

## บทที่ 2

### การซื้อขายและการชำระเงินระหว่างประเทศ

โดยเหตุที่ทรัพย์สินเป็นสัญญาที่ต่อเนื่องมาจากการชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ขายที่อยู่ต่างประเทศโดยวิธีเครดิตหรือออฟเครดิต ในบทนี้จึงจะศึกษาถึงลักษณะของการค้าระหว่างประเทศ และกฎหมายที่ใช้บังคับ การโอนกรรมสิทธิ์ในสินค้าจากผู้ขายมายังผู้ซื้อตามสัญญาซื้อขายระหว่างประเทศ และการชำระเงินในทางการค้าระหว่างประเทศ ก่อนที่จะนำไปสู่การทำทรัพย์สินและการให้สินเชื่อที่ต้องมีหลักประกันต่อไป

#### 2.1 ลักษณะของการค้าระหว่างประเทศและกฎหมายที่ใช้บังคับ

การค้าระหว่างประเทศ (International Trade) เป็นการค้าระหว่างผู้ขายสินค้าและผู้ซื้อสินค้าซึ่งอยู่คนละประเทศกัน มีการขนส่งสินค้าจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่ง มีการเคลื่อนย้ายสินค้าข้ามพรมแดนระหว่างประเทศ มีการเสี่ยงภัยของสินค้านำเข้าระหว่างการเดินทาง การค้าระหว่างประเทศจึงเป็นการค้าที่แตกต่างจากการค้าภายในประเทศ โดยการค้าระหว่างประเทศจะเป็นการค้าที่มีการดำเนินการหลายกิจกรรมอย่างต่อเนื่อง กล่าวคือ มีการติดต่อเจรจาซื้อขายสินค้าเป็นกิจกรรมหลัก มีการชำระเงินข้ามพรมแดนประเทศ มีการขนส่งสินค้าซึ่งอาจเป็นการขนส่งทางทะเล ทางอากาศ หรือทางถนน และอาจมีการประกันภัยสินค้านำเข้าระหว่างการเดินทาง

ในทางปฏิบัติ การค้าระหว่างประเทศอาจดำเนินการโดยผู้ขายสินค้าหรือผู้ส่งออกทำการตกลงกับผู้ซื้อสินค้าหรือผู้นำเข้าในต่างประเทศโดยตรง หรือผู้ขายหรือผู้ส่งออกอาจตกลงและทำสัญญาผ่านผู้แทนที่ได้รับการแต่งตั้ง (Appointed Representatives) หรือสำนักงานสาขา (Branch Offices) หรือบริษัทลูก (Subsidiary Companies) ของผู้ซื้อก็ได้ นอกจากนี้ยังมีการเจรจาการค้าและตกลงกันผ่านนายหน้า (Broker) หรือตัวแทน (Agent) ก็ได้ และในทำนองเดียวกัน ผู้ซื้อที่นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศอาจเจรจากับผู้ผลิต ผู้ขาย ตัวแทน หรือนายหน้าก็ได้ ผู้ที่เกี่ยวข้องในการค้าระหว่างประเทศจึงมีหลายฝ่าย ทั้งผู้ขาย ผู้ซื้อ ตัวแทนนายหน้าในการซื้อขาย ธนาคารของผู้ขาย ธนาคารของผู้ซื้อ ผู้ขนส่ง บริษัทประกันภัย ตัวแทนสายการบินเรือ ตัวแทนการค้า บริษัทตรวจสอบสินค้า หรือตัวแทนผู้ดำเนินการทางพิธีการศุลกากรในการนำเข้าและการออกของ นอกจากนี้ ก็จะมีหน่วยงานของรัฐเข้ามาเกี่ยวข้อง โดยเฉพาะหน่วยงานในด้านพิธีการ

ศุลกากร การเก็บภาษีอากร และการควบคุมดูแลในการส่งออกและนำเข้าซึ่งสินค้า เช่น ศุลกากร เจ้าหน้าที่ตรวจและกักกันโรคพืชและสัตว์ เป็นต้น<sup>1</sup>

### 2.1.1 สัญญาการค้าระหว่างประเทศ

การค้าระหว่างประเทศมีลักษณะแตกต่างจากการค้าภายในประเทศตามที่ได้กล่าวมาแล้ว ซึ่งในทางกฎหมาย สัญญาทางการค้าระหว่างประเทศจะมีลักษณะที่แตกต่างจากสัญญาการค้าภายในประเทศ กล่าวคือ เป็นสัญญาที่มีสัญญาหลายประเภทเข้ามาเกี่ยวข้อง และมีกฎหมายภายในของประเทศคู่สัญญา กฎหมายระหว่างประเทศ ตลอดจนขนบธรรมเนียมประเพณีปฏิบัติทางการค้าเข้ามาเกี่ยวข้อง ดังนี้

#### 1) สัญญาการค้าระหว่างประเทศเป็นสัญญาที่ประกอบด้วยสัญญาหลายประเภท

สัญญาการค้าระหว่างประเทศประกอบด้วยสัญญาหลายประเภท โดยจะมีสัญญาซื้อขายเป็นหลัก และมีการขนส่งสินค้าจากประเทศหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่ง จึงต้องมีการตกลงระหว่างคู่สัญญาในเรื่องการขนส่งสินค้าด้วยว่า คู่สัญญาฝ่ายใดมีหน้าที่ดำเนินการและฝ่ายใดมีหน้าที่รับผิดชอบเรื่องค่าใช้จ่ายในการขนส่ง และการขนส่งนี้อาจจะเป็นการขนส่งทางบก ทางเรือ ทางอากาศ หรือเป็นการขนส่งทั้งสามทางประกอบกันก็ได้ ดังนั้น สัญญาทางการค้าระหว่างประเทศจึงมีสัญญาขนส่ง (Carriage) เข้ามาเกี่ยวข้อง ส่วนผู้ซื้อหรือผู้ขายจะเป็นผู้ทำสัญญาขนส่ง ก็แล้วแต่ว่า คู่สัญญาคือผู้ซื้อกับผู้ขายจะตกลงกัน

และต้องมีการกำหนดวิธีการชำระราคา โดยจะเป็นการชำระกันโดยตรงระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย หรือจะเป็นการชำระโดยผ่านธนาคาร หรือจะชำระโดยวิธีเลตเตอร์ออฟเครดิต ขึ้นอยู่กับความคุ้นเคย ความไว้วางใจ และประเพณีปฏิบัติในการซื้อขายสินค้านั้นๆ ในกรณีที่เป็นการชำระเงินโดยผ่านธนาคาร ก็จะมีข้อตกลงหรือสัญญาระหว่างผู้ซื้อและ/หรือผู้ขาย กับธนาคารต่างๆที่เกี่ยวข้องด้วย

นอกจากนั้นแล้ว สินค้าที่อยู่ในระหว่างการขนส่งอาจจะได้รับความเสียหาย เช่น การขนส่งสินค้าทางทะเล เรืออาจจะประสบภัยพิบัติต้องทิ้งสินค้าที่ขนมาลงทะเลบางส่วน เพื่อให้เรือและสินค้าที่ส่งมาบางส่วนปลอดภัย หรือสินค้าบางส่วนอาจถูกพายุพัดตกทะเลไปเอง หรืออาจถูกขโมย อาจสูญหายในระหว่างการเดินทาง อาจตกแตก ซึ่งความเสียหายที่จะเกิดขึ้นกับตัวสินค้ามีได้

<sup>1</sup> โกลด์ ฉันทิกุล, กฎหมายและการปฏิบัติเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ (กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์วิญญูชน, 2547), หน้า 21-22.



มากมายและหลายทาง ความเสียหายบางอย่างอาจจะหาผู้รับผิดชอบชดใช้ค่าสินไหมทดแทนได้ แต่บางครั้งความเสียหายที่เกิดขึ้นอาจจะต้องตกเป็นพบกับคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งเพื่อให้ทุกฝ่ายไม่ต้องรับความเสี่ยงภัย วิธีการที่ใช้กันมากที่สุดในปัจจุบันคือ การประกันภัยสินค้านำระหว่างการขนส่ง ดังนั้น สัญญาการค้าระหว่างประเทศจึงมักจะมีสัญญาประกันภัยเข้ามาเกี่ยวข้องอีกด้วย ส่วนจะมีสัญญาประกันภัยแบบใด ใครจะเป็นผู้เจรจาและทำสัญญาประกันภัยก็แล้วแต่ผู้ซื้อและผู้ขายจะตกลงกัน

## 2) มีการส่งสินค้าจากประเทศหนึ่งไปอีกประเทศหนึ่ง

การซื้อขายระหว่างประเทศนั้นจะต้องมีการส่งสินค้าออกจากประเทศหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่ง หากเป็นการซื้อขายซึ่งแม้จะกระทำโดยคนต่างชาติกัน แต่ถ้าไม่มีการส่งสินค้าจากประเทศหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่งแล้ว ย่อมถือว่าเป็นการซื้อขายภายในประเทศ ประเทศที่เข้ามาเกี่ยวข้องในการค้าระหว่างประเทศจึงมีอย่างน้อยสองประเทศ คือ ประเทศผู้ส่งออกสินค้าและประเทศผู้นำเข้าสินค้า โดยที่การปฏิบัติและสัญญาที่เกี่ยวข้องต้องเป็นไปตามกฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับของประเทศที่เกี่ยวข้องด้วย ฉะนั้น ประเทศที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็นประเทศผู้ส่งออกหรือประเทศผู้นำเข้า จะเข้ามาเกี่ยวข้องในการส่งออกหรือนำเข้าสินค้า ทั้งในด้านพิธีการศุลกากร จัดเก็บภาษีศุลกากร การควบคุมด้านสุขอนามัย และการควบคุมกำกับอื่นๆตามที่แต่ละประเทศจะกำหนดขึ้น

## 3) การค้าระหว่างประเทศจะตกอยู่ภายใต้บังคับของกฎหมายหลายฉบับทั้งกฎหมายภายในของประเทศคู่สัญญาและกฎหมายระหว่างประเทศ

กฎหมายที่อาจมีผลบังคับเหนือการค้าระหว่างประเทศ มีทั้งกฎหมายภายในของประเทศคู่สัญญาทั้งสองฝ่าย กฎหมายระหว่างประเทศ ตลอดจนขนบธรรมเนียมประเพณีการค้าระหว่างประเทศ ในขณะที่การค้าภายในประเทศจะอยู่ภายใต้บังคับกฎหมายภายในของประเทศนั้นๆเท่านั้น กฎหมายที่มีผลบังคับต่อการค้าระหว่างประเทศ มีทั้งกฎหมายเอกชนที่กำหนดความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา สิทธิหน้าที่ตามสัญญา และกฎหมายมหาชนที่กำหนดความสัมพันธ์ระหว่างรัฐและเอกชน เช่น เกี่ยวกับพิธีการศุลกากร การจัดเก็บอากรขาเข้า อากรขาออก และการอนุญาตต่างๆ และความตกลงระหว่างประเทศ เช่น ความตกลงภายใต้องค์การการค้าโลก<sup>2</sup>

<sup>2</sup> เรื่องเดียวกัน., หน้า 23-24.

## 2.1.2 การปฏิบัติในการซื้อขายระหว่างประเทศ

โดยทั่วไปขั้นตอนหลักๆในการติดต่อและทำสัญญาซื้อขายระหว่างประเทศมีดังนี้<sup>3</sup>

1) มีการติดต่อระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อในระหว่างประเทศ ซึ่งการติดต่อนี้จะมีทั้งที่เป็น การติดต่อกันโดยตรง การติดต่อผ่านตัวแทน หรือผ่านนายหน้า การติดต่อสอบถามในช่วงนี้จะเป็น การสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า ปริมาณ คุณภาพ และอาจจะมีการขอตัวอย่าง ซึ่งการติดต่อใน ระยะนี้อาจเป็นการติดต่อกันโดยตรง หรือโดยผ่านสื่อต่างๆ เช่น จดหมาย โทรพิมพ์ โทรสาร โทรศัพท์ และจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น

2) เมื่อผู้ซื้อมีความสนใจที่จะซื้อสินค้านั้นก็อาจมีการเสนอราคาและเงื่อนไข ต่างๆ (Quotation)

3) หากผู้ซื้อพอใจในราคาสินค้าและราคาที่จะซื้อขายแล้ว ผู้ซื้อมักจะออกคำสั่งซื้อ (Purchase Order) หรือในบางกรณีผู้ขายอาจจะขอให้ผู้ซื้อออกใบสั่งซื้อ (Purchase Confirmation) เลข ซึ่งเมื่อผู้ขายได้รับคำสั่งซื้อแล้ว ผู้ขายก็จะจัดทำใบกำกับสินค้าเบื้องต้น (Proforma Invoice) ไป ให้ผู้ซื้อ หรือในบางครั้ง เมื่อผู้ซื้อสนใจสินค้าในคุณภาพและราคาคงแล้ว ก็อาจขอให้ผู้ขาย ออกใบกำกับสินค้าเบื้องต้นให้เลขก็ได้

4) เมื่อผู้ซื้อได้รับใบกำกับสินค้าเบื้องต้นแล้ว ผู้ซื้อก็สามารถที่จะนำไปกำกับสินค้า เบื้องต้นไปเพื่อดำเนินการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต ในกรณีที่จะเป็นการชำระเงินโดยวิธี เลตเตอร์ออฟเครดิต

5) เมื่อได้มีการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตกับธนาคารผู้ซื้อแล้ว ธนาคารผู้ซื้อก็จะแจ้ง การเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตไปยังธนาคารของผู้ขาย และธนาคารผู้ขายก็จะแจ้งให้ผู้ขายทราบถึง เลตเตอร์ออฟเครดิตนั้น

จากนั้นก็เป็นการที่ผู้ขายจะต้องดำเนินการตามที่กำหนดไว้ในเลตเตอร์ออฟเครดิต อย่างไรก็ตาม วิธีปฏิบัติการซื้อขายและทำสัญญาซื้อขายระหว่างประเทศนี้ไม่มีวิธีปฏิบัติที่ตายตัว ขึ้นอยู่กับ สินค้า คู่สัญญาซื้อขาย ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย การจ่ายเงิน ดังนั้น ในทางปฏิบัติบาง กรณีไม่จำเป็นต้องมีขั้นตอนดังกล่าวข้างต้นก็ได้ กล่าวคือ อาจมีการเจรจาซื้อขายและทำสัญญาซื้อ ขายโดยลงนามทันทีเลขก็ได้ หรืออาจมีการเจรจาซื้อขายและใช้สัญญาซื้อขายมาตรฐาน หรืออาจจะมี การเจรจาซื้อขายและออกใบกำกับสินค้าและส่งสินค้าเลขก็ได้

<sup>3</sup> เรื่องเดียวกัน., หน้า 25-26.



### 2.1.3 กฎหมายที่ใช้บังคับกับสัญญาซื้อขายระหว่างประเทศ

กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสัญญาซื้อขายระหว่างประเทศจะเป็นกฎหมายของประเทศผู้ขาย หรือผู้ซื้ออันเป็นกฎหมายที่ต่างกัน ดังนั้น เพื่อเป็นการหลีกเลี่ยงปัญหาที่อาจเกิดขึ้นว่ากฎหมายใด จะเป็นกฎหมายที่ใช้บังคับแก่สัญญา คู่สัญญาจึงมักจะระบุว่าการซื้อขายระหว่างประเทศผู้ขายหรือผู้ซื้อ หรือกฎหมายของประเทศที่สามเป็นกฎหมายที่ใช้บังคับแก่สัญญา แต่หากคู่สัญญาไม่ระบุโดยแจ้ง ชัดหรือแสดงโดยปริยายว่ากฎหมายของประเทศใดจะเป็นกฎหมายที่ใช้บังคับแก่สัญญา ต้อง พิจารณาจากกฎหมายขัดกันซึ่งเป็นกฎหมายภายในของประเทศที่คู่สัญญานำคดีไปฟ้องร้องว่าจะ บัญญัติให้ใช้กฎหมายของประเทศใด ซึ่งการที่ปล่อยให้กฎหมายที่ใช้บังคับแก่สัญญาซื้อขาย ระหว่างประเทศขึ้นอยู่กับ การแสดงเจตนาของคู่สัญญาหรือกฎหมายขัดกันของประเทศหนึ่ง ประเทศใดโดยปราศจากกฎหมายระหว่างประเทศมาบัญญัติครอบคลุมความสัมพันธ์ของคู่สัญญา ซื้อขายระหว่างประเทศ อาจก่อให้เกิดความไม่แน่นอนว่ากฎหมายภายในของประเทศใดจะเป็น กฎหมายที่ใช้บังคับแก่สัญญา ซึ่งจะทำให้เกิดอุปสรรคในทางการค้าระหว่างประเทศได้<sup>4</sup>

แต่ในปัจจุบัน ผู้ซื้อและผู้ขายมักจะจัดทำสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศโดยไม่ได้ กล่าวถึงกฎหมายภายใน แต่จะระบุให้ใช้ INCOTERMS ซึ่งเป็นคำหรือถ้อยคำเกี่ยวกับข้อตกลงหรือ เทอมทางการค้า (Trade Term) ที่ได้รับการยอมรับสูงสุด โดยสภาหอการค้าของประเทศต่างๆเกือบ ทั่วโลก รวมทั้งสภาหอการค้าแห่งประเทศไทยก็ได้เข้าเป็นสมาชิกแล้ว

International Commercial Terms หรือ INCOTERMS จัดทำขึ้นโดยสภาหอการค้า นานาชาติ (International Chamber of Commerce หรือ ICC.) ณ กรุงปารีส ประเทศฝรั่งเศส ซึ่ง INCOTERMS ไม่ใช่กฎหมายภายในหรือความตกลงระหว่างประเทศ แต่เป็นการรวบรวมหลักของ ข้อตกลงทางการค้าระหว่างประเทศของเอกชนเข้าด้วยกัน โดยแสดงถึงข้อตกลงเกี่ยวกับวิธีการส่ง มอบสินค้าที่ซื้อขาย กำหนดหน้าที่ของผู้ซื้อและผู้ขายให้ชัดเจน และยังมีมุ่งลดปัญหาความไม่ แน่นอนว่าจะใช้กฎหมายประเทศใดบังคับแก่สัญญาซื้อขายนั้น และปัญหาอันอาจเกิดขึ้นจากการ ไม่ระบุรายละเอียดเกี่ยวกับภาระหน้าที่ของผู้ซื้อและผู้ขายที่แน่นอน ตลอดจนการตีความคำเฉพาะ ทางการค้าซึ่งอาจแตกต่างกันในบางประเทศ เนื่องจากกฎหมายเรื่องซื้อขายในแต่ละประเทศยังมี ความแตกต่างกันอยู่ โดยจุดมุ่งหมายสำคัญของการกำหนดคำเฉพาะทางการค้าหรือเทอมในสัญญา

<sup>4</sup> ดร.สุทธิพล ทวีชัยการ, “บทวิเคราะห์เรื่องความสัมพันธ์ระหว่าง INCOTERMS และ กฎหมายซื้อขายระหว่างประเทศ,” ใน คู่มือการศึกษาวิชากฎหมายการค้าระหว่างประเทศ (กรุงเทพมหานคร: สำนักอบรมศึกษากฎหมายแห่งเนติบัณฑิตยสภา, 2543), หน้า 134-135.

ซื้อขายระหว่างประเทศขึ้น ก็เพื่อแสดงถึงข้อตกลงเกี่ยวกับวิธีการส่งมอบสินค้าที่ซื้อขายกัน และเป็นการชี้ให้เห็นถึงราคาสินค้าที่แตกต่างกันสำหรับสัญญาซื้อขายในตอนที่แตกต่างกัน<sup>5</sup>

INCOTERMS ได้กำหนดหลักเกณฑ์เกี่ยวกับหน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อและผู้ขาย อันมีลักษณะเป็นข้อตกลงในสัญญาซื้อขาย ซึ่งถ้าคู่สัญญาแสดงเจตนาโดยชัดแจ้งให้ใช้ข้อกำหนดของ INCOTERMS ก็จะมีผลทำให้ข้อกำหนดของ INCOTERMS เป็นส่วนหนึ่งของข้อตกลงในสัญญาซื้อขายซึ่งคู่สัญญาจะต้องถูกผูกพันตามนั้น ดังนั้น ข้อกำหนดของ INCOTERMS ก็จะถูกนำมาพิจารณาเสมือนหนึ่งเป็นเงื่อนไขของสัญญาซื้อขาย ถึงแม้ว่า INCOTERMS จะกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของคู่สัญญาซื้อขายผิดแผกแตกต่างไปจากบทบัญญัติของประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยเรื่องซื้อขายก็ตาม ก็ถือว่าเป็นเงื่อนไขและข้อตกลงที่ใช้บังคับได้ ทั้งนี้ โดยอาศัยหลักตามมาตรา 151 ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ที่บัญญัติว่า “การใดเป็นการแตกต่างกับบทบัญญัติของกฎหมาย ถ้าไม่ใช่กฎหมายอันเกี่ยวกับความสงบเรียบร้อยหรือศีลธรรมอันดีของประชาชน การนั้นไม่เป็นโมฆะ”<sup>6</sup> คู่สัญญาซื้อขายระหว่างประเทศจึงอาจตกลงกันให้ใช้ INCOTERMS เป็นหลักในการตีความหน้าที่ความรับผิดชอบของคู่สัญญาในสัญญาซื้อขายก็ได้ และมีสิทธิที่จะกำหนดเงื่อนไขและหน้าที่ความรับผิดชอบที่แตกต่างและนอกเหนือไปจากที่กำหนดไว้ใน INCOTERMS ก็ได้ แต่หลักเกณฑ์ที่กำหนดใน INCOTERMS นั้นใช้เฉพาะในระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายด้วยกันเองเท่านั้น ไม่เกี่ยวพันไปถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อหรือผู้ขายต่อผู้ขนส่ง<sup>7</sup>

ดังนั้น หากมีคดีข้อพิพาทเกี่ยวกับสัญญาซื้อขายระหว่างประเทศขึ้นสู่ศาลไทยจะต้องนำกฎหมายใดมาใช้บังคับนั้น หากสัญญาซื้อขายระบุโดยชัดแจ้งว่าให้ใช้ INCOTERMS เป็นส่วนหนึ่งของสัญญา ก็มีผลให้ข้อกำหนดใน INCOTERMS เป็นส่วนหนึ่งของข้อตกลงในสัญญาซื้อขายที่คู่สัญญาจะต้องผูกพันตามนั้น แต่หากในสัญญาไม่ได้ระบุว่าให้ใช้กฎหมายใด ก็จะต้องพิจารณาประเด็นเรื่องกฎหมายขัดกันตามพระราชบัญญัติว่าด้วยการขัดกันของกฎหมาย พ.ศ.2481 เสียก่อน<sup>\*</sup>

<sup>5</sup> ชวลิต อรรถศาสตร์, “กฎหมายเกี่ยวกับการซื้อขายระหว่างประเทศ,” ใน คู่มือการศึกษาวิชากฎหมายการค้าระหว่างประเทศ (กรุงเทพมหานคร: สำนักอบรมศึกษากฎหมายแห่งเนติบัณฑิตยสภา, 2543), หน้า 53-54.

<sup>6</sup> เรื่องเดียวกัน., หน้า 58.

<sup>7</sup> เรื่องเดียวกัน., หน้า 53-54.

\* ในส่วนที่เกี่ยวกับสาระสำคัญหรือผลแห่งสัญญาจะเป็นไปตามมาตรา 13 วรรคแรก ซึ่งบัญญัติว่า “ปัญหาว่าจะพึงใช้กฎหมายใดบังคับแก่สิ่งซึ่งเป็นสาระสำคัญหรือผลแห่งสัญญานั้นให้วินิจฉัยตามเจตนาของคู่กรณี ในกรณีที่ไม้อาจหยั่งทราบเจตนาชัดแจ้งหรือโดยปริยายได้ถ้าคู่สัญญา



เมื่อวินิจฉัยประเด็นเรื่องกฎหมายขัดกันแล้วเห็นว่าให้นำกฎหมายไทยมาใช้บังคับแก่คดีจึงจะนำกฎหมายไทยมาใช้บังคับ

## 2.2 การโอนกรรมสิทธิ์ตามสัญญาซื้อขายระหว่างประเทศ

สำหรับประเด็นเรื่องการโอนกรรมสิทธิ์ตามสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศนั้น ในกรณีที่สัญญาซื้อขายระบุโดยชัดแจ้งว่าให้ใช้ INCOTERMS เป็นส่วนหนึ่งของสัญญา INCOTERMS จะกำหนดให้ความเสี่ยงภัย (Risk) ในตัวสินค้าโอนจากผู้ขายไปยังผู้ซื้อตามสัญญาซื้อขายในเทอมต่างๆ ณ จุดที่ต่างกัน แต่ใน INCOTERMS มิได้พูดถึงการโอนกรรมสิทธิ์ไว้แต่อย่างใด ดังนั้น การโอนกรรมสิทธิ์จึงต้องพิจารณาตามกฎหมายภายในของแต่ละประเทศ ซึ่งตามพระราชบัญญัติว่าด้วยการขัดกันแห่งกฎหมาย พ.ศ.2481 มาตรา 16 บัญญัติว่า

“ให้ใช้กฎหมายแห่งที่ทรัพย์สินตั้งอยู่บังคับแก่สังหาริมทรัพย์และสังหาริมทรัพย์  
 ใดๆก็ดี ในการส่งสังหาริมทรัพย์ออกนอกประเทศให้ใช้กฎหมายสัญชาติของเจ้าของ  
 ทรัพย์สินบังคับแก่ทรัพย์สินนั้นตั้งแต่เวลาส่งทรัพย์สินออกนอกประเทศ”

ประเด็นเรื่องกรรมสิทธิ์ในสินค้าที่ซื้อขายตามมาตรา 16 นี้จึงเป็นการย้อนส่งกฎหมาย กล่าวคือ จะต้องพิจารณาตามหลักกฎหมายขัดกันของระบบกฎหมายที่จะใช้บังคับในประเด็นว่าด้วยกรรมสิทธิ์เสียก่อน โดยในเรื่องการซื้อขายระหว่างประเทศ ทรัพย์สินที่ซื้อขายกันเป็นสังหาริมทรัพย์ ทั้งสิ้นและมีการส่งมอบข้ามพรมแดนเป็นปกติ ดังนั้นกฎหมายที่จะตัดสินว่าใครเป็นเจ้าของทรัพย์สิน ในเวลาที่ส่งทรัพย์สินนั้นออกนอกประเทศก็คือ กฎหมายขัดกันของถิ่นที่ทรัพย์สินนั้นตั้งอยู่ในขณะที่มีการส่งออก ส่วนคำว่า “ประเทศ” นั้น หมายรวมทั้งประเทศไทยในกรณีส่งสินค้าออก และประเทศอื่นในกรณีของสินค้านำเข้ามาในหรือขนส่งผ่านมายังประเทศไทย ดังนั้น ประเด็นเรื่องกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินนั้นจะโอนไปเมื่อใดต้องพิจารณาตามกฎหมายขัดกันก่อน คือ เริ่มต้นจากระบบกฎหมายขัดกันแห่งถิ่นที่ทรัพย์สินตั้งอยู่ในเวลาที่เริ่มต้นการขนส่งเพื่อที่จะวินิจฉัยว่าผู้ใดเป็นเจ้าของทรัพย์สิน เมื่อทราบเจ้าของทรัพย์สินแล้วจึงนำหลักกฎหมายขัดกันของกฎหมายแห่งสัญชาติของเจ้าของทรัพย์สินมาพิจารณาว่าจะชี้ไปยังระบบกฎหมายใดในประเด็นว่าทรัพย์สินนั้นเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ใด แต่ในกรณีที่

---

มีสัญชาติอันเดียวกัน กฎหมายที่จะใช้บังคับก็ได้แก่กฎหมายสัญชาติอันร่วมกันแห่งคู่สัญญา ถ้าคู่สัญญาไม่มีสัญชาติอันเดียวกันให้ใช้กฎหมายแห่งที่สัญญานั้นได้ทำขึ้น”

กฎหมายแห่งสัญชาติของเจ้าของทรัพย์สินมายังกฎหมายไทย ตามมาตรา 4 แห่งพรบ.ฉบับนี้ กำหนดให้ใช้กฎหมายภายในของไทยได้ ไม่ต้องพิจารณาหลักกฎหมายขัดกันของไทยอีก<sup>8</sup>

ดังนั้น ในการซื้อขายสินค้ำระหว่างประเทศ กฎหมายภายในของประเทศคู่สัญญาจึงมีผลโดยตรงต่อประเด็นเรื่องกรรมสิทธิ์ในสินค้ำนั้นจะโอนจากผู้ขายมายังผู้ซื้อเมื่อใด ซึ่งในแต่ละประเทศจะมีหลักเกณฑ์ที่แตกต่างกันดังต่อไปนี้

### 2.2.1 การโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่ซื้อขายตามระบบกฎหมายอังกฤษ<sup>9</sup>

ในกรณีที่ทรัพย์สินที่ซื้อขายเป็นสังหาริมทรัพย์ โดยหลักแล้ว ถ้าทรัพย์สินที่ซื้อขายยังไม่เป็นทรัพย์สินเฉพาะสิ่งหรือทรัพย์สินที่ได้เจาะจงแล้ว กรรมสิทธิ์จะยังไม่โอนไป ณ เวลาซื้อขาย แต่ถ้าทรัพย์สินที่ซื้อขายเป็นทรัพย์สินเฉพาะสิ่งแล้ว กรรมสิทธิ์จะโอนเมื่อคู่กรณีมีเจตนาให้โอน โดยเจตนาของคู่กรณีเช่นว่านี้จะต้องไม่มีเงื่อนไขหรือหลักเกณฑ์ใดๆมาขัดขวางทั้งสิ้น ทั้งนี้เพราะสัญญาซื้อขายทรัพย์สินที่ยังไม่เป็นทรัพย์สินเฉพาะสิ่ง หรือสัญญาซื้อขายประเภทที่มีหลักเกณฑ์ใดๆมาขัดขวางการโอนกรรมสิทธิ์ในทันทีนั้น ถือเป็นสัญญาจะซื้อจะขายอันมีผลทำให้กรรมสิทธิ์ยังไม่โอนไป ซึ่งหลักเกณฑ์ดังกล่าวนี้เป็นหลักเกณฑ์ของระบบสัญญาเดี่ยว กล่าวคือ กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่ซื้อขายโอนไปยังผู้ซื้อเมื่อคู่กรณีมีเจตนาเช่นนั้น แต่ทรัพย์สินนั้นจะต้องเจาะจงแล้วหรือเป็นทรัพย์สินเฉพาะสิ่งแล้ว หลักการสำคัญของการโอนกรรมสิทธิ์จึงอยู่ที่ว่าทรัพย์สินนั้นเป็นทรัพย์สินเฉพาะสิ่งหรือยังเป็นทรัพย์สินเฉพาะสิ่งแล้วและสัญญาซื้อขายก็ไม่ได้มีเงื่อนไขเงื่อนไขเวลาใดๆ กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินก็จะโอนไปตั้งแต่เวลาที่ทำสัญญาเสร็จ โดยไม่ต้องคำนึงถึงการส่งมอบหรือการชำระราคา

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

<sup>8</sup> พรชัย วิวัฒน์ภัทรกุล, “กฎหมายที่ใช้บังคับแก่นิติสัมพันธ์ต่างๆที่เกิดขึ้นในทางการค้าระหว่างประเทศ,” วารสารกฎหมาย 17 (มกราคม 2540): 25.

<sup>9</sup> กฤตชชญ์ ศิริเขต, “การโอนกรรมสิทธิ์ของทรัพย์สินตามสัญญาซื้อขาย,” (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต คณะนิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย พ.ศ. 2520), หน้า 81-82.



## 2.2.2 การโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่ซื้อขายตามระบบกฎหมายอเมริกา<sup>10</sup>

ในกรณีสังหาริมทรัพย์ ถ้าทรัพย์สินที่ซื้อขายเป็นทรัพย์สินเฉพาะสิ่งแล้ว กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินย่อมโอนไป ณ เวลาที่ทำสัญญาสำเร็จบริบูรณ์ เว้นแต่จะมีการตกลงกันเป็นประการอื่น โดยแยกการโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่ซื้อขายได้ ดังนี้

### 1) พิจารณาจากทรัพย์สินที่ซื้อขาย

1.1) ทรัพย์สินเฉพาะสิ่งหรือทรัพย์สินที่ระบุเจาะจงแล้ว หากคู่กรณีไม่ได้ตกลงกันเป็นอย่างอื่น กรรมสิทธิ์จะโอนไปยังผู้ซื้อเมื่อสัญญาเสร็จสิ้น ทั้งนี้ ไม่ว่าจะมีการส่งมอบหรือชำระราคากันหรือยังก็ตาม แต่หากยังไม่เป็นทรัพย์สินเฉพาะสิ่ง กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินก็ยังไม้ออนไปยังผู้ซื้อแต่อย่างใด (U.C.C.2-401(1), (3)(b))

1.2) ทรัพย์สินในอนาคตหรือทรัพย์สินที่ยังต้องทำประการใดให้อยู่ในลักษณะที่จะส่งมอบได้ กรรมสิทธิ์จะโอนไปยังผู้ซื้อเมื่อทรัพย์สินนั้นเกิดมีขึ้น หรือมีการทำโดยประการใดให้อยู่ในสถานะที่จะส่งมอบได้แล้ว กล่าวคือ มีการทำให้เป็นทรัพย์สินเฉพาะสิ่งแล้ว (U.C.C.2-501(1)(b), (c))

1.3) ทรัพย์สินที่มีเอกสารสิทธิประกอบ เช่น หุ่น กรรมสิทธิ์จะโอนเมื่อส่งมอบเอกสารสิทธิให้แก่ผู้ซื้อ

### 2) พิจารณาจากข้อตกลงของคู่สัญญา

2.1) กรณีที่มีเงื่อนไขในการโอนกรรมสิทธิ์ การที่คู่สัญญาตกลงกันเป็นพิเศษเกี่ยวกับเวลาให้กรรมสิทธิ์โอนไปยังผู้ซื้อก็ต้องเป็นไปตามที่ตกลงกันไว้ตามเจตนาของคู่สัญญา (U.C.C.2-401(1))

2.2) กรณีที่มีการตกลงเป็นพิเศษในเรื่องการขนส่งหรือการส่งมอบ ถ้าตกลงกันว่ากรรมสิทธิ์โอนเมื่อได้มีการส่งมอบถึงมือผู้ซื้อแล้ว เช่นนี้ กรรมสิทธิ์ก็ย่อมโอนไปเมื่อส่งมอบเสร็จ แม้ว่าเอกสารอื่นใดจะส่งมอบไว้ในภายหลัง ในกรณีตกลงให้ผู้ขายขนส่งของทางเรือ กรรมสิทธิ์โอนเมื่อผู้ขายส่งมอบของให้แก่ผู้ขนส่งเสร็จสิ้น แต่หากมีข้อตกลงว่าให้ขนส่งไปยังสถานที่ที่กำหนดก่อนจึงจะถือว่ากรรมสิทธิ์โอนเมื่อถึงปลายทาง เช่นนี้ กรรมสิทธิ์ย่อมโอนไปเมื่อการขนส่งได้ถึงปลายทางที่กำหนดแล้ว(U.C.C.2-401(2))

<sup>10</sup> เรื่องเดียวกัน., หน้า 91-92.

### 2.2.3 การโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่ซื้อขายตามระบบกฎหมายไทย

กรณีซื้อขายทรัพย์สิน กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่ซื้อขายนั้นย่อมโอนไปยังผู้ซื้อตั้งแต่วันที่ เมื่อได้ทำสัญญาซื้อขายกัน (มาตรา 458) คำว่า “เมื่อได้ทำสัญญาซื้อขาย” หมายถึง “เวลาซึ่งทำสัญญาซื้อขายสำเร็จบริบูรณ์” (มาตรา 455) กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ สัญญาซื้อขายตามมาตรา 458 หมายถึง สัญญาซื้อขายเสร็จเด็ดขาด ไม่ใช่เป็นเพียงสัญญาจะซื้อจะขาย เมื่อได้ทำสัญญาซื้อขายเสร็จเด็ดขาดแล้ว กรรมสิทธิ์ย่อมโอนไปยังผู้ซื้อทันทีโดยไม่ต้องคำนึงว่ามีการส่งมอบหรือชำระราคากันหรือยัง เว้นแต่กรณีดังต่อไปนี้<sup>11</sup>

1) สัญญาซื้อขายมีเงื่อนไขหรือเงื่อนไขบังคับไว้ กรรมสิทธิ์ยังไม่โอนไปจนกว่าการจะเป็นไปตามเงื่อนไข หรือถึงกำหนดเงื่อนไขนั้น (มาตรา 459) เงื่อนไขคือ ข้อความอันบังคับไว้ให้นิติกรรมเป็นผลหรือสิ้นผลต่อเมื่อมีเหตุการณ์อันไม่แน่นอนว่าจะเกิดขึ้นหรือไม่ในอนาคต (มาตรา 182) ดังนั้น เหตุการณ์ที่กำหนดเงื่อนไขจึงไม่หมายถึงสาระสำคัญแห่งนิติกรรม หรือผลที่จะพึงบังเกิดขึ้นเองตามกฎหมาย เพราะไม่ใช่เหตุการณ์อันไม่แน่นอนว่าจะเกิดขึ้นหรือไม่ในอนาคต เช่น ผู้ซื้อตกลงกับผู้ขายว่า เมื่อผู้ขายขายม้าให้แก่ผู้ซื้อแล้ว ผู้ซื้อจึงจะชำระราคาให้ การชำระราคาเป็นผลในกฎหมายที่จะบังเกิดขึ้นเองจากการซื้อขายอยู่ในตัวแล้ว แม้จะยังไม่ได้กำหนดกันไว้ก็จะต้องเป็นไปตามนั้น จึงไม่ใช่เงื่อนไขข้อเหี่ยวร้างผลของนิติกรรมไม่ให้เกิดมีขึ้น แต่ข้อตกลงให้ผู้ซื้อชำระราคาให้หมดเสียก่อนผู้ขายจึงจะโอนกรรมสิทธิ์ ถือเป็นเงื่อนไขเพราะการที่ผู้ซื้อจะต้องชำระราคาให้หมดเป็นเหตุการณ์ที่ไม่แน่นอน

เงื่อนไขนั้นอาจมีได้ทั้งเงื่อนไขบังคับก่อนและเงื่อนไขบังคับหลัง มาตรา 183 บัญญัติว่า “นิติกรรมใดมีเงื่อนไขบังคับก่อน นิติกรรมนั้นย่อมเป็นผลต่อเมื่อเงื่อนไขนั้นสำเร็จแล้ว นิติกรรมใดมีเงื่อนไขบังคับหลัง นิติกรรมนั้นย่อมสิ้นผลในเมื่อเงื่อนไขนั้นสำเร็จแล้ว ถ้าคู่กรณีแห่งนิติกรรมได้แสดงเจตนาไว้ด้วยกันว่า ความสำเร็จแห่งเงื่อนไขนั้นให้มีผลย้อนหลัง ไปถึงเวลาใดเวลาหนึ่งก่อนสำเร็จ ก็ให้เป็นไปตามเจตนาเช่นนั้น”

และเงื่อนไขนั้น อาจมีได้ทั้งเงื่อนไขเริ่มต้นและเงื่อนไขสิ้นสุด มาตรา 191 บัญญัติว่า “นิติกรรมใดมีเงื่อนไขเริ่มต้นกำหนดไว้ ห้ามมิให้ทวงถามให้ปฏิบัติการตามนิติกรรมนั้นก่อนถึงเวลาที่กำหนด

นิติกรรมใดมีเงื่อนไขสิ้นสุดกำหนดไว้ นิติกรรมนั้นย่อมสิ้นผลเมื่อถึงเวลาที่กำหนด”

<sup>11</sup> ขวลิต อรรถศาสตร์, “กฎหมายเกี่ยวกับการซื้อขายระหว่างประเทศ,” ใน คู่มือการศึกษาวิชากฎหมายการค้าระหว่างประเทศ (กรุงเทพมหานคร: สำนักอบรมศึกษากฎหมายแห่งเนติบัณฑิตยสภา, 2543), หน้า 71-75.



สัญญาซื้อขายเป็นสัญญาโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน แต่ถ้ามีเงื่อนไขหรือเงื่อนไขบังคับไว้ กรรมสิทธิ์จะยังไม่โอนไปจนกว่าการจะเป็นไปตามเงื่อนไข หรือถึงกำหนดเงื่อนไขนั้น เงื่อนไขหรือเงื่อนไขจึงเป็นเพียงแต่หน่วงเหนี่ยวผลแห่งนิติกรรมยังไม่ให้กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน โอนไปเท่านั้น มิได้หมายความว่านิติกรรมสัญญายังไม่เกิดขึ้น

กรณีที่เกี่ยวข้องกับการโอนกรรมสิทธิ์จากผู้ขายไปยังผู้ซื้อตามมาตรา 459 จะเกี่ยวข้องกับเฉพาะกรณีสัญญาซื้อขายมีเงื่อนไขบังคับก่อนหรือเงื่อนไขเริ่มต้นเท่านั้น ตัวอย่างเช่น เงื่อนไขบังคับก่อนที่กำหนดว่ากรรมสิทธิ์ยังไม่โอนไปยังผู้ซื้อจนกว่าผู้ซื้อจะชำระราคาครบถ้วน หรือกรณีสัญญาซื้อขายทำกันวันที่ 20 สิงหาคม 2538 มีเงื่อนไขเริ่มต้นที่กำหนดว่า กรรมสิทธิ์จะยังไม่โอนไปยังผู้ซื้อจนกว่าจะล่วงพ้นวันที่ 11 พฤศจิกายน 2538 เป็นต้น

2) สัญญาซื้อขายที่ต้องทำตามแบบ กรรมสิทธิ์จะโอนเมื่อได้ทำตามแบบแล้ว คือ ทำสัญญาซื้อขายเป็นหนังสือและจดทะเบียนต่อพนักงานเจ้าหน้าที่แล้ว (มาตรา 1299 วรรคแรก และมาตรา 1302) ในกรณีของสัญญาซื้อขายระหว่างประเทศซึ่งสินค้าได้แก่ สังกะสีหรือแร่สังกะสีประเภทพิเศษ เช่น เรือยนต์มีระวางตั้งแต่ห้าตันขึ้นไป หรือเรือมีระวางตั้งแต่หกตันขึ้นไป อาจมีปัญหาว่าจะต้องทำตามแบบดังกล่าวหรือไม่

3) สัญญาซื้อขายทรัพย์สินที่ยังมิได้กำหนดลงไว้แน่นอน กรรมสิทธิ์จะยังไม่โอนไปจนกว่าจะได้หมายหรือนับ ชั่ง ตวง วัด หรือคัดเลือก หรือทำโดยวิธีอื่น เพื่อให้บ่งตัวทรัพย์สินนั้น ออกเป็นแน่นอนแล้ว เมื่อทรัพย์สินนั้นเป็นทรัพย์สินเฉพาะสิ่งแล้ว กรรมสิทธิ์จึงจะโอนไปยังผู้ซื้อ (มาตรา 460 วรรคแรก)

4) การซื้อขายทรัพย์สินเฉพาะสิ่งที่ยังจะต้องนับ ชั่ง ตวง วัด หรือทำการอย่างอื่น หรือทำสิ่งหนึ่งสิ่งใดเพื่อให้รู้ราคาทรัพย์สินแน่นอน กรรมสิทธิ์จะยังไม่โอนไปยังผู้ซื้อจนกว่าจะได้ทำประการต่างๆดังที่กล่าวมานี้เพื่อให้รู้ราคาที่แน่นอนแล้ว (มาตรา 460 วรรคสอง)

### 2.3 การชำระเงินในทางการค้าระหว่างประเทศ

การค้าระหว่างประเทศมักจะมีปัญหาในเรื่องการชำระเงิน เพราะผู้ขายย่อมต้องการที่จะได้รับเงินค่าสินค้าก่อนที่จะส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ซื้อ ในขณะที่ผู้ซื้อก็ต้องการที่จะได้รับสินค้าครบจำนวนและมีคุณภาพตรงตามข้อตกลงก่อนที่จะชำระเงิน ฉะนั้นการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศจึงมีวิธีการชำระเงินอยู่หลายอย่างด้วยกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับชื่อเสียง ความสัมพันธ์หรืออำนาจการ

สำรองของแต่ละฝ่าย โดยวิธีการชำระเงินค่าสินค้าในทางการค้าระหว่างประเทศที่ดำเนินอยู่ในปัจจุบันอาจทำได้ด้วยกัน 6 วิธี<sup>12</sup> คือ

1. เงินสดหรือการจ่ายเงินล่วงหน้า (Cash or Advance Payment)
2. เปิดบัญชีขายเชื่อ (Open Account)
3. ฝากขาย (Consignments)
4. การเรียกเก็บเงิน (Bills for Collection)
5. เลตเตอร์ออฟเครดิตทางการค้า (Commercial Letter of Credit)
6. การแลกเปลี่ยนค้ากัน (Countertrade)

สำหรับวิธีการชำระเงินที่อาจมีการทำทรัสต์รีซีพต่อไปได้นั้นจะมีอยู่ด้วยกันสองวิธี คือ การชำระเงิน โดยวิธีการเรียกเก็บเงิน (Bills for Collection) และการชำระเงิน โดยวิธีเลตเตอร์ออฟเครดิต แต่โดยเหตุที่การชำระเงิน โดยวิธีเลตเตอร์ออฟเครดิตนั้นเป็นที่นิยมและใช้กันอย่างแพร่หลายมากกว่า ในวิทยานิพนธ์เล่มนี้จึงจะศึกษาวิเคราะห์ทรัสต์รีซีพที่เกิดขึ้นต่อเนื่องมาจากการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเท่านั้น ซึ่งก็จะขอกกล่าวถึงวิธีการชำระเงิน โดยการเรียกเก็บเงินเพียงพอสังเขป

### 2.3.1 การเรียกเก็บเงิน (Bills for Collection)

เป็นการชำระราคาสินค้าในทางการค้าระหว่างประเทศแบบ Collection Arrangements ที่มีธนาคารเป็นตัวกลางระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย โดยในกรณีของ Collection Arrangements ธนาคารจะทำตามคำสั่งของผู้ขายและการส่งมอบเอกสารแสดงสิทธิในสินค้าและการชำระราคาสินค้าจะมีขึ้นที่สถานที่ประกอบธุรกิจของผู้ซื้อ โดยวิธีการคือผู้ขายจะขอให้ธนาคารพาณิชย์ในประเทศของผู้ขาย (Remitting Bank) เป็นผู้ดำเนินการจัดให้มีการรับรอง (acceptance) หรือชำระเงินในประเทศผู้ซื้อ โดยผ่านทางสาขาหรือสำนักงานของธนาคารในประเทศผู้ซื้อหรือผ่านทางธนาคารใดธนาคารหนึ่งในประเทศผู้ซื้อ ซึ่งเรียกกันว่าเป็น Correspondent Bank บางครั้งถ้าผู้ขายมีตัวแทนหรือบริษัทในเครือของตนในประเทศผู้ซื้อ ผู้ขายอาจมอบให้ตัวแทนหรือบริษัทในเครือของตนดำเนินการดังกล่าวโดยไม่ต้องใช้ธนาคารได้ ในกรณีที่ผู้ขายได้ขอให้ธนาคารเป็นผู้ดำเนินการดังกล่าว คำสั่งของผู้ขายที่ให้ยื่นตัวแลกเงินเพื่อให้ผู้ซื้อรับรองหรือชำระเงิน ราคาสินค้าตามตัวแลกเงินนั้นจะต้องชัดเจน ละเอียด และต้องครอบคลุมไปถึงกรณีต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้ในการดำเนินการดังกล่าว

<sup>12</sup> สมพงษ์ เพ็ญอารมย์, ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ (กรุงเทพฯ: บริษัท โมเดิร์นเพรส แอนด์ กราฟฟิค จำกัด, 2544), หน้า 37-38.



เพราะการดำเนินการนั้นมีผู้เกี่ยวข้องหลายฝ่ายและจะต้องทำในต่างประเทศ ในทางปฏิบัติ ธนาคารจะขอให้ผู้ขายเขียนระบุคำสั่งแบบฟอร์มที่เรียกว่า Documentary bill lodgement form ซึ่งเมื่อผู้ขายส่งสินค้าไปแล้วผู้ขายจะทำ Bill หรือ คำเรียกเก็บ ขึ้นตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงกันไว้และจัดส่งเอกสารผ่านธนาคารพาณิชย์ในประเทศของผู้ขาย (Remitting Bank) โดย Remitting Bank (ธนาคารผู้ส่งตัวเงินไปเรียกเก็บ) จะส่งตัวไปเรียกเก็บจากผู้ซื้อผ่านธนาคารพาณิชย์ในประเทศของผู้ซื้อ (Collecting Bank) เป็นผู้เรียกเก็บเงินให้ ซึ่งธนาคารผู้เรียกเก็บเงินถือเป็นคนกลางที่ไม่มีภาระผูกพันในการชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ขายแทนผู้ซื้อ มีหน้าที่เป็นแต่เพียงคนกลางเพื่อเรียกเก็บเงินให้เพียงอย่างเดียวเท่านั้น เมื่อเรียกเก็บเงินได้แล้วจะส่งเงินไปให้ผู้ขายโดยผ่านทางธนาคารพาณิชย์ในประเทศผู้ขาย แต่ถ้าเรียกเก็บเงินไม่ได้ก็เพียงแต่แจ้งรายงานการปฏิเสธการจ่ายเงินจากผู้ซื้อให้แก่ Remitting Bank เท่านั้น พร้อมทั้งคำสั่งว่าจะให้ธนาคารผู้เรียกเก็บเงินจัดการหรือดำเนินการต่อไปอย่างไร (การติดต่อสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศโดยตรงโดยไม่มีการส่งเอกสารเรียกเก็บเงินผ่านธนาคารเพื่อให้อช่วยเรียกเก็บเงินแทนนั้นไม่ถือเป็น Bills for Collection) โดยวิธีการนี้ผู้ขายเป็นฝ่ายที่เสียเปรียบเนื่องจากหากผู้ซื้อไม่ยอมชำระเงินหรือรับรองตัวแลกเงินสินค้าก็ไปอยู่ที่ประเทศของผู้ซื้อแล้วซึ่งอาจต้องขายทอดตลาดทำให้ขาดทุนได้ แต่โดยส่วนใหญ่แล้วจะใช้กระบวนการชำระเงินวิธีนี้ในกรณีที่ผู้ซื้อและผู้ขายทำการติดต่อซื้อขายสินค้าเป็นระยะเวลานานจนคุ้นเคยและมีความไว้วางใจต่อกันหรือเป็นบริษัทสาขาในเครือเดียวกันซึ่งตั้งอยู่ในต่างประเทศ

โดยธนาคารผู้เรียกเก็บเงินจะปฏิบัติตามคำสั่งของผู้ขายอย่างเคร่งครัด และยึดถือระเบียบข้อบังคับเกี่ยวกับตัวเรียกเก็บ ฉบับที่ 522 ของสภาหอการค้านานาชาติ (Uniform Rules for Collections, ICC Publication No.522) โดยหลักต่างๆใน Uniform Rules นี้จะใช้บังคับได้ก็ต่อเมื่อคู่สัญญาได้นำมาเขียนไว้ในสัญญาเท่านั้น ซึ่งปกติแล้วก็มีการทำกันโดยทั่วไปโดยเฉพาะอย่างยิ่งในการติดต่อระหว่างธนาคารของผู้ขาย (Remitting Bank) และธนาคารที่จะทำการยื่นตัวแลกเงินให้ผู้ซื้อเพื่อขอรับการชำระเงินที่สถานที่ทำธุรกิจของผู้ซื้อตามคำสั่งของธนาคารผู้ขาย (Collecting Bank) โดย The Uniform Rules ได้แบ่ง Commercial Papers ออกเป็น 2 ประเภทคือ

1. Clean Remittances ซึ่งหมายถึงเอกสารต่างๆ ประกอบด้วยตัวแลกเงินไม่ว่าจะได้มีการรับรองแล้วหรือไม่ หรือตัวสัญญาใช้เงิน เช็ค ใบรับ หรือเอกสารอื่นที่คล้ายกันเพื่อขอรับการชำระเงิน โดยที่ไม่มีเอกสารแสดงสิทธิในสินค้าหรือเอกสารอื่น

2. Documentary Remittances ซึ่งหมายถึงเอกสารทางการค้าอื่นทั้งหมดและเอกสารอื่นๆที่จะต้องทำการส่งมอบเมื่อมีการชำระเงิน หรือเมื่อมีการรับรองตัวแลกเงินที่ผู้ขายเป็นผู้ออก โดยผู้ขายจะเขียนคำสั่งของตนต่อ Remitting Bank ใน Documentary bill lodgement form และ Remitting Bank ก็จะระบุคำสั่งไปยัง Collecting Bank ใน Remittance letter ว่าให้ส่งมอบเอกสารให้แก่ผู้ซื้อเมื่อผู้ซื้อรับรองตัวแลกเงินหรือเมื่อมีการชำระราคาตามตัวแลกเงินแล้ว ตลอดจนระบุว่า

Collecting Bank จะต้องทำอะไรในกรณีที่ผู้ซื้อไม่ยอมรับรองตั๋วแลกเงินหรือไม่ยอมรับราคาสินค้า หรือผู้ขายอาจกำหนดไปว่าถ้าผู้ซื้อไม่ยอมรับราคาสินค้าก็ให้ Collecting Bank แจงให้ทราบทันทีก็ได้<sup>13</sup>

### วิธีการเรียกเก็บเงินเท่าที่ปฏิบัติโดยทั่วไปมี 2 แบบ<sup>14</sup> คือ

1. การเรียกเก็บเงิน โดยผู้ซื้อรับรองตั๋วแลกเงินก่อนจึงสามารถนำเอกสารไปออกสินค้าได้

(Documents against Acceptance หรือ D/A)

วิธีนี้ผู้ขายจะส่งเอกสารเกี่ยวกับสินค้าทั้งหมดไปให้ธนาคารผู้ส่งตั๋วไปเรียกเก็บ (Remitting Bank) ซึ่งอยู่ในประเทศผู้ขาย Remitting Bank จะส่งเอกสารเกี่ยวกับสินค้าทั้งหมด (Shipping Documents) ไปให้ธนาคารผู้เรียกเก็บเงินตามตั๋ว (Collecting Bank) ซึ่งอยู่ในประเทศของผู้ซื้อ เพื่อช่วยเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อ โดยธนาคารผู้เรียกเก็บเงินตามตั๋วจะให้เอกสารทั้งหมดเกี่ยวกับสินค้าแก่ผู้ซื้อก็ต่อเมื่อผู้ซื้อรับรองตั๋วแลกเงินที่มีกำหนดระยะเวลาเสียก่อน ซึ่งผู้ขายมิได้มีหลักประกันอันใดเกี่ยวกับการรับรองนั้น และเมื่อรับรองแล้วหากภายหลังผู้รับรองไม่จ่ายเงินผู้ขายก็ได้แต่ฟ้องร้องผู้รับรองตามกฎหมาย แต่สินค้านั้นผู้ซื้อก็ได้นำออกไปจำหน่ายแล้ว และถึงว่าจะมีการจ่ายเงินเมื่อตัวถึงกำหนดการส่งเงินไปชำระก็อาจมีอุปสรรคเนื่องจากกฎข้อบังคับในการควบคุมการแลกเปลี่ยนเงิน

2. การเรียกเก็บเงิน โดยผู้ซื้อชำระเงินก่อนจึงสามารถนำเอกสารไปออกสินค้าได้

(Documents against Payment หรือ D/P)

ธนาคารผู้เรียกเก็บเงินตามตั๋วจะให้ผู้ซื้อชำระเงินตามตั๋วแลกเงิน (Bill of Exchange) เสียก่อน ซึ่งอาจเป็นตัวชนิดจ่ายเมื่อเห็น (At Sight) หรือจ่ายมีกำหนดระยะเวลา (Term of Payment or Deferred Payment or Usance Draft) จึงจะมอบเอกสารเกี่ยวกับสินค้าทั้งหมดให้แก่ผู้ซื้อ

2.1 D/P (At Sight) หมายถึง ตั๋วเรียกเก็บที่ให้จ่ายเมื่อเห็น (At Sight) ผู้ซื้อสินค้าจะต้องชำระเงินให้ธนาคารที่เรียกเก็บเงินก่อนจึงจะสามารถขอรับเอกสารไปออกสินค้าได้

2.2 D/P (Term) หมายถึง ตั๋วเรียกเก็บที่ให้จ่ายเมื่อครบกำหนดระยะเวลา

<sup>13</sup> กมลมิตร วุฒิจำนงค์, “ธนาคารและการค้าระหว่างประเทศ,” วารสารนิติศาสตร์ 13(มกราคม 2526): 111-113.

<sup>14</sup> สมพงษ์ เพ็ญอารมย์, ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ (กรุงเทพฯ: บริษัท โมเดิร์นเพรส แอนด์ กราฟฟิค จำกัด, 2544), หน้า 43-46.



(Usance Bill) ตามที่ผู้ขายให้ระยะเวลาการชำระเงินแก่ผู้ซื้อ ตัวเรียกเก็บประเภทนี้ถึงแม้ผู้ซื้อจะรับรองตัวแลกเงินแล้ว ธนาคารก็จะไม่ส่งมอบเอกสารในการออกสินค้าให้จนกว่าจะมีการชำระเงิน ผู้ซื้อจะต้องชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ธนาคารแม้จะยังไม่ครบกำหนดชำระก็ตาม ถ้าธนาคารปล่อยเอกสารให้ผู้ซื้อไปออกสินค้าโดยไม่มีการชำระเงิน ธนาคารจะต้องรับผิดชอบการชำระเงินแทนผู้ซื้อ

ในกรณี D/P นี้ ผู้ขายก็ไม่มีหลักประกันใดที่จะให้ความมั่นใจว่าตัวแลกเงินจะได้รับการชำระเงิน เนื่องจากหากผู้ซื้อไม่จ่ายเงินตามตัว หากผู้ขายจะนำสินค้ากลับคืนก็ต้องเสียค่าขนส่งและค่าประกันทั้งขึ้นทั้งลง นอกจากนี้กฎข้อบังคับในการควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินก็ยังคงอาจเป็นปัญหาได้

### 2.3.2 การชำระเงินโดยเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit)

สหภาพการค้านานาชาติได้รวบรวมหลักเกณฑ์เกี่ยวกับเลตเตอร์ออฟเครดิตที่ธนาคารพาณิชย์ต่างๆทั่วโลกได้ยึดถือและปฏิบัติแล้วนำมาบัญญัติเป็นระเบียบกฎเกณฑ์ที่เรียกว่า Uniform Customs and Practice for Documentary Credit No.500 (UCP500) หรือประมวลระเบียบประเพณีและพิธีปฏิบัติเกี่ยวกับเครดิตที่มีเอกสารประกอบ โดยตามมาตรา 2 ของ UCP 500. นี้ได้ให้ความหมายของคำว่า Credit ไว้ดังนี้<sup>15</sup>

“ด้วยวัตถุประสงค์แห่งมาตราต่างๆที่บัญญัติขึ้นนี้ ทั้งเครดิตชนิดที่ต้องมีเอกสารประกอบและเครดิตเพื่อการค้าประกัน (ต่อไปนี้จะเรียกว่าเครดิต) หมายถึงการดำเนินการใดๆที่ธนาคารแห่งหนึ่ง (Issuing Bank) ได้ทำขึ้นตามคำร้องขอและตามคำสั่งของลูกค้ารายหนึ่ง (Applicant) หรือแม้แต่ทำขึ้นในนามของธนาคารเอง ด้วยจุดมุ่งหมายดังต่อไปนี้คือ

1. เพื่อทำการจ่ายเงินจำนวนหนึ่งให้แก่ผู้รับประโยชน์ (Beneficiary) หรือทำการจ่ายเงินตามคำสั่งของผู้รับประโยชน์ หรือเพื่อรับรองตัวแลกเงินที่ส่งจ่ายโดยผู้รับประโยชน์นั้น หรือ
2. ให้อำนาจธนาคารอีกแห่งหนึ่งทำการจ่ายเงินดังกล่าวให้แก่ผู้รับประโยชน์ หรือตามคำสั่งของผู้รับประโยชน์ หรือให้อำนาจธนาคารอีกแห่งหนึ่งทำการรับรองตัวแลกเงินแล้วจ่ายเงินตามตัวแลกเงินที่ส่งจ่ายโดยผู้รับประโยชน์ (Acceptance and Payment) หรือ

<sup>15</sup> อวรุท โพธิ์เล็ก, ประมวลกฎหมายใช้ L/C และ B/C : UCP 500 URR 525 URC 522 (กรุงเทพฯ: ไอโอนิก อินเทอร์เน็ต รีซอสเซส, 2541), หน้า 2-3.

3. ให้อำนาจธนาคารอีกแห่งหนึ่งทำการรับซื้อตั๋วแลกเงิน (Negotiation) ตามเครดิต ทั้งนี้โดยมีข้อแม้ว่าผู้รับประโยชน์จะต้องส่งมอบเอกสารตามที่ระบุได้ถูกต้องตามข้อตกลงและเงื่อนไขในเครดิต

ด้วยวัตถุประสงค์แห่งมาตราต่างๆ ใน UCP 500 นี้ บรรดาสาขาของธนาคารต่างประเทศให้ถือเป็นธนาคารอีกแห่งหนึ่งด้วย

และคำว่า “ตั๋วแลกเงิน” ต่อไปจะเรียกว่า “ดราฟท์” ก็ย่อมได้”

การชำระเงินโดยเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter Of Credit) หรือ Commercial Documentary Credit ถือเป็นสินเชื่อก่อนการส่งสินค้าเข้า (Pre-Import Financing) ที่ธนาคารพาณิชย์ให้แก่ลูกค้า โดยแบ่งออกเป็น<sup>16</sup>

1. Letter of Credit คือตราสารซึ่งธนาคารเป็นผู้ออกเพื่อแสดงว่าผู้ออกเลตเตอร์ออฟเครดิตตกลงจะชำระเงินจำนวนหนึ่งให้ผู้รับประโยชน์เมื่อได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่กำหนดไว้เรียบร้อยแล้ว โดยเลตเตอร์ออฟเครดิตเกิดขึ้นในการค้าระหว่างประเทศเพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการชำระราคาสินค้าที่คู่สัญญาตกลงซื้อขายกัน โดยการกำหนดให้ธนาคารเป็นตัวกลางในการจ่ายเงินให้แก่ผู้ขายและตรวจสอบเอกสารแสดงการส่งสินค้าให้แก่ผู้ซื้อ โดยในคำขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตจะมีข้อความระบุว่า “เอกสารการส่งสินค้าทั้งหมดและสินค้าให้อยู่ในความครอบครองของท่านในฐานะเป็นประกัน จนกว่าจะมีการใช้เงินตามตั๋วแลกเงินพร้อมดอกเบี้ยค่าธรรมเนียม และค่าใช้จ่ายต่างๆ ถ้าหากข้าพเจ้า/เราผิดข้อรับรองตามข้อตกลงนี้อย่างใดแล้ว ท่านมีอำนาจที่จะขายเอกสารการส่งสินค้าและสินค้าโดยการขายทอดตลาดหรือขายแบบมีสัญญาเป็นส่วนตัวโดยไม่ต้องแจ้งให้ข้าพเจ้า/เราทราบ และใช้เงินสุทธิที่ได้จากการขายนั้นชำระหนี้ใดๆ ที่ถึงกำหนดชำระหรือต้องชำระ ในกรณีที่สินค้าเสื่อมค่าลงด้วยประการใดๆ ข้าพเจ้า/เรายินดีที่จะปฏิบัติให้การเสื่อมค่านั้นสิ้นไปตามที่ท่านเรียกร้องและตามที่ท่านเป็นผู้กำหนด”

และในทางปฏิบัติธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตมักจะระบุในเลตเตอร์ออฟเครดิตให้ผู้ขายจัดทำใบตราส่ง (bill of lading) ระบุว่าจะให้จ่ายตามคำสั่งของธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต ผู้ขายก็จะแจ้งให้ผู้ขนส่งออกใบตราส่งโดยระบุให้ธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเป็นผู้รับตราส่ง (consignee) เมื่อธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตได้รับเอกสารเกี่ยวกับการส่งสินค้าแล้ว ก็จะแจ้งให้ผู้ซื้อมาชำระราคาสินค้าเพื่อรับเอกสารเกี่ยวกับการส่งสินค้าแล้วนำไปรับสินค้าจากผู้ขนส่งต่อไป การจ่ายเงินของธนาคารให้แก่ผู้ขายนี้ไม่ใช่เพื่อให้ได้มาซึ่งกรรมสิทธิ์ในสินค้า แต่เพื่อให้ได้มาซึ่ง

<sup>16</sup>สมพงษ์ เพ็ญอารมย์, ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ (กรุงเทพฯ: บริษัท โมเดิร์นเพรส แอนด์ กราฟฟิค จำกัด, 2544), หน้า 213-214.



เอกสารแสดงสิทธิในการรับสินค้าที่ถูกส่งลงเรือเพื่อทำการขนส่ง เมื่อผู้ขายซึ่งเป็นผู้รับประโยชน์ตามเลตเตอร์ออฟเครดิตได้ดำเนินการส่งสินค้าลงเรือให้แก่ผู้ซื้อแล้วก็จะนำเอกสารต่างๆตามที่ระบุไว้ในเลตเตอร์ออฟเครดิต ซึ่งโดยมากก็คือเอกสารแสดงการส่งสินค้าลงเรือไปยื่นต่อธนาคารเพื่อขอรับเงินเป็นราคาสินค้า ดังนั้น คำจำกัดความอย่างกว้างๆของเลตเตอร์ออฟเครดิตก็คือ “คำสัญญาของธนาคารที่มีต่อผู้ขายในอันที่จะชำระราคาสินค้าแทนผู้ซื้อ เมื่อผู้ขายนำเอกสารต่างๆตามที่ระบุไว้ในเลตเตอร์ออฟเครดิตมายื่นต่อธนาคารหรือตัวแทนของธนาคาร”

2. Domestic Letter of Credit ซึ่งเป็นหนังสือสัญญาที่ธนาคารออกให้แก่ผู้ขายสินค้าหรือผู้รับประโยชน์ที่อยู่ภายในประเทศ ระบุข้อความยินยอมให้ผู้รับประโยชน์ออกตัวเงินค่าสินค้าตามระยะเวลาที่กำหนด โดยธนาคารนั้นๆยอมผูกพันตนเองในการรับรองกับผู้ขายว่าตัวเงินดังกล่าวจะต้องได้รับการชำระเงิน หรือรับรองและชำระเมื่อถึงกำหนด หากผู้ขายหรือผู้รับประโยชน์ได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ใน Domestic Letter of Credit ทุกประการ

### 2.3.2.1 ขั้นตอนในการชำระเงินโดยเลตเตอร์ออฟเครดิต<sup>17</sup>

1. เมื่อผู้ซื้อและผู้ขายตกลงเงื่อนไขเกี่ยวกับการซื้อขายสินค้าเรียบร้อยแล้ว โดยมีการกำหนดให้ชำระราคาโดยเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตซึ่งผู้ซื้อจะต้องจัดการให้ธนาคารผู้เปิดเครดิต (Issuing Bank) เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตมาให้ผู้ขาย โดยในการพิจารณาเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตให้แก่ผู้ซื้อนั้น ธนาคารจะมีหลักเกณฑ์การพิจารณาเช่นเดียวกับการขอสินเชื่อประเภทอื่นของลูกค้า

2. เมื่อธนาคารพิจารณาเห็นสมควรเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตให้แก่ลูกค้าแล้ว ธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตก็จะแจ้งการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตไปยังธนาคารตัวแทน (Correspondent Bank หรือ Intermediary Bank) ซึ่งอยู่ในประเทศของผู้ขายให้ทำหน้าที่เป็นธนาคารผู้ติดต่อ ธนาคารผู้ติดต่ออาจทำหน้าที่อย่างใดอย่างหนึ่งดังนี้คือ

(ก) เป็นเพียงธนาคารผู้แจ้งให้ผู้ขายทราบเท่านั้น (Advising Bank) ซึ่งจะไม่มีควมรับผิดชอบหรือพันธหน้าที่ใดๆต่อผู้ขายอันเนื่องมาจากเลตเตอร์ออฟเครดิตนั้น ธนาคารผู้ติดต่อทำแต่เพียงหน้าที่ในการแจ้งให้ผู้ขายทราบถึงการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตของธนาคารผู้เปิดเครดิตเท่านั้น และทำหน้าที่ในฐานะเป็นตัวแทนของธนาคารผู้เปิดเครดิต

(ข) เป็นธนาคารผู้ยืนยันเครดิต (Confirming Bank) ซึ่งเท่ากับว่าธนาคารตัวแทนยอมเข้าผูกพันโดยรับรองกับผู้ขายว่าจะชำระเงินให้แก่ผู้ขายเมื่อผู้ขายได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดและเงื่อนไขในเลตเตอร์ออฟเครดิตครบถ้วนแล้ว

<sup>17</sup>สมพงษ์ เฟื่องอารมย์, ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ (กรุงเทพฯ: บริษัท โมเดิร์นเพรส แอนด์ กราฟฟิค จำกัด, 2544), หน้า 21-22.

(ค) เป็นธนาคารผู้เปิดเครดิตเอง (Intermediary Issuing Bank) ในกรณีนี้ ธนาคารผู้ติดต่อได้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตให้แก่ผู้ขายในนามของตนเอง และมีความรับผิดชอบในฐานะธนาคารผู้เปิดเครดิตในประเทศของผู้ขายโดยตรง

3. เมื่อผู้ขายได้รับแจ้งการเปิดเครดิตแล้วก็จะจัดส่งสินค้าและทำตัวแลกเงินขึ้นพร้อมทั้งแนบเอกสารการส่งสินค้า (Shipping Documents) เช่นใบตราส่ง ใบกำกับสินค้า กรมธรรม์ประกันภัย และเอกสารอื่นๆตามที่ตกลงกับผู้ซื้อยื่นต่อธนาคารตัวแทนเพื่อขอรับเงินหรือให้รับรองตัว ผู้ขายอาจยื่นเอกสารโดยตรงต่อธนาคารผู้เปิดเครดิต หรืออาจยื่นผ่านไปทางผู้ติดต่อได้ ถ้าเอกสารที่ผู้ขายยื่นมานั้นถูกต้องตรงตามข้อกำหนดและเงื่อนไขต่างๆที่ระบุไว้ใน

เลตเตอร์ออฟเครดิต ธนาคารผู้เปิดเครดิตหรือธนาคารผู้ติดต่อที่ทำหน้าที่เป็นธนาคารผู้ยืนยันหรือที่ทำหน้าที่เป็นธนาคารผู้เปิดเครดิตเองจะต้องรับการยื่นเอกสารดังกล่าว (accepted the tender of documents) และจ่ายเงินให้แก่ผู้ขายหรือรับรองหรือรับซื้อตัวแลกเงินตามที่ตนมีพันธะผูกพันอยู่ ส่วนธนาคารผู้ติดต่อที่ทำหน้าที่เพียงเป็นธนาคารผู้แจ้งเครดิต (Advising Bank) นั้นไม่มีหน้าที่ต้องจ่ายเงิน แต่อาจถูกมอบหมายให้มีอำนาจในการรับเอกสาร และตรวจสอบเอกสารด้วยก็ได้ ถ้าเอกสารที่ผู้ขายยื่นต่อธนาคารนั้นไม่ถูกต้องตรงตามข้อกำหนดและเงื่อนไขต่างๆที่ระบุไว้ในเครดิต เอกสารเหล่านี้อาจถูกปฏิเสธโดยธนาคารผู้เปิดเครดิต เว้นแต่ผู้ซื้อจะมอบอำนาจให้รับการยื่นเอกสารดังกล่าว เมื่อธนาคารยอมรับเอกสารที่ถูกต้องตรงตามข้อกำหนดและเงื่อนไขที่ระบุไว้ในเลตเตอร์ออฟเครดิตและจ่ายเงินให้แก่ผู้ขาย ธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตย่อมมีสิทธิได้รับการชดใช้คืน (reimburse) จากผู้ซื้อตามราคาค่าสินค้าที่จ่ายไปตามเลตเตอร์ออฟเครดิตและค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นตลอดจนค่านายหน้า (commission) และธนาคารไม่ต้องรับผิดชอบเกี่ยวกับแบบฟอร์ม (form), ความแท้จริง (genuineness), การปลอมแปลง (falsification), ปัญหากฎหมายของเอกสารใดๆ, ลักษณะประเภทสินค้า (description), ปริมาณ (quantity), น้ำหนัก (weight), คุณภาพ (quality), สภาพ (condition), การบรรจุหีบห่อ (packing), การขนส่ง (delivery) หรือมูลค่า (value) ของสินค้าที่ส่งมอบ ทั้งไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับผูกพันตามสัญญาซื้อขายแต่ประการใด

4. เมื่อธนาคาร Issuing Bank ได้รับเอกสารการส่งของออกแล้วก็จะแจ้งให้ลูกค้ามารับเอกสารเพื่อไปขอออกสินค้าที่ทำเรื่อง

- กรณีเอกสารหรือตัวเป็นตัว I/P (Inward Documentary Bills Purchased) คือลูกค้าขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเป็นแบบ At Sight ดังนั้นถ้าลูกค้าต้องการนำเอกสารไปออกของที่ทำเรื่องก็ต้องชำระเงินก่อนจึงจะเอาเอกสารไปออกของได้ แต่ถ้าหากลูกค้าไม่มีเงินชำระได้ทันทีก็จะขอทำทริสตีรีชเพื่อให้นำเอกสารไปออกสินค้าเพื่อไปขายก่อนแล้วนำเงินไปชำระให้ธนาคารภายหลัง โดยธนาคารให้ลูกค้าทำทริสตีรีชได้ไม่เกิน 180 วัน

- กรณีเอกสารหรือตัวเป็นตัว I/C (Inward Bills under Deferred Credit) คือลูกค้าเปิด



เลตเตอร์ออฟเครดิตไปเป็นแบบ Deferred Payment Credit มีระยะเวลาในการจ่ายเงิน เนื่องจากทางผู้ขายให้เครดิตในการจ่ายเงินแก่ผู้ซื้อ เมื่อผู้ซื้อจะนำเอกสารไปออกสินค้าที่ทำเรือธนาคารจะให้ผู้ซื้อรับรองตัวแลกเงินเสียก่อน และเมื่อตัวครบกำหนดจ่ายเงิน หรือครบตาม Term ที่ระบุไว้ ธนาคารจะติดต่อให้ลูกค้าไปชำระเงินทันที

5. บางครั้งสินค้าที่ผู้ขายส่งไปให้แก่ผู้ซื้อถึงท่าเรือหรือท่าอากาศยานแล้ว แต่เอกสารการส่งสินค้า (Shipping Documents) ยังมาไม่ถึง ซึ่งอาจเป็นไปได้โดยเฉพาะในประเทศที่อยู่ใกล้ประเทศไทย เช่น ฮองกง สิงคโปร์ ซึ่งในกรณีนี้ผู้ซื้อจะไปขอให้ธนาคาร (Issuing Bank) ทำ Shipping Guarantee คำประกันผู้ซื้อต่อบริษัทเรือ เพื่อขอให้บริษัทเรือออกใบขนสินค้า (Delivery Order) ให้แก่ผู้ซื้อนำไปใช้เป็นหลักฐานในการออกสินค้าจากกรมศุลกากร

### 2.3.2.2 เอกสารที่เกี่ยวข้องกับเลตเตอร์ออฟเครดิต ได้แก่<sup>18</sup>

1. ตัวแลกเงิน (Drafts)
2. ใบตราส่ง (Bill of Lading) เป็นตราสารที่ผู้ขนส่งทำขึ้นเพื่อแสดงว่าได้รับขนสินค้าไปให้แก่ผู้ซื้อตามสถานที่ที่กำหนดไว้ ใบตราส่งอาจระบุว่าเป็นสินค้าที่ขายให้แก่ผู้ซื้อโดยตรงซึ่งเรียกว่า Straight Bill of Lading หรือระบุว่าเป็นคำสั่งของผู้ซื้อ หรือบุคคลที่สาม หรือตามคำสั่งของผู้ขาย เรียกว่า Order Bill of Lading
3. กรมธรรม์ประกันภัย (Insurance Policy) เป็นตราสารแสดงภาระผูกพันที่บริษัทรับประกันภัยจะชำระค่าเสียหายตามจำนวนเงินที่กำหนดแก่บุคคลที่กำหนดไว้เมื่อเกิดความเสียหายเกิดขึ้นแก่สินค้าที่ขนส่งนั้น
4. ใบกำกับสินค้า (Invoice) คือตราสารที่ผู้ขายสินค้าทำขึ้นให้แก่ผู้ซื้อสินค้า แสดงรายละเอียดและราคาของสินค้าที่ขาย
5. ใบแสดงรายการน้ำหนักสินค้า (Weight List) คือตราสารที่แสดงรายละเอียดน้ำหนักของสินค้าที่ส่งแต่ละชิ้น
6. ใบรับรองน้ำหนักสินค้าน้ำหนักรวม (Weight Certificate) คือตราสารที่จัดทำขึ้นเพื่อแสดงน้ำหนักของสินค้าทั้งจำนวน
7. ใบแจ้งการหีบห่อ (Packing List) คือตราสารที่แสดงจำนวนสินค้าที่บรรจุไว้ในแต่ละหีบห่อ

<sup>18</sup> สุนัย มโนมัยอุดม, “การชำระเงินตามสัญญาซื้อขายระหว่างประเทศ,” บทบัญญัติ 50 (ธันวาคม 2537): 30-31.

8. ใบรับรองคุณภาพของสินค้า (Inspection Certificate) คือตราสารที่สถาบันตรวจสอบสินค้า แสดงคุณภาพ น้ำหนัก และสภาพของสินค้าที่ตรวจสอบ

9. ใบรับรองถิ่นกำเนิดของสินค้า (Certificate of Origin) คือตราสารแสดงประเทศที่ผลิตสินค้าที่จัดทำโดยสภาหอการค้า องค์การอิสระ หรือหน่วยงานของรัฐบาล

10. ใบรับรองของกงสุล (Consular Invoice) เป็นตราสารที่ทำขึ้นและลงนามโดยกงสุลของประเทศที่ส่งสินค้าเข้า แสดงให้เห็นรายละเอียดการส่งสินค้าและกฎหมายที่ใช้บังคับในประเทศนั้น

11. Custom Invoice เป็นแบบฟอร์มที่ผู้ขายได้ทำขึ้นเพื่อแสดงรายละเอียดของสินค้าเพื่อประโยชน์ในการเสียภาษี

12. Sanitary or Health Certificate คือตราสารที่ทำขึ้นโดยองค์การอิสระ รับรองความบริสุทธิ์ (degree of purify) ความสะอาดและสภาพสินค้า หรือสุขภาพของสัตว์มีชีวิต

### 2.3.2.3 กฎหมายที่ใช้บังคับกับเลตเตอร์ออฟเครดิต

สภาหอการค้านานาชาติ (International Chamber of Commerce) ได้รวบรวมหลักเกณฑ์เกี่ยวกับเลตเตอร์ออฟเครดิตที่ธนาคารพาณิชย์ต่างๆทั่วโลกได้ยึดถือและปฏิบัติแล้วนำมาบัญญัติเป็นระเบียบกฎเกณฑ์ที่เรียกว่า Uniform Customs and Practice for Documentary Credits หรือ UCP ซึ่งแปลว่าประมวลระเบียบประเพณีและพิธีปฏิบัติเกี่ยวกับเครดิตที่มีเอกสารประกอบ ซึ่งได้มีการแก้ไขครั้งสุดท้ายเมื่อปี 1993 คือ Uniform Customs and Practice for Documentary Credits No.500 (UCP500) สมาคมธนาคารไทยได้เข้าเป็นสมาชิกของหอการค้านานาชาติและรับเอา UCP มาใช้บังคับกับกรรมการชำระเงินโดยวิธีเลตเตอร์ออฟเครดิตด้วย สำหรับ UCP ฉบับปัจจุบันนี้ สมาคมธนาคารไทยได้มีมติยอมรับและเห็นชอบในการถือปฏิบัติตามเมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2536

UCP500 เป็นระเบียบ กฎเกณฑ์ และวิธีปฏิบัติอันเกี่ยวกับการออกและใช้ เลตเตอร์ออฟเครดิต โดยกำหนดความสัมพันธ์ระหว่างธนาคารกับคู่สัญญาที่เกี่ยวข้องในสัญญา เลตเตอร์ออฟเครดิต เพื่อให้ธนาคารต่างๆที่เป็นสมาชิกได้นำไปใช้และถือปฏิบัติเพื่อให้เป็นไปในแนวทางเดียวกัน อันเป็นวิธีการสำคัญที่จะทำให้ลดปัญหาเรื่องความเข้าใจและการปฏิบัติที่แตกต่างกันระหว่างธนาคารและผู้ที่เกี่ยวข้องในแต่ละประเทศ โดย UCP500 ไม่ได้มีสถานะเป็นสนธิสัญญาอนุสัญญา หรือข้อตกลงใดๆที่กระทำขึ้นระหว่างรัฐต่างๆแต่อย่างใด หากแต่เป็นเพียงกฎเกณฑ์ที่เกิดขึ้นจากการประชุมของสภาหอการค้าซึ่งเป็นเพียงองค์กรเอกชนทางธุรกิจเท่านั้น สมาชิกที่เข้าประชุมในที่ประชุมของสภาหอการค้าและรับรองบทบัญญัติของ UCP ก็มีได้เป็นตัวแทนของรัฐต่างๆที่มีอำนาจกระทำการผูกพันรัฐที่ตนเป็นตัวแทน ดังนั้น UCP จึงมิได้เป็นข้อตกลงในทางกฎหมายระหว่างประเทศที่มีผลผูกพันให้รัฐที่เป็นภาคีต้องปฏิบัติตามแต่อย่างใด



ดังนั้น UCP ในตัวของมันเองจึงมิได้มีสภาพบังคับอย่างกฎหมายตามหลักกฎหมายระหว่างประเทศ UCP จะมีผลใช้บังคับก็ต่อเมื่อคู่สัญญามีเจตนาที่จะให้ UCP มีผลบังคับกับสัญญาของตน<sup>19</sup> โดยคำพิพากษาฎีกาที่ 2122/2499 ตัดสินว่า “ประเพณีการค้าของธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยนั้น จะมีผลผูกพันผู้ขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตก็ต่อเมื่อธนาคารได้แจ้งประเพณีให้ลูกค้าทราบ ธนาคารจะเอาประเพณีที่นอกเหนือจากข้อตกลงในสัญญาเปิดเครดิตมาผูกพันผู้ขอเปิดเครดิตไม่ได้ เนื่องจากข้อเท็จจริงในคดีนี้ คำขอเปิดเครดิตของธนาคาร มิได้ระบุข้อความว่าให้ตกอยู่ภายใต้ข้อบังคับของ UCP และธนาคารโจทก์ก็ไม่ได้แจ้งประเพณีดังกล่าวให้แก่จำเลยทราบก่อน ดังนั้น ตามข้อกำหนดของ UCP ที่ว่าคำพรรณาสินค้าในบัญชีราคาสินค้า หรือใบกำกับสินค้า จะต้องตรงกับในเครดิตนั้น ส่วนเอกสารอื่นๆไม่ต้องพิจารณาโดยเคร่งครัดก็ให้ยอมรับเอกสารและจ่ายเงินได้นั้น ศาลฎีกาเห็นว่าประเพณีการค้าของธนาคาร เมื่อไม่ปรากฏว่าจำเลยรู้หรือรับทราบถึงประเพณีดังกล่าว จึงจะนำประเพณีนี้มาผูกมัดจำเลยมิได้” ดังนั้น ในทางปฏิบัติของธนาคารพาณิชย์ต่างๆทั่วโลกที่เป็นสมาชิกของสภาหอการค้านานาชาติ จะมีข้อความระบุในคำขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตว่าให้เลตเตอร์ออฟเครดิตที่ธนาคารออกอยู่ภายใต้ข้อบังคับของบทบัญญัติของ UCP500 ทำให้ UCP500 มีผลบังคับใช้ในฐานะที่เป็นข้อตกลงทางสัญญาอย่างหนึ่งของคู่กรณี

#### 2.3.2.4 จำนวนเงินและค่าใช้จ่ายที่ธนาคารเรียกเก็บ<sup>20</sup>

ตามปกติ ลูกค้านำผู้ขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตจากธนาคารจะต้องชำระเงินต่อธนาคารตามจำนวนเงินในเลตเตอร์ออฟเครดิตที่ขอเปิด รวมทั้งค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกิดขึ้นในระหว่างการดำเนินงานในการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต จนกระทั่งผู้ขอเปิดเครดิตได้รับสินค้าที่ส่งเข้ามาตามต้องการ ซึ่งจำนวนเงินตามเลตเตอร์ออฟเครดิตและค่าใช้จ่ายต่างๆในการดำเนินการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตจะประกอบด้วย

1. จำนวนเงินตามเลตเตอร์ออฟเครดิตที่ขอเปิด หรือจำนวนเงินตามตัวแลกเงินที่ออกโดยผู้ขายหรือผู้รับประโยชน์เพื่อให้ผู้ซื้อลงนามรับรองการจ่ายเงินตามตัว ในการนี้ลูกค้าผู้ขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตจะต้องชำระเงินเป็นเงินบาทให้แก่ธนาคาร เพื่อแลกเปลี่ยนเป็นเงินตราต่างประเทศตามข้อตกลงที่ได้ระบุไว้ในเลตเตอร์ออฟเครดิต
2. ค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกิดขึ้นในระหว่างการดำเนินงานการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต

<sup>19</sup> วิสิทธิ์ กาญจนภาส, “ปัญหากฎหมายของการโอนประโยชน์ในเลตเตอร์ออฟเครดิต,” (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ คณะนิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2534), หน้า 24.

<sup>20</sup> ชรินทร์ พิทยาวิวิท, เลตเตอร์ออฟเครดิตการค้า (กรุงเทพฯ: อมรินทร์การพิมพ์, 2529), หน้า 56.

จนกระทั่งเลตเตอร์ออฟเครดิตฉบับนั้นได้สิ้นสุดลง ซึ่งประกอบด้วย

2.1 ค่าใช้จ่ายที่คิดจากรณาการตัวแทนต่างประเทศ ประกอบด้วย Advising Commission, Reimbursement Commission, Payable Interest และอื่นๆ

2.2 ค่าใช้จ่ายที่ธนาคารคิดจากลูกค้าเพิ่มเติม ประกอบด้วย Cable Charge or Postage Charge, Revenue Stamp, Amendment Commission

จำนวนเงินที่ลูกค้าผู้ขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตจะต้องนำมาชำระให้แก่ธนาคาร จะคิดจากจำนวนเงินที่ปรากฏในเลตเตอร์ออฟเครดิตหรือตัวแลกเงินที่ออกโดยผู้ขายสินค้าหรือผู้รับประโยชน์ หลังจากที่ได้แลกเปลี่ยนเป็นเงินบาทเรียบร้อยแล้ว และค่าใช้จ่ายดังกล่าวข้างต้น หักด้วยจำนวนเงินมัดจำ (Marginal Deposit) ที่ธนาคารได้รับล่วงหน้าไว้จริงเมื่อตอนขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตครั้งแรก ซึ่งหากลูกค้าไม่มีเงินชำระก็จะขอทำทราสต์รีซีทต่อไป

#### 2.4 การทำทราสต์รีซีท

สัญญาทราสต์รีซีทถือเป็นการให้สินเชื่อหลังการส่งสินค้าเข้า (Post Import Financing) ในกรณีที่ลูกค้าไม่สามารถชำระเงินได้ ลูกค้าก็จะติดต่อธนาคารขอทำทราสต์รีซีท ซึ่งในทางปฏิบัติ การทำทราสต์รีซีทมีขั้นตอนกระบวนการ ตลอดจนปัจจัยในการพิจารณาการให้สินเชื่อและหลักเกณฑ์ของธนาคารแห่งประเทศไทยที่ควรทราบ เพื่อเป็นพื้นฐานไปสู่การเข้าใจถึงที่มาและภาพรวมของทราสต์รีซีทต่อไป

##### 2.4.1 การให้สินเชื่อโดยใช้ทราสต์รีซีท

ตามพระราชบัญญัติการธนาคารพาณิชย์ พ.ศ.2505 มาตรา 4 แก้ไขเพิ่มเติมโดยมาตรา 3 แห่งพระราชบัญญัติการธนาคารพาณิชย์ (ฉบับที่ 2) พ.ศ.2522 ได้นิยามความหมายของการให้สินเชื่อไว้ว่า “ให้สินเชื่อ หมายความว่า ให้กู้ยืมเงิน ซื้ ซื้ลด รับช่วงซื้อลดตัวเงิน เป็นเจ้าหนี้ เนื่องจากได้จ่ายหรือสั่งให้จ่ายเงินเพื่อประโยชน์ของผู้เคยค้า หรือเป็นเจ้าหนี้เนื่องจากได้จ่ายเงินตามภาระผูกพันตามเลตเตอร์ออฟเครดิต” สัญญาทราสต์รีซีทมีความเกี่ยวข้องกับเลตเตอร์ออฟเครดิตอย่างใกล้ชิด โดยเป็นวิธีการที่ลูกค้ามาขอรับเอกสารการส่งของเพื่อไปรับสินค้าออกจากท่าเรือ



ดังนั้น ถ้าสถาบันการเงินใดสามารถออกเลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อชำระราคาสินค้าได้ สถาบันการเงินนั้นก็ให้สินเชื่อโดยใช้ทรัสต์รีซีพได้<sup>21</sup>

โดยสิ่งที่สำคัญที่สุดในการพิจารณาให้สินเชื่อของธนาคาร คือ ธนาคารจะต้องทราบถึง รายละเอียดและข้อเท็จจริงเกี่ยวกับฐานะของผู้ขอสินเชื่อ ตลอดจนความสามารถในการชำระหนี้ ดังนั้น ก่อนที่ธนาคารจะให้สินเชื่อแก่ลูกค้ารายใดจะต้องมีการประเมินฐานะของผู้ขอสินเชื่ออย่างรอบคอบก่อน โดยต้องรู้ถึงลักษณะนิสัยของผู้ขอสินเชื่อ ภาวะของตลาด รวมถึงโครงการหรือวัตถุประสงค์ของการใช้เงินของผู้ขอสินเชื่อว่าจะสามารถนำไปใช้ประโยชน์สำหรับการดำเนินธุรกิจให้ได้กำไรจริงหรือไม่ ทั้งนี้เพื่อให้มั่นใจได้ว่าจะได้รับชำระหนี้คืนครบถ้วนพร้อมด้วยดอกเบี้ยเมื่อถึงกำหนดชำระตามสัญญาอันเป็นการลดความเสี่ยงภัยที่จะเกิดจากหนี้สูญ ซึ่งนอกจากจะกระทบกระเทือนผลกำไรของธนาคารแล้ว การที่ธนาคารมีหนี้สูญมากอาจกระทบกระเทือนถึงสภาพคล่องและส่งผลทำให้ความเชื่อถือของประชาชนต่อธนาคารสูญเสียบไปด้วย<sup>22</sup>

#### 2.4.2 การให้สินเชื่อที่ต้องมีหลักประกันตามข้อบังคับของธนาคารแห่งประเทศไทย

พระราชบัญญัติการธนาคารพาณิชย์ พ.ศ.2505 มาตรา 15 ทวิ วรรคแรก ได้บัญญัติเกี่ยวกับการกันเงินสำรองไว้ว่า

“ให้ธนาคารพาณิชย์ปิดบัญชีทุกงวดการบัญชีในรอบระยะเวลาหกเดือน ถ้าธนาคารพาณิชย์ใดมีสินทรัพย์ที่ไม่มีราคาหรือเรียกคืนไม่ได้ หรือที่สงสัยว่าจะไม่มีราคาหรือเรียกคืนไม่ได้ตามที่ธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนดด้วยความเห็นชอบของรัฐมนตรี ให้ธนาคารพาณิชย์นั้นตัดสินทรัพย์ที่ไม่มีราคาหรือเรียกคืนไม่ได้ดังกล่าวออกจากบัญชี หรือกันเงินสำรองสำหรับสินทรัพย์ที่สงสัยว่าจะไม่มีราคาหรือเรียกคืนไม่ได้ดังกล่าวเมื่อสิ้นงวดการบัญชีนั้น เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากธนาคารแห่งประเทศไทยให้ปฏิบัติเป็นอย่างอื่น ในการอนุญาตนั้นจะกำหนดเงื่อนไขใดๆ ให้ปฏิบัติด้วยก็ได้”

ดังนั้น ถ้าธนาคารพาณิชย์มีสินทรัพย์ที่สงสัยว่าจะไม่มีราคาหรือเรียกคืนไม่ได้ ธนาคารพาณิชย์นั้นต้องกันเงินสำรองสำหรับสินทรัพย์ที่สงสัยว่าจะไม่มีราคาหรือเรียกคืนไม่ได้ดังกล่าวเมื่อ

<sup>21</sup> สุทธิพันธ์ เสียมสกุล, “สัญญาทรัสต์รีซีพ,” (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ คณะนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2524), หน้า 10.

<sup>22</sup> ชรินทร์ พิทยาวิรัช, ธนาคารพาณิชย์ใช้มาตรการอะไรในการพิจารณาปล่อยสินเชื่อ (กรุงเทพฯ: อมรินทร์ พรินติ้ง กรุ๊ป, 2533), หน้า 215.

สิ้นงวดการบัญชีนั้น ซึ่งในการคำนวณเงินสำรองที่ธนาคารพาณิชย์จะต้องดำรงนั้น ธนาคารพาณิชย์สามารถนำมูลค่าของหลักประกันที่ใช้ค้ำประกันหนี้มาหักออกจากเงินให้สินเชื่อที่ต้องกันเงินสำรองได้ แต่นำมาหักได้เฉพาะหนี้ที่เป็นหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้เท่านั้น กล่าวคือเฉพาะ ลูกหนี้จัดชั้นต่ำกว่ามาตรฐาน ลูกหนี้จัดชั้นสงสัย<sup>\*</sup> และลูกหนี้จัดชั้นสูญ<sup>\*\*</sup> ส่วนสำหรับลูกหนี้ปกติ และลูกหนี้ที่กล่าวถึงเป็นพิเศษ<sup>†</sup> ไม่อาจนำมูลค่าของหลักประกันมาหักออกจากยอดหนี้ที่ต้องกันเงินสำรองได้<sup>23</sup>

การให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ที่ต้องมีหลักประกัน ก็เนื่องจากมาตรการของธนาคารแห่งประเทศไทยที่ให้ดำรงเงินสำรองในกรณีที่มิสินทรัพย์ที่สงสัยว่าจะไม่มีราคาหรือเรียกคืนไม่ได้ ตามมาตรา 15 ทวิ วรรคแรก ซึ่งหลักประกันนี้จะใช้ในการคำนวณเงินสำรองที่ธนาคารพาณิชย์จะต้องดำรง โดยธนาคารพาณิชย์สามารถนำมูลค่าของหลักประกันที่ใช้ค้ำประกันหนี้มาหักออกจากเงินให้สินเชื่อที่ต้องกันเงินสำรองได้เฉพาะหนี้ที่เป็นหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ นอกจากนี้

\* ลูกหนี้จัดชั้นต่ำกว่ามาตรฐาน หมายถึง ลูกหนี้ที่มีโอกาสที่จะก่อให้เกิดความเสียหายหากปัจจัยที่เป็นจุดอ่อนไม่มีการแก้ไข หรือแหล่งที่มาหลักของการชำระหนี้ อาจไม่เพียงพอเนื่องจากความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้มีความไม่แน่นอน สถาบันการเงินจำเป็นต้องใช้แหล่งที่มาอื่นหรือหลักประกันในการชำระหนี้ ได้แก่ ลูกหนี้ที่ค้างชำระดอกเบี้ยหรือต้นเงินไม่เกิน 6 เดือน นับแต่วันที่ครบกำหนดชำระ

\*\* ลูกหนี้จัดชั้นสงสัย หมายถึง ลูกหนี้ที่มีคุณภาพด้อยกว่าลูกหนี้จัดชั้นต่ำกว่ามาตรฐาน หรือคาดว่าจะไม่สามารถเรียกให้ลูกหนี้ชำระคืนได้ครบถ้วน ได้แก่ ลูกหนี้ที่ค้างชำระดอกเบี้ยหรือต้นเงินไม่เกิน 12 เดือน นับแต่วันที่ครบกำหนดชำระ

\*\*\* ลูกหนี้จัดชั้นสูญ หมายถึง ลูกหนี้ที่ไม่มีความสามารถชำระหนี้โดยสิ้นเชิง หรือลูกหนี้ที่ค้างชำระดอกเบี้ยหรือต้นเงินเกินกว่า 12 เดือน นับแต่วันที่ครบกำหนดชำระ

† ลูกหนี้ปกติ หมายถึง ลูกหนี้ที่ไม่ผิวนัดชำระหนี้และไม่มีสัญญาณใดๆ แสดงว่าจะมีการผิวนัดชำระหนี้อันจะเป็นเหตุให้สถาบันการเงินได้รับความเสียหาย ได้แก่ ลูกหนี้ที่ค้างชำระดอกเบี้ยหรือต้นเงินไม่เกิน 1 เดือน นับแต่วันที่ครบกำหนดชำระ

\*\* ลูกหนี้ที่กล่าวถึงเป็นพิเศษ หมายถึง ลูกหนี้ที่ไม่มีสัญญาณว่าจะเกิดความเสียหายแต่มีฐานะหรือผลการดำเนินงานอ่อนลง ซึ่งหากไม่ได้รับการแก้ไขในเวลาอันควรจะทำให้ความสามารถในการชำระหนี้อ่อนลงไปอีกจนไม่สามารถชำระดอกเบี้ยหรือต้นเงินได้ตามกำหนด ได้แก่ ลูกหนี้ที่ค้างชำระดอกเบี้ยหรือต้นเงินไม่เกิน 3 เดือน นับแต่วันที่ครบกำหนดชำระ

<sup>23</sup> ทวีศักดิ์ คุรุจิตรธรรม, “กฎหมายเกี่ยวกับสถาบันการเงิน,” เอกสารประกอบการบรรยาย วิชา วิชา วัฏปฏิบัติทางธนาคาร ปี 2542. (เอกสารไม่ตีพิมพ์เผยแพร่)



หลักประกันก็เป็นปัจจัยอย่างหนึ่งในเกณฑ์การพิจารณาคุณค่าทางเครดิต โดยหลักประกันนี้จะเป็ นเครื่องสนับสนุนหรือส่งเสริมให้สินเชื่อที่ธนาคารอำนวยแก่ลูกค้ามีความมั่นคงขึ้น เพราะเหตุว่าเมื่ อธนาคารไม่สามารถบังคับชำระหนี้จากลูกหนี้ได้ ก็อาจจะบังคับเอาจากหลักประกันอันเป็นการช่วย ลดความเสี่ยงลง อย่างไรก็ดี การพิจารณาสินเชื่อของธนาคารในปัจจุบันมีความซับซ้อนมากขึ้น เนื่องจากลักษณะของธุรกิจได้เปลี่ยนไป การพิจารณาความสามารถในการใช้เงินคืนไม่ได้คู่ที่ หลักประกันแบบเดิม ดังนั้น ถึงแม้ว่าจะไม่มีหลักประกันธนาคารก็อาจให้สินเชื่อแก่ลูกค้าได้ การ ให้หลักประกันเป็นเพียงวิธีการหนึ่งในการลดความเสี่ยงของธนาคาร และเมื่อหนีมีปัญหาคารกั ก็สามารถนำหลักประกันมาแปรสภาพแล้วชำระหนี้ตามวิธีการของกฎหมายได้

### 2.4.3 ขั้นตอนในการทำทรัสต์รีซีท

กรณีที่เป็นการชำระเงินโดยวิธีเลตเตอร์ออฟเครดิต เมื่อธนาคาร (Issuing Bank) ได้รับ เอกสารการส่งของแล้วก็จะแจ้งให้ลูกค้ามารับเอกสารเพื่อนำไปออกสินค้าที่ทำเรือ โดยการขอ ทำทรัสต์รีซีทของลูกค้าผู้ตั้งซื้อสินค้าเข้าจะต้องมาขอทำที่หน่วยงานฝ่ายการต่างประเทศ หรือ หน่วยงานอื่นใดที่ลูกค้าได้ขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตไว้กับธนาคาร โดยทั่วไปลูกค้าจะมายื่นขอ ทำทรัสต์รีซีทต่อเมื่อเรือได้เข้าเทียบท่าแล้ว หรือก่อนเรือเข้าเทียบท่าสัก 1-2 วัน การมาขอทำ ทรัสต์รีซีทของลูกค้านั้นจุดประสงค์ก็เนื่องจากเลตเตอร์ออฟเครดิตที่ลูกค้าขอเปิดนั้นถึงกำหนด ชำระเงินตามตัวแลกเงินที่ลูกค้าออกแล้ว<sup>24</sup> คือ กรณีที่เป็นตัว Inward Documentary Bills Purchased คือลูกค้าเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเป็นแบบ at sight ดังนั้น ถ้าลูกค้าต้องการนำเอกสารไปออกของที่ทำ เรือก็จะต้องชำระเงินก่อนถึงจะเอาเอกสารไปออกของได้ แต่ลูกค้ายังไม่มีเงินเพียงพอที่จะชำระ ให้แก่ธนาคารจึงจำเป็นต้องมาขอทำทรัสต์รีซีทกับธนาคารไว้ เพื่อนำสินค้าที่ส่งเข้ามาออกไป จำหน่ายก่อนแล้วจึงจะนำเงินมาชำระที่หลัง และก่อนที่ธนาคารจะยอมให้ลูกค้าทำทรัสต์รีซีทก็ต้อง พิจารณาถึงความเสี่ยงในการชำระหนี้ของลูกค้า ซึ่งมีหลักเกณฑ์เช่นเดียวกับการพิจารณาการให้

<sup>24</sup> ชนินทร์ พิทยาวิวิช, เลตเตอร์ออฟเครดิตการค้า (กรุงเทพฯ: อมรินทร์การพิมพ์, 2529), หน้า 57.

หากเป็นตัว Inward Bills under Deferred Credit คือ ลูกค้าเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตแบบ Deferred Payment Credit มีระยะเวลาในการจ่ายเงิน เนื่องจากทางผู้ขายให้เครดิตในการจ่ายเงินแก่ ลูกค้าผู้ตั้งซื้อสินค้า กล่าวคือ แม้ผู้ขายจะส่งสินค้าลงเรือแล้วก็ตาม แต่ผู้ขายก็จะเรียกเก็บเงินตามตัว ได้เมื่อครบกำหนดตาม term แล้วเท่านั้น ดังนั้น เมื่อลูกค้าจะนำเอกสารไปออกของที่ทำเรือธนาคาร จะให้ลูกค้ารับรองตัวแลกเงินเสียก่อน และเมื่อตัวครบกำหนดจ่ายเงินหรือครบตาม term ที่ระบุไว้ ธนาคารก็จะติดต่อให้ลูกค้านำเงินมาชำระทันที

สินเชื่ออย่างอื่น โดยปกติแล้วธนาคารจะให้ลูกค้าหาผู้ค้ำประกันหรือนำหลักทรัพย์อื่นเป็นหลักประกัน<sup>25</sup>

ในบางครั้ง ลูกค้าที่เชื่อถือได้ของธนาคารจะได้รับวงเงินเครดิต (Credit Line) ในการขอทำทรัสต์รีซีทจากธนาคารไว้ก่อนก็ได้ ในการนี้ลูกค้าจะต้องมีการตกลงกับธนาคารก่อนเกี่ยวกับเทอม (การกำหนดระยะเวลาชำระเงิน) ของทรัสต์รีซีท ซึ่งทางธนาคารจะเป็นผู้พิจารณาถึงความเหมาะสมว่าจะให้เทอมละกี่วัน อาจจะ 30 วัน 60 วัน 90 วัน หรือ 120 วันก็ได้ สุดแต่ข้อตกลง โดยธนาคารให้ลูกค้าทำทรัสต์รีซีทได้ไม่เกิน 180 วัน<sup>26</sup>

เมื่อลูกค้ามาขึ้นคำขอทำทรัสต์รีซีทต่อทางธนาคาร เจ้าหน้าที่ของธนาคารก็จะต้องตรวจดูลายมือชื่อของลูกค้าว่าถูกต้องตรงกับลายมือชื่อที่ได้มอบให้ไว้กับธนาคารหรือไม่ เสร็จแล้วก็ต้องตรวจเอกสารตามเลตเตอร์ออฟเครดิตที่เปิด เพื่อตรวจดูยอดเงิน รายการสินค้า ชื่อเรือ และ Shipping Mark ว่าตรงตามที่ลูกค้าขึ้นขอทำทรัสต์รีซีทมาหรือไม่ เมื่อทุกอย่างถูกต้องครบถ้วนเจ้าหน้าที่ก็จะจัดการแยกตัวให้ลูกค้าซึ่งประกอบด้วย Invoice, Packing List, Insurance Policy และ Bill of Lading สำหรับ Bill of Lading จะต้องสลักหลัง Bill of Lading ฉบับที่เป็นต้นฉบับหรือ Original ทุกครั้งที่ให้ลูกค้า เพื่อลูกค้าจะได้นำไปแลก Delivery Order จากบริษัทเรือและนำไปยื่นต่อกรมศุลกากรเพื่อใช้ออกจากท่าเรือต่อไป

#### 2.4.4 ประเภทของทรัสต์รีซีท

สัญญาทรัสต์รีซีทถือเป็นการให้สินเชื่อหลังการส่งสินค้าเข้า ในกรณีที่ผู้ซื้อไม่สามารถชำระเงินได้ ผู้ซื้อก็จะติดต่อธนาคารขอทำทรัสต์รีซีท ซึ่งทางปฏิบัติอาจมีการทำสัญญาทรัสต์รีซีทได้ในกรณีที่เป็นการชำระเงินดังต่อไปนี้<sup>27</sup>

1. การชำระเงินโดยวิธีการเรียกเก็บเงิน (Bills for Collection) กรณีที่เป็น B/C ที่

<sup>25</sup> พิกุล โคว์สุวรรณ, การธนาคารพาณิชย์ (เชียงใหม่: โครงการตำราคณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2533), หน้า 54-55.

<sup>26</sup> สมพงษ์ เพ็ญอารมณ, ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ (กรุงเทพฯ: บริษัท โมเดิร์นเพรส แอนด์ กราฟฟิค จำกัด, 2544), หน้า 21.

<sup>27</sup> สัมภาษณ์ มนตรี ยูวชาติ , หัวหน้าส่วนเลตเตอร์ออฟเครดิต ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่สีลม, 8 มิถุนายน 2547.



เป็น D/P ทั้งประเภท sight และ term ส่วน B/C ที่เป็น D/A จะไม่ค่อยมีการทำทริสตีร์ชิตสักเท่าใดนัก โดยจะขึ้นอยู่กับพิจารณาให้สินเชื่อของเจ้าหน้าที่ธนาคาร

2. การชำระเงินโดยเลตเตอร์ออฟเครดิตที่จะมีการทำทริสตีร์ชิตต่อไปได้จะเป็นเลตเตอร์ออฟเครดิตที่เป็นการชำระเงินระหว่างประเทศเท่านั้น จะไม่มีการทำทริสตีร์ชิตในกรณีของ Domestic Letter of Credit ซึ่งเลตเตอร์ออฟเครดิตที่เป็นการชำระราคาระหว่างประเทศที่จะมีการทำทริสตีร์ชิต จะเป็นเลตเตอร์ออฟเครดิตประเภท Sight เท่านั้น ส่วนเลตเตอร์ออฟเครดิตประเภท Term ซึ่งเป็นกรณีที่ผู้ขายให้เครดิตแก่ผู้ซื้อจะไม่มีการทำทริสตีร์ชิต เนื่องจากธนาคารยังไม่ได้จ่ายเงินให้แก่ผู้ขาย แต่ธนาคารอาจให้ลูกค้า (ผู้ซื้อ) ทำทริสตีร์ชิตเพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารต่างๆถูกต้องตรงตามเงื่อนไขในเลตเตอร์ออฟเครดิตแล้ว ซึ่งในกรณีนี้จะไม่ถือว่าเป็นสินเชื่อทริสตีร์ชิตแต่อย่างใด



ศูนย์วิทยพัทยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย