

บทที่ 6

การบริหารลูกหนี้



โดย
ผศ.ดร.ชุมพล รอดแจ่ม

บทนำ

- ✘ ในการขายสินค้าหรือบริการที่เป็นเงินเชื่อนั้น กิจการจะมีต้นทุนเงินลงทุนในลูกหนี้สำหรับการรอคอยที่จะเก็บเงินจากลูกหนี้ทำให้กิจการต้องใช้เงินทุนส่วนหนึ่งเพื่อมาลงทุนในสินค้าหรือบริการให้แก่ลูกค้าก่อนที่จะถึงกำหนดเรียกชำระเงิน
- ✘ กิจการควรวหาวิธีที่จะลดความเสี่ยงอันเกิดจากลูกหนี้ โดยเริ่มตั้งแต่การคัดเลือกลูกหนี้ที่มีคุณสมบัติเป็นที่น่าไว้วางใจ การเลือกใช้นโยบายในการให้สินเชื่อ สิ่งเหล่านี้จะมีส่วนช่วยให้กิจการลดความสูญเสียดังกล่าวลงได้

ความหมายของการบริหารลูกหนี้

- ✘ การบริหารลูกหนี้ หมายถึง กระบวนการในการจัดการเกี่ยวกับลูกหนี้เพื่อให้กิจการมีต้นทุนในการมีลูกหนี้ต่ำที่สุด



วัตถุประสงค์ของการบริหารลูกหนี้

- ✘ เพื่อรักษาสภาพคล่องของกิจการ จึงควรมีการบริหารลูกหนี้ โดยกำหนดนโยบายในการบริหารลูกหนี้ให้เหมาะสมเพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไรและหาความเหมาะสมระหว่างความสามารถในการทำกำไรที่เพิ่มขึ้นจากยอดขายเชื่อที่เพิ่มขึ้นกับต้นทุนรวมของนโยบายการให้สินเชื่อที่ต่ำสุด และความเสียหายจากการมีลูกหนี้ต่ำสุดด้วย



ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับนโยบายการให้สินเชื่อและการเรียกเก็บหนี้

- ✘ 1. มาตรฐานสินเชื่อ (Credit Standard)
- ✘ 2. เงื่อนไขการให้สินเชื่อ (Credit Term)
- ✘ 3. ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการผิดนัดชำระหนี้หรือหนี้สูญ (Default Risk)
- ✘ 4. นโยบายและกระบวนการเรียกเก็บหนี้ (Collection Policy)



เพิ่มมาตรฐานคุณภาพลูกหนี้

- ✘ ลูกหนี้ลด
- ✘ ค่าใช้จ่ายติดตามหนี้ลด
- ✘ เงินลงทุนในลูกหนี้ลด
- ✘ ยอดขายลด
- ✘ กำไรลด
- ✘ ผลตอบแทนจากกำไร

ลดมาตรฐานคุณภาพลูกหนี้

- ✘ ลูกหนี้เพิ่ม
- ✘ ค่าใช้จ่ายติดตามหนี้เพิ่ม
- ✘ เงินลงทุนในลูกหนี้เพิ่ม
- ✘ ยอดขายเพิ่ม
- ✘ กำไรเพิ่ม
- ✘ หนี้สูญ

มาตรฐานสินเชื่อ (CREDIT STANDARDS)

- ✘ มาตรฐานสินเชื่อ (Credit Standards) คือ เกณฑ์ที่กิจการกำหนดว่าจะขายสินค้าเป็นเงินเชื่อแก่ลูกค้ารายใดจำนวนเท่าใด โดยที่กิจการสามารถลดมาตรฐานที่ใช้กำหนดคุณภาพของลูกค้านี้ให้ต่ำลงได้ตราบเท่าที่กำไรจากการขายที่เพิ่มขึ้นสูงกว่า ต้นทุนที่เพิ่มขึ้นของลูกค้านี้

ขั้นตอนการวิเคราะห์ทางเลือก (ผลได้ > ผลเสีย)

- ✘ ขั้นที่ 1 กำไรส่วนที่ **เพิ่มขึ้น** หรือ **ลดลง**
- ✘ ขั้นที่ 2 หาลูกหนี้เฉลี่ย **เพิ่มขึ้น** หรือ **ลดลง**
- ✘ ขั้นที่ 3 เงินลงทุนในลูกหนี้ **เพิ่มขึ้น** หรือ **ลดลง**
- ✘ ขั้นที่ 4 ต้นทุนเงินลงทุนในลูกหนี้ **เพิ่มขึ้น** หรือ **ลดลง**
(ขั้นที่ 4 เป็นคำตอบที่คำนวณมาจากขั้นที่ 2 และ 3)
- ✘ ขั้นที่ 5 ผลตอบแทนจากกำไร (มีเฉพาะลูกหนี้เฉลี่ยลดลง)
- ✘ ขั้นที่ 6 หนี้สูญ **เพิ่มขึ้น** หรือ **ลดลง**
- ✘ ขั้นที่ 7 ส่วนลดรับ หรือ จ่าย
- ✘ ขั้นที่ 8 รายการอื่น ๆ **เพิ่ม** หรือ **ลดลง**

ตัวอย่างที่ 1 บริษัท เหนือฟ้า จำกัด ขายสินค้าราคาหน่วยละ 20 บาท มีต้นทุนผันแปรได้หน่วยละ 12 บาท มีต้นทุนคงที่ 24,000 บาท การขายเป็นการขายเชื่อทั้งหมดภายใต้เงื่อนไข n/45 ยอดขายของบริษัทปีละ 120,000 บาท

บริษัทกำลังต้องการเพิ่มมาตรฐานคุณภาพลูกหนี้ ซึ่งคาดว่าจะการเพิ่มมาตรฐานนี้จะมีผลทำให้บริษัทขายสินค้าได้ลดลง 1,000 หน่วย ระยะเวลาเก็บหนี้โดยเฉลี่ยจะลดลงจาก 2 เดือน เป็น 1.5 เดือน บริษัทต้องการผลตอบแทนจากการลงทุนในลูกหนี้หรือมีต้นทุนเงินลงทุน 20% อยากทราบว่าบริษัทควรใช้นโยบายใหม่หรือไม่ เพราะเหตุใด

วิธีทำ วิเคราะห์ผลได้ส่วนเพิ่ม (Marginal Benefit) กับ ผลเสียส่วนเพิ่ม (Marginal Cost)

ขั้นที่ 1

$$\begin{aligned} \text{*กำไรส่วนเพิ่ม/ลดจากยอดขาย} &= \text{กำไรส่วนเกินต่อหน่วย} \times \text{ยอดขายเชื่อที่เพิ่ม/ลดลง} \\ \text{กำไรส่วนลดจากยอดขายที่ลดลง} &= (20 - 12) \times 1,000 \\ &= 8,000 \text{ บาท} \end{aligned}$$

ขั้นที่ 2

$$\begin{aligned} \text{*ลูกหนี้เฉลี่ย} &= \frac{\text{ขายเชื่อ}}{\text{อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้}} \\ \text{ลูกหนี้เฉลี่ยลดลง} &= \frac{(\text{ยอดขายเชื่อเดิม/รอบระยะเวลาเก็บหนี้เดิม}) - (\text{ยอดขายเชื่อใหม่/รอบระยะเวลาเก็บหนี้ใหม่})}{\text{}} \\ &= \frac{[(120,000/6) - (100,000/8)]}{\text{}} \\ &= 7,500 \text{ บาท} \end{aligned}$$

12/2 → 12/1.5

ขั้นที่ 3

$$\text{*เงินลงทุนในลูกหนี้เพิ่ม/ลดลง} = \text{อัตราต้นทุนผันแปร} \times \text{ลูกหนี้เฉลี่ยที่เพิ่ม/ลดลง}$$

$$\begin{aligned} \text{เงินลงทุนในลูกหนี้ลดลง} &= (12/20) \times 7,500 \\ &= 4,500 \quad \text{บาท} \end{aligned}$$

*ต้นทุนของเงินลงทุนในลูกหนี้ หรือ ผลตอบแทนที่ต้องการ

ขั้นที่ 4

$$\begin{aligned} &= \text{เงินลงทุนในลูกหนี้เพิ่มขึ้น (หรือ ลดลง)} \times \text{อัตรา} \\ &\quad \text{ผลตอบแทนที่ต้องการ (หรือ ต้นทุนของเงินทุน)} \end{aligned}$$

$$\text{ต้นทุนของเงินลงทุนในลูกหนี้} = 4,500 \times 20\%$$

$$\text{ลดลง} = 900 \quad \text{บาท}$$



ขั้นที่ 5

*ผลตอบแทนจากส่วนที่กำไร = กำไรส่วนเกิน x อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ หรือ
ต้นทุนของเงินลงทุน

$$\begin{aligned}\text{ผลตอบแทนจากส่วนที่กำไร} &= (7,500 - 4,500) \times 20\% \\ &= 600 \quad \text{บาท}\end{aligned}$$

สรุปผลการวิเคราะห์ เปรียบเทียบระหว่างผลได้ส่วนเพิ่ม (Marginal Benefit) กับ ผลเสียส่วนเพิ่ม (Marginal Cost) ดังนี้

ผลเสียส่วนเพิ่ม (Marginal Cost)

กำไรส่วนลดจากยอดขายที่ลดลง = 8,000 บาท

ผลได้ส่วนเพิ่ม (Marginal Benefit)

ต้นทุนของเงินลงทุนลดลง = 900 บาท

ผลตอบแทนจากส่วนที่กำไร = 600 บาท

ดังนั้น ผลประโยชน์ลดลง = 8,000 - (900+600)

= 6,500 บาท

ถ้าพูดใหม่ก็คือ ผลได้ > ผลเสีย ดังนั้น ควรใช้นโยบายใหม่

ผลตอบแทนจากส่วนที่กำไร

- ✘ ผลตอบแทนจากส่วนที่กำไร คือ บริษัทจะได้ประโยชน์จากค่าเงินลงทุนในลูกหนี้ที่ลดลงแล้ว เงินส่วนที่ประหยัดได้นี้ยังทำให้บริษัทได้รับเงินค่าขายส่วนที่เป็นกำไรเร็วขึ้น และสามารถนำไปทำให้เกิดประโยชน์ได้เช่นกัน ผลตอบแทนส่วนนี้จะเท่ากับค่าของเงินลงทุนในลูกหนี้คุณกับกำไร



ตัว
ยอ
บริ

ยอดขาย $1,500 \times 20$ บาท = 30,000 บาท

30,000 บาท + ขายเดิม 120,000 บาท = **150,000 บาท**

1 ปี คือ 12 เดือน / เก็บหนี้ได้ 3 เดือน = 4 เดือน/ครั้ง

คุณภาพของลูกหนี้ จะทำให้

เป็น 3 เดือน อยากทราบว่า

วิธีทำ วิเคราะห์ผลได้ส่วนเพิ่ม (Marginal Benefit) กับ ผลเสียส่วนเพิ่ม (Marginal Cost)

ผลได้ส่วนเพิ่ม (Marginal Benefit)

1 กำไรจากยอดขายที่เพิ่มขึ้น $[(20 - 12) \times 1,500]$ 12,000 บาท

ผลเสียส่วนเพิ่ม (Marginal Cost)

2 ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น $[(150,000/4) - (120,000/6)]$ 17,500 บาท

3 เงินลงทุนในลูกหนี้เพิ่มขึ้น $[(12/20) \times 17,500]$ 10,500 บาท

4 ต้นทุนของเงินลงทุนในลูกหนี้เพิ่มขึ้น $(10,500 \times 20\%)$ 2,100 บาท

สรุปผลการวิเคราะห์ บริษัทควรใช้นโยบายใหม่ เพราะการใช้นโยบายใหม่ทำให้บริษัทมีผลได้
ส่วนเพิ่ม (Marginal Benefit) = 12,000 บาท มากกว่า ผลเสียส่วนเพิ่ม (Marginal Cost) =
2,100 บาท



เงื่อนไขการให้สินเชื่อ (CREDIT TERM)

- ✘ 1. แบบกำหนดระยะเวลาของการให้สินเชื่อ (Credit Period) ขึ้นอยู่กับการตัดสินใจเลือกระหว่างผลได้ส่วนเพิ่ม (Marginal Benefit) กับ ผลเสียส่วนเพิ่ม (Marginal Cost)
- ✘ 2. แบบกำหนดระยะเวลาในการให้ส่วนลดเงินสด (Cash Discount Period) อัตราส่วนลดเงินสด (Cash Discount) คือ เปอร์เซ็นต์ ส่วนลดที่หักจากยอดขายสำหรับลูกค้าที่สามารถชำระหนี้ได้เร็ว

ตัวอย่างที่ 3 จากตัวอย่างที่ 1 บริษัท เหนือฟ้า จำกัด มียอดขายเชื่อปีละ 120,000 บาท ภายใต้เงื่อนไข n/45 บริษัทกำลังพิจารณาขยายระยะเวลาในการให้สินเชื่อเป็น n/60 ซึ่งบริษัทคาดว่าจะสามารถเพิ่มยอดขายเชื่อได้อีก 60,000 บาท อยากทราบว่าบริษัทควรใช้นโยบายใหม่หรือไม่ เพราะเหตุใด

วิธีทำ วิเคราะห์ผลได้ส่วนเพิ่ม (Marginal Benefit) กับ ผลเสียส่วนเพิ่ม (Marginal Cost)

ผลได้ส่วนเพิ่ม (Marginal Benefit)

1	กำไรจากยอดขายที่เพิ่มขึ้น $[(20-12) \times 3,000]$	24,000	บาท
----------	--	--------	-----

ผลเสียส่วนเพิ่ม (Marginal Cost)

	ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น $[(180,000/6)-(120,000/8)]$	2 15,000	บาท
--	---	-----------------	-----

3	เงินลงทุนในลูกหนี้เพิ่มขึ้น $[(12/20) \times 15,000]$	9,000	บาท
----------	---	-------	-----

	ต้นทุนของเงินลงทุนในลูกหนี้เพิ่มขึ้น $(9,000 \times 20\%)$	4 1,800	บาท
--	--	----------------	-----

สรุปผลการวิเคราะห์ บริษัทควรใช้นโยบายใหม่ เพราะการใช้นโยบายใหม่ทำให้บริษัทมีผลได้
ส่วนเพิ่ม (Marginal Benefit) = 24,000 บาท มากกว่า ผลเสียส่วนเพิ่ม (Marginal Cost) =
1,800 บาท

ตัวอย่างที่ 4 จากตัวอย่างที่ 1 บริษัท เหนือฟ้า จำกัด มียอดขายเชื่อปีละ 120,000 บาท ภายใต้
เงื่อนไข $n/45$ บริษัทกำลังพิจารณาเปลี่ยนเงื่อนไขการให้สินเชื่อเป็น $2/15, n/30$ คาดว่าจะมีลูกค้านี้
ประมาณ 50% มาชำระภายในระยะเวลาของการให้ส่วนลดเงินสด อยากทราบว่าบริษัทควรใช้
นโยบายใหม่หรือไม่ เพราะเหตุใด

วิธีทำ วิเคราะห์ผลได้ส่วนเพิ่ม (Marginal Benefit) กับ ผลเสียส่วนเพิ่ม (Marginal Cost)

ผลเสียส่วนเพิ่ม (Marginal Cost)

7 ต้นทุนส่วนลดเงินสดที่เพิ่มขึ้น $[(120,000 \times 50\%) \times 2\%]$ 1,200 บาท

ผลได้ส่วนเพิ่ม (Marginal Benefit)

2 ลูกหนี้การค้าลดลง $[(120,000/8) - (120,000/12)]$ 5,000 บาท

เงินลงทุนในลูกหนี้ลดลง $[(12/20) \times 5,000]$ 3 3,000 บาท

4 ต้นทุนของเงินลงทุนในลูกหนี้ลดลง $(3,000 \times 20\%)$ 600 บาท

ผลตอบแทนจากส่วนที่กำไร $[(5,000 - 3,000) \times 20\%]$ 5 400 บาท

สรุปผลการวิเคราะห์ บริษัทควรใช้นโยบายเดิม เพราะ การใช้นโยบายใหม่ทำให้บริษัทมีผลได้ส่วนเพิ่ม (Marginal Benefit) = $600 + 400 = 1,000$ บาท น้อยกว่า ผลเสียส่วนเพิ่ม (Marginal Cost) = 1,200 บาท

หมายเหตุ

กิจการคาดว่าลูกค้าประมาณ 50% จะนำเงินมาชำระภายในกำหนดได้รับส่วนลดเงินสดตามเงื่อนไข 2/15, n/45 ดังนั้นระยะเวลาในการเก็บหนี้เฉลี่ย เป็นดังนี้

ระยะเวลาในการเก็บหนี้เฉลี่ย

$$= (50\% \text{ ชำระภายใน 15 วัน}) + (50\% \text{ ชำระภายใน 45 วัน})$$

$$= 7.5 + 22.5$$

$$= 30 \text{ วัน}$$

$$= 360/30$$

$$= 12 \text{ รอบ}$$

ตัวอย่างที่ 5 จากตัวอย่างที่ 1 บริษัท เหนือฟ้า จำกัด มียอดขายเชื่อปีละ 120,000 บาท ภายใต้เงื่อนไข 2/15, n/45 ซึ่งมีลูกหนี้มาชำระภายในกำหนดระยะเวลาการให้ส่วนลดเงินสด จำนวน 50% และระยะเวลาในการเรียกเก็บหนี้โดยเฉลี่ยเป็น 36 วัน ต่อมาบริษัทกำลังพิจารณาเปลี่ยนเงื่อนไขการให้สินเชื่อเป็น 2/30, n/45 คาดว่าจะมีลูกหนี้เพิ่มขึ้นโดยประมาณ 70% มาชำระภายในระยะเวลาของการให้ส่วนลดเงินสด และระยะเวลาในการเรียกเก็บหนี้โดยเฉลี่ยจะลดลงเหลือ 18 วัน (การยืดระยะเวลาของการให้ส่วนลดจะทำให้ลูกหนี้มาชำระหนี้ได้เร็วขึ้น) อยากทราบว่าบริษัทควรใช้นโยบายใหม่หรือไม่ เพราะเหตุใด



วิธีทำ

วิเคราะห์ผลได้ส่วนเพิ่ม (Marginal Benefit) กับ ผลเสียส่วนเพิ่ม (Marginal Cost)

ผลเสียส่วนเพิ่ม (Marginal Cost)

7 ต้นทุนส่วนลดเงินสดที่เพิ่มขึ้น

$$[((120,000 \times 50\%) \times 2\%) - ((120,000 \times 70\%) \times 2\%)] \quad \underline{480} \quad \text{บาท}$$

ผลได้ส่วนเพิ่ม (Marginal Benefit)

2 ลูกหนี้การค้าลดลง $[(120,000/10) - (120,000/20)]$ 6,000 บาท

เงินลงทุนในลูกหนี้ลดลง $[(12/20) \times 6,000]$ 3,600 บาท

4 ต้นทุนของเงินลงทุนในลูกหนี้ลดลง $(3,600 \times 20\%)$ 720 บาท

ผลตอบแทนจากส่วนที่กำไร $[(6,000 - 3,600) \times 20\%]$ 480 บาท

สรุปผลการวิเคราะห์ บริษัทควรใช้นโยบายใหม่ เพราะการใช้นโยบายใหม่ทำให้บริษัทมีผลได้ส่วนเพิ่ม (Marginal Benefit) = $720 + 480 = 1,200$ บาท มากกว่า ผลเสียส่วนเพิ่ม (Marginal Cost) = 480 บาท

ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการผิดนัดชำระหนี้หรือหนี้สูญ (DEFAULT RISK)

- ✘ การส่งเสริมการขายโดยการให้สินเชื่อของกิจการนั้นเป็นการเพิ่มยอดขายได้ทางหนึ่ง และหากกิจการมีการขยายการส่งเสริมการขายโดยการยืดระยะเวลาในการชำระหนี้ออกไป ยิ่งทำให้มีโอกาสเสี่ยงต่อการที่จะเกิดการผิดชำระหนี้หรือหนี้สูญย่อมมากขึ้นด้วย ดังนั้นผู้บริหารควรต้องพิจารณาคาดการณ์เพื่อหนี้ที่อาจเป็นหนี้สูญร่วมในการพิจารณาการปรับเปลี่ยนนโยบายการให้สินเชื่อนี้ด้วย



ตัวอย่างที่ 6 จากตัวอย่างที่ 1 บริษัท เหนือฟ้า จำกัด มียอดขายเชื่อปีละ 120,000 บาทและบริษัทกำลังพิจารณาลดมาตรฐานคุณภาพของลูกค้าหนึ่งลง จึงทำให้มียอดขายเชื่อเพิ่มขึ้น 1,500 หน่วยและระยะเวลาในการเรียกเก็บหนี้โดยเฉลี่ยจาก 2 เดือนเป็น 3 เดือน พร้อมทั้งประมาณยอดหนี้สูญก็เพิ่มจากเดิม 1% ของยอดขาย เป็น 4% ของยอดขาย อยากทราบว่าบริษัทควรใช้นโยบายใหม่หรือไม่ เพราะเหตุใด



วิธีทำ

ผลได้ส่วนเพิ่ม (Marginal Benefit)

1	กำไรจากยอดขายที่เพิ่มขึ้น $[(20-12) \times 1,500]$	<u>12,000</u>	บาท
---	--	---------------	-----

ผลเสียส่วนเพิ่ม (Marginal Cost)

2	ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น $[(150,000/4)-(120,000/6)]$	17,500	บาท
---	---	--------	-----

	เงินลงทุนในลูกหนี้เพิ่มขึ้น $[(12/20) \times 17,500]$	3	10,500	บาท
--	---	---	--------	-----

4	ต้นทุนของเงินลงทุนในลูกหนี้เพิ่มขึ้น $(10,500 \times 20\%)$	<u>2,100</u>	บาท
---	---	--------------	-----

6	ต้นทุนของหนี้สูญที่เพิ่มขึ้น $[(150,000 \times 4\%) - (120,000 \times 1\%)]$	<u>4,800</u>	บาท
---	--	--------------	-----

สรุปผลการวิเคราะห์ บริษัทควรใช้นโยบายใหม่ เพราะการใช้นโยบายใหม่ทำให้บริษัทมีผลได้ส่วนเพิ่ม (Marginal Benefit) = 12,000 บาท มากกว่า ผลเสียส่วนเพิ่ม (Marginal Cost) = 2,100 + 4,800 = 5,100 บาท

นโยบายและกระบวนการเรียกเก็บหนี้ (COLLECTION POLICY)

- ✘ นโยบายและกระบวนการเรียกเก็บหนี้ (Collection Policy) คือ การกำหนดกฎเกณฑ์และวิธีปฏิบัติในการเรียกเก็บหนี้จากลูกหนี้ เช่น การส่งจดหมาย การโทรศัพท์ การใช้พนักงานไปเยี่ยมบ้าน หรือดำเนินคดีตามกฎหมาย เป็นต้น ไม่ว่าจะเป็นการเรียกเก็บหนี้ด้วยวิธีใดก็ตามล้วนแล้วแต่เป็นค่าใช้จ่ายที่กิจการต้องลงทุนในการเก็บหนี้เป็นอย่างมากเพียงเพื่อลดปัญหาการเกิดลูกหนี้ค้างชำระเป็นจำนวนมากจนอาจถึงขั้นเป็นหนี้สูญได้

ตัวอย่างที่ 7 จากตัวอย่างที่ 1 บริษัท เหนือฟ้า จำกัด ขายเชื่อปีละ 120,000 บาท ไม่มีค่าใช้จ่ายในการเรียกเก็บหนี้ ระยะเวลาเก็บหนี้โดยเฉลี่ยเป็น 2 เดือน ยอดหนี้สูญ 5% ของยอดขาย บริษัทกำลังพิจารณาเพิ่มค่าใช้จ่ายในการเรียกเก็บหนี้เป็น 20,000 บาท ยอดหนี้สูญจะลดลงเหลือ 4% ของยอดขาย และระยะเวลาในการเก็บหนี้โดยเฉลี่ยลดลงเป็น 1 เดือน อยากทราบว่าบริษัทควรใช้นโยบายใหม่หรือไม่ เพราะเหตุใด



วิธีทำ

ผลเสียส่วนเพิ่ม (Marginal Cost)

8 ค่าใช้จ่ายในการเก็บหนี้เพิ่มขึ้น 20,000 บาท

ผลได้ส่วนเพิ่ม (Marginal Benefit)

2 ลูกหนี้การค้าที่ลดลง $[(120,000/6)-(120,000/12)]$ 10,000 บาท

เงินลงทุนในลูกหนี้ลดลง $[(12/20) \times 10,000]$ 3 6,000 บาท

4 ต้นทุนของเงินลงทุนในลูกหนี้ลดลง $(6,000 \times 20\%)$ 1,200 บาท

ผลตอบแทนจากส่วนที่กำไร $[(10,000 - 6,000) \times 20\%]$ 5 800 บาท

6 ต้นทุนของหนี้สูญที่ลดลง $[(120,000 \times 5\%) - (120,000 \times 4\%)] = 1,200$ 1,200 บาท

สรุปผลการวิเคราะห์ บริษัทควรใช้นโยบายเดิม เพราะการใช้นโยบายใหม่ทำให้บริษัทมีผลได้ส่วนเพิ่ม (Marginal Benefit) = $1,200 + 800 + 1,200 = 3,200$ บาท น้อยกว่า ผลเสียส่วนเพิ่ม (Marginal Cost) = 20,000 บาท

การประเมินการขอสินเชื่อของลูกค้า

(ANALYZING THE CREDIT APPLICANT)

- ✘ 1. การเก็บรวบรวมข้อมูลของลูกค้าที่ขอสินเชื่อ
(Sources of Information)
- ✘ 2. การวิเคราะห์ข้อมูลของลูกค้าที่ขอสินเชื่อเพื่อประเมินความน่าเชื่อถือ
(Credit Analysis)
- ✘ 3. การตัดสินใจว่าจะให้สินเชื่อหรือไม่ (Credit Decision)



สรุป

- ✘ การบริหารลูกหนี้ คือ การจัดการเกี่ยวกับลูกหนี้โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้กิจการมีกำไรเพิ่มขึ้นและยังคงรักษาสภาพคล่องของกิจการได้
- ✘ นโยบายการให้สินเชื่อแก่ลูกหนี้สามารถแบ่งได้ 4 ส่วน คือ 1. มาตรฐานสินเชื่อ (Credit Standard) 2. เงื่อนไขการให้สินเชื่อ (Credit Term) 3. ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการผิดนัดชำระหนี้หรือหนี้สูญ (Default Risk) 4. นโยบายและกระบวนการเรียกเก็บหนี้ (Collection Policy)
- ✘ โดยกิจการต้องประเมินมูลค่าระหว่างผลได้ส่วนเพิ่ม (Marginal Benefit) กับผลเสียส่วนเพิ่ม (Marginal Cost) ว่าหากนโยบายใดให้ผลได้ส่วนเพิ่มที่มากกว่าผลเสียส่วนเพิ่ม กิจการก็สามารถเลือกนโยบายนั้นเป็นนโยบายการให้สินเชื่อแก่ลูกหนี้ได้

คุณธรรมจริยธรรม ประจำสัปดาห์

ความสามัคคี คือ พลังที่จะทำให้สิ่งต่าง ๆ
สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี
คิดต่างแต่ไม่แตกแยก !!
ดังนั้น ความสามัคคี
คือ หัวใจแห่งความสำเร็จ



การบ้านท้ายบทที่ 6

ทำข้อ 1,2,8

