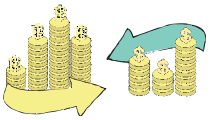
27

ก้าวที่ 3 เมื่อถึงคราวต้องเติบโต



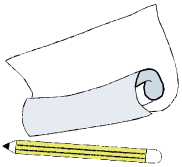
36

ภัยทางการเงินกับผู้ประกอบการ



40

รับมือความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน



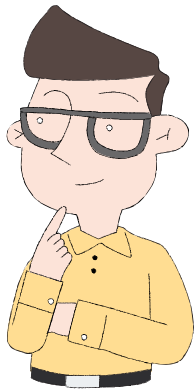
50

ตัวอย่างรายชื่อหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่ให้การสนับสนุนผู้ประกอบการ



บทนำ

คุณพร้อมจะเป็นผู้ประกอบการแล้วหรือยัง



การมีความฝันที่อยากจะเป็นเจ้าของกิจการและมุ่งมั่นที่จะสานฝันให้เป็นจริงอาจยังไม่ใช่เครื่องยืนยันว่าเราจะประสบความสำเร็จ เพราะยังมีปัจจัยอื่น ๆ อีกมากมายที่จะบอกว่าสิ่งนั้นจะเป็นแค่ฝันหรือจะเป็นได้มากกว่านั้น โดยปัจจัยอันดับแรกคือ ตัวของคุณเอง มาทดสอบกันว่า **คุณพร้อมจะเป็นผู้ประกอบการแล้วหรือยัง**



มาลองทำแบบทดสอบกันเถอะ!!

ทุ่งหญ้าเขียวข้างหน้าคือจุดหมายที่คุณจะไปให้ถึง แต่ระหว่างทางคุณเดินไปเจอหลุมจึงเปลี่ยนทางเดินใหม่ แต่ก็ไปเจอภูเขากั้น คุณจึงเปลี่ยนเส้นทางอีกครั้ง แต่ก็ไปเจอเหวอีก คุณจะ...

1. เปลี่ยนเป้าหมายเป็นเหวเบื้องล่างแล้วเดินลงไปเลย
2. เปลี่ยนทางใหม่ ยังมีความหวัง
3. หาทางข้ามเหวไปให้ถึงอีกฝั่ง

คุณต้องไปงานเลี้ยง แต่คุณมีเสื้อผ้าออกงานอยู่แค่ชุดเดียว ใส่จนคนจำได้แล้ว คุณจะ...

1. ใส่ชุดเดิมต่อไป มั่นใจไม่แคร์
2. ลงทุนซื้อชุดใหม่ แม้ตังค์จะไม่พอ
3. ใส่ชุดเดิม เพิ่มเครื่องประดับให้ดูแปลกตา



คุณได้รับของชิ้นหนึ่งจากคุณปู่ที่เพิ่งเสียชีวิตไป ซึ่งคุณไม่รู้ว่ามันคืออะไร คุณจะ...

1. เก็บไว้ตั้งโชว์ความเก่า
2. ประกาศขายในเว็บ
3. ไปหาข้อมูลว่ามันคืออะไร แล้วใช้มันให้เกิดประโยชน์

คุณมีวิธีคิดและระบบการทำงานแบบไหน

1. ลงมือทำเลย เจอปัญหาค่อยแก้กันไป
2. วางแผนก่อน แต่ไม่ค่อยทำตามแผนสักเท่าไร
3. วางแผนก่อน และมักมีแผนสำรองไว้เสมอ

คุณชอบทำงานแบบไหน

1. ทำตามสั่ง
2. คิดงานและลงมือทำเอง
3. ทำงานเป็นทีม โดยคุณเป็นหัวเรือใหญ่ในการคิดงานและวางแผน

อะไรที่บอกความเป็นคุณได้ดีที่สุด

1. ฝันอยากเป็นเจ้าของกิจการ แม้จะทำอะไรไม่เป็นก็ตาม
2. มักคิดอะไรใหม่ ๆ ออกมาเสมอ แม้จะไม่เคยทำก็ตาม
3. หยิบจับอะไรก็สร้างรายได้ตลอด

คุณมีรายจ่ายไม่คาดฝันเกิดขึ้น คุณจะ...

1. กู้ธนาคาร ไม่อยากพึ่งพาใคร
2. ยืมเพื่อนก่อน ทำสัญญาให้เพื่อนเก็บไว้
3. เอาเงินเก็บที่มีมาจ่ายไปก่อน ไม่พอค่อยขายสร้อยทอง เพราะไม่อยากเป็นหนี้ใคร



นิสัยการออมของคุณเป็นแบบไหน

1. เงินเหลือจากการใช้จ่ายค่อยเอาไปออม รู้สึกไม่กดดันดี
2. ตั้งเป้าหมายในการออมเงินไว้เสมอ ส่วนใหญ่ไว้ซื้อของที่อยากได้
3. ไม่ได้แค่เก็บออม ยังแบ่งเงินไปลงทุนและซื้อประกันชีวิตด้วย

เพื่อนส่วนใหญ่ที่คุณคบ

1. มีเพื่อนแค่ 2-3 คน ไม่ชอบคบคนเยอะวุ่นวาย
2. มีเพื่อนพอสมควร แต่รู้จักแค่ผิวเผิน
3. มีเพื่อนสนิทเยอะและพึ่งพาได้ทุกคน

สิ่งที่คุณมักพบเมื่อเข้าสู่สิ้นเดือน

1. ชีวิตนี้อยู่ได้ด้วยบัตรเครดิตและบัตรกดเงินสด
2. ใช้จ่ายอย่างประหยัดสุดชีวิต
3. ไม่เคยเจอปัญหาว่าเงินไม่พอใช้

ถ้าที่ทำงานของคุณประกาศว่า จะไม่มีวันหยุดพักร้อนให้อีกต่อไปแล้ว คุณจะรู้สึกอย่างไร

1. ลาออก ชีวิตนี้ขาดวันหยุดไม่ได้
2. ทำใจ ไว้ลาป่วยแทน
3. ยังมีวันเสาร์ อาทิตย์ที่เรายังได้หยุด



ถ้าลูกค้าประจำของคุณมีออเดอร์สั่งของด่วนจากคุณ แต่คุณมีแผนเดินทางไปพักผ่อนต่างประเทศในช่วงนั้นพอดี

1. บอกลูกค้าตามตรงว่าไม่สะดวก
2. แจ้งลูกค้าว่าเวลากระชั้น ทำส่งได้แค่บางส่วน
3. วางแผนการผลิตเพื่อให้ทันส่งมอบและให้ลูกน้องที่ไว้ใจทำแทน

คุณอยากให้ชีวิตของคุณเป็นแบบไหน

1. รายได้เข้าสม่ำเสมอ แน่นอน แม้จะไม่ชอบงานสักเท่าไร
2. รายได้น้อยก็ไม่เป็นไร แค่ไม่ต้องทำงานขึ้นกับใครก็พอ
3. รายได้ไม่แน่นอนก็ไม่เป็นไร ถ้าได้ทำงานที่ชอบและถนัด ก็พร้อมลุย

ถ้าคุณมีความสามารถพิเศษคือการปลูกต้นไม้ คุณจะ...

1. ปลูกต้นไม้ขาย
2. ปลูกขายเองบ้าง และซื้อพันธุ์ไม้ใหม่ ๆ มาขายเสริม
3. หาข้อมูลเรื่องการจัดสวนเพิ่มเติม



ตอบข้อ 1. มากที่สุด คุณจัดอยู่ในกลุ่ม “เพิ่มความรู้”



ยังมีบุคลิกของมนุษย์เงินเดือนซ่อนอยู่ แม้การเป็นเจ้าของกิจการจะอิสระ ไม่ต้องทำงานให้ใครนอกจากตัวเอง แต่ก็แฝงด้วยภาระความรับผิดชอบ ไม่มีคำว่าลาหยุด ไม่มีคำว่าแน่นอน เพราะทุกอย่างเปลี่ยนแปลงได้เสมอ คุณจึงต้องพร้อมรับความเสี่ยงให้ได้ ลองถามตัวเองอีกครั้งว่า คุณต้องการเป็นเจ้าของกิจการเพราะอะไร แล้วเริ่มสร้างแรงบันดาลใจให้แก่ตนเอง โดยดูตัวอย่างผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จว่าเขาก้าวผ่านมาได้อย่างไร เรียนรู้จากสิ่งเหล่านั้นและหมั่นหาความรู้ในสิ่งที่ถนัด เสริมทักษะด้านบริหาร ด้านการตลาด และเรื่องการจัดการเงิน ไม่มีอะไรที่ช้าเกินไปหรอก

ตอบข้อ 2. มากที่สุด คุณจัดอยู่ในกลุ่ม “หาประสบการณ์”

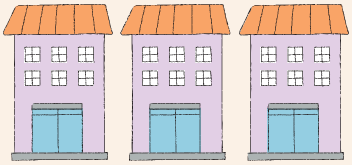


คุณมีบุคลิกของผู้ประกอบการแล้ว แต่อาจต้องฝึกปรือทักษะและหาประสบการณ์มากขึ้น คุณสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ แม้ไม่ถึงกับเพอร์เฟกต์ก็ตาม ลองหาความรู้เรื่องการวางแผนการเงิน เริ่มทำความเข้าใจตลาดและรู้จักเครือข่ายทางธุรกิจให้มากขึ้น รู้ให้ลึกและให้กว้าง ระหว่างนี้อาจทำเป็นอาชีพเสริมควบคู่กับงานประจำไปพลาง ๆ ก่อน ลองผิดลองถูก แล้วเก็บเกี่ยวเป็นประสบการณ์ก่อนก้าวสู่การเป็นผู้ประกอบการเต็มตัว

ตอบข้อ 3. มากที่สุด คุณจัดอยู่ในกลุ่ม “พร้อมลุย”



ยินดีด้วย คุณมีบุคลิกและคุณสมบัติของผู้ประกอบการ เพราะมีมุมมองของนักบริหารและนักการตลาดอยู่ในตัวคุณ รู้จักวางแผน การแก้ไขปัญหา ไม่ว่าปัญหาจะมาอย่างไร คุณมักมีแผนสำรองและมีวิธีการจัดการเสมอ เป็นคนที่มีไหวพริบ มีมุมมองที่จะต่อยอดกิจการของคุณ คุณจัดการการเงินได้ดี ที่สำคัญ คุณมีความมุ่งมั่นกับงาน เลือกที่จะรู้ลงไปให้ลึกและกว้าง ซึ่งทำให้คุณเห็นภาพรวมของธุรกิจและทางเดินของคุณที่ชัดเจน



ก้าวที่ 1

เตรียมความพร้อมก่อนก้าวเป็นผู้ประกอบการ

สิ่งจำเป็นพื้นฐานที่ผู้ประกอบการควรมี

ก่อนจะเดินทางไปไหน เรามักต้องเตรียมสัมภาระให้พร้อม โดยเฉพาะของที่จำเป็น การเป็นเจ้าของกิจการก็เช่นกัน ต้องเตรียมสิ่งจำเป็นพื้นฐานให้พร้อมก่อนที่จะก้าวต่อไป **ลองมาดูกันว่า มีอะไรบ้างที่ผู้ประกอบการควรมี**



1. มีความรู้ในสิ่งที่ทำ

ยิ่งเรารู้ลึกและรอบด้านก็จะทำให้เราสามารถแก้ไขปัญหาหรือหาทางออกได้ง่าย การประกอบกิจการก็จะราบรื่นขึ้นอีกด้วย

- **ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจนั้น ๆ** เช่น ผู้ประกอบการในกลุ่มธุรกิจเดียวกัน เงินลงทุนที่ใช้ กลุ่มลูกค้า ราคาขาย ส่วนแบ่งการตลาด ซึ่งจะช่วยให้เราเห็นภาพของธุรกิจมากขึ้น
- **วิเคราะห์กิจการด้วย** SWOT Analysis* ได้แก่ กิจการเรามีจุดแข็ง (Strength) จุดอ่อน (Weakness) อย่างไร จากนั้นให้ศึกษาสภาวะตลาดหรือเศรษฐกิจปัจจุบัน สามารถสร้างโอกาส (Opportunity) ให้แก่กิจการได้อย่างไร มีปัจจัยอะไรที่เป็นอุปสรรค (Threat) ต่อกิจการบ้าง
- **ศึกษาสินค้าหรือบริการ** ว่ามีกระบวนการผลิตหรือมีขั้นตอนในการดำเนินการอย่างไร และฝึกฝนลองทำให้เกิดความชำนาญ รวมถึงพัฒนาสินค้าหรือบริการให้มีความแตกต่างหรือโดดเด่นจากคู่แข่งอื่น ๆ สร้างประโยชน์หรือคุณค่าให้แก่ลูกค้าเพียงพอที่ลูกค้ายอมจ่ายเงินซื้อ

*SWOT Analysis เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์สถานการณ์ของกิจการ ซึ่งจะช่วยให้เจ้าของกิจการทราบถึงความสามารถและข้อจำกัดของกิจการ ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ที่อาจส่งผลต่อกิจการทั้งในปัจจุบันและอนาคต โดยจะวิเคราะห์หาข้อได้เปรียบ ข้อเสียเปรียบ โอกาส และอุปสรรค เพื่อกำหนดกลยุทธ์และการดำเนินการที่เหมาะสมได้

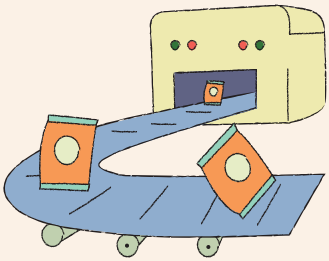
2. มีกลุ่มลูกค้าหรือตลาดรองรับ



- **ใครคือลูกค้าของคุณ** กำหนดให้ชัดว่าสินค้าคุณเหมาะกับกลุ่มเป้าหมายใด
- **จะเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้อย่างไร** การนำสินค้าไปถึงมือลูกค้าควรเลือกใช้ช่องทางใด เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงได้ง่าย รวดเร็ว และไม่เป็นการเพิ่มภาระค้านต้นทุนจนเกินไป
- **รักษาสายสัมพันธ์ลูกค้าอย่างไร** จะมีวิธีการใดที่สามารถรักษาฐานลูกค้าให้อยู่กับกิจการได้นาน เช่น บริการหลังการขาย การให้ข้อมูลข่าวสารผ่านสื่อที่ลูกค้านิยมใช้

3. มีทรัพยากรที่ใช้ในการผลิต

มีทรัพยากรใดบ้างที่จำเป็นและอะไรที่ยังขาด รวมถึงจะใช้ทรัพยากรให้มีประสิทธิภาพได้อย่างไร



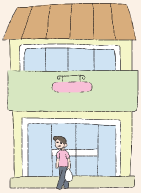
- **แหล่งวัตถุดิบที่เพียงพอ**ต่อการผลิต และควรมีแหล่งวัตถุดิบสำรองหากแหล่งเดิมเกิดขาดแคลน
- **แรงงานที่มีคุณภาพ** ยิ่งถ้าเป็นธุรกิจที่ต้องใช้ฝีมือแรงงานที่มีคุณภาพ ผู้ประกอบการก็ควรต้องรู้ว่าจะหาแรงงานคุณภาพฝีมือดีได้จากที่ไหน รวมถึงจะรักษาแรงงานให้ทำงานอยู่กับกิจการได้นานที่สุดได้อย่างไร เช่น การบริหารค่าจ้าง ค่าตอบแทน หรือสวัสดิการที่เหมาะสม โดยอาจพิจารณาจากฐานกลุ่มธุรกิจเดียวกันว่ากำหนดไว้อย่างไร

4. มีเงินลงทุน



กิจการจะเกิดและดำเนินต่อไปได้นั้นจำเป็นต้องมี**เงินทุนหล่อเลี้ยงกิจการ** จึงเป็นหน้าที่ของผู้ประกอบการที่จะหาเงินทุนให้มีเพียงพอ รวมถึงต้องบริหารจัดการเงินให้เหมาะสมด้วย นอกจากนี้ควรต้องรู้ว่า รายได้หลักของกิจการมาจากกิจกรรมส่วนไหน เข้ามาในช่องทางใดได้บ้าง และจะทำอย่างไรให้รายได้เข้ามาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งทำให้เจ้าของกิจการมี**เงินทุนหมุนเวียน**ใช้จ่ายในกิจกรรมหลักของกิจการได้โดยไม่ขาดมือ

ตั้งกิจการในรูปแบบไหนดี



เมื่อเรารู้แล้วว่ามีสิ่งจำเป็นอะไรบ้างที่เราต้องมี ก็ถึงเวลาที่ต้องเลือกรูปแบบกิจการที่เราต้องการและตรงกับศักยภาพที่มีด้วย ตัวอย่างรูปแบบของกิจการ เช่น



กิจการเจ้าของคนเดียว

เหมาะกับกิจการเพิ่งเริ่มต้น เจ้าของธุรกิจมีเงินทุนเพียงพอ มีความรู้ความสามารถในสิ่งที่ทำรอบด้าน

ข้อดี

มีอิสระในการดำเนินงานหรือตัดสินใจได้อย่างเต็มที่ รับผลกำไรหรือขาดทุนเพียงผู้เดียว ไม่ยุ่งยากในการจัดทำบัญชี

ห้างหุ้นส่วนสามัญ (แบบไม่จดทะเบียนนิติบุคคล)

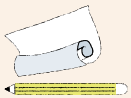
มีลักษณะเป็นคณะบุคคล (ตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป) โดยหุ้นส่วนทุกคนจะได้รับส่วนแบ่งกำไรระหว่างกัน รวมถึงรับภาระหนี้สินของกิจการโดยไม่จำกัดจำนวน ดังนั้น อำนาจบริหารหรือการตัดสินใจจึงไม่ได้อยู่ที่บุคคลคนเดียว เหมาะกับธุรกิจที่ต้องใช้เงินทุนหรือสินทรัพย์ หรือต้องใช้ความรู้ความสามารถของหุ้นส่วนคนอื่น ๆ เข้ามาเสริมทัพกิจการให้เข้มแข็ง

ข้อดี

มีคนช่วยคิด ช่วยบริหาร และช่วยรับความเสี่ยง

เมื่อเลือกประเภทธุรกิจได้แล้ว สิ่งที่ต้องดำเนินการต่อไปคือ **การจดทะเบียนพาณิชย์**

ทำไมต้องจดทะเบียนพาณิชย์?



ทะเบียนพาณิชย์มีประโยชน์ในแง่ของการสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่กิจการเนื่องจากได้จดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมาย นอกจากนี้ ยังใช้เป็นเอกสารประกอบในการขอสินเชื่อหรือขอรับความช่วยเหลือจากภาครัฐ

ผู้มีหน้าที่จดทะเบียนพาณิชย์ คือ บุคคลธรรมดา ห้างหุ้นส่วนสามัญ รวมทั้งนิติบุคคลที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายต่างประเทศที่มาตั้งสำนักงานสาขาในประเทศไทย ซึ่งประกอบกิจการตามที่กฎหมายระบุไว้ เช่น กิจการขายสินค้า (ยกเว้นค้าเร่ แผงลอย) การซื้อขายสินค้าหรือบริการผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต การให้บริการเครื่องคอมพิวเตอร์เพื่อใช้อินเทอร์เน็ต

การจดทะเบียนพาณิชย์ตั้งใหม่ ต้องจดทะเบียนภายใน 30 วัน นับแต่วันเริ่มประกอบการ ศึกษารายละเอียดการจดทะเบียนพาณิชย์เพิ่มเติมได้จากเว็บไซต์กรมพัฒนาธุรกิจการค้า www.dbd.go.th



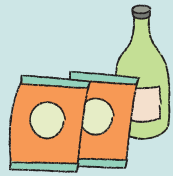
ลงมือทำแผนธุรกิจ



สิ่งสำคัญอันดับต่อมาคือ แผนธุรกิจ ที่เปรียบเสมือนกับแผนที่ ซึ่งทำให้เราก้าวเดินไปถูกที่และถูกทาง เราสามารถเริ่มต้นจัดทำแผนธุรกิจได้แม้จะยังไม่ได้เริ่มกิจการ เพราะแผนธุรกิจจะเป็นเครื่องมือช่วยนำทางให้เราเริ่มต้นกิจการได้อย่างราบรื่น นอกจากนี้ แผนธุรกิจยังสามารถใช้เป็นเอกสารประกอบในการขอสินเชื่อกับธนาคารได้อีกด้วย โดยโครงร่างของแผนธุรกิจมีหลากหลายรูปแบบ แต่โดยหลักใหญ่แล้วจะมีเนื้อหาสำคัญ ดังนี้

1. บทสรุปผู้บริหาร
เป็นข้อมูลสรุปย่อของแผนธุรกิจของกิจการ ครอบคลุมเนื้อหาทุกอย่างในแผนธุรกิจ ควรกระชับ จับใจความได้ และอยู่ภายใน 1 – 2 หน้ากระดาษ

2. ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจ
บอกเล่าความเป็นมา ลักษณะธุรกิจ แนวทางการดำเนินธุรกิจ ทีมผู้บริหาร คุณวุฒิ ความสามารถ และประสบการณ์

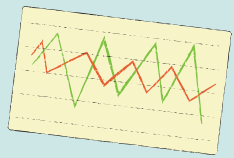


3. ผลิตภัณฑ์
ให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการ จุดเด่นของผลิตภัณฑ์



4. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
ลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย กลยุทธ์ในการเข้าถึงลูกค้า

แผนธุรกิจ



5. สภาวะตลาดและการแข่งขัน
เป็นสาระเกี่ยวกับภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน ภาวะตลาดหรืออุตสาหกรรมของกิจการ วิเคราะห์สภาพการแข่งขันปัจจุบัน ซึ่งสามารถหยิบข้อมูลในส่วนของ SWOT Analysis ที่ได้วิเคราะห์ในช่วงต้นมาประกอบการเขียน รวมถึงการคาดการณ์แนวโน้มของตลาดในอนาคตว่าจะกระทบต่อกิจการในวันข้างหน้าอย่างไร เช่น อาจส่งผลดีต่อกิจการ หรือหากส่งผลกระทบในทางลบ กิจการจะมีแผนดำเนินการรับมือหรือมีทางออกอย่างไร

6. แผนการดำเนินงาน
ซึ่งได้แก่ แผนการตลาด แผนการผลิตและกำลังคน แผนการเงิน รวมถึงแผนฉุกเฉินจะต้องสอดรับกันเป็นระบบ และก่อให้เกิดประสิทธิผลสูงสุดในแต่ละด้าน ดังนี้

แผนการดำเนินงาน

การกำหนดราคาขาย ที่สามารถแข่งขันได้

การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ ว่าสินค้ามีคุณค่าหรือมีจุดเด่นอย่างไร

1 การวางแผนการตลาด



ช่องทางการจำหน่าย ที่เข้าถึงลูกค้าได้ง่าย

การส่งเสริมการตลาด การประมาณการยอดขาย และรายได้





วางแผนการใช้เครื่องจักรหรือเทคโนโลยีในการผลิต

แหล่งวัตถุดิบ ควรมีมากกว่า 1 แห่ง

2 การวางแผนการผลิต และกำลังคน

การควบคุมคุณภาพสินค้า

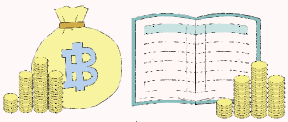
เลือกสถานที่ผลิตสินค้าที่จะทำให้ประหยัดต้นทุนในการขนย้ายสินค้า

วางแผนบุคลากรให้สอดคล้องกับกระบวนการผลิต

3 การวางแผนด้านการเงิน

- แหล่งเงินลงทุน
- ประมาณการรายได้ - รายจ่าย
- งบกำไร - ขาดทุน
- นโยบายการบัญชี
- เงื่อนไขในการให้เครดิตการค้า
- การวิเคราะห์ทางการเงิน เช่น ระยะเวลาคืนทุน





4 การวางแผนฉุกเฉิน

เตรียมแผนรับมือสำหรับเหตุการณ์ที่ไม่สามารถคาดการณ์ได้ล่วงหน้า

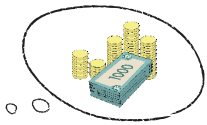


สามารถศึกษาวิธีการเขียนแผนธุรกิจอย่างละเอียดได้จากแหล่งความรู้ต่าง ๆ อาทิ สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม หรือสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)



ก้าวที่ 2
รอบรู้เรื่องการเงินเบื้องต้น

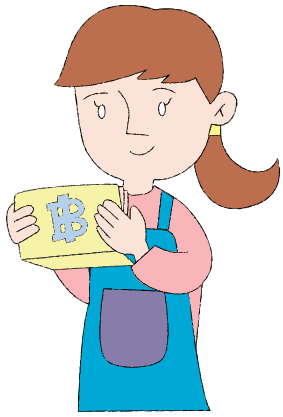
วางแผนการเงินสร้างฝัน



เมื่อทำแผนธุรกิจแล้ว ก็พอจะประมาณได้ว่า ทุนที่ผู้ประกอบการต้องใช้คำเนินกิจการเป็นเงินเท่าไร ขั้นต่อไปก็คือต้องเตรียมหาเงินทุนให้ได้จำนวนที่ต้องการ โดยไม่ลืมที่จะบวกเงินทุนที่ไว้ใช้หมุนเวียนในกิจการด้วย การมีเงินทุนของตัวเองเพื่อทำธุรกิจเป็นสิ่งจำเป็นมาก โดยเฉพาะในช่วงเริ่มต้นควรเป็นเงินทุนของตนเองก่อน เพราะหากเริ่มต้นด้วยการกู้ยืมและต่อมาเกิดความผิดพลาดหรือล้มเหลว นอกจากไม่มีกำไรแล้ว ยังมีภาระหนี้ตั้งแต่ยังไม่ทันได้ตั้งตัวอีกด้วย **มาเริ่มวางแผนเก็บเงินไว้ตั้งต้นกิจการด้วย 5 ขั้นตอนง่าย ๆ ดังนี้**

1. ประเมินฐานะการเงิน

ด้วยการสำรวจสินทรัพย์และหนี้สินของตนเอง และจดบันทึกรายรับ-รายจ่าย ถ้าหากรายได้ปัจจุบันแต่ละเดือนหมดไปกับการชำระหนี้ ย่อมทำให้การเก็บเงินตั้งต้นกิจการยากขึ้นด้วย หากเป็นเช่นนี้ก็ควรปรับพฤติกรรมการเงินใหม่ เช่น ลดรายจ่าย เพิ่มรายได้



2. ตั้งเป้าหมายการเงิน

โดยใช้หลัก SMART คือ

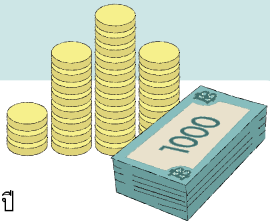
Specific ชัดเจน จะทำอะไร เพื่ออะไร
Measurable วัดผลเป็นตัวเลขหรือตัวเงินได้
Achievable ทำอย่างไรให้บรรลุเป้าหมาย
Realistic เป็นสิ่งที่อยู่บนพื้นฐานความเป็นจริง
Time Bound มีกรอบเวลาที่แน่ชัด

ตัวอย่าง

เป้าหมายการเงิน SMART
เก็บเงินให้ได้ 300,000 บาท เพื่อเปิดกิจการภายใน 3 ปี โดยออมเดือนละ 30% ของรายได้ทุกเดือน

3. จัดทำแผนทางการเงิน

เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ เช่น



เป้าหมายการเงิน

- เงินทุนตั้งต้นกิจการ 300,000 บาท
- เป้าหมายเก็บเงิน 3 ปี

ทำอย่างไรให้ได้ตามแผน

ออมเดือนละ 30% ของรายได้ 6,000 บาท /เดือน 6,000 x 36 = **216,000** บาท

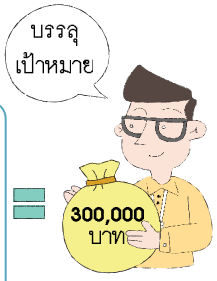
+

รายได้จากโบนัส ปีที่ 1 - 2 **60,000** บาท

+

รายได้จากโบนัส ปีที่ 3 **24,000** บาท

=

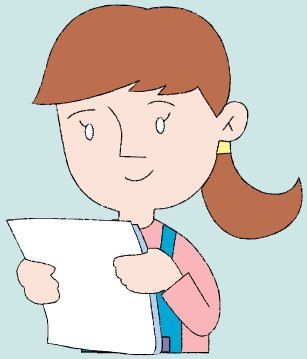


4. ทำตามแผนอย่างเคร่งครัด

เพราะหากขาดการปฏิบัติที่จริงจังและต่อเนื่อง ก็ยากที่จะบรรลุเป้าหมายได้

5. ตรวจสอบและปรับแผนตามสถานการณ์

ควรหมั่นตรวจสอบแผนอย่างสม่ำเสมออย่างน้อยทุก ๆ 6 เดือนว่าเป็นไปตามแผนที่วางไว้หรือไม่ หากไม่ก็ต้องหาสาเหตุว่าเกิดจากตัวเราหรือมีเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดที่ทำให้ไม่เป็นไปตามแผน แล้วปรับแผนให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป

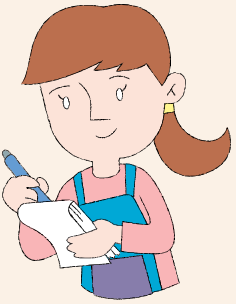


เริ่มวางแผนการเงินวันนี้
เพื่อเป้าหมายที่ดีในอนาคต

บัญชีเบื้องต้นสำหรับผู้ประกอบการ

เมื่อมีเงินลงทุนแล้ว จะใช้อย่างไรให้ได้ประโยชน์คุ้มค่า และก็ต้องรู้ว่าใช้เงินหมดไปกับอะไรด้วย จึงเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการต้องมีเครื่องมือที่ใช้ควบคุมการใช้เงินของกิจการ ซึ่งก็คือการทำบัญชีนั่นเอง

บัญชีที่ผู้ประกอบการควรจัดทำ



บัญชีรายรับ - รายจ่าย

สำหรับบันทึกรายรับและรายจ่ายที่เกิดขึ้นจากการขายสินค้าหรือบริการ โดยต้องบันทึกทุกครั้งที่มีรายรับหรือรายจ่ายเข้ามา เพื่อให้เห็นว่าในแต่ละวันกิจการต้องรับเงินและจ่ายเงินไปกับอะไรบ้าง

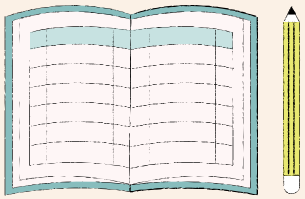
วันที่	รายการ	รายรับ	รายจ่าย	หมายเหตุ
1 ม.ค. 25xx	จ่ายค่าวัตถุดิบ		5,000	
15 ม.ค. 25xx	ค่าขายสินค้า	5,000		
30 ม.ค. 25xx	ค่าขายสินค้า	3,600		
31 ม.ค. 25xx	จ่ายค่าแรงคนงาน		8,000	
31 ม.ค. 25xx	จ่ายค่าสาธารณูปโภค		1,200	
	รวม	8,600	14,200	

เมื่อสิ้นเดือน สรุปรายรับรายจ่ายประจำเดือน

รายรับ	8,600 บาท
รายจ่าย	14,200 บาท
กำไร / (ขาดทุน)	(5,600) บาท



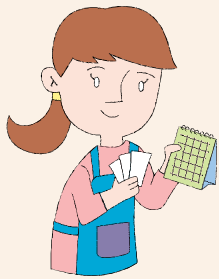
บัญชีควบคุมสินค้าหรือวัตถุดิบ



ใช้บันทึกจำนวนสินค้าที่รับมาและขายออกไป เพื่อให้ทราบว่ากิจการมีสินค้าหรือวัตถุดิบคงเหลือเท่าไหร่ เพียงพอหรือไม่ ทำให้ง่ายต่อการบริหารสินค้าหรือวัตถุดิบคงคลัง

บัญชีแยกประเภทลูกหนี้และเจ้าหนี้

ใช้บันทึกยอดเงินที่ลูกค้าค้างชำระ รวมถึงรายการที่ผู้ประกอบการค้างชำระเอง ซึ่งจะทำให้การจัดการสภาพคล่องของกิจการง่ายยิ่งขึ้น



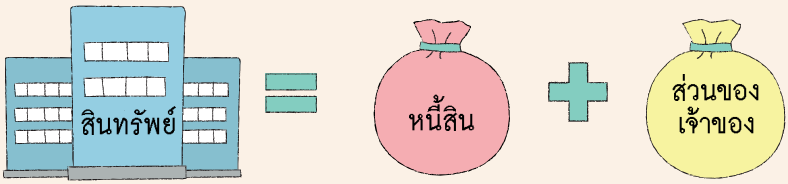
Tip

ผู้ประกอบการควร**จัดเก็บหลักฐานทางการเงินไว้ให้ครบถ้วน** เช่น บิลเงินสด ใบเสร็จรับเงิน เพื่อง่ายต่อการตรวจสอบย้อนหลังกับรายการบัญชีที่ทำไว้

งบการเงิน

เป็นข้อมูลที่ได้จากการบันทึกบัญชีแล้วนำมาทำสรุปงบการเงิน ซึ่งจะช่วยให้เห็นว่ากิจการมีฐานะการเงินเป็นอย่างไร มีส่วนใดของกิจการที่ต้องเข้าไปดูแลแก้ไข หรือต้องเฝ้าระวังในเรื่องใดหรือไม่ โดยงบการเงินที่ผู้ประกอบการควรทำความรู้จักมีดังนี้

1. **งบดุล** คือ งบที่แสดงฐานะทางการเงินของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่ง งบดุลจะทำให้รู้ว่ากิจการมีสินทรัพย์ หนี้สิน และเงินทุนเท่าใด โดยงบดุลจะประกอบด้วยรายการหลัก 3 รายการ ได้แก่ สินทรัพย์ หนี้สิน และทุนหรือส่วนของเจ้าของ



2. **งบกำไรขาดทุน** คือ งบที่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของกิจการในช่วงเวลาหนึ่งว่ามีรายได้และค่าใช้จ่ายเป็นอย่างไร ประกอบด้วยรายการหลัก 3 รายการ ได้แก่ รายได้ ค่าใช้จ่าย และกำไรหรือขาดทุนสุทธิ



3. **งบกระแสเงินสด** คือ งบที่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับเงินสดรับและเงินสดจ่ายที่เกิดขึ้นจริง ๆ ในช่วงเวลาหนึ่ง ซึ่งจะช่วยตรวจสอบการหมุนเวียนเข้าออกของเงินสดทั้งหมดในกิจการ โดยแสดงการได้มาและใช้ไปของเงินสดที่ได้จากการดำเนินงาน จากการลงทุน และจากการจัดหาเงินทุน

ตัวอย่าง

งบการเงินแต่ละประเภท



ร้าน.....

งบดุล

ณ วันที่ 30 มิ.ย. 25XX

หน่วย : บาท

สินทรัพย์		หนี้สินและส่วนของเจ้าของ	
สินทรัพย์หมุนเวียน		**หนี้สินหมุนเวียน**	
เงินสด	76,000	เงินเบิกเกินบัญชี	-
เงินฝากธนาคาร	36,000	เงินกู้ยืมระยะสั้น	-
ลูกหนี้	-	**หนี้สินไม่หมุนเวียน**	
สินค้าคงเหลือ	-	เงินกู้ยืมระยะยาว	-
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน		**ส่วนของเจ้าของ**	
อาคาร	800,000	ทุน	850,000
		กำไร (ขาดทุน) สะสม	62,000
รวม	912,000	**รวม**	912,000

สินทรัพย์หมุนเวียน

หมายถึง เงินสดหรือสินทรัพย์อื่น ๆ ที่สามารถแปลงเป็นเงินสดได้ภายในเวลา 1 ปี

หนี้สินหมุนเวียน

หมายถึง หนี้สินที่มีระยะเวลาชำระคืนภายใน 1 ปี

หนี้สินไม่หมุนเวียน

หมายถึง หนี้สินที่มีระยะเวลาชำระคืนเกินกว่า 1 ปี

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน

หมายถึง สินทรัพย์ทั้งที่มีตัวตนและไม่มีตัวตน หรือสินทรัพย์ที่กิจการถือไว้ระยะยาว ไม่สามารถแปลงเป็นเงินสดได้ภายใน 1 ปี เช่น ที่ดิน อาคาร รถยนต์ เงินลงทุนระยะยาว

ส่วนของเจ้าของ

หมายถึง ส่วนที่เจ้าของกิจการมีสิทธิหรือส่วนได้เสียคงเหลือในสินทรัพย์ของกิจการหลังจากหักสิทธิเรียกร้องของเจ้าหนี้หรือหนี้สินที่มีต่อกิจการออกแล้ว

ต้นทุนขาย

หมายถึง ต้นทุนของสินค้าหรือบริการ เช่น ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงในการผลิต

รายได้ แบ่งเป็น

- **รายได้โดยตรง** คือ รายได้ที่เกิดจากการประกอบกิจการ
- **รายได้อื่น ๆ** หมายถึง รายได้ที่ไม่ได้เกิดจากกิจกรรมหลักของกิจการ เช่น รายได้จากการให้ใช้สินทรัพย์ ดอกเบี้ยรับจากการให้กู้ยืม

ร้าน.....

งบกำไรขาดทุน
ณ วันที่ 30 มิ.ย. 25XX

หน่วย : บาท

รายได้ค่าขายสินค้า		160,000
หัก ต้นทุนขาย		78,000
กำไรขั้นต้น		82,000
บวก รายได้อื่น		
ดอกเบี้ยรับ	-	
กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์	-	-
กำไรก่อนหักค่าใช้จ่าย		82,000
หัก ค่าใช้จ่าย		
ค่าใช้จ่ายในการขาย	-	
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	20,000	20,000
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ		62,000

ค่าใช้จ่าย แบ่งเป็น

- **ค่าใช้จ่ายในการขาย** เป็นค่าใช้จ่ายอันเนื่องมาจากการขาย เช่น ค่าคอมมิชชั่น
- **ค่าใช้จ่ายในการบริหาร** เป็นค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับการบริหารจัดการ เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าเช่า เงินเดือนพนักงาน

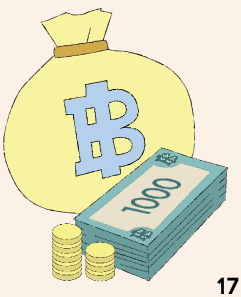
ร้าน.....

งบกระแสเงินสด
สำหรับงวด 6 เดือน ตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. - 30 มิ.ย. 25XX

หน่วย : บาท

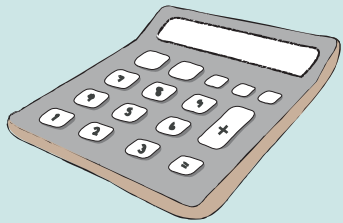
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน		
เงินสดรับจากการขายสินค้า*	160,000	
เงินสดจ่ายค่าสาธารณูปโภค	(14,500)	
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบ	(30,000)	
เงินสดจ่ายค่าแรงงาน	(48,000)	67,500
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน		
เงินสดรับจากการขายอุปกรณ์	-	
เงินสดจ่ายจากการซื้ออุปกรณ์	(5,500)	(5,500)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน		
เงินสดจ่ายจากการชำระเงินกู้		-
เงินสดสุทธิเพิ่มขึ้น (ลดลง)		**62,000**
บวก **เงินสดต้นงวด**		**14,000**
เงินสด ณ วันสิ้นงวด		**76,000**

* ถ้าขายสินค้าได้ 200,000 บาท แต่เป็นการขายเชื่อ 40,000 บาท จะลงเป็นเงินสดรับเพียง 160,000 บาท



ประเมินสุขภาพทางการเงิน ด้วยอัตราส่วนทางการเงิน

หลังจากจัดทำงบการเงินแล้ว เราควรนำตัวเลขต่าง ๆ ที่ได้มาวิเคราะห์เพื่อประเมินสุขภาพทางการเงินของกิจการว่า กิจการมีฐานะการเงินเป็นอย่างไร มีจุดอ่อนใดที่ต้องปรับเพื่อให้กิจการสามารถอยู่ต่อได้หรือดียิ่งขึ้นไปอีก ซึ่งดูได้จากการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน



1. อัตราส่วนสภาพคล่องของกิจการ

เพื่อดูความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้น

อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน หรือ Current Ratio (เท่า) = สินทรัพย์หมุนเวียน ÷ หนี้สินหมุนเวียน

อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว หรือ Quick Ratio (เท่า) =

- (เงินสด + ลูกหนี้การค้า) ÷ หนี้สินหมุนเวียน

หรือ

- (สินทรัพย์หมุนเวียน – สินค้าคงเหลือ) ÷ หนี้สินหมุนเวียน

จำนวนเท่ายิ่งมาก กิจการยิ่งมีสินทรัพย์หมุนเวียนมากพอที่จะชำระหนี้ระยะสั้นได้เร็ว แสดงว่ากิจการมีความคล่องตัวในการชำระหนี้ เข้าลักษณะของกิจการที่ธนาคารยินดีปล่อยกู้ เพราะมีโอกาสได้เงินคืนเร็ว โดยจำนวนเท่าที่เหมาะสมของ Current Ratio ≥ 2 เท่า และ Quick Ratio ≥ 1 เท่า

2. ประสิทธิภาพในการบริหารสินทรัพย์

เป็นการวัดความสามารถในการนำสินทรัพย์มาใช้ให้ก่อประโยชน์สูงสุด

อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ หรือ Inventory Turnover (เท่า) = ต้นทุนสินค้าขาย ÷ สินค้าคงเหลือเฉลี่ย *

* สินค้าคงเหลือเฉลี่ย = (สินค้าต้นงวด + สินค้าปลายงวด) ÷ 2

จำนวนเท่ายิ่งมาก กิจการยิ่งมีความสามารถในการขายสินค้าออกไปได้เร็ว แสดงว่ากิจการสามารถบริหารสินค้าคงเหลือได้ดี ส่งผลให้ต้นทุนรวมต่ำ และลดเงินจม

ระยะเวลาขายสินค้า (วัน)	=	สินค้าคงเหลือ	÷	(ยอดขาย ÷ 365)

จำนวนวันยิ่งน้อย กิจการยิ่งจำหน่ายสินค้าได้เร็ว หมายถึง กิจการมีประสิทธิภาพในการบริหารสินค้าคงเหลือ โอกาสที่สินค้าจะค้างสต็อกหรือล้าสมัยหรือเสื่อมสภาพจึงเป็นไปได้ยาก

3. ความสามารถในการทำกำไร

เป็นการวัดความสามารถในการทำกำไรเมื่อเทียบกับเงินลงทุน

อัตรากำไรจากการดำเนินงาน หรือ Operating Profit Margin (%)	=	กำไรก่อนหักภาษีและดอกเบี้ยจ่าย x 100	÷	ยอดขาย

% ยิ่งมาก ความสามารถในการจัดการและหารายได้ยิ่งสูง ในส่วนนี้จะสะท้อนให้เห็นความสามารถในการหารายได้และการควบคุมค่าใช้จ่าย ทั้งด้านการผลิต การตลาด และการจัดการ

อัตรากำไรสุทธิ หรือ Net Profit Margin (%)	=	กำไรสุทธิ x 100	÷	ยอดขาย

% ยิ่งมาก ความสามารถในการทำกำไรสุทธิยิ่งสูง แสดงว่ากิจการมีประสิทธิภาพในการจัดการและการบริหารเงินลงทุนที่ดี

4. ความสามารถในการชำระหนี้

เพื่อบ่งชี้ว่ากิจการมีสัดส่วนของหนี้สินเป็นอย่างไร ซึ่งจะสะท้อนถึงความสามารถในการชำระหนี้

อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน หรือ Debt to Equity Ratio (เท่า)	=	หนี้สินรวม	÷	ส่วนของเจ้าของ

จำนวนเท่ายิ่งน้อย แสดงว่ากิจการมีการกู้ยืมในสัดส่วนที่ต่ำเมื่อเทียบกับทุนของกิจการ แสดงถึงการมีความสามารถในการชำระหนี้ และภาระในรูปของดอกเบี้ยจ่ายก็น้อยลงด้วย

เรื่องของภาษี



ผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจแล้วมีรายได้หรือกำไรก็มีหน้าที่ต้องเสียภาษี โดยต้องยื่นแบบแสดงรายการและชำระภาษีตามรอบระยะเวลาบัญชีที่กรมสรรพากรกำหนด เช่น หากผู้ประกอบการเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลจากกำไรสุทธิ จะต้องยื่นแบบและชำระภาษีเงินได้ 2 ครั้งต่อรอบระยะเวลาบัญชี คือ (1) **ครึ่งรอบระยะเวลาบัญชี** ต้องยื่นแบบและชำระภาษีภายใน 2 เดือน นับจากวันสุดท้ายของทุก 6 เดือนแรกของรอบระยะเวลาบัญชี และ (2) **สิ้นรอบระยะเวลาบัญชี** โดยต้องยื่นแบบและชำระภาษีภายใน 150 วัน นับจากวันสุดท้ายของรอบระยะเวลาบัญชี

เลือกเสียภาษีให้เหมาะกับประเภทธุรกิจ

1. **ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา** ผู้ประกอบการที่ต้องยื่นแบบภาษีนี้ ได้แก่ ผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของคนเดียว คณะบุคคล หรือห้างหุ้นส่วนสามัญที่ไม่ใช่นิติบุคคล โดยฐานภาษีจะคำนวณจากเงินได้จากการขายสินค้าหรือบริการ หลังหักค่าใช้จ่ายและค่าลดหย่อนแล้ว

2. **ภาษีเงินได้นิติบุคคล** ผู้ประกอบการที่ต้องยื่นแบบภาษีนี้ ได้แก่ นิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทย หรือนิติบุคคลต่างประเทศที่มีสาขาในประเทศไทย โดยส่วนใหญ่ฐานภาษีจะคำนวณจากกำไรสุทธิ

3. **ภาษีมูลค่าเพิ่ม** ผู้ประกอบการทั้งบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลที่มีรายรับจากการขายสินค้าหรือบริการเกินกว่า 1.8 ล้านบาทต่อปี จะต้องจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มและยื่นแบบชำระภาษีมูลค่าเพิ่มตามรูปแบบที่กรมสรรพากรกำหนด

รู้หรือไม่ว่า การเสียภาษีที่ถูกต้องอาจเพิ่มโอกาสให้ได้รับสินเชื่อง่ายขึ้น

หลักฐานการเสียภาษีเป็นเอกสารอีกประเภทหนึ่งที่ธนาคารใช้พิจารณาประกอบการให้สินเชื่อ หากกิจการยื่นเสียภาษีโดยแสดงรายได้ที่เป็นจริง มีการแสดงงบการเงินที่ถูกต้อง ก็จะเพิ่มโอกาสในการได้รับวงเงินสินเชื่อและอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม ซึ่งจะช่วยเพิ่มความได้เปรียบทางธุรกิจได้อีกด้วย



สิทธิประโยชน์ทางภาษี

ภาครัฐมีมาตรการสนับสนุนผู้ประกอบการให้มีความเข้มแข็งทางธุรกิจโดยการให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่ผู้ประกอบการ เช่น การยกเว้นภาษี กรณีเป็นนิติบุคคลที่มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วไม่เกิน 5 ล้านบาท และมีรายได้จากการขายสินค้าหรือบริการไม่เกิน 30 ล้านบาทต่อปี จะได้รับยกเว้นภาษีในส่วนกำไรสุทธิ 300,000 บาทแรก สามารถหักค่าสึกหรอและค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรใหม่ที่ใช้ในการผลิตสินค้าหรือบริการได้ร้อยละ 100 ของมูลค่าต้นทุนในวันที่ได้มา* ซึ่งหากเลือกรูปแบบภาษีให้เหมาะกับลักษณะการประกอบธุรกิจ ใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีให้คุ้มค่า ก็จะทำให้สามารถประหยัดภาษีที่จะต้องจ่ายอีกด้วย

*ข้อมูลล่าสุดเมื่อเดือนกันยายน 2558 สามารถศึกษาเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ทางภาษีได้จากเว็บไซต์กรมสรรพากร www.rd.go.th

ระบบการชำระเงินกับผู้ประกอบการ

การค้าขายในยุคปัจจุบันได้มีการนำเทคโนโลยีต่าง ๆ ซึ่งให้ทั้งความสะดวกและความรวดเร็วมาใช้ในการรับ - จ่ายเงินมากขึ้น การเลือกใช้ระบบการชำระเงินที่ดีและเหมาะกับกิจการจึงเป็นเรื่องสำคัญ เช่น กิจการที่ขายสินค้าผ่านออนไลน์อาจเลือกใช้บริการรับชำระค่าสินค้าหรือบริการผ่านบัตรเครดิต ซึ่งจะเพิ่มความสะดวกให้แก่ลูกค้า โดยระบบการชำระเงินที่ผู้ประกอบการอาจเลือกใช้มีดังนี้

1. เช็ค (Cheque)





แบ่งได้ 2 แบบ คือ เช็คที่บุคคลทั่วไปหรือนิติบุคคลเป็นผู้สั่งจ่าย และเช็คที่ธนาคารเป็นผู้สั่งจ่าย เช่น แคชเชียร์เช็ค เช็คของขวัญ

เช็ค

มีข้อดีในเรื่องของความปลอดภัย เพราะไม่ต้องถือเงินสดจำนวนมาก เหมาะกับกิจการหรือธุรกิจที่มีการซื้อขายสินค้าหรือบริการที่มีมูลค่าสูง

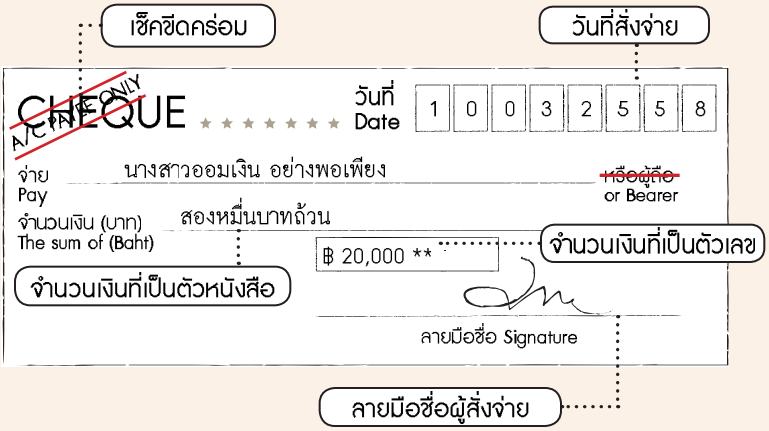


เมื่อใช้เช็คในการชำระค่าสินค้าและบริการ

ผู้ประกอบการต้องติดต่อไปยังธนาคารเพื่อขอเปิดบัญชีเงินฝากกระแสรายวันก่อน แล้วจึงติดต่อขอซื้อสมุดเช็คกับธนาคาร เมื่อผู้ประกอบการจะสั่งจ่ายเช็ค ต้องมั่นใจว่าเงินฝากในบัญชีมีมากเพียงพอกับจำนวนเงินที่จะจ่าย เพราะหากผู้ได้รับเช็คไม่สามารถขึ้นเงินได้เนื่องจากเงินในบัญชีไม่พอจ่าย หรือที่เรียกว่า "เช็คเด้ง" นอกจากผู้ประกอบการต้องเสียค่าปรับเช็คคืนให้กับธนาคารแล้ว ยังเสียความน่าเชื่อถือจากคู่ค้าและอาจถูกฟ้องร้องอีกด้วย

ข้อควรปฏิบัติ

- **กรอกข้อมูลในเช็ค** ตามเงื่อนไขที่ผู้รับเช็คกำหนด เช่น สั่งจ่ายเช็คในนาม "นางสาวออมเงิน อย่างพอเพียง" โดยขีดฆ่า "หรือผู้ถือ" พร้อมทั้งขีดคร่อม "A/C PAYEE ONLY" ในหน้าเช็ค เพื่อป้องกันบุคคลอื่นนำเช็คไปขึ้นเงินแทน และควรเขียนจำนวนเงินโดยใช้ปากกาหมึกสีดำหรือสีน้ำเงินเข้ม หรือจะใช้เครื่องพิมพ์ก็ได้



- **ไม่ควรแก้ไขข้อมูลบนหน้าเช็ค** เพื่อป้องกันการทุจริตจากการเปลี่ยนแปลงข้อมูล
- **หลีกเลี่ยงการใช้ตราประทับ หรือตรานูน หรือตราสีลงบนเช็ค**



เมื่อต้องรับชำระค่าสินค้าและบริการเป็นเช็ค

ผู้ประกอบการควรแจ้งให้ลูกค้าสั่งจ่ายเช็คในชื่อของผู้ประกอบการหรือชื่อกิจการอย่าเว้นว่างไว้ และหากต้องการนำเช็คฝากเข้าบัญชี ควรบอกให้ลูกค้าขีดคร่อมที่มุมบนซ้ายว่า A/C PAYEE ONLY ด้วย เมื่อผู้ประกอบการได้รับเช็คแล้ว ควรสังเกตว่าเช็คมีความสมบูรณ์หรือไม่ นอกจากนี้ วันที่บนเช็คไม่ควรย้อนหลังเกินกว่า 6 เดือน (เนื่องจากอายุของเช็คมีระยะเวลาเพียง 6 เดือนนับจากวันที่ที่ระบุบนเช็ค) จึงควรนำเช็คไปฝากหรือขึ้นเงินโดยเร็ว เพื่อช่วยตรวจสอบว่าเช็คที่รับมานั้นมียอดเงินจริงหรือไม่

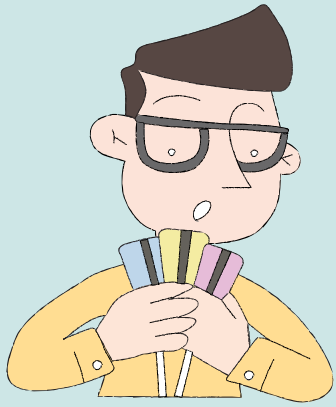
ข้อควรปฏิบัติ

- **เมื่อทำเช็คหาย** ควรรีบแจ้งให้ผู้สั่งจ่ายเช็คระงับการจ่ายเงินตามเช็คฉบับนั้นทันที หลังจากนั้นให้แจ้งความกับเจ้าหน้าที่ตำรวจเพื่อลงบันทึกประจำวันไว้เป็นหลักฐาน และนำสำเนาดังกล่าวมอบให้แก่ผู้สั่งจ่ายเพื่อใช้เป็นหลักฐานยื่นต่อธนาคารและให้ผู้สั่งจ่ายออกเช็คฉบับใหม่ให้แทน
- **เมื่อได้รับเช็คที่มีเงินในบัญชีไม่พอจ่าย** (หรือที่เรียกว่าเช็คเด้ง) ควรรีบติดต่อผู้สั่งจ่ายโดยเร็ว

ปัจจุบันมี**ระบบการหักบัญชีเช็คด้วยภาพเช็คและระบบการจัดเก็บภาพเช็ค (ICAS)** โดยใช้ภาพเช็คในกระบวนการเรียกเก็บแทนการใช้ตัวเช็คจริง ซึ่งทำให้เรียกเก็บได้เร็วขึ้นภายใน 1 วันทำการ ซึ่งส่งผลดีต่อผู้ประกอบการที่จะได้รับเงินเร็วขึ้น จากเดิมที่ต้องรอ 2 – 3 วันทำการ อย่างไรก็ดี เมื่อเช็คสามารถขึ้นเงินได้เร็วขึ้น ผู้สั่งจ่ายเช็คจึงต้องมั่นใจว่ามีเงินในบัญชีเพียงพอ และควรหลีกเลี่ยงการประทับตรากิจการลงบนเช็ค เพราะจะทำให้ภาพเช็คที่ได้ไม่สมบูรณ์ และการประทับตราบนเช็คอาจไปบดบังข้อมูลอื่น ๆ ที่ทำให้ยากต่อการตรวจสอบรายละเอียดภาพเช็ค ส่งผลให้การจ่ายเงินตามเช็คล่าช้าออกไป



2. บัตรเครดิตและบัตรเดบิต



เป็นบัตรอิเล็กทรอนิกส์ที่ธนาคารหรือบริษัทที่เป็นผู้ออกบัตรให้ผู้ถือบัตรใช้ชำระค่าสินค้าและบริการแทนการใช้เงินสด

บัตรเครดิต



ผู้ถือบัตรจะได้รับวงเงินจากผู้ออกบัตร**โดยใช้วงเงินได้ไม่เกินจากที่ได้รับอนุมัติ** (ซึ่งสามารถปรับเพิ่มหรือลดได้) และผู้ออกบัตรจะเรียกเก็บเงินตามรอบการชำระเงิน หากผู้ถือบัตรไม่ได้เบิกถอนเงินสดและชำระตามยอดเงินที่เรียกเก็บ จะไม่เสียดอกเบี้ยหรือค่าธรรมเนียม แต่หากจ่ายบางส่วน จ่ายล่าช้า หรือใช้บัตรเครดิตในการเบิกถอนเงินสด ก็จะเสียดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมตามเงื่อนไขที่ผู้ออกบัตรกำหนด



รู้หรือไม่ว่า บัตรเครดิตคิดดอกเบี้ย ค่าปรับ ค่าบริการ และค่าธรรมเนียมรวมกันแล้วไม่เกิน 20% ต่อปี และในกรณีการเบิกถอนเงินสดจะมีค่าธรรมเนียมการเบิกถอนเงินสดผ่านบัตรเครดิตไม่เกิน 3% ของจำนวนเงินสดที่เบิกถอน

บัตรเดบิต

เป็นบัตรที่ผูกไว้กับบัญชีเงินฝากของผู้ถือบัตรเพื่อใช้ทำรายการชำระค่าสินค้าและบริการ รวมถึงการทำรายการที่เครื่อง ATM โดยจะหักเงินออกจากบัญชีเงินฝากของผู้ถือบัตรทันที

ผู้ประกอบการจะขอใช้บริการรับชำระด้วยบัตรเครดิตและบัตรเดบิตได้อย่างไร สามารถติดต่อหรือสอบถามข้อมูลได้ที่ธนาคารหรือบริษัทผู้ออกบัตร ซึ่งปัจจุบันมีระบบการให้บริการรับชำระเงินด้วยบัตรเครดิตและบัตรเดบิตที่หลากหลายแตกต่างกันตามลักษณะของกิจการ เช่น

ข้อแนะนำ

ควรศึกษาเงื่อนไขการใช้บริการตลอดจนศึกษาค่าธรรมเนียมและค่าบริการที่ธนาคารเรียกเก็บ ก่อนตัดสินใจใช้บริการ



1 ธุรกิจที่มีสถานที่ตั้งร้านค้า

ธนาคารจะจัดเป็น**ชุดอุปกรณ์ในการรับบัตรเครดิตและบัตรเดบิต**ให้แก่ร้านค้า เมื่อลูกค้าชำระค่าสินค้าและบริการผ่านอุปกรณ์ ก็จะมีการรับ - ส่งข้อมูลบัตรของลูกค้าผ่านอุปกรณ์ดังกล่าว เมื่ออนุมัติแล้วเครื่องจะพิมพ์ใบบันทึกการขาย (Sales Slip) ออกมาไว้เป็นหลักฐานสำหรับลูกค้าและผู้ประกอบการอย่างละ 1 ชุด โดยชุดของผู้ประกอบการต้องให้ลูกค้าลงนามใน Sales Slip และ**ต้องเก็บรักษา Sales Slip ไว้เป็นหลักฐานในระยะเวลาไม่น้อยกว่าที่ธนาคารกำหนด** แล้วธนาคารจะโอนเงินค่าสินค้าเข้าบัญชีให้ในวันถัดไปหรือตามเงื่อนไขที่กำหนด

ข้อควรระวัง

1. เพื่อป้องกันมิจฉาชีพนำบัตรปลอมหรือนำบัตรของผู้อื่นมาใช้ ควรตรวจสอบลายมือชื่อในใบบันทึกการขาย (Sales Slip) ให้ตรงกับลายเซ็นหลังบัตรเครดิตและบัตรเดบิตทุกครั้ง
2. ร้านค้าควรศึกษาข้อตกลงเกี่ยวกับการรับบัตรเครดิตและบัตรเดบิตให้เข้าใจ เพื่อป้องกันการปฏิบัติผิดเงื่อนไข

2 ธุรกิจที่ขายสินค้าหรือบริการทางโทรศัพท์หรือทางไปรษณีย์

ไม่จำเป็นต้องมีอุปกรณ์ในการรับบัตร เพียงแต่ผู้ประกอบการให้ลูกค้ากรอกแบบฟอร์มคำสั่งซื้อและข้อมูลบัตรเครดิต จากนั้นผู้ประกอบการจึงนำส่งแบบฟอร์มนั้นไปยังธนาคารเพื่อดำเนินการเรียกเก็บ ก่อนโอนเงินเข้าบัญชีของผู้ประกอบการต่อไป



3 ธุรกิจที่ขายสินค้าหรือบริการผ่านอินเทอร์เน็ต

เมื่อลูกค้าตกลงใจจะซื้อสินค้าและบริการผ่านบัตรเครดิต ระบบจะส่งรหัสเพื่อยืนยันข้อมูลส่วนบุคคลไปยังลูกค้า เมื่อลูกค้ายืนยันการชำระเงินแล้ว ระบบจะแจ้งทั้งทางผู้ขายและลูกค้าให้ทราบผลการชำระเงินในทันที ทั้งนี้ ผู้ประกอบการอาจต้องมีอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และระบบงานตามมาตรฐานที่ธนาคารกำหนด

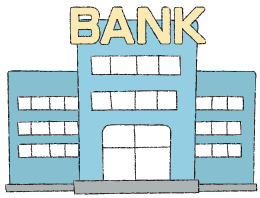
ข้อแนะนำ

ผู้ประกอบการไม่ควรใช้เครื่องคอมพิวเตอร์สาธารณะในการทำธุรกรรมทางการเงินผ่านทางอินเทอร์เน็ต เพราะอาจถูกดักคัดลอกข้อมูลได้ จึงควรติดตั้งและปรับปรุงโปรแกรมรักษาความปลอดภัยที่เครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วงให้ทันสมัยอยู่เสมอ หากมีข้อสงสัยหรือไม่แน่ใจ ควรติดต่อธนาคารที่ท่านใช้บริการโดยเร็ว



3. การโอนเงินรายย่อยระหว่างธนาคาร (Online Real - Time Fund Transfer : ORFT)

คือ บริการโอนเงินให้ผู้รับที่มีบัญชีธนาคารเดียวกันหรืออยู่ต่างธนาคารผ่านช่องทางต่าง ๆ ได้แก่ เครื่องเอทีเอ็ม เคาน์เตอร์ธนาคาร และอินเทอร์เน็ตแบงกิง ซึ่งเหมาะกับผู้ประกอบการที่มีธุรกรรมในการซื้อขายในปริมาณไม่มาก





ข้อแนะนำ

ควรเรียกหลักฐานการโอนเงินจากลูกค้าทุกครั้ง เพื่อเพิ่มความมั่นใจว่าได้มีการชำระเงินเข้ามาจริง



4. การรับหรือโอนเงินระหว่างประเทศ

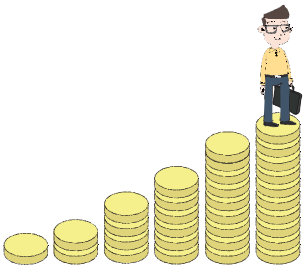
ผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจกับลูกค้าหรือมีคู่ค้าในต่างประเทศสามารถใช้บริการได้ที่ธนาคารหรือบริษัทรับโอนเงินระหว่างประเทศ ซึ่งทำหน้าที่เป็นตัวแทนในการรับ - ส่งเงินไปยังตัวแทนที่ปลายทาง จากนั้นตัวแทนที่ปลายทางจะดำเนินการจ่ายเงินให้แก่ผู้รับเงินต่อไป

การโอนเงินระหว่างประเทศจำเป็นต้องมีข้อมูลทางการเงินของผู้รับโอน ได้แก่ ชื่อ - เลขที่บัญชีผู้รับเงิน ชื่อธนาคาร รหัสธนาคารปลายทาง (SWIFT CODE*/IBAN NO.**) และหลักฐานที่เกี่ยวข้องในการทำธุรกรรม เช่น สัญญาซื้อขาย เอกสารเรียกเก็บเงินหรือใบแจ้งหนี้ หากเป็นการโอนเงินไปต่างประเทศที่มีจำนวนเงินตั้งแต่ 50,000 คอลลาร์สหรัฐฯ หรือเทียบเท่า จะต้องยื่นแบบการทำธุรกรรมเงินตราต่างประเทศให้แก่ธนาคารเพิ่มเติมด้วย

ก่อนใช้บริการ อย่าลืมศึกษาเงื่อนไขการใช้บริการและค่าธรรมเนียม

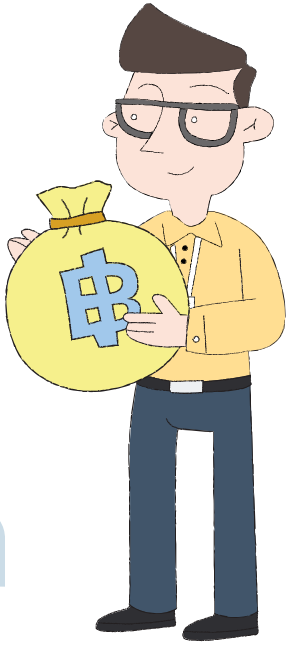
*SWIFT CODE เป็นรหัสตัวอักษรอย่างย่อที่ใช้ระบุแทนชื่อธนาคาร สำหรับใช้ในการโอนเงินระหว่างประเทศ

**IBAN NO. เป็นรหัสตัวอักษรอย่างย่อเช่นเดียวกับ SWIFT CODE ต่างตรงที่จะใช้เฉพาะธนาคารในกลุ่มทวีปยุโรป



ก้าวที่ 3
เมื่อถึงคราวต้องเติบโต

ทำความรู้จักสินเชื่อ



เมื่อดำเนินกิจการไปได้ระยะหนึ่งแล้ว หากกิจการเริ่มมีผลตอบรับที่ดี สร้างกำไรได้ และเห็นลู่ทางที่จะขยับขยายกิจการ ก็คงเป็นช่วงที่อาจต้องใช้เงินทุนที่มากขึ้นเพื่อให้ธุรกิจขยายต่อไปได้ ซึ่งถ้ามีเงินทุนไม่มากพอก็จำเป็นต้องหาแหล่งเงินทุนอื่นมาสนับสนุน เช่น การหาผู้ร่วมลงทุน หรือการขอสินเชื่อกับธนาคาร โดยควรเลือกสินเชื่อที่ตรงกับความจำเป็นของกิจการมากที่สุด

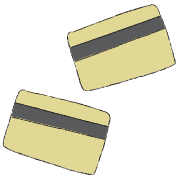
สินเชื่อเพื่อการประกอบธุรกิจ

แบ่งออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ ดังนี้



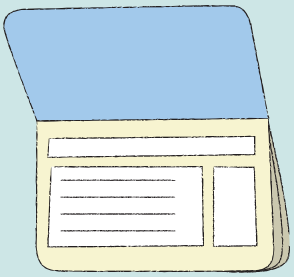
1. สินเชื่อแบบมีระยะเวลาที่ชัดเจน (Term Loans)

ส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อระยะยาวที่กำหนดระยะเวลาชำระคืนที่แน่นอน และจำนวนเงินในการผ่อนชำระต่องวดที่ชัดเจน **เหมาะกับการเป็นแหล่งเงินทุนเพื่อใช้ขยายกิจการ**



2. สินเชื่อเงินทุนหมุนเวียน (Revolving Credit)

เป็นสินเชื่อระยะสั้น **เหมาะกับการเป็นแหล่งเงินทุนเพื่อเสริมสภาพคล่องให้แก่กิจการ** เช่น

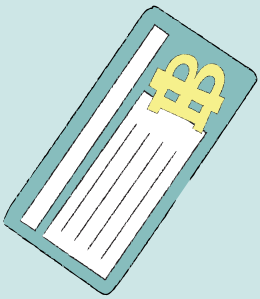


วงเงินเบิกเกินบัญชี (Overdraft หรือ O/D)

ผู้ขอกู้สามารถเบิกเงินจากบัญชีเงินฝากกระแสรายวันที่เปิดไว้กับธนาคารได้เกินกว่าเงินที่มีอยู่ในบัญชี ซึ่งธนาคารจะพิจารณาให้วงเงินตามความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ขอสินเชื่อและหลักเกณฑ์ของธนาคาร และคิดดอกเบี้ยเฉพาะจำนวนเงินที่เบิกเกินบัญชี **เหมาะกับการใช้ชำระค่าสินค้าหรือบริการด้วยเช็ค**



ข้อควรรู้ ดอกเบี้ยของ O/D สูงกว่าสินเชื่อแบบ Term Loans เนื่องจากเป็นสินเชื่อไม่จำกัดวัตถุประสงค์และมีความไม่แน่นอนในการเบิกถอน ดังนั้น ผู้ขอกู้ควรชำระเงินคืนโดยเร็วเพื่อไม่ให้เสียดอกเบี้ยมากเกินไป



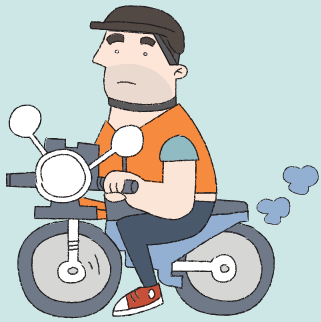
ซื้อลดตั๋วเงิน

ตั๋วเงินในที่นี้ หมายถึง เช็ค ตั๋วสัญญาใช้เงิน ตั๋วแลกเงิน โดยสินเชื่อจะได้จากการนำตั๋วเงินที่ระบุเวลารับเงินล่วงหน้าไปขายที่ธนาคาร ซึ่งธนาคารจะรับซื้อในราคาต่ำกว่าราคาที่ระบุหน้าตั๋วเงิน หรือที่เรียกกันว่า ส่วนลด ซึ่งก็คล้ายกับการจ่ายดอกเบี้ยนั่นเอง **เหมาะกับกรณีที่จำเป็นต้องใช้เงินสดเพื่อหมุนเวียนภายในกิจการ แต่ไม่สามารถรอเวลาตามที่ระบุไว้ที่หน้าตั๋วได้**

นอกจากนี้ ยังมีสินเชื่อและบริการประเภทอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ เช่น

1. **สินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ (Nano Finance)** เป็นสินเชื่อที่ให้บุคคลธรรมดากู้เพื่อนำไปใช้ประกอบอาชีพ รายละไม่เกิน 100,000 บาท โดยผู้ให้บริการจะเรียกเก็บอัตราดอกเบี้ย ค่าปรับ ค่าบริการต่าง ๆ และค่าธรรมเนียมรวมกันแล้ว**ไม่เกิน 36% ต่อปี** ซึ่งสูงกว่าสินเชื่อประเภทอื่น ๆ เนื่องจากการขออนุมัติมีความยืดหยุ่น คือผู้ขอสินเชื่อไม่จำเป็นต้องมีเอกสารแสดงที่มาของรายได้อย่างชัดเจน ไม่ต้องใช้หลักประกัน **เหมาะกับผู้เริ่มต้นทำธุรกิจที่ต้องการเงินทุนแต่มีหลักฐานทางการเงินไม่เพียงพอ เช่น ไม่มีสลิปเงินเดือนหรือไม่เคยเดินบัญชีกับธนาคาร**

2 **การเช่าซื้อ (Hire Purchase) และลีสซิ่ง (Leasing)** มีลักษณะที่คล้ายกันตรงที่เป็นการนำทรัพย์สินมาใช้ก่อนโดยผู้เช่ายังไม่ได้เป็นเจ้าของ ซึ่งสินเชื่อทั้งสองประเภทจะแตกต่างกันเมื่อสิ้นสุดสัญญา คือ



เช่าซื้อ

กรรมสิทธิ์ของทรัพย์สินจะตกไปเป็นของผู้เช่าหากจ่ายเงินครบตามที่กำหนดไว้ เช่น เช่าซื้อรถยนต์ รถจักรยานยนต์

ลีสซิ่ง

ผู้เช่าสามารถเลือกได้ 3 ทางเลือกตามที่ระบุไว้ในสัญญาว่า จะซื้อ เช่าต่อ หรือคืนทรัพย์สินนั้น โดยหากผู้เช่าต้องการซื้อทรัพย์สินก็สามารถซื้อต่อได้ตามราคาที่กำหนดกันไว้ แต่ถ้าหากต้องการเช่าต่อก็สามารถทำได้ **ส่วนใหญ่มักเป็นทรัพย์สินที่มีราคาสูง** อายุการใช้งานยาวนาน หรือมีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีรวดเร็ว เช่น เครื่องจักร เครื่องถ่ายเอกสาร คอมพิวเตอร์

3 **สินเชื่อสำหรับธุรกิจส่งออก - นำเข้า** มักเป็นสินเชื่อระยะสั้น เพื่อช่วยเพิ่มสภาพคล่องแก่ธุรกิจส่งออก - นำเข้า เช่น

แพ็คกิ้งเครดิต (Packing Credit)



เป็นสินเชื่อที่ใช้เอกสารการสั่งซื้อจากลูกค้าต่างประเทศเป็นหลักประกัน เช่น ใบสั่งซื้อ สัญญาซื้อขาย Letter of Credit (L/C)* ส่วนใหญ่จะให้สินเชื่อ 60 - 80 % ของมูลค่าเงินที่ระบุในเอกสารการสั่งซื้อ ซึ่งจะช่วยให้ผู้ส่งออกมีเงินหมุนเวียนนำไปผลิตสินค้าก่อน

ทรัสต์รีซีทส์ (Trust Receipts: T/R)



เป็นสินเชื่อที่ธนาคารให้แก่ผู้นำเข้า โดยธนาคารชำระค่าสินค้าตาม L/C ไปก่อน และให้ผู้นำเข้าทำ T/R ไว้กับธนาคารว่าจะชำระค่าสินค้าบวกดอกเบี้ยให้แก่ธนาคารเมื่อครบกำหนดตามสัญญา ซึ่งจะช่วยให้ผู้นำเข้าที่ขาดสภาพคล่องรอเงินที่จะได้จากการขายสินค้ามาชำระคืนได้

*Letter of Credit หรือ L/C คือ ตราสารที่ธนาคารออกให้แก่ผู้ซื้อ (ผู้นำเข้า) เพื่อเป็นเครื่องยืนยันว่าผู้ขาย (ผู้ส่งออก) จะได้รับการชำระเงิน โดยธนาคารจะเป็นผู้ชำระเงินให้ผู้ขายเมื่อผู้ขายปฏิบัติตามข้อตกลงและเงื่อนไขที่ระบุใน L/C แล้ว

ดอกเบี้ยเงินกู้

มักเรียกเก็บเป็นอัตราร้อยละต่อปี (% ต่อปี) แบ่งเป็น

- อัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ (Fixed Rate) คือ อัตราดอกเบี้ยจะคงที่ตลอดอายุสัญญา หรือคงที่ในช่วงเวลาที่กำหนด เช่น อัตราดอกเบี้ย 4% ต่อปีตลอดสัญญา
- อัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว (Floating Rate) คือ อัตราดอกเบี้ยจะเปลี่ยนแปลงไปตามต้นทุนของธนาคารพาณิชย์แต่ละแห่งในช่วงเวลาต่าง ๆ ที่ได้ยินกันบ่อย ๆ คือ อัตราดอกเบี้ยอ้างอิงของธนาคารพาณิชย์ เช่น

MLR

MLR (Minimum Loan Rate) เป็นอัตราดอกเบี้ยที่ธนาคารเรียกเก็บจากลูกค้ารายใหญ่ชั้นดี ส่วนใหญ่ใช้กับเงินกู้ระยะยาวที่มีกำหนดระยะเวลาที่แน่นอน เช่น สินเชื่อเพื่อการประกอบธุรกิจ

MOR

MOR (Minimum Overdraft Rate) เป็นอัตราดอกเบี้ยที่ธนาคารเรียกเก็บจากลูกค้ารายใหญ่ชั้นดีประเภทวงเงินเบิกเกินบัญชี

MRR

MRR (Minimum Retail Rate) เป็นอัตราดอกเบี้ยที่ธนาคารเรียกเก็บจากลูกค้ารายย่อยชั้นดี เช่น สินเชื่อส่วนบุคคล สินเชื่อที่อยู่อาศัย

ค่าใช้จ่ายในการขอสินเชื่อธุรกิจ

การขอสินเชื่อโดยทั่วไปจะมีต้นทุนในการจัดการหรือดำเนินการ ซึ่งบางครั้งธนาคารอาจเรียกเก็บหรือไม่เรียกเก็บก็ได้ อย่างไรก็ดี ผู้ขอกู้ควรศึกษารายละเอียดเรื่องเหล่านี้ด้วย เพราะเป็นค่าใช้จ่ายที่ผู้ขอกู้ต้องรับภาระ มาดูตัวอย่างกันว่ามีรายการอะไรบ้าง



1. ค่าธรรมเนียมที่เกี่ยวกับการจัดการสินเชื่อ เช่น ค่าธรรมเนียมวิเคราะห์โครงการ (Front End Fee) ค่าที่ปรึกษาสินเชื่อ ค่าธรรมเนียมจัดการเงินกู้
2. ค่าธรรมเนียมการค้ำประกันสินเชื่อ ในกรณีที่สินเชื่อนั้นต้องมีการค้ำประกัน ผู้ประกอบการสามารถใช้บริการค้ำประกันสินเชื่อจากบรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ได้ โดยเสียค่าธรรมเนียมเป็นรายปีตามอัตราที่ บสย. กำหนด

3. ค่าธรรมเนียมยกเลิกวงเงินสินเชื่อ

4. ค่าธรรมเนียมกรณีชำระคืนเงินกู้ก่อนกำหนด (Prepayment Fee)

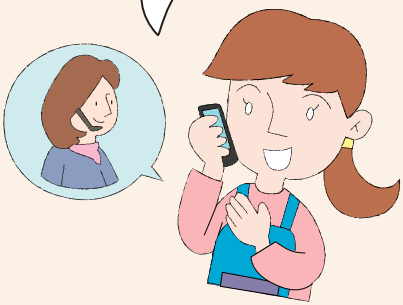
5. ค่าปรับกรณีผิดนัดชำระหนี้

6. ค่าใช้จ่ายที่จ่ายให้แก่หน่วยงานราชการ เช่น ค่าอากรแสตมป์ ค่าธรรมเนียมจดจำนอง

7. ค่าใช้จ่ายในการสำรวจและประเมินราคาหลักประกัน

8. ค่าใช้จ่ายในการทำประกัน

ผู้ขอสินเชื่อควรสอบถามเจ้าหน้าที่เพื่อประเมินค่าใช้จ่ายที่ต้องจ่ายเบื้องต้น รวมถึงควรเปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียม ค่าบริการจากธนาคารหลาย ๆ แห่ง ก่อนตัดสินใจเลือกใช้บริการ



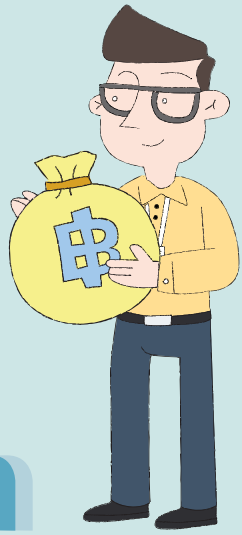
ข้อแนะนำ

เลือกสินเชื่อให้เหมาะ ช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายได้อีกเยอะ

1. **เลือกประเภทสินเชื่อให้ตรงกับความจำเป็นของกิจการ** เพราะสินเชื่อแต่ละประเภทมีดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมแตกต่างกันไป เช่น หากมีบางช่วงขาดเงินทุนหมุนเวียนหรือต้องการใช้เงินในระยะเวลาสั้น ๆ อาจเลือกใช้ O/D แทนการกู้ยืมเงิน และหากเราได้รับการชำระค่าสินค้าจากลูกค้าก็สามารถนำมาชำระคืน O/D ได้ทันที

2. **เลือกบริการลีสซิ่งแทนการกู้เงินไปซื้อสินทรัพย์บางประเภท** เช่น หากต้องการเครื่องถ่ายเอกสาร เครื่องคอมพิวเตอร์ไว้ใช้ในกิจการจำนวนมาก อาจเลือกใช้บริการลีสซิ่ง เนื่องจากเป็นทรัพย์สินที่มีการเปลี่ยนเทคโนโลยีค่อนข้างเร็ว ราคาสูง และยังมีต้นทุนในการดูแลรักษา หากเลือกใช้บริการที่ผู้ประกอบการไม่ต้องซ่อมบำรุงรักษา หรือเปลี่ยนเครื่องใหม่ได้เมื่อเครื่องรุ่นเก่าล้าสมัยจะได้ประโยชน์คุ้มค่ากว่า

ทำอย่างไรจึงจะได้สินเชื่อ



แม้ธนาคารจะมีบริการสินเชื่อให้แก่ผู้ประกอบการ แต่ใช่ว่าทุกรายจะได้รับการอนุมัติ เนื่องจากธนาคารอยู่ในฐานะเจ้าหนี้ จึงต้องพิจารณาให้รอบด้าน เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับเงินคืนในอนาคต ดังนั้นผู้ประกอบการควรรู้ก่อนว่าธนาคารต้องการข้อมูลอะไร และเราควรเตรียมตัวอย่างไร เพื่อเพิ่มโอกาสในการได้สินเชื่อ

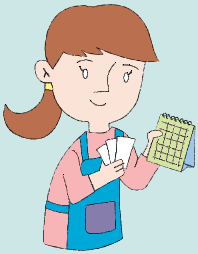
ธนาคารใช้ข้อมูลอะไรในการพิจารณาสินเชื่อ

1. **คุณลักษณะและความน่าเชื่อถือ** โดยธนาคารจะพิจารณาจาก
   - ประวัติของผู้ประกอบการและประวัติการดำเนินธุรกิจ รวมถึงประวัติในเครดิตบูโร
   - ความรู้ความชำนาญและประสบการณ์ในการทำธุรกิจของผู้ประกอบการ
   - ประเภทของธุรกิจ เช่น ขายสินค้าหรือให้บริการประเภทใด เป็นธุรกิจเกิดใหม่หรือมีมานาน รวมถึงระยะเวลาที่ดำเนินธุรกิจมาแล้ว



เรื่องน่ารู้เกี่ยวกับเครดิตบูโร

เครดิตบูโร หรือบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด มีหน้าที่จัดเก็บ รักษา รวบรวม ประมวลผลข้อมูลเกี่ยวกับประวัติการขอสินเชื่อและประวัติการชำระหนี้ โดยธนาคารหรือบริษัทที่เป็นสมาชิกเครดิตบูโรมีหน้าที่ต้องนำส่งข้อมูลดังกล่าวให้แก่เครดิตบูโรเป็นรายเดือน เพื่อให้สมาชิกเครดิตบูโรเรียกดูประกอบการวิเคราะห์สินเชื่อ เพราะหากมีประวัติการผิดนัดชำระ ข้อมูลการผิดนัดชำระก็จะปรากฏอยู่ในประวัติสินเชื่อ และอาจมีผลเสียต่อการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ



ผู้ประกอบการควรรักษาประวัติการชำระหนี้ทั้งของตัวผู้ประกอบการเองและของกิจการให้ดีอยู่เสมอ โดยชำระหนี้ให้ครบจำนวนและตรงเวลา หากมีหนี้ค้างชำระอยู่ ควรรีบติดต่อเพื่อขอชำระหนี้ให้เสร็จสิ้น

2. **วัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อ** สินเชื่อที่ขอไปนั้นจะนำไปลงทุนในธุรกิจอะไร และมีโอกาสสร้างมูลค่าให้งอกเงยขึ้นมาหรือไม่ มากน้อยเพียงใด

3. **ความสามารถในการชำระหนี้คืน** ไม่เพียงแต่ภาระหนี้ใหม่เท่านั้น ธนาคารยังพิจารณาภาระหนี้เดิมด้วยว่า หากรวมกันแล้วจะเกินความสามารถที่จะชำระคืนหรือไม่

4. **เงินทุน สินทรัพย์ หรือเงินฝากของกิจการ รายได้และค่าใช้จ่าย** ที่สะท้อนฐานะการเงินและสภาพคล่องของกิจการ

5. **ผู้ค้ำประกันหรือหลักประกัน** หลักทรัพย์ที่จะใช้เป็นหลักประกัน อาจเป็นที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง เครื่องจักรหรืออุปกรณ์ โดยส่วนใหญ่จะพิจารณาให้วงเงินสินเชื่อประมาณ 70 - 80% ของราคาประเมินหลักประกัน อย่างไรก็ดี ธนาคารอาจนำปัจจัยอื่น ๆ มาพิจารณาประกอบการให้วงเงินด้วย

ค้ำประกัน บสย. ช่วยได้

บสย. หรือ บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (Thai Credit Guarantee Corporation : TCG) เป็นสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงการคลัง จัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยเหลือและสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs ให้มีโอกาสได้รับสินเชื่อจากสถาบันการเงินมากขึ้น โดยผ่านโครงการค้ำประกันของ บสย.

คุณสมบัติของผู้ประกอบการ ที่สามารถขอรับบริการจาก บสย. คือ

- บุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลสัญชาติไทย และดำเนินกิจการในประเทศไทย
- กิจการมีมูลค่าทรัพย์สินถาวรสุทธิ (ไม่รวมมูลค่าที่ดิน) รวมไม่เกิน 200 ล้านบาท ในวันยื่นขอสินเชื่อ
- กิจการที่ชอบด้วยกฎหมายและไม่ขัดต่อกฎหมายศีลธรรมอันดี

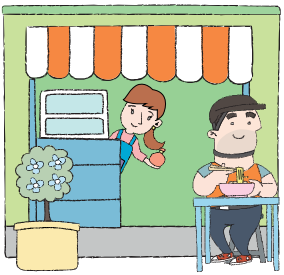
การขอใช้บริการ : ผู้ประกอบการสามารถติดต่อขอใช้บริการ บสย. ผ่านธนาคารที่ยื่นขอสินเชื่อ โดยธนาคารจะเป็นผู้ดำเนินการจัดส่งเอกสารของผู้ประกอบการมายัง บสย. เพื่อให้ค้ำประกัน ซึ่ง บสย. จะเรียกเก็บค่าธรรมเนียมจากวงเงินค้ำประกัน โดยสามารถศึกษาอัตราค่าธรรมเนียมได้จากเว็บไซต์ บสย. www.tcg.or.th หรือสอบถาม Call Center โทร. 0 2890 9999



6 **ปัจจัยภายนอก** ได้แก่ สภาพเศรษฐกิจและตลาด การแข่งขัน แนวโน้มของกลุ่มธุรกิจ ล้วนเป็นปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่อการอยู่รอดของกิจการแทบทั้งสิ้น

นอกจากที่กล่าวมาข้างต้นแล้ว ยังอาจมีปัจจัยอื่น ๆ อีก เช่น นโยบายของธนาคารว่ามีนโยบายสนับสนุนการปล่อยสินเชื่อแก่กลุ่มธุรกิจประเภทนั้น ๆ หรือไม่ หรือการจดทะเบียนพาณิชย์ของผู้ประกอบการว่ามีการจดทะเบียนถูกต้องหรือไม่ (สามารถศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้จากเว็บไซต์กรมพัฒนาธุรกิจการค้า www.dbd.go.th)

จัดแจงแต่งตัว (กิจการ) อย่างไรให้ดูดี



ภาพลักษณ์ที่ดีและการมีวินัยของผู้ประกอบการ นอกจากจะทำให้กิจการน่าเชื่อถือแล้ว ยังสร้างโอกาสให้กิจการได้รับการพิจารณาสินเชื่อได้ง่ายขึ้น

1 **การรักษาเครดิตและความน่าเชื่อถือ** ไม่ควรมีประวัติการค้างชำระ หรือประวัติเช็คเด้ง นอกจากนี้ หากผู้ประกอบการมีประสบการณ์ในการบริหารมานาน สามารถสร้างกิจการให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง ก็จะช่วยส่งเสริมภาพลักษณ์ของกิจการให้น่าเชื่อถือ โอกาสการได้รับพิจารณาสินเชื่อก็จะง่ายกว่าคนเพิ่งเริ่มต้นกิจการ

2 **การจัดทำแผนธุรกิจ** แผนธุรกิจมีประโยชน์ในการช่วยให้ธนาคารรู้จักผู้ประกอบการและรู้จักกิจการมากยิ่งขึ้น และส่งผลดีต่อการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

3 **การจัดทำบัญชี** ทั้งบัญชีรายรับ - รายจ่าย และบัญชีอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ธนาคารสามารถตรวจสอบฐานะการเงินของกิจการได้ ซึ่งจะทำให้เห็นว่าที่ผ่านมาผลประกอบการสภาพคล่องและฐานะการเงินของกิจการเป็นอย่างไร รวมถึงแสดงให้เห็นถึงระบบควบคุมจัดการการเงินที่ดีอีกด้วย

4 **การทำรายการเดินบัญชีเงินฝากของกิจการอย่างสม่ำเสมอ** จะทำให้เห็นว่ากิจการมีการเคลื่อนไหวของกระแสเงินสดเป็นอย่างไร โดยเมื่อมีรายได้ควรนำฝากเข้าบัญชีของกิจการอย่างสม่ำเสมอ **และควรแยกสมุดบัญชีเงินฝากของกิจการออกต่างหากจากบัญชีส่วนตัว**

5 **การจัดเก็บเอกสารหลักฐานสำคัญต่าง ๆ** เช่น ใบจดทะเบียนพาณิชย์ หลักฐานการเสียภาษี ใบเสร็จรับเงิน ใบสั่งซื้อสินค้า ซึ่งล้วนเป็นเอกสารสำคัญที่ผู้ประกอบการควรจัดเก็บให้ครบถ้วนและเป็นระบบ

ขอสินเชื่อเท่าไรจึงจะเหมาะสม

ก่อนตกลงใจว่าจะขอสินเชื่อ ผู้ประกอบการคงมีแผนในใจแล้วว่า จะกู้ไปทำอะไร และคาดว่าจะใช้เงินเท่าไร แต่จะขอสินเชื่อเท่าไรนั้น ควรต้อง**ดูความสามารถชำระหนี้คืน**ด้วย เพราะบางครั้งต้องการเงินทุนจำนวนมากเพื่อขยายกิจการ แต่ลืมนึกถึงความสามารถในการผ่อนชำระ ก็จะมีผลทำให้การเงินของกิจการตึงตัวไปด้วย และนานวันเข้าอาจส่งผลต่อสภาพคล่องของกิจการได้ โดย**ไม่ควรมีภาระหนี้เกิน 2 เท่าของเงินทุนที่มี (Debt to Equity Ratio) หรือหากวัดภาระหนี้ต่อกำไรคือ ไม่ควรมีหนี้เกิน 60% ของกำไร** แต่หากสามารถคาดการณ์ถึงรายได้ในอนาคตว่า ถ้าได้สินเชื่อมาดำเนินการตามวัตถุประสงค์แล้ว จะสร้างรายได้หรือผลตอบแทนให้แก่กิจการเพิ่มขึ้น โดยสภาพการเงินที่ตึงตัวจะเกิดขึ้นเพียงช่วงเวลาสั้น ๆ ก็สามารถยื่นขอสินเชื่อ และเลือกใช้หลักประกันที่เหมาะสมกับวงเงินสินเชื่อที่ต้องการ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าโอกาสได้สินเชื่อไม่ไกลเกินเอื้อม

สิทธิและหน้าที่ของผู้ใช้บริการทางการเงิน

ในฐานะที่ผู้ประกอบการคือผู้ใช้บริการทางการเงิน เรามีสิทธิและหน้าที่ ดังนี้



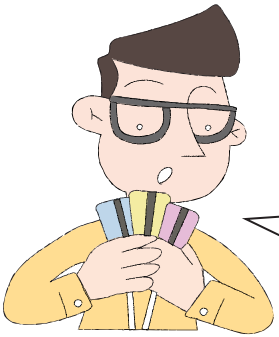
1. ได้รับข้อมูลที่ถูกต้อง
2. เลือกใช้บริการได้อย่างอิสระ
3. ร้องเรียนเพื่อความเป็นธรรม
4. ได้รับพิจารณาค่าชดเชยหากเกิดความเสียหาย

1. วางแผนการเงิน
2. ติดตามข้อมูลข่าวสารทางการเงินอย่างสม่ำเสมอ
3. เข้าใจรายละเอียดและเปรียบเทียบข้อมูลก่อนเลือกใช้
4. ตรวจทานความถูกต้องของธุรกรรมทางการเงินทุกครั้ง
5. เมื่อเป็นหนี้ ต้องชำระหนี้



ภัยทางการเงิน กับผู้ประกอบการ

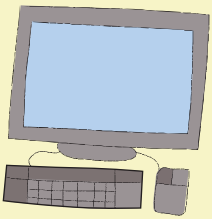




ภัยทางการเงินถือเป็นหนึ่งในความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญไม่แพ้กัน ยิ่งเทคโนโลยีก้าวกระโดดเท่าไร ภัยการเงินก็มีความซับซ้อนเพิ่มมากขึ้นเท่านั้น มาดูกันว่ามีภัยอะไรบ้าง แล้วเราจะรับมือหรือป้องกันได้อย่างไร

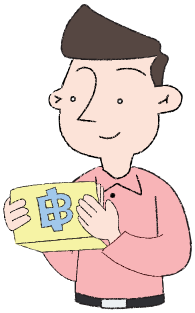
เรื่องหลอก ๆ บนโลกออนไลน์...ภัยที่ผู้ประกอบการร้านค้าออนไลน์ควรรู้

ตัวอย่าง



คุณใจซื่อเปิดร้านขายของผ่านออนไลน์ ต่อมามีคนติดต่อขอซื้อสินค้า พร้อมแจ้งว่าได้โอนเงินค่าสินค้าให้คุณใจซื่อแล้ว โดยส่งหลักฐานการโอนเป็นภาพถ่ายหน้าจอโอนเงินผ่านอินเทอร์เน็ตแบงกิง และเร่งให้คุณใจซื่อรีบส่งของเพราะต้องการด่วนมาก คุณใจซื่อเกรงใจลูกค้าจึงรีบส่งของออกไปทั้งที่ยังไม่ได้ตรวจสอบว่ามีเงินเข้ามาในบัญชีจริงหรือไม่ แต่พอมาตรวจสอบในภายหลังก็ไม่พบยอดเงินโอนเข้าแต่อย่างใด เมื่อติดตามทวงถามจากลูกค้ารายนั้น ก็พบว่าลูกค้าปิดโทรศัพท์และไม่ติดต่อกลับ เรื่องนี้จบลงที่ว่า นอกจากไม่ได้เงินแล้วคุณใจซื่อยังต้องเสียสินค้าไปเพราะความไม่ระมัดระวังอีกด้วย

ป้องกันอย่างไร?



1. **เช็คยอดเงินในบัญชีทุกครั้งก่อนจัดส่งสินค้า** แม้จะเป็นลูกค้าประจำก็ต้องตรวจสอบให้แน่ใจก่อน
2. ถ้ามีรายการโอนเงินหลาย ๆ รายการจนไม่แน่ใจว่าเป็นยอดเงินโอนของลูกค้ารายใด ควร**ให้ลูกค้าแจ้งยอดโอนเงินและช่วงเวลาที่ทำการโอนเงินเข้ามาเพื่อตรวจสอบ**ได้ง่ายขึ้น

ตัวอย่าง

ลูกค้าชาวต่างชาติติดต่อคุณใจซื่อว่าสนใจสินค้าที่คุณใจซื่อประกาศขาย เสนอให้ราคาสูงและออกค่าขนส่งให้ทั้งหมด ต่อมามีอีเมลจากธนาคารต่างประเทศมาถึงคุณใจซื่อ แจ้งยืนยันว่าจะทำการโอนเงินให้คุณใจซื่อ แต่คุณใจซื่อต้องแจ้งเลขทะเบียนการส่งพัสดุ (Tracking Number) ก่อน จึงจะโอนเงินให้ได้ นั่นหมายความว่า คุณใจซื่อต้องไปส่งของให้ลูกค้าก่อนจึงจะทราบเลขทะเบียนการส่งพัสดุ



วิธีการหลอกของมิจฉาชีพกลุ่มนี้มักจะใช้อีเมลในการติดต่อกับผู้ขาย จากนั้นจะมี**อีเมลปลอมแอบอ้างเป็นผู้ให้บริการชำระเงินออนไลน์หรือธนาคารต่างประเทศ**ส่งถึงผู้ขาย ซึ่งในเมลจะแจ้งว่าผู้ซื้อได้โอนเงินแล้วโดยมักใส่ยอดเงินที่สูงกว่าราคาสินค้า แล้วให้ผู้ขายแจ้งเลขทะเบียนพัสดุ เพื่อ**หลอกให้ส่งของไปให้ก่อน** หรือบางรายก็แจ้งให้ผู้ขายโอนเงินเป็นค่าขนส่งไปให้บริษัทขนส่งด้วย ไม่เช่นนั้นทางผู้ให้บริการชำระเงินออนไลน์หรือธนาคารก็ไม่สามารถโอนเงินให้แก่ผู้ขายได้ จากนั้นมิจฉาชีพก็จะเร่งรัดผู้ขายให้รีบดำเนินการ หรือหากผู้ขายบางรายบ่ายเบี่ยงไม่ยอมดำเนินการ ก็มักจะขู่ว่าจะแจ้ง FBI หรือตำรวจให้ดำเนินคดีกับผู้ขาย เป็นต้น

ป้องกันอย่างไร?

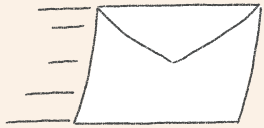
หากพบเจอว่าชาวต่างชาติติดต่อขอซื้อสินค้าโดยมีพฤติกรรมชวนสงสัยเหล่านี้

- ซื้อโดยให้ราคาสูงผิดปกติหรือสั่งในปริมาณมาก
- อยากได้ของไว ๆ มากกว่าสนใจรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าและราคา
- ออกค่าขนส่งให้หรือบอกจะให้บริษัทขนส่งมารับของที่ผู้ขายโดยตรง

ผู้ขายยังไม่ควรให้เลขที่บัญชีหรือทำการค้าด้วยเป็นอันขาด หากไม่แน่ใจว่าเป็นมิจฉาชีพหรือไม่ ควรสืบค้นข้อมูลจนแน่ใจแล้วว่าปลอดภัย โดยอาจหาข้อมูลเบื้องต้นจากอินเทอร์เน็ต เช่น เว็บไซต์พันทิป www.pantip.com ซึ่งมีผู้ที่เคยประสบเหตุการณ์คล้าย ๆ กันมาเตือนภัยเกี่ยวกับมิจฉาชีพบนโลกออนไลน์ หรือดูจากประกาศเตือนภัยหรือข้อแนะนำในเว็บไซต์ที่เป็นตัวกลางในการซื้อขายออนไลน์ เช่น ขายดีดอทคอม www.kaidee.com



อีเมลเจ้าปัญหา ผู้ค้าต้องระวัง



ตัวอย่าง

คุณใจซื่อประกอบธุรกิจนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ เขาติดต่อค้าขายเป็นประจำกับบริษัท ABC ผ่านช่องทางอีเมล และชำระค่าสินค้าผ่านการโอนเงินเข้าธนาคารในประเทศเกาหลีมาตลอด ต่อมาคุณใจซื่อได้รับอีเมลจากบริษัท ABC ว่าการสั่งซื้อสินค้าล็อตนี้ บริษัทไม่สามารถให้คุณใจซื่อโอนเงินค่าสินค้าเข้าบัญชีเดิมได้ เนื่องจากบริษัทกำลังถูกตรวจสอบเรื่องภาษี จึงขอให้โอนเข้าบัญชีที่ฮ่องกงแทน พร้อมให้เลขที่บัญชีใหม่มา จากที่ติดต่อกันมานานคุณใจซื่อจึงไม่เอะใจสงสัยแต่อย่างใด และได้โอนเงินเข้าบัญชีใหม่ตามที่แจ้งมา จนเวลาผ่านไปก็ยังไม่ได้รับสินค้า คุณใจซื่อจึงตัดสินใจโทรศัพท์ไปถามว่าเหตุใดจึงยังไม่ส่งสินค้ามาให้ทั้งที่ได้โอนเงินไปแล้ว บริษัท ABC ยืนยันว่าตนยังไม่ได้รับเงินจากคุณใจซื่อเลย และไม่เคยแจ้งเปลี่ยนเลขที่บัญชีด้วย!

ภัยข้างต้นเกิดจากการแฮกข้อมูลนั่นเอง โดย**แฮกเกอร์จะเจาะเข้าระบบเซิร์ฟเวอร์**ของบริษัท และเฝ้าดูการติดต่อการค้าของบริษัทคู่ค้าทั้งสองแห่ง ทำให้ทราบความเคลื่อนไหวต่าง ๆ และเมื่อได้จังหวะมิจฉาชีพก็จะสวมรอยปลอมอีเมลเป็นผู้ส่งออกส่งไปหาผู้นำเข้าแจ้งว่าบัญชีเดิมมีเหตุขัดข้องบางประการ **ขอให้โอนเงินเข้าบัญชีใหม่** โดย

1. **ใช้ชื่อบัญชีเงินฝากปลายทางที่ใกล้เคียงกับของเดิม** และบัญชีปลายทางไม่ใช่ประเทศเดียวกับประเทศที่ผู้ส่งออกทำกิจการอยู่

เมลจริง

From : ABCgroup [mailto : abc@gmail.com]

รายละเอียดการโอนเงินเดิม

SWIFT Code	SHBKKRSE
Legal Name	ABCgroup
Bank	Bank A
Account number	700904565
Bank Address	Seoul

เมลปลอม

อีเมลปลอม

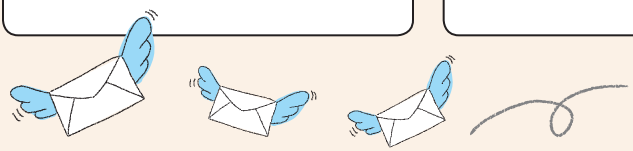
From : ABCgroup [mailto : **abcl@gmail.com]**

รายละเอียดการโอนเงินใหม่

ใช้ชื่อใกล้เคียงของเดิม

SWIFT Code	SEBHKLHH
Legal Name	**ABC Company**
Bank	Bank A
Account number	357841035
Bank Address	**Hong Kong**

ประเทศปลายทางเป็นคนละประเทศกับที่ผู้ส่งออกทำกิจการ



② **ใช้ชื่อบัญชีเงินฝากปลายทางใหม่ โดยอ้างว่าเป็นบัญชีของบริษัทในเครือที่อยู่ต่างประเทศ** กรณีนี้ข้อมูลการให้โอนเงินจึงแตกต่างจากของเดิมโดยสิ้นเชิง

เมลจริง

From : ABCgroup [mailto: abc@gmail.com]

รายละเอียดการโอนเงินเดิม

SWIFT Code	SHBKKRSE
Legal Name	ABCgroup
Bank	Bank A
Account number	700904565
Bank Address	Seoul

เมลปลอม

อีเมลปลอม

From : ABCgroup [mailto : **abcl@gmail.com]**

รายละเอียดการโอนเงินใหม่

SWIFT Code	**BISLMYKA**
Legal Name	**XDX Company**
Bank	**Bank C**
Account number	**040200510**
Bank Address	**Malaysia**

มิจฉาชีพเปลี่ยนข้อมูลใหม่ทั้งหมด อ้างว่าเป็นของบริษัทในเครือ

ป้องกันอย่างไร ?



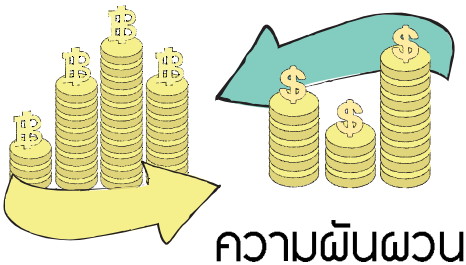
ผู้นำเข้า

สังเกตอีเมลแอดเดรสของคู่ค้า รวมถึงรายละเอียดการโอนเงิน สถานที่ปลายทางที่รับเงินว่าแตกต่างจากทุกครั้งหรือไม่ และ**ยืนยันรายละเอียดหรือวิธีการโอนเงินจากคู่ค้าทุกครั้ง เช่น ส่งจดหมายหรือโทรสารยืนยัน หรือโทรศัพท์** สอบถามกับผู้ส่งออกโดยตรง ไม่ควรประมาทแม้จะมีการติดต่อการค้ากันมานาน

ผู้ส่งออก

ควรแจ้งบริษัทคู่ค้าของตนเองทุกแห่งให้ทราบว่า บริษัทไม่มีการเปลี่ยนแปลงเลขที่บัญชีสำหรับการโอนเงิน เพื่อป้องกันปัญหาการโอนเงินไปให้มิจฉาชีพ

นอกจากนี้ ควรเพิ่มความปลอดภัยของระบบการติดต่อสื่อสาร เช่น ติดตั้งโปรแกรมป้องกันไวรัสและหมั่นอัพเดตโปรแกรมอยู่เสมอ ไม่เปิดหรือดาวน์โหลดไฟล์ที่ไม่รู้แหล่งที่มา เพื่อป้องกันแฮกเกอร์แฝงตัวเข้ามาเจาะระบบ รวมถึงไม่ควรใช้เครื่องคอมพิวเตอร์สาธารณะในการติดต่อการค้า



รับมือ
ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

สำหรับผู้ประกอบการที่มีความมุ่งมั่นที่จะนำสินค้าหรือบริการของตนไปสู่ตลาดโลก หรืออาจเป็นผู้นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศอยู่แล้ว ควรต้องมีความเข้าใจเรื่องความผันผวนของค่าเงิน เพราะจะส่งผลกระทบโดยตรงต่อผลกำไรของกิจการ

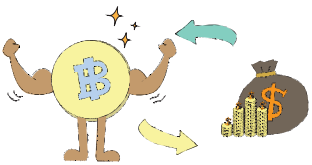


ทำความรู้จักค่าเงินและอัตราแลกเปลี่ยน

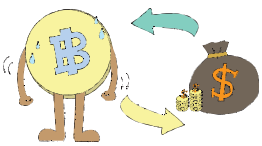
ค่าเงิน หรือ อัตราแลกเปลี่ยน
ราคาของเงินสกุลหนึ่งเมื่อเทียบกับเงินอีกสกุลหนึ่ง เช่น

1 ดอลลาร์สหรัฐฯ (สรอ.) = 32 บาท

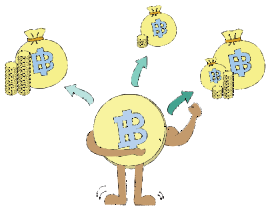
ค่าเงินบาทสามารถเปลี่ยนแปลงได้จากปัจจัยต่างๆ ได้แก่ ปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจ นโยบายการเงินและการคลัง ภาวะเศรษฐกิจโลก เสถียรภาพการเมือง การคาดการณ์และการเก็งกำไร ปัจจัยทางเทคนิค รวมถึงจิตวิทยาตลาดและข่าวลือต่าง ๆ



เงินบาทแข็งค่า หมายถึง เงินบาทมีมูลค่าเพิ่มขึ้นเทียบกับเงินอีกสกุลหนึ่ง นั่นคือ เงินบาทจำนวนเท่าเดิม**แลกเป็นเงินตราต่างประเทศได้มากขึ้น** หรืออีกนัยหนึ่งก็คือ เงินตราต่างประเทศจำนวนเท่าเดิมแลกกลับเป็นเงินบาทได้จำนวนน้อยลง



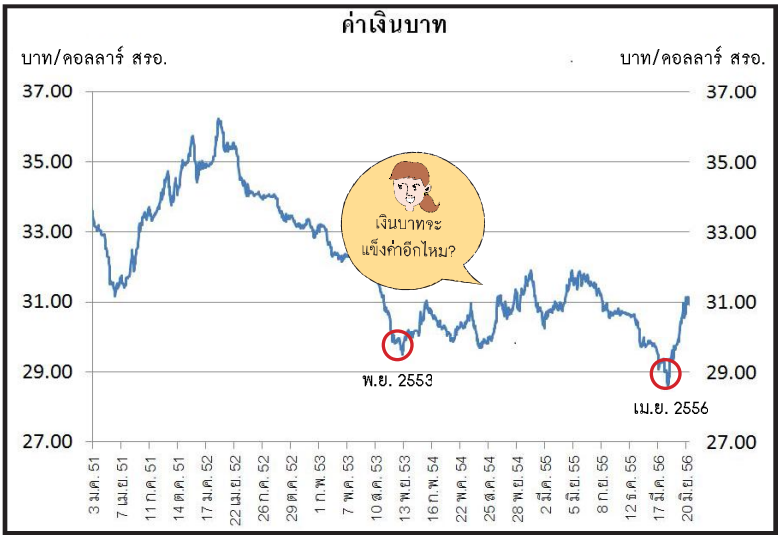
เงินบาทอ่อนค่า หมายถึง เงินบาทมีมูลค่าน้อยลงเทียบกับเงินอีกสกุลหนึ่ง นั่นคือ เงินบาทจำนวนเท่าเดิม**แลกเป็นเงินตราต่างประเทศได้น้อยลง** หรืออีกนัยหนึ่งก็คือ เงินตราต่างประเทศจำนวนเท่าเดิมแลกกลับเป็นเงินบาทได้จำนวนมากขึ้น



การเก็งกำไรค่าเงินบาท เป็นการคาดว่ามูลค่าของเงินบาทในอนาคตจะเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางใด แล้วทำธุรกรรมเกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยนเพื่อให้ได้กำไรตามทิศทางนั้น

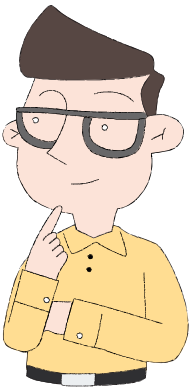
ตัวอย่าง **ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน**

เมื่อค่าเงินบาทมีการเปลี่ยนแปลงไปตามความต้องการของตลาดในขณะนั้น



ในปี 2553 เงินบาทแข็งค่ามากที่สุดที่ 29.51 บาทต่อดอลลาร์ สรอ. และเริ่มชะลอลงในช่วงต้นปี 2554 เราจึงคาดว่าเงินบาทไม่น่าจะแข็งค่าต่ออีก แต่เมื่อเวลาผ่านไป เหตุการณ์ไม่เป็นไปตามที่คาด เพราะเงินบาทกลับแข็งค่าทำสถิติใหม่ในช่วงต้นปี 2556 ที่ 28.6 บาทต่อดอลลาร์ สรอ. หากเราเป็นผู้ส่งออกที่เข้าใจเรื่องความผันผวนของค่าเงินและทำการป้องกันความเสี่ยงไว้ล่วงหน้า เราจะไม่ได้รับผลกระทบจากการแข็งค่าของเงินบาทในครั้งนี้

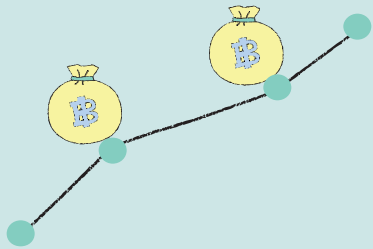
เตรียมตัวอย่างไร เพื่อลดโอกาสเกิดผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน



กิจการที่มีรายรับหรือรายจ่ายเป็นเงินตราต่างประเทศ อาจลดความเสี่ยงจากความผันผวนของค่าเงินด้วยเครื่องมือหลายชนิด ทั้งนี้ **สามารถสอบถามข้อมูลจากธนาคารและทำความเข้าใจในรายละเอียดให้ชัดเจนก่อนตัดสินใจ** และควรเลือกใช้บริการของธนาคารที่มีข้อเสนอที่ตรงกับความต้องการของตนเองมากที่สุด มาดูกันว่ามีตัวอย่างเครื่องมืออะไรบ้าง

6 เครื่องมือช่วยลดความเสี่ยงจากความผันผวนของค่าเงิน

① **Forward Contract** (สัญญา Forward) คือ สัญญาที่ผู้ซื้อ (หรือผู้ขาย) ตกลงกับธนาคารว่าจะซื้อ (หรือขาย) เงินตราต่างประเทศด้วยอัตราแลกเปลี่ยน และจำนวนเงินที่ตกลงกันไว้ในปัจจุบัน โดยกำหนดวันที่ส่งมอบเงินกันในอนาคต (มากกว่า 2 วันทำการ) อัตราแลกเปลี่ยนที่ใช้ในธุรกรรมนี้จึงเรียกว่า Forward Rate



Forward Rate = Spot Rate + Forward Point

Forward Point สามารถเป็นบวก ลบ หรือศูนย์

- \+ หรือ premium เมื่ออัตราดอกเบี้ยของเงินบาทสูงกว่าเงินดอลลาร์ สรอ.
- \- หรือ discount เมื่ออัตราดอกเบี้ยของเงินบาทต่ำกว่าเงินดอลลาร์ สรอ.
- 0 หรือ Par เมื่ออัตราดอกเบี้ยของเงิน 2 สกุลเท่ากัน

Spot Rate คือ อัตราแลกเปลี่ยนที่ใช้ซื้อหรือขายเงินตราต่างประเทศซึ่งมีกำหนดส่งมอบเงินภายใน 2 วันทำการ

Forward Point หรือ Swap Point คือ ตัวเลขที่สะท้อนส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยระหว่างเงิน 2 สกุลที่นำมาแลกกัน (เช่น บาทและดอลลาร์ สรอ.) แต่ไม่ได้สะท้อนว่าเงินจะอ่อนค่าหรือแข็งค่าในอนาคต

ข้อดี ของสัญญา Forward

- ประเมินรายได้ รายจ่าย ต้นทุน และกำไรในรูปเงินบาทได้ทันที ณ วันทำสัญญา
- ไม่มีค่าธรรมเนียมเริ่มต้น (Upfront Fee)
- กำหนดวันส่งมอบเงินได้ตามต้องการ
- เป็นบริการที่เข้าใจได้ง่าย และมีให้บริการทั่วไป
- ธนาคารมักเสนอบริการอื่นร่วมด้วย เช่น ให้คำปรึกษาหรือให้กู้ยืมเงิน

ข้อจำกัด ของสัญญา Forward

- ธนาคารมักให้บริการกับผู้ที่มีเครดิตดีหรือลูกค้าที่เปิดวงเงินสินเชื่อไว้แล้ว
- เป็นภาระผูกพันที่ต้องทำตามสัญญา
- ต้องจ่ายค่าชดเชยเมื่อจะยกเลิกสัญญา



เกร็ดน่ารู้ก่อนทำสัญญา Forward

- โดยทั่วไปลูกค้าสามารถทำสัญญา Forward ที่มีอายุไม่เกิน 1 ปี ซึ่งหากไม่ครอบคลุมระยะเวลาที่ต้องการป้องกันความเสี่ยง จะมีภาระในการต่อสัญญาเมื่อครบกำหนด (Rollover) สัญญาใหม่อาจมีการเปลี่ยนแปลง Forward Rate และอาจมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมได้
- ราคาสัญญา Forward ของแต่ละธนาคารอาจแตกต่างกันขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย เช่น ต้นทุนของธนาคาร ความเสี่ยงของลูกค้า ภาวะตลาด และปัจจุบันยังไม่มีการเผยแพร่ราคาเป็นการทั่วไป ผู้สนใจจึงควรสอบถามราคาจากธนาคารหลายแห่งเพื่อเปรียบเทียบ
- ส่วนใหญ่ธนาคารจะกำหนดวงเงิน (Credit Line) ของสัญญา Forward ให้ลูกค้าตามความเหมาะสม ในบางกรณีอาจมีการวางหลักประกันสำหรับวงเงินด้วย
- สัญญา Forward จะทำได้ไม่เกินภาระผูกพันที่ต้องจ่ายหรือได้รับเงินตราต่างประเทศในอนาคต โดยลูกค้าต้องแสดงหลักฐานตามที่แบงก์ชาติกำหนด ทั้งนี้ ลูกค้าสามารถใช้ประมาณการค่าสินค้าหรือบริการเป็นหลักฐานได้ กรณีที่สัญญา Forward มีระยะเวลาไม่เกิน 1 ปี และธนาคารมีการควบคุมวงเงิน Credit Line ของลูกค้า
- การทำสัญญา Forward ทำได้ที่บางสาขาที่เปิดให้บริการ ผู้สนใจสามารถสอบถามข้อมูลที่ Call Center ของธนาคารนั้น

(2) **Currency Options** คือ สัญญาที่ให้สิทธิ์ผู้ถือในการซื้อ (หรือขาย) เงินตราต่างประเทศด้วยอัตราแลกเปลี่ยน (Strike Price) และจำนวนเงินตามที่ได้ตกลงกันไว้ล่วงหน้า

- Call Options คือ สิทธิ์ที่จะ**ซื้อ**เงินตราต่างประเทศในอนาคต
- Put Options คือ สิทธิ์ที่จะ**ขาย**เงินตราต่างประเทศในอนาคต

วิธีนี้เหมาะกับกิจการที่มีการรับหรือจ่ายเงินตราต่างประเทศจำนวนมาก

ข้อดี ของ Currency Options	ข้อจำกัด ของ Currency Options
• ผู้ถือสัญญาสามารถเลือกได้ว่าจะใช้หรือไม่ใช้สิทธิ์ ณ วันสิ้นสุดสัญญา จึงมีโอกาสได้ประโยชน์จากอัตราแลกเปลี่ยนที่ดีกว่าระดับที่ตกลงกันไว้ในสัญญา	• ผู้ซื้อสิทธิ์มีต้นทุนเพิ่มขึ้นเท่ากับค่า Option Premium

ผู้ซื้อสัญญาที่ให้สิทธิ์ในการซื้อ (หรือขาย) เงินตราต่างประเทศต้องจ่ายค่า Option Premium โดยชำระภายใน 2 วันทำการหลังจากวันที่ตกลงซื้อสิทธิ์ อัตรา Option Premium ขึ้นอยู่กับ (1) ระดับของอัตราแลกเปลี่ยนที่จะใช้สิทธิ์ ณ วันครบกำหนด (2) ระยะเวลาการใช้สิทธิ์ และ (3) ค่าความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน (Volatility)

ตัวอย่าง

เราซื้อ**สิทธิ์ในการขาย**เงินดอลลาร์ สรอ. ที่ 31.30 บาทต่อดอลลาร์ สรอ. ระยะเวลาใช้สิทธิ์ 3 เดือน Option Premium 20 สตางค์ต่อดอลลาร์ สรอ.

ณ วันสิ้นสุดสัญญา หากเงินบาทในตลาดแข็งค่าขึ้นเป็น 31.00 บาทต่อดอลลาร์ สรอ. เรามีสิทธิ์ขายเงินดอลลาร์ สรอ. ที่อัตราดีกว่าตลาด 30 สตางค์ต่อดอลลาร์ สรอ. (ไม่รวม Option Premium) แต่หากเงินบาทอ่อนค่าเป็น 31.50 บาทต่อดอลลาร์ สรอ. เราเลือกที่จะไม่ใช้สิทธิ์ที่ซื้อไว้แต่จะขายในตลาดแทน ซึ่งเราจะมีต้นทุนการขายเงินดอลลาร์ สรอ. เท่ากับค่า Option Premium

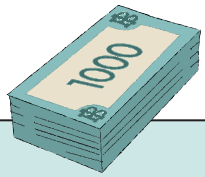


3 **Currency Futures** ปัจจุบันมีเพียง USD Futures ที่ซื้อขายใน TFEX* คือ สัญญาซื้อขายเงินดอลลาร์ สรอ. ล่วงหน้า ที่กำหนดรายละเอียดต่าง ๆ ไว้เป็นมาตรฐานแล้ว เช่น มูลค่าสัญญา เดือนสิ้นสุดสัญญา หลักเกณฑ์การเสนอซื้อขาย ช่วงของการขึ้นลงราคา วิธีและวันที่ส่งมอบ

ผู้ซื้อขาย USD Futures ต้องทำการเปิดบัญชีและวางเงินหลักประกันขั้นต้น (Initial Margin) ไว้กับโบรกเกอร์ ทุกสิ้นวันจะมีการคำนวณกำไรขาดทุน (Mark to Market) ตามการเปลี่ยนแปลงของราคา Futures และอาจต้องวางเงินประกันเพิ่มเติมหากเงินในบัญชีเหลือต่ำกว่าระดับเงินประกันขั้นต่ำ (Maintenance Margin) ที่กำหนด มิฉะนั้นจะถูกบังคับให้ปิดสถานะของสัญญา ทั้งนี้ จะไม่มีการส่งมอบเงินดอลลาร์ สรอ. กันจริง แต่จะชำระราคาเป็นเงินสดในรูปเงินบาทตามกำไร - ขาดทุนที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงของราคา Futures



*TFEX หรือ Thailand Futures Exchange คือ ตลาดสัญญาซื้อขายล่วงหน้า เป็นศูนย์กลางการซื้อขายอนุพันธ์ที่อ้างอิงกับตราสารทุน ตราสารหนี้ และสินค้าโภคภัณฑ์ชนิดต่าง ๆ ที่นอกเหนือจากสินค้าเกษตรกรรม อนุพันธ์ที่ซื้อขาย ได้แก่ ฟิวเจอร์ส (Futures) ออปชัน (Options) และออปชันบนสัญญาฟิวเจอร์ส (Options on Futures) ศึกษารายละเอียด USD Futures เพิ่มเติมได้ที่ www.tfex.co.th/th/products/usd - mktdata.html

ข้อดี ของ USD Futures	ข้อจำกัด ของ USD Futures
• ประกาศราคาและข้อมูลสัญญาอย่างเปิดเผยตลอดเวลา • กิจการขนาดเล็กสามารถใช้วิธีนี้ป้องกันความเสี่ยงได้ง่าย เพราะ – ไม่จำเป็นต้องเป็นลูกค้าประเภทเครดิตดี ไม่ต้องมีวงเงิน ไม่ต้องเปิดบัญชีล่วงหน้ากับธนาคาร – ซื้อขายขั้นต่ำ 1 สัญญา หรือเพียง 1,000 คอลลาร์ สรอ. • เงินประกันช่วยป้องกันความเสี่ยงที่คู่สัญญาอาจผิดนัด (ไม่ชำระราคาหรือไม่ส่งมอบตามที่ตกลงกัน) • ซื้อขายในตลาดที่หน่วยงานภาครัฐกำกับดูแลอย่างใกล้ชิด จึงมั่นใจได้ว่าการชำระเงินจะเป็นไปอย่างถูกต้อง	• สัญญามีมาตรฐาน มีอายุและวันสิ้นสุดสัญญาที่แน่นอน ไม่สามารถกำหนดได้ตามต้องการเหมือนสัญญา Forward ดังนั้น วันที่ต้องชำระเงินหรือวันที่มีรายได้เข้ามาอาจจะไม่ตรงกับวันสิ้นสุดสัญญา และจำนวนเงินของสัญญาอาจไม่เท่ากับภาระด้านเงินตราต่างประเทศทั้งจำนวน • ต้องมีเงินสดพร้อมวางหลักประกันขั้นต้น (Initial Margin) เมื่อทำสัญญา และต้องคอยวางเงินเพิ่มเมื่อเงินประกันลดลงต่ำกว่ากำหนด หลังจากสัญญาเกิดผลขาดทุน 

4 **Foreign Currency Deposit** หรือ FCD คือ การฝากเงินตราต่างประเทศไว้กับธนาคารในประเทศไทย กรณีมีเงินได้จากต่างประเทศจะฝากได้ไม่จำกัดจำนวน และไม่ต้องแสดงภาระผูกพัน แต่หากเป็นเงินตราต่างประเทศที่ได้จากการซื้อ แลกเปลี่ยน หรือกู้ยืมจากธนาคารในประเทศ จะถูกแบ่งเป็น 2 กรณี คือ (1) กรณีมีภาระที่จะต้องจ่ายเงินตราต่างประเทศในอนาคต จะฝากได้ไม่เกินจำนวนภาระผูกพันนั้น และ (2) กรณีไม่มีภาระผูกพัน จะฝากได้ไม่เกิน 5,000,000 คอลลาร์ สรอ. หรือเทียบเท่า

Commission in Lieu
คือ ค่าธรรมเนียมที่ธนาคารคิดกับลูกค้าในการทำธุรกรรมฝากและถอนเงินจากบัญชี FCD ซึ่งธนาคารแต่ละแห่งจะมีวิธีคิด Commission in Lieu ที่แตกต่างกันไป

ข้อดี ของ FCD	ข้อจำกัด ของ FCD
• เหมาะกับผู้ประกอบการที่มีทั้งรายรับและรายจ่ายเป็นเงินตราต่างประเทศ	• ต้องจ่าย Commission in Lieu

⑤ **Natural Hedge** คือ การจัดการให้รายรับ - รายจ่ายของกิจการที่เป็นเงินตราต่างประเทศในสกุลเดียวกัน มีการส่งมอบในเวลาใกล้เคียงกัน การทำ Natural Hedge มี 2 วิธี คือ Netting และ Matching



Netting

คือ การรับ - จ่ายเงินตราต่างประเทศสุทธิ หลังจากนำรายรับและรายจ่ายกับคู่ค้ารายเดียวกันหรือคู่ค้าในเครือเดียวกันมาหักกลบลบหนี้กันแล้ว

Matching

คือ การนำรายรับที่เป็นเงินตราต่างประเทศจากคู่ค้ารายหนึ่งไปชำระรายจ่ายที่เป็นเงินตราต่างประเทศสกุลเดียวกันกับคู่ค้าอีกรายหนึ่ง หากช่วงเวลาของการรับและจ่ายเงินไม่ตรงกัน อาจฝากเงินที่ได้รับไว้ที่บัญชี FCD ในช่วงรอนำไปจ่าย

ข้อดี ของ Natural Hedge	ข้อจำกัด ของ Natural Hedge
• ไม่มีค่าใช้จ่ายใด ๆ เพิ่มอีก • เหมาะกับผู้ประกอบการที่มีทั้งรายรับและรายจ่ายเป็นเงินตราต่างประเทศ	• การทำ Netting กับคู่ค้าหลายรายที่ไม่ได้อยู่ในเครือเดียวกัน จะต้องได้รับอนุญาตจากแบงก์ชาติก่อน



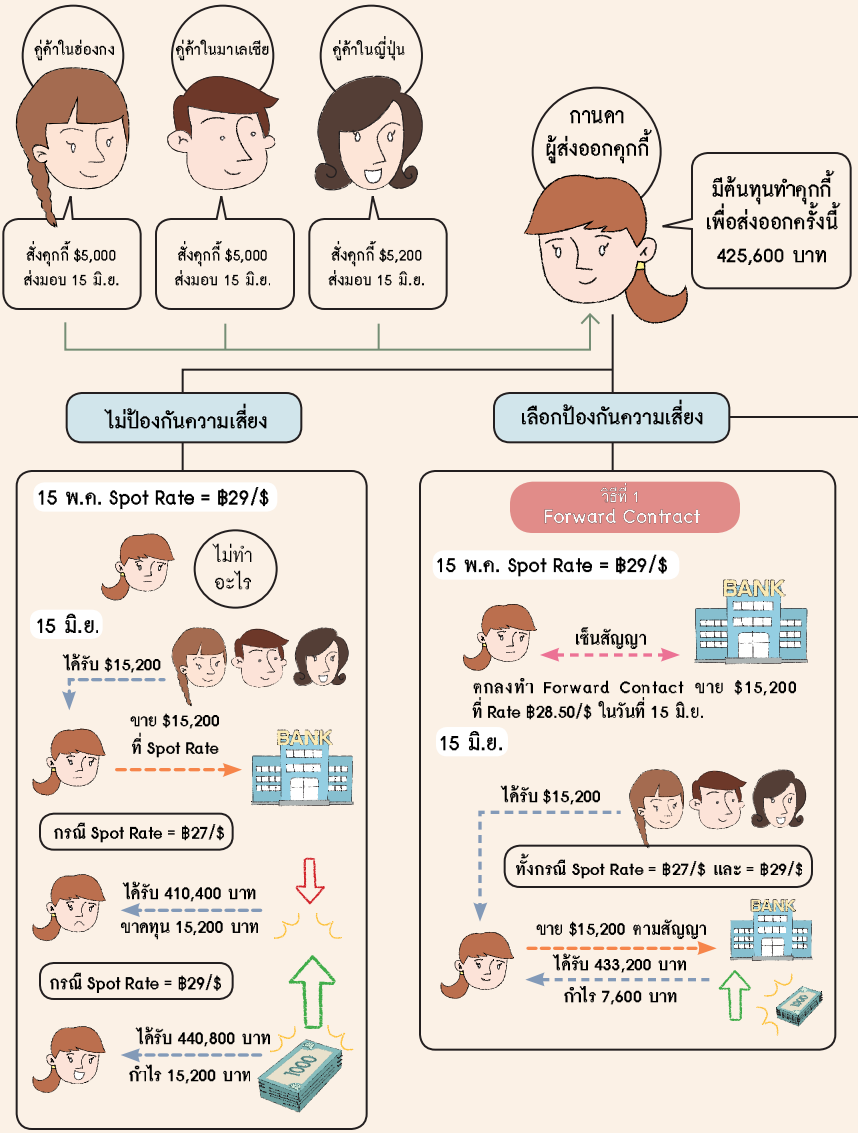




6 **Currency Diversification** คือ การใช้สกุลเงินของประเทศคู่ค้าในการชำระค่าสินค้าและบริการ เช่น เงินยูโร เงินดอลลาร์ออสเตรเลีย เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของเงินสกุลหลัก เช่น เงินดอลลาร์ สรอ. หรืออาจเลือกใช้การชำระเป็นเงินสกุลในท้องถิ่นของประเทศคู่ค้าในภูมิภาคเดียวกันที่เริ่มมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น เช่น เงินหยวนจีน เงินริงกิตมาเลเซีย เงินจ๊าดเมียนมา เนื่องจากเงินบาทและเงินภูมิภาคมักเคลื่อนไหวในทิศทางเดียวกัน หากคู่ค้ากำหนดราคาสินค้าและชำระราคาในรูปเงินสกุลท้องถิ่นแทนเงินสกุลหลัก จะช่วยลดความผันผวนของรายได้และต้นทุนของกิจการได้

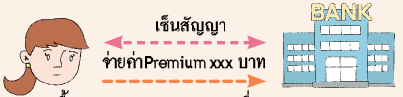
ข้อดี ของ Currency Diversification	ข้อจำกัด ของ Currency Diversification
• เพิ่มโอกาสในการเจรจาขอเพิ่ม Margin หรือลดต้นทุนกับฝ่ายที่ไม่ต้องรับภาระของการแลกเปลี่ยนเงิน 	• การตกลงใช้สกุลเงินของฝ่ายใดในการชำระราคา ขึ้นอยู่กับอำนาจการต่อรองของคู่ค้า • การชำระราคาด้วยสกุลเงินท้องถิ่นอาจมีต้นทุนสูง เพราะมี Bid – Ask Spread ที่กว้าง เนื่องจากการใช้เงินสกุลท้องถิ่นยังไม่เป็นที่แพร่หลาย สภาพคล่องของเงินสกุลท้องถิ่นจึงมีจำกัด • การชำระราคาด้วยเงินของประเทศที่ปัจจัยพื้นฐานไม่แข็งแกร่งอาจเกิดผลเสียมากกว่าผลดี

แผนภาพการป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน



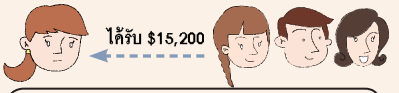
วิธีที่ 2
Currency Option

15 พ.ค. Spot Rate = ฿29/$



ซื้อ Currency Options เพื่อขาย $15,200 ที่ Rate ฿28.50/$ ในวันที่ 15 มิ.ย.

15 มิ.ย.



กรณี Spot Rate = ฿27/$ จะเลือกใช้สิทธิ์ Options

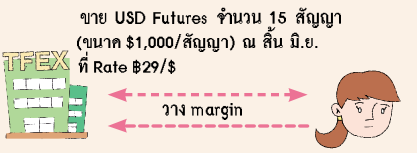


กรณี Spot Rate = ฿30/$ จะเลือกไม่ใช้สิทธิ์ Options

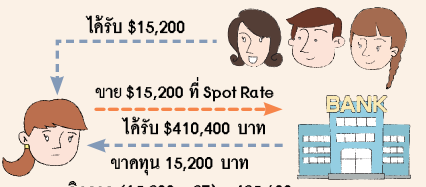


วิธีที่ 3
Currency Futures

15 พ.ค. Spot Rate = ฿29/$

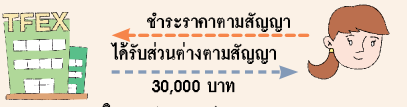


15 มิ.ย. Spot Rate = ฿27/$



คิดจาก (15,200 x 27) – 425,600

สิ้น มิ.ย. Spot Rate = ฿27/$

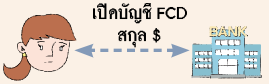


คิดจาก (29 – 27) x 15,000

กำไรสุทธิจากการขายคุกกี้
= ขาดทุนจากการขายที่ Spot Rate + ส่วนต่างที่ได้รับตามสัญญา Futures
= (– 15,200) + 30,000 = 14,800 บาท

วิธีที่ 4
Foreign Currency Deposit

15 พ.ค.

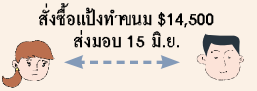


15 มิ.ย.

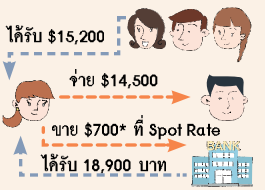


วิธีที่ 5
Natural Hedge

15 พ.ค.



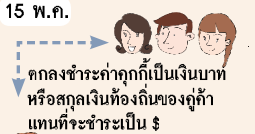
15 มิ.ย. Spot Rate = ฿27/$



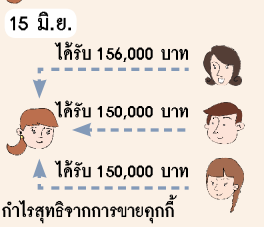
*อาจป้องกันความเสี่ยงอีกได้ แต่จะเห็นว่ามีจำนวนที่ป้องกันความเสี่ยงลดลง

วิธีที่ 5
Currency Diversification

15 พ.ค.



15 มิ.ย.



กำไรสุทธิจากการขายคุกกี้
[156,000 + (150,000 X 2)] – 425,600
= 30,400 บาท

ตัวอย่างรายชื่อหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ที่ให้การสนับสนุนผู้ประกอบการ

สัญลักษณ์หน่วยงาน	ชื่อหน่วยงานและสถานที่ติดต่อ	ตัวอย่างความช่วยเหลือ
สสว.	**สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)** เลขที่ 21 อาคารทีเอสที ถนนวิภาวดีรังสิต กรุงเทพฯ 10900 โทร. 1301 โทรสาร 0 2273 8850 เว็บไซต์ www.sme.go.th อีเมล info@sme.go.th	● ให้คำปรึกษาและความช่วยเหลือ ● เผยแพร่องค์ความรู้ด้านธุรกิจ บทความ งานวิจัย ● ตลาดสินค้าออนไลน์
บสย	**บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.)** เลขที่ 2922/243 อาคารชาญอิสสระทาวเวอร์ 2 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ กรุงเทพ 10310 โทร. 0 2890 9999 โทรสาร 0 2890 9900, 0 2890 9800 เว็บไซต์ www.tcg.or.th อีเมล info@tcg.or.th	● ค้ำประกันสินเชื่อ ● มาตรการช่วยเหลือตามนโยบายรัฐบาล ● จัดอบรม สัมมนา
	**กระทรวงพาณิชย์** 563 ถนนนนทบุรี อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000 โทร. 0 2507 8000 โทรสาร 0 2547 5210 เว็บไซต์ www.moc.go.th อีเมล webmaster@moc.go.th	● ทรัพย์สินทางปัญญา ● ทะเบียนธุรกิจ / บัญชี ● อบรมธุรกิจออนไลน์ ● เผยแพร่บทความ / ข้อมูลด้านการทำธุรกิจ
DBD	**กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์** 563 ถนนนนทบุรี อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000 โทร. 1570 เว็บไซต์ www.dbd.go.th	● จดทะเบียนธุรกิจ ● จัดอบรม สัมมนา ● เผยแพร่ข้อมูลด้านธุรกิจ
กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม DEPARTMENT OF INDUSTRIAL PROMOTION	**กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (กสอ.)** ถนนพระราม 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400 โทร. 1358 หรือโทร 0 2202 4414 - 8 โทรสาร 0 2354 3299 เว็บไซต์ www.dip.go.th อีเมล webmaster@dip.go.th	● จัดอบรม สัมมนา ● เผยแพร่บทความ งานวิจัย กรณีศึกษา ข้อมูล คู่มือ
สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ THAILAND PRODUCTIVITY INSTITUTE	**สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ** เลขที่ 1025 อาคารยาคูลท์ ชั้น 12 - 15 ถนนพหลโยธิน กรุงเทพ 10400 โทร. 0 2619 5500 โทรสาร 0 2619 8100 เว็บไซต์ www.ftpi.or.th อีเมล info@ftpi.or.th	● จัดอบรม สัมมนา ● เผยแพร่บทความ งานวิจัย
สวทช NSTDA	**สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.)** เลขที่ 111 อุทยานวิทยาศาสตร์ประเทศไทย ถนนพหลโยธิน อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12120 โทร. 0 2564 8000 หรือ 0 2564 7000 โทรสาร 0 2564 7001 - 5 เว็บไซต์ www.nstda.or.th อีเมล info@nstda.or.th	● ถ่ายทอดเทคโนโลยี ● จัดอบรม สัมมนา ● เผยแพร่บทความ งานวิจัย

“ศึกษาข้อมูลให้รู้ลึก รอบด้าน
ช่วยลดความเสี่ยงในการทำธุรกิจ”



ศคง.

ปลุกคนไทยมีวินัยทางการเงิน

พิมพ์ครั้งที่ 1	เดือนกันยายน 2558
จำนวนพิมพ์	5,000 เล่ม
จำนวน	52 หน้า

ข้อมูลในหนังสือเล่มนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นสื่อความรู้ทางการเงินสำหรับการศึกษาทั่วไปเท่านั้น จึงอาจไม่สามารถนำไปใช้ได้ในทุกสถานการณ์ และไม่สามารถใช้เป็นหลักฐานการอ้างอิงทางกฎหมายได้ สงวนลิขสิทธิ์ ห้ามลอกเลียนเนื้อหาบางส่วนหรือทั้งหมด นอกจากได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากธนาคารแห่งประเทศไทย

ศคง. ขอขอบคุณชมรม CSR สมาคมธนาคารไทย และแหล่งความรู้ต่าง ๆ
สำหรับข้อมูลที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่งในการจัดทำคู่มือเล่มนี้

ช่องทางการติดต่อ
ศูนย์คุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงิน (ศคง.)
โทรศัพท์ 1213
เฟซบุ๊ก www.facebook.com/hotline1213
เว็บไซต์ www.1213.or.th
จดหมาย
ศูนย์คุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงิน
ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานใหญ่
(อาคาร 3 ชั้น 5) 273 ถนนสามเสน
เขตพระนคร กรุงเทพฯ 10200

ส่วนคุ้มครองและให้ความรู้ผู้ใช้บริการทางการเงิน
ธนาคารแห่งประเทศไทย
สำนักงานภาคเหนือ
68/3 ถนนโชตนา ตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง
จังหวัดเชียงใหม่ 50300

ส่วนคุ้มครองและให้ความรู้ผู้ใช้บริการทางการเงิน
ธนาคารแห่งประเทศไทย
สำนักงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
393 ถนนศรีจันทร์ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง
จังหวัดขอนแก่น 40000

ส่วนคุ้มครองและให้ความรู้ผู้ใช้บริการทางการเงิน
ธนาคารแห่งประเทศไทย
สำนักงานภาคใต้
472 ถนนเพชรเกษม อำเภอหาดใหญ่
จังหวัดสงขลา 90110

Ins.1213
ศูนย์คุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงิน
ธนาคารแห่งประเทศไทย