

บทที่ 2

แฟคเตอริงในต่างประเทศและในประเทศไทย

การศึกษาถึงการทำแฟคเตอริงของต่างประเทศ และของประเทศไทยในบทนี้ จะมุ่งศึกษาถึงลักษณะ วิธีการทำแฟคเตอริง และกฎหมายที่ใช้บังคับกับการทำแฟคเตอริงของประเทศไทยต่าง ๆ ในแถบยุโรป และอเมริกา อันเป็นกลุ่มประเทศต้นกำเนิดของธุรกิจแฟคเตอริง และของประเทศแถบเอเชียบางประเทศ โดยเป็นการศึกษาถึงพื้นฐานอย่างกว้าง ๆ เท่านั้น ทั้งนี้ก็เพื่อจะได้เป็นตัวอย่างในการเปรียบเทียบกับประเทศไทย และเพื่อเป็นพื้นฐานสำหรับการศึกษา และวิเคราะห์เกี่ยวกับสัญญาแฟคเตอริงที่จะศึกษาในบทที่ 3

ประเทศอังกฤษ

1. ประวัติและลักษณะการค้าเงินงาน

อังกฤษเป็นกลุ่มประเทศแรกสุดที่เริ่มมีการทำแฟคเตอริง โดยพัฒนาจากตัวแทนทางการค้า หรือ แฟคเตอร์ (Factor) ในความหมายดั้งเดิม แม้ว่าจะมีการอ้างถึงอยู่เสมอว่าสหรัฐอเมริกาเป็นต้นกำเนิดของแฟคเตอริงในรูปแบบปัจจุบันก็ตาม แต่พัฒนาการของการทำแฟคเตอริงในรูปแบบต่าง ๆ ดังที่ อธิบายในบทที่หนึ่งนั้น นอกจากจะเป็นผลจากพัฒนาการภายในประเทศสหรัฐอเมริกาเองแล้ว ยังเป็นผลจากการดำเนินกิจการ และธรรมเนียมปฏิบัติของการทำแฟคเตอริงจากยุโรป โดยเฉพาะจากประเทศอังกฤษด้วย

แฟคเตอริงในประเทศอังกฤษ เริ่มต้นจากตัวแทนที่ดำเนินกิจการค้าให้กับตัวการ โดยมีรายได้จากอัตราส่วนของยอดจำหน่ายที่ทำได้ ซึ่งเรียกว่า commission agent ตัวแทนการค้าเหล่านี้มีบทบาทมากในการค้าระหว่างประเทศ โดยเป็นผู้ดำเนินการเลือกหาผู้ซื้อ ตกลงเงื่อนไขการขายสินค้า กำหนดปริมาณการขายสินค้า ให้กับตัวการในประเทศอังกฤษ บริษัทที่ทำหน้าที่

ในลักษณะนี้ เช่น บริษัทอินเดียตะวันออก (East India) เป็นต้น¹ การทำแฟคเตอริงของอังกฤษยุคแรกมักอยู่ในอุตสาหกรรมสิ่งทอยุคหลังๆ ต่อมาจึงได้ขยายตัวไปสู่สินค้าชนิดอื่น ๆ ปัจจุบันนี้บริษัทที่ประกอบกิจการแฟคเตอริงของประเทศอังกฤษ หรือกลุ่มผู้ซื้อบัญชี (Factor) ได้รวมตัวกันเป็นสมาคมมีชื่อว่า Association of British Factors (A.B.F.) โดยมีวัตถุประสงค์ในการสนับสนุนและส่งเสริมการทำแฟคเตอริงในประเทศอังกฤษ การทำแฟคเตอริงในประเทศอังกฤษในช่วงระยะสิบปีที่ผ่านมา² เจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว จากการศึกษาและข้อมูลที่รวบรวมโดย A.B.F. เมื่อปี พ.ศ. 2529 ปรากฏว่า มูลค่าการทำแฟคเตอริงในปี พ.ศ. 2529 เพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2528 กว่า 1 พันล้านปอนด์ และกระจายสู่อุตสาหกรรมต่าง ๆ ดังแสดงได้ด้วยตารางดังนี้

ประเภทธุรกิจและจำนวนลูกค้าที่ทำ Factoring กับสมาชิกของ A.B.F.
(ณ สิ้นตุลาคม 2529)

<u>ประเภทธุรกิจ</u>	<u>จำนวนลูกค้า</u> (ราย)	<u>สัดส่วน</u> (ร้อยละ)
1. อุตสาหกรรมการผลิต		
- สิ่งทอ	110	2.7
- เฟอร์นิเจอร์และเครื่องเรือนทำด้วยไม้	167	4.0
- ผลิตภัณฑ์ยางและพลาสติก	140	3.4
- ผลิตภัณฑ์โลหะ	461	11.1
- เครื่องนุ่งห่มและรองเท้า	120	2.9
- อื่น ๆ	<u>623</u>	<u>15.0</u>
รวม	<u>1,621</u>	<u>39.1</u>

1. Peter M. Biscoe, Law and Practice of Credit Factoring, (London : Billing & Sons Limited, 1975), pp. 31-33.

<u>ประเภทธุรกิจ</u>	<u>จำนวนลูกค้า</u> (ราย)	<u>สัดส่วน</u> (ร้อยละ)
2. การค้าส่งและค้าปลีก		
- เครื่องโลหะ	249	6.0
- วัสดุก่อสร้าง	152	3.7
- สิ่งทอ ของเด็กเล่นและสินค้าพุ่มเฟิอย	336	8.1
- วัสดุอุตสาหกรรมอื่น ๆ	695	16.8
รวม	<u>1,432</u>	<u>34.6</u>
3. บริการ		
- สิ่งพิมพ์และโฆษณา	354	8.5
- ธุรกิจบริการ	409	9.9
- ร้านอาหารและบริการอื่น ๆ	329	7.9
รวม	<u>1,092</u>	<u>26.3</u>
รวมทั้งสิ้น	<u>4,145</u>	<u>100.0</u>

ที่มา : Association of British Factors (A.B.F.)

และจากการสำรวจของ Association of British Factors (A.B.F.) ในเดือนตุลาคม 2529 พบว่า การทำแฟคเตอริ่งได้เพิ่มมากขึ้นในภาคการค้าและจัดจำหน่าย จากประมาณร้อยละ 28 เป็นร้อยละ 34.6 และ ภาคบริการจากประมาณร้อยละ 25 เป็นร้อยละ 26.3

ปัจจุบันธุรกิจแฟคเตอริ่งในประเทศอังกฤษส่วนใหญ่ดำเนินการโดยผู้ประกอบการ หรือผู้ซื้อบัญชี (Factor) ที่อยู่ในรูปของบริษัท และมักจะอยู่ในเครือข่ายของธนาคารหรือสถาบันการเงินต่างๆโดยมีการให้บริการในทุกๆ ประเภท ทั้งแฟคเตอริ่งแบบไร้เบี้ย (Recourse Factoring) และแบบไม่ไร้เบี้ย (Non-Recourse Factoring) ผู้ซื้อบัญชี (Factor) มักจะ

ติดต่อสัมพันธ์กันผ่านสมาคมแฟคเตอร์โดยเป็นสมาชิกของ Association of British Factors (A.B.F.) แต่ก็มีผู้ซื้อบัญชี (Factor) บางรายที่ดำเนินการอิสระโดยไม่เข้าเป็นสมาชิกของสมาคมดังกล่าว ผู้ซื้อบัญชี (Factor) กลุ่มนี้มักให้บริการในลักษณะของการเป็นแฟคเตอร์แบบไล่เบี้ย (Recourse Factoring) เช่น กลุ่ม Kellock Factors ใน Berkshire เป็นต้น² นอกจากการให้บริการแฟคเตอร์ภายในประเทศ (Domestic Factoring) แล้ว ผู้ซื้อบัญชี (Factor) ของอังกฤษได้ให้บริการแฟคเตอร์ระหว่างประเทศ (International Factoring) ควบคู่กันไปด้วย การทำแฟคเตอร์ระหว่างประเทศของอังกฤษถือเป็นส่วนที่สำคัญมากเพราะพัฒนาการในการทำแฟคเตอร์ของอังกฤษมาเป็นแฟคเตอร์ในรูปแบบปัจจุบันนี้ก็เกิดจากประสบการณ์ในการค้าระหว่างประเทศตั้งแต่ยุคอาณานิคม ซึ่งอังกฤษในฐานะเจ้าของอาณานิคม ได้ส่งสินค้าไปจำหน่ายในดินแดนต่าง ๆ ใต้อาณัติของตนโดยผ่านบริการของตัวแทนค้าต่าง (Mercantile Agent) หรือผู้ซื้อบัญชี (Factor) ในประเทศอาณานิคม การทำแฟคเตอร์ระหว่างประเทศของอังกฤษ ปัจจุบันกระทำผ่านกลุ่ม หรือเครือข่ายแฟคเตอร์ระหว่างประเทศ ซึ่งในประเทอังกฤษมีกลุ่มหรือเครือข่ายของแฟคเตอร์ทั้ง 4 ประเภท* สำหรับให้บริการระหว่างประเทศ

2. กฎหมายที่ใช้บังคับกับการทำแฟคเตอร์ของประเทอังกฤษ

มีการสรุปความหมายของแฟคเตอร์ของประเทอังกฤษไว้ว่า การทำแฟคเตอร์เป็นความสัมพันธ์ที่ต่อเนื่องกันในทางกฎหมาย ระหว่างสถาบันการเงินที่เรียกว่า "ผู้ซื้อบัญชี (Factor)" กับผู้ประกอบธุรกิจในการขายสินค้าหรือให้บริการ ที่เรียกว่า "ลูกค้าหรือผู้ขายบัญชี (Client)" ซึ่งขายสินค้าหรือให้บริการแก่ผู้ซื้อสินค้า (Customer) หรือลูกหนี้ โดยผู้ซื้อบัญชีลูกหนี้การค้าจากลูกค้าหรือผู้ขายบัญชี ไม่ว่าจะโดยมีข้อตกลงให้มีการไล่เบี้ยได้หรือไม่ ถ้า

2. Clive Woodcock, The Guardian Guide to Running a Small Business, 7th ed. (Guildford : Biddles Ltd,) p.119.

* การจัดรูปองค์การธุรกิจแบบ Central Holding Company, Branch Network, Independent and Exclusive และ Independent and Non-Exclusive ดังรายละเอียดซึ่งอธิบายในบทที่ 1

หากเกิดกรณีเรียกเก็บหนี้ไม่ได้ และจากความสัมพันธ์ในลักษณะนี้ ทำให้ผู้ซื้อบัญชี (Factor) ทำหน้าที่ในการควบคุมการขายในลักษณะเงินเชื่อ และบริหารบัญชีการขายสินค้าของลูกค้าหรือผู้ขายบัญชีนั้น ๆ ด้วย³

จากบทนิยามที่ยกมาข้างต้นนี้เห็นได้ว่า ผู้ให้บทนิยามกำหนดเป็นเบื้องต้นว่า แผลงแต่จริงเป็นความสัมพันธ์ทางกฎหมายระหว่างผู้ซื้อบัญชี (Factor) กับผู้ขายบัญชี (Client หรือ Supplier) โดยผู้ซื้อบัญชี (Factor) ซื้อบัญชีลูกหนี้การค้า (book debts หรือ account receivable) จากผู้ขายบัญชี คำว่า "ซื้อบัญชี" ที่ใช้ในความหมายทั่ว ๆ ไป ทางปฏิบัติแล้วการซื้อบัญชีลูกหนี้มาทำแผลงแต่จริงนี้ในประเทศอังกฤษทำได้สองลักษณะคือ

- 1) โดยการซื้อขาย (purchase) บัญชีลูกหนี้
- 2) โดยใช้บัญชีลูกหนี้เป็นหลักประกันในการกู้ยืมเงินโดยวิธีจำนอง (mortgage) หรือชาร์จ (charge) บัญชีลูกหนี้ต่อผู้ซื้อบัญชี (Factor)

ข้อแตกต่างระหว่างการซื้อขาย (purchase) จำนอง (mortgage) และชาร์จ (charge) ตามกฎหมายอังกฤษ คือ การซื้อขาย (purchase) และจำนอง (mortgage) ต่างก็ต้องมีการโอนไปซึ่งสิทธิในทรัพย์สินแต่ ชาร์จ (charge) ไม่มีการโอนสิทธิ์เช่นนั้น การซื้อขาย (purchase) เป็นการโอนไปซึ่งสิทธิในทรัพย์สินอย่างสมบูรณ์ ส่วนจำนอง (mortgage) นั้นโอนสิทธิในทรัพย์สินไปโดยมีเงื่อนไขในการโอนกลับคืนให้เจ้าของเดิมเมื่อมีการชำระหนี้จำนองนั้นแล้ว ดังนั้น จำนอง (mortgage) กับชาร์จ (charge) จึงใช้เป็นหลักประกันในการกู้ยืมเงิน สำหรับการทำให้แผลงแต่จริงของอังกฤษนิยมใช้วิธีซื้อขาย (purchase) บัญชีลูกหนี้มากกว่า การใช้บัญชีลูกหนี้เป็นหลักประกันในการกู้ยืมเงิน โดยวิธีจำนอง (mortgage) หรือ ชาร์จ (charge)⁴

³ Peter M. Biscoe, Law and Practice of Credit Factoring, p.3.

⁴ R.M. Goode : editor, Some Aspects of Factoring Law, The Journal of Business Law, (London : Steven & Son Ltd., London, May 1982), p.240.

กฎหมายหลักที่เกี่ยวข้องหรือบังคับใช้กับการทำแฟคเตอริงของประเทศอังกฤษมีดังนี้

- 1) Money lenders Acts 1900-1927
- 2) Companies Act 1948
- 3) Property Act 1925
- 4) Consumer Credit Act 1974

การวินิจฉัยว่า การทำแฟคเตอริงลักษณะใดต้องอยู่ภายใต้บังคับของกฎหมายใดบ้างมีหลักที่พอจะสรุปได้ดังนี้ คือ ในกรณีที่การทำแฟคเตอริงนั้นทำในลักษณะที่ใช้บัญชีลูกหนี้เป็นหลักประกันในการกู้ยืม โดยการจำนอง (mortgage) หรือชำระจ (charge) บัญชีลูกหนี้จะต้องอยู่ต่อผู้ซื้อบัญชี (Factor) จะต้องมีการจดทะเบียนการจำนอง (mortgage) หรือชำระจ (charge) ต่อ นายทะเบียนบริษัท เพื่อให้มีผลสมบูรณ์ใช้ยื่นต่อผู้ชำระบัญชีของบริษัทได้ ทั้งนี้เป็นไปตาม Companies Act 1984 มาตรา 95 และ Money lenders Acts 1900-1927 และกรณีที่การทำแฟคเตอริงกระทำในรูปการซื้อขาย (purchase) คือมีการโอนสิทธิเรียกร้องตามบัญชีลูกหนี้การค้ำหนัให้กับผู้ซื้อบัญชี (Factor) หากการโอนสิทธิเรียกร้องนั้น ๆ ผู้โอนเป็นบุคคลธรรมดาหรือห้างหุ้นส่วนแล้ว ต้องอยู่ภายใต้บังคับของ Consumer Credit Act 1974 โดยจะต้องขอรับใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจ ฉะนั้นการทำแฟคเตอริงในประเทศอังกฤษเกือบทั้งหมดจึงใช้วิธีการโอนสิทธิเรียกร้อง ทั้งนี้เพื่อจะได้ไม่ต้องจดทะเบียนต่อนายทะเบียนบริษัท และผู้ซื้อบัญชี (Factor) จะต้องขอรับใบอนุญาตการประกอบธุรกิจ การทำแฟคเตอริงโดยการซื้อขาย (purchase) บัญชีลูกหนี้ที่มีการโอนสิทธิเรียกร้องเป็นส่วนที่สำคัญและเป็นวิธีการที่ใช้กันเป็นส่วนใหญ่ในการทำแฟคเตอริงของประเทศอังกฤษนั้น กระทำได้ด้วยวิธีการ 2 ประการดังนี้

* ประเทศอังกฤษมีกฎหมายฉบับหนึ่งที่เรียกว่า Factor Act กฎหมายฉบับนี้กำหนดหลักเกณฑ์เกี่ยวกับเรื่องของตัวแทนในลักษณะของตัวแทนค้าต่าง ดังนั้นจึงไม่อาจนำมาปรับใช้กับแฟคเตอริงได้

⁵ Robert Burgess, Corporate Finance Law, London : Sweet & Maxwell Limited, 1985 : p. 196.

- (1) การโอนสิทธิเรียกร้องตามกฎหมายลายลักษณ์อักษร
- (2) การโอนสิทธิเรียกร้องตามหลักความยุติธรรม (equitable rules)

(1) การโอนสิทธิเรียกร้องตามกฎหมายลายลักษณ์อักษร เป็นไปตามมาตรา 136(1) ของ the Law of Property Act 1925 ซึ่งกำหนดว่า "การโอนสิทธิเรียกร้องจะสมบูรณ์เมื่อทำเป็นหนังสือโดยผู้โอน (ต้องไม่ใช่เป็นเพียงการชำระเท่านั้น) เพื่อโอนหนี้หรือทรัพย์สินในการฟ้องคดีตามกฎหมาย โดยจะต้องมีหนังสือบอกกล่าวโดยชัดแจ้งถึง ลูกหนี้ ทรัสต์ หรือบุคคลอื่นซึ่งผู้โอนมีสิทธิเรียกร้องในหนี้สิน หรือทรัพย์สินในการฟ้องคดีตามกฎหมาย และให้มีผลเป็นการโอนซึ่งสิ่งต่อไปนี้ตามกฎหมาย (โดยอยู่ภายใต้บังคับของสิทธิตามคำพิพากษาซึ่งมีสิทธิเหนือกว่าสิทธิของผู้โอน) ในวันที่บอกกล่าว

- (ก) สิทธิตามกฎหมายในหนี้ หรือทรัพย์สินในการฟ้องคดี
- (ข) บรรดาค่าเสียหายทั้งหลายตามกฎหมายหรือค่าเสียหายอื่นใด สำหรับหนี้หรือทรัพย์สินในการฟ้องคดี
- (ค) อำนาจในการปลดหนี้ให้กับหนี้ หรือ ทรัพย์สินในการฟ้องคดี โดยไม่จำเป็นต้องได้รับความยินยอมจากผู้โอน"

[Section 136(1)

"Any absolute assignment in writing under the hand of the assignor (not purporting to be by way of charge only) of any debt or other legal thing in action, of which express notice has been given to the debtor, trustee or other person from whom the assignor would have been entitled to claim such debt or thing in action, is effected in law (subject to equities having priority over the right of the assignee) to pass and transfer from the date of such notice:

- (a) the legal right to such debt or thing in action,
- (b) all legal and other remedies for the same, and

(c) the power to give a good discharge for the same without the concurrence of the assignor."

จากบทบัญญัติข้างต้นการโอนสิทธิเรียกร้องตามกฎหมายลายลักษณ์อักษรของอังกฤษจึงมีหลักที่สำคัญดังนี้ คือ

- (ก) เป็นการโอนไปโดยสมบูรณ์ คือต้องไม่มีเงื่อนไข
- (ข) กระทำเป็นลายลักษณ์อักษร โดยไม่จำกัดว่าต้องทำในรูปแบบใดแต่ต้องกระทำโดยผู้โอน
- (ค) มีหนังสือแจ้งให้ลูกหนี้รับทราบ โดยหนังสือบอกกล่าวนั้นต้องชัดเจน ไม่คลุมเครือ หรือมีข้อความที่อาจมีความหมายขัดแย้งกันเอง⁶

(2) การโอนสิทธิเรียกร้องตามหลักความยุติธรรม ในกรณีที่มีการโอนสิทธิเรียกร้องโดยไม่สมบูรณ์ เพราะขาดองค์ประกอบตามหลักเกณฑ์ในมาตรา 136(1) ของ the Law of Property Act 1925 ระบบกฎหมายของอังกฤษยังมีวิธีแก้ไขโดยถือได้ว่าเป็นการโอนสิทธิเรียกร้องตามหลักความยุติธรรม

ปัจจุบันประเทศอังกฤษยังไม่มีกฎหมายเฉพาะรองรับธุรกิจแฟคเตอริง ปัญหาที่วงการธุรกิจแฟคเตอริงของอังกฤษประสบอยู่ที่คล้ายกับประเทศอื่น ๆ คือขาดความแน่นอนในการบังคับใช้หลักเกณฑ์ต่าง ๆ และในการกำหนดถึงความสัมพันธ์ระหว่างฝ่ายต่าง ๆ ในการทำแฟคเตอริง เช่น หลักปฏิบัติใดที่จะถือได้ว่าเป็นการทำแฟคเตอริง หรือหากมีการกำหนดให้มีการโอนสิทธิเรียกร้องอยู่ด้วยแล้ว ประเพณีปฏิบัติบางอย่างก็ไม่สอดคล้องกับหลักกฎหมายที่ใช้บังคับอยู่ เช่น การบอกกล่าวถึงการโอนสิทธินี้ให้ลูกหนี้รับทราบ ซึ่งนิยมใช้วิธีการ พิมพ์ ประทับตรา หรือติดในรูปของแผ่นข้อความ (sticker) ไปกับใบกำกับสินค้า เป็นปัญหาที่ยังไม่ชัดเจนว่า ถือเป็นการบอกกล่าวเป็นหนังสือตามมาตรา 136(1) ได้หรือไม่ ฉะนั้นวงการธุรกิจแฟคเตอริงของอังกฤษ

⁶ Freddy R. Salinger F.C.A, Factoring Law And Practice, (Sweet & Maswell Limited, London : 1991) pp. 131-132.

จึงเสนอว่าควรมีการบัญญัติกฎหมายหรือรวบรวมกฎหมาย เฉพาะที่เกี่ยวกับแฟคเตอริงขึ้นมาใช้ เพื่อความแน่นอนในการดำเนินธุรกิจ⁷

ประเทศสหรัฐอเมริกา

1. ประวัติและลักษณะการดำเนินงาน

ประเทศสหรัฐอเมริกาเป็นจุดเริ่มต้นของการทำแฟคเตอริงในรูปแบบปัจจุบัน แฟคเตอริงในประเทศสหรัฐอเมริกาเริ่มมานานแล้ว ในระยะเริ่มแรกผู้ซื้อบัญชีหรือที่เรียกกันว่า Factor ทำหน้าที่เป็นตัวแทนอย่างหนึ่งให้บริการในการติดต่อกับลูกค้าและส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าแทนตัวการโดยได้รับค่าตอบแทนจากปริมาณของสินค้าที่ขายได้ จึงเรียกอีกชื่อหนึ่งว่า Commission Agent ซึ่งก็คือตัวแทนค้าต่าง (Mercantile Agent) ในปัจจุบันนั่นเอง ธุรกิจที่ตัวแทนหรือ Factor เหล่านี้จัดการให้ คือ สินค้าจำพวกเสื้อผ้าของโรงงานทอผ้าประเทศอังกฤษที่ส่งไปขายยังอาณานิคมอเมริกาเหนือในยุคอนานิคม การขายสินค้าจำเป็นต้องอาศัยการขายเชื่อ หรือให้ระยะเวลาในการผ่อนชำระค่าสินค้ายาระยะหนึ่งระหว่าง 1-3 เดือน โรงงานทอผ้าในอังกฤษจึงต้องมีตัวแทนในทวีปอเมริกาเหนือคอยควบคุมดูแลลูกหนี้ และเรียกเก็บหนี้ให้เมื่อครบกำหนดเวลาที่ผ่อนให้ Factor หรือ ตัวแทนเหล่านี้จึงรู้จักลูกค้าของโรงงานทอผ้าจำนวนมาก และรู้จักฐานะการเงินของลูกค้าแต่ละรายเป็นอย่างดี ต่อมาเนื่องจากค่าธรรมเนียมที่ Factor ได้รับนั้นหากเทียบกับกำไรจากการเรียกเก็บและค่าธรรมเนียมค่าประกันสินเชื่อและบริการอื่นๆ ในอเมริกาแล้วน้อยมาก พวกตัวแทนหรือ Factor ในอเมริกาจึงคิดหาทางเป็นของตัวเอง โดยเข้าเป็นผู้ส่งสินค้าผ้าด้วยเงินสดจากโรงงานในอังกฤษซึ่งได้ส่วนลดจำนวนหนึ่ง จากนั้นก็ขายผ้าในเงื่อนไยเดียวกับที่โรงงานทอผ้าในอังกฤษเคยให้แก่ผู้นำเข้าในอเมริกา ส่วนผู้ซื้อที่ฐานะการเงินดีก็อาจได้รับเครดิตในระยะที่ยาวกว่าลูกค้าที่ฐานะการเงินไม่สู้ดีนัก ซึ่งเรื่องนี้ Factor มีความชำนาญจากประสบการณ์ขณะที่เป็นตัวแทนของโรงงานทอผ้า การที่ Factor ซึ่งแต่เดิมทำหน้าที่เป็นตัวแทน ซื้อผ้าจากโรงงานทอผ้าอังกฤษด้วยเงินสด แล้วรับภาระในการ

⁷ F.R. Salinger MC FCA, Tolley's Factoring, (Tolley Publishing Company Limited, England: 1984) p.204.

บริหารบัญชีขายเชื่อ (บัญชีลูกหนี้) คอยควบคุมดูแลเครดิตของลูกค้า เรียกเก็บเงินจากลูกหนี้เมื่อครบกำหนดชำระ และรับภาระความเสี่ยงต่อการเก็บหนี้ไม่ได้ ก็เท่ากับเป็นการซื้อบัญชีลูกหนี้ทางการค้าจากโรงงานทอผ้าอังกฤษมาบริหารเอง⁸ แพลคเตอร์จึงในรูปแบบปัจจุบันของสหรัฐอเมริกา จึงพัฒนามาตั้งแต่ในยุคนั้น

การทำแพลคเตอร์ของอเมริกา เป็นธุรกิจที่มีธนาคารเข้ามาเกี่ยวข้องนับตั้งแต่ปี ค.ศ. 1919 ซึ่งมีการออกกฎหมายเกี่ยวกับการธนาคารขึ้นใหม่สหรัฐอเมริกา ธนาคารต่าง ๆ มีแผนกแพลคเตอร์ขึ้นโดยเฉพาะ อย่างไรก็ตามในช่วงปี ค.ศ. 1963 ปรากฏว่าการทำแพลคเตอร์ของธนาคารลดน้อยลงมาก โดยมีธนาคารที่มีแผนกแพลคเตอร์อยู่เพียงสี่แห่ง เพราะปัญหาสองประการ คือ เกิดปัญหาว่า ตามกฎหมายแล้วธนาคารทำธุรกิจแพลคเตอร์ได้หรือไม่ และปัญหาความต้องการของตลาด ปัญหาทั้งสองประการนี้ถูกแก้ไขโดย the Comptroller of the Currency กำหนดว่า ธนาคารทำธุรกิจแพลคเตอร์ได้ และจากการสำรวจของนิตยสารฟอร์จูน เมื่อปี 1965 ปรากฏว่าบริษัทห้างร้านต่าง ๆ จำนวนประมาณร้อยละ 80 ใช้บริการแพลคเตอร์ของธนาคาร โดยการพยายามแก้ไข้ปัญหาและสนับสนุนทั้งจากภาครัฐบาลและเอกชนเช่นนี้เอง การทำแพลคเตอร์ของธนาคารต่าง ๆ ในอเมริกาจึงพัฒนามาจนกระทั่งปัจจุบันนี้

นอกจากนี้ธุรกิจแพลคเตอร์ในสหรัฐอเมริกา ยังดำเนินการโดยบริษัทเงินทุน โดยบริษัทเงินทุนเพื่อการพาณิชย์ของสหรัฐอเมริกา (Commercial Finance Company) มีธุรกิจการเงินที่เกี่ยวกับบัญชีลูกหนี้ (Account Receivable Financing) ซึ่งกระทำสองลักษณะ คือ

- ใช้บัญชีลูกหนี้เป็นหลักประกันการกู้ยืม
- ขายบัญชีลูกหนี้

การให้กู้ยืมโดยใช้บัญชีลูกหนี้เป็นประกันในสหรัฐอเมริกา มักจะทำโดยไม่ให้ผู้เป็นลูกหนี้รับทราบ (Non Notification basis) คือไม่มีการแจ้งถึงการโอนสิทธิเรียกร้องหรือการใช้บัญชีลูกหนี้เป็นหลักประกันในการกู้ยืมเงิน ลูกหนี้มีหน้าที่ชำระเงินให้กับผู้ซึ่งเป็นเจ้าของตน

ตามปกติ แต่ถ้าหากผู้ให้กู้คือบริษัทเงินทุนเห็นว่า สถานะการเงินของผู้กู้ไม่ดีพอ และอาจไม่สามารถชำระหนี้ต่อไปได้ก็จะแจ้งให้ลูกหนี้ของผู้รับทราบถึงการใช้นิติกรรมนี้เป็นหลักประกันการกู้ยืม ซึ่งทำให้บริษัทเงินทุนสามารถเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ได้โดยตรง

ส่วนการซื้อขายบัญชีลูกหนี้ คือบริษัทเงินทุนรับซื้อบัญชีลูกหนี้ของผู้กู้ โดยจะรับความเสี่ยงภัยในกรณีที่ลูกหนี้ไม่ชำระเงินเมื่อถึงกำหนดชำระ (Without Recourse to its Client) ในการนี้บริษัทเงินทุนจะรับผิดชอบในการตรวจสอบสินเชื่อคือพิจารณาว่าควรอนุมัติการซื้อขายเงินเชื่อให้กับลูกหนี้หรือไม่ ภายในวงเงินเท่าไร การลงบัญชีลูกหนี้รวมทั้งการบริหารบัญชีลูกหนี้ และการเรียกเก็บหนี้ การรับซื้อบัญชีลูกหนี้ในลักษณะนี้ลูกหนี้จะได้รับแจ้งโดยข้อความระบุในใบกำกับสินค้า (invoice) ว่า บัดนี้หนี้มันได้ถูกโอนไปให้กับบริษัทเงินทุนแล้วและลูกหนี้มีหน้าที่ชำระเงินให้กับบริษัทเงินทุนโดยตรง ในการรับซื้อบัญชีลูกหนี้ บริษัทเงินทุนจะหักส่วนลดหรือดอกเบี้ยจากผู้ขายบัญชี อัตราดอกเบี้ยที่คิดนั้นจะสูงต่ำเพียงไรขึ้นอยู่กับระยะเวลาและจำนวนเงินในบัญชีลูกหนี้ เช่นหากระยะเวลาในบัญชีของลูกหนี้สั้น จำนวนเงินมาก ก็จะคิดอัตราดอกเบี้ยต่ำ เพราะสามารถเรียกเก็บเงินสดได้เร็ว และสามารถเรียกเก็บเงินได้เป็นจำนวนมากในแต่ละครั้ง อันเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายของบริษัทเงินทุนผู้ซื้อบัญชี ส่วนการจ่ายเงินให้กับผู้ขายบัญชีนั้น โดยปกติจะจ่ายเมื่อวันครบกำหนดชำระหนี้เงินในบัญชีลูกหนี้ แต่ในปัจจุบันอาจจ่ายเงินไว้ในทันทีที่มีการตกลงขายบัญชีลูกหนี้^๑

นอกเหนือจากธนาคารและบริษัทเงินทุนแล้ว ปัจจุบันสหรัฐอเมริกาดำเนินธุรกิจแฟคเตอริ่งโดยมีการจัดตั้งบริษัทขึ้นดำเนินธุรกิจด้านนี้โดยตรง บริษัทแฟคเตอริ่งเหล่านี้ กระจายอยู่ในมลรัฐต่าง ๆ ทั่วไป และมีมากแถบมลรัฐนิวยอร์ก, นิวอิงแลนด์ และอิลลินอยส์ เป็นต้น โดยให้บริการแฟคเตอริ่งในประเภทต่าง ๆ ทุกประเภททั้งนี้ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขและความต้องการของลูกค้า บริษัทแฟคเตอริ่งของสหรัฐอเมริกาให้บริการรวมถึงกิจการแฟคเตอริ่งระหว่างประเทศโดยรวมเข้าเป็นกลุ่มหรือเครือข่ายแฟคเตอริ่งระหว่างประเทศเช่นกลุ่มเฮลเลอร์

^๑ อรรถาธิบาย เฉลิมพรวิโรตม, "การควบคุมของรัฐบาลเกี่ยวกับบริษัทเงินทุน", (วิทยานิพนธ์ ปริญญาโทบริหารธุรกิจ แผนกวิชาบัญชี บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2517), หน้า 12-15.

แพคเตอร์ ซึ่งมีส่วนงานใหญ่อยู่ที่มลรัฐอิลลินอยส์

2. กฎหมายที่ใช้บังคับกับการทำแพคเตอร์ของประเทศสหรัฐอเมริกา

คำว่า Factor ในกฎหมายของประเทศสหรัฐอเมริกา แต่เดิมมุ่งหมายถึง ตัวแทนประเภทหนึ่งซึ่งทำหน้าที่ขายสินค้าให้กับตัวการตามสัญญาฝากขาย และมีอำนาจในการขายสินค้านั้น ๆ ได้ในนามของตนแทนตัวการได้ โดยได้รับค่าตอบแทนตามปริมาณสินค้าที่จำหน่ายได้ จึงเรียกได้อีกอย่างหนึ่งว่า "Commission Agent"¹⁰ ซึ่งก็เป็นความหมายเดียวกับตัวแทนค้าต่าง (Mercantile Agent) ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ของไทย อย่างไรก็ตาม ธรรมเนียมปฏิบัติในการประกอบการค้าปัจจุบัน Factor ได้ทำหน้าที่ด้านการเงิน โดยจัดหาเงินทุนให้และรับซื้อบัญชีลูกหนี้จากลูกค้า รวมทั้งทำหน้าที่ในการดูแลบัญชีลูกหนี้ ติดตามเรียกเก็บเงินตามบัญชีลูกหนี้ การตกลงซื้อขายบัญชีลูกหนี้ในลักษณะนี้ตกลงกันโดยทำสัญญาเรียกว่า Factoring Agreement ซึ่งมีรายละเอียดกำหนดถึงสิทธิและหน้าที่ระหว่างคู่สัญญา¹¹ จากพัฒนาการในด้านการจัดหาเงินทุนจากบัญชีลูกหนี้ (Financing of accounts receivable) และการทำแพคเตอร์นี้เอง ประเทศสหรัฐอเมริกาจึงได้ร่างกฎหมายขึ้นมารองรับการจัดหาเงินทุนจากบัญชีลูกหนี้ โดยวางหลักเกณฑ์ไว้ในมาตรา 9 ของ Uniform Commercial Code¹² ซึ่งเป็นบทบัญญัติที่ครอบคลุมถึงการขายบัญชีลูกหนี้ (sale of accounts) สิทธิตามสัญญา (contract rights) หรือ เอกสารแห่งหนี้ (chattle paper) โดยให้ความหมายของคำว่า บัญชีลูกหนี้ (accounts) ว่าหมายถึง สิทธิใด ๆ ที่จะได้รับชำระเงินจากการขายสินค้าหรือการให้เช่าหรือสำหรับบริการที่จัดให้ซึ่งไม่ปรากฏหลักฐานแห่งหนี้เป็นตราสารใด ๆ¹³ บทบัญญัติตามมาตรา 9 ของ Uniform Commercial Code ในส่วนที่เกี่ยวกับการบังคับถึงการ

¹⁰ American Jurisprudence, (second edition, volume 33)p.5.

¹¹ Ibid., p.6.

¹² Albert F.Reisman. The Intrernational Factoring Convention. The Secured Lender (November/December 1988) : 26-31.

¹³ Jayson Kraut (ed.), American Jurisprudence. 68 vols. 2nd ed. The Lawyers Co.Operative Publishing Co., New York, 1973 : 1028.

จัดหาเงินทุนจากบัญชีลูกหนี้ ครอบคลุมการปฏิบัติในการใช้บัญชีลูกหนี้จัดหาเงินทุน ซึ่งในสหรัฐอเมริกา กระทำอยู่ 2 วิธีการด้วยกันคือ โดยการโอนหรือใช้บัญชีลูกหนี้เป็นหลักประกันในการกู้ยืมเงิน และโดยการขายบัญชีลูกหนี้ไม่ว่าจะเป็นการขายบัญชีลูกหนี้ในลักษณะที่มีสิทธิไต่เบี่ย ไม่มีสิทธิไต่เบี่ย หรือมีสิทธิไต่เบี่ยบางส่วนก็ตาม¹⁴ ดังนั้นปัจจุบันการทำแฟคเตอริงในประเทศสหรัฐอเมริกาจึงอยู่ภายใต้บังคับของมาตรา 9 แห่ง Uniform Commercial Code ซึ่งทุก ๆ มลรัฐของสหรัฐอเมริกา (ยกเว้นมลรัฐหลุยส์เซียนา) ได้รับรองให้ใช้บังคับได้¹⁵ นอกเหนือจากหลักกฎหมายลายลักษณ์อักษรทั้งสองประการนี้แล้ว เนื่องจากประเทศสหรัฐอเมริกาใช้กฎหมายในระบบจารีตประเพณี (Common Law) ดังนั้นจึงมีการวางหลักกฎหมายจากคดีต่าง ๆ (case law) เกี่ยวกับแฟคเตอริงไว้ตามข้อพิพาทที่เกิดขึ้นในการทำธุรกิจ ทำให้ปัญหาทางด้านกฎหมายไม่มีกฎหมายลายลักษณ์อักษรบังคับใช้โดยตรงพ้องคลาคลง คู่กรณีสามารถปรับใช้หลักตามคดีต่าง ๆ มาตกลงกันในการทำธุรกิจแฟคเตอริงได้

ประเทศเยอรมัน

1. ประวัติและลักษณะการค้าเงินงาน

ธุรกิจแฟคเตอริงเริ่มเข้ามาในประเทศเยอรมันหลังจากที่มีรากฐานมั่นคงในประเทศสหรัฐอเมริกาแล้ว คือประมาณปี พ.ศ.2423 บริษัทที่ประกอบธุรกิจแฟคเตอริงโดยตรงของประเทศเยอรมันก่อตั้งและเริ่มดำเนินการครั้งแรก ในปีพ.ศ.2507 ปัจจุบันเยอรมันมีบริษัทหรือกลุ่มธุรกิจที่ประกอบธุรกิจแฟคเตอริงโดยตรงมากกว่า 36 แห่ง โดยมีปริมาณการทำธุรกิจมากกว่า 11.5 พันล้านมาร์ค¹⁶

¹⁴ Ibid., p.972.

¹⁵ Freddy R.Salinger F.C.A. Factoring Law and Practice (London, Sweet & Maxwell 1991) : 10.

¹⁶ Klemens Pleyer, "Factoring in the Federal Republic of Germany", Current Problems of International Trade Financing, ed. Ho Peng Kee (The Faculty of Law, National University of Singapore, September 1990), p.260.

การทำแฟคเตอริงของประเทศเยอรมันนี้ส่วนใหญ่เป็นการทำแฟคเตอริงภายในประเทศ (Domestic Factoring) แต่อย่างไรก็ตาม การทำแฟคเตอริงระหว่างประเทศ (International Factoring) กำลังขยายตัวมากขึ้นเรื่อย ๆ โดยมีส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 20¹⁷

ตามความหมายโดยทั่วไปของวงการธุรกิจในประเทศเยอรมันนี้ แฟคเตอริงเป็นรูปแบบหนึ่งของการจัดหาเงินทุนให้กับธุรกิจ โดยผู้ซื้อบัญชี (Factor) ทำหน้าที่ใหญ่อยู่ 3 ประการด้วยกันคือ

(ก) หน้าที่ในทางการเงิน (Financing Function) คือการจัดหาเงินทุนให้กับกิจการ

(ข) การให้บริการ (Service Function) คือการให้บริการ บริหารบัญชีลูกหนี้และติดตามเรียกเก็บหนี้

(ค) การรับประกันการชำระเงิน (Del credere Function) คือรับประกันความเสี่ยงในกรณีหนี้สูญ หน้าที่ประการที่สามนี้จะทำได้ต่อเมื่อการทำแฟคเตอริงนั้นไม่ใช่แฟคเตอริงประเภทมีสิทธิไล่เบี่ย (Recourse Factoring)

ธุรกิจแฟคเตอริงของเยอรมันนี้รับเอาลักษณะและวิธีการดำเนินงานมาจากการทำแฟคเตอริงของประเทศสหรัฐอเมริกา และประเทศอังกฤษ โดยให้บริการแฟคเตอริงประเภทต่าง ๆ ครบทุกประเภท ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับข้อตกลงระหว่างผู้ซื้อบัญชี (Factor) กับผู้ขายบัญชี (Supplier)

2. กฎหมายที่ใช้บังคับกับการทำแฟคเตอริงในประเทศเยอรมัน

การทำแฟคเตอริงในประเทศเยอรมันนี้ ไม่มีการบัญญัติกฎหมายเฉพาะจึงปรับใช้ตามกฎหมายแห่งของเยอรมัน และเนื่องจากลักษณะพิเศษของกฎหมายแห่งเยอรมัน การปรับใช้

¹⁷ Ibid., p.260.

และวินิจฉัยสัญญาแฟคเตอริงตามหลักกฎหมายแห่งของ เยอรมันจึงมีลักษณะแตกต่างไปจากการปรับหลักกฎหมายของประเทศอื่น กล่าวคือ มีการแยกข้อแตกต่างระหว่างการทำแฟคเตอริงชนิดไม่มีสิทธิไล่เบี่ย (non-recourse) กับชนิดมีสิทธิไล่เบี่ย (recourse factoring) โดยแยกความสัมพันธ์ทางกฎหมายตามปฏิบัติการชำระหนี้ของคู่สัญญา แฟคเตอริงชนิดไม่มีสิทธิไล่เบี่ย (non-recourse factoring) จะมีลักษณะที่สัมพันธ์กับสัญญาซื้อขาย ตามความหมายของประมวลกฎหมายแห่งเยอรมันมาตรา 607 ในกรณีของแฟคเตอริงชนิดมีสิทธิไล่เบี่ย (recourse factoring) เนื่องจากผู้ซื้อบัญชี (Factor) มีสิทธิเรียกให้ผู้ขายบัญชี (Supplier) ชำระเงินคืนให้ถ้าหากไม่สามารถเรียกเก็บหนี้จำนวนใดจากลูกหนี้ได้ โดยเหตุผลนี้การที่ผู้ซื้อบัญชี จ่ายเงินให้กับผู้ขายบัญชีเป็นการล่วงหน้า จึงถือคล้ายกับเป็นสินเชื่ออย่างหนึ่ง ความสัมพันธ์ของทั้งสองฝ่ายจึงมีลักษณะเป็นสัญญากู้ยืม ตามความหมายของประมวลกฎหมายแห่งเยอรมัน มาตรา 607¹⁸

เนื่องจากการทำแฟคเตอริงของเยอรมันส่วนใหญ่จะมีการโอนสิทธิเรียกร้อง ประกอบอยู่ด้วยเสมอ หลักกฎหมายที่ปรับใช้ก็คือ หลักกฎหมายเกี่ยวกับการโอนสิทธิเรียกร้องตามประมวลกฎหมายแห่งเยอรมัน มาตรา 398-413 โดยมาตรา 398 ได้วางหลักพื้นฐานรับรองการโอนสิทธิเรียกร้องไว้ดังนี้

มาตรา 398 สิทธิเรียกร้องอาจโอนจากเจ้าหนี้ไปยังบุคคลภายนอกโดยการทำสัญญา ในสัญญาโอนสิทธิเรียกร้องนี้ผู้รับโอนจะเข้าสวมสิทธิของผู้โอน

"Provision 398 A claim by contract with another person, be transferred by the creditor to him. On the conclusion of the contract the assignee take the place of the assignor."¹⁹

¹⁸ Klemens Pleyer, "Factoring in the Republic of Germany" p.262.

¹⁹ International Factors (Singapore, Ltd., The Key Factor in Business, (Singapore :)p.4.

ส่วนในกรณีของการทำแฟคเตอริงระหว่างประเทศ นอกเหนือจากการเข้าร่วมกับ เครือข่ายแฟคเตอริงระหว่างประเทศ ซึ่งมีหลักปฏิบัติ และข้อบังคับใช้ในระหว่างสมาชิกแล้ว ถ้าหากไม่สามารถใช้ธรรมเนียมปฏิบัติหรือข้อบังคับของ เครือข่ายแฟคเตอริงระหว่างประเทศ กฎหมายเยอรมันกำหนดให้พิจารณาตามหลักกฎหมายขัดกันว่า ควรใช้กฎหมายระบบใดกับสัญญา แฟคเตอริง หรือการโอนสิทธิเรียกร้องตามสัญญาแฟคเตอริงนั้น กฎหมายขัดกันของเยอรมัน กำหนดว่า ระบบกฎหมายที่จะใช้บังคับกับการโอนสิทธิเรียกร้องในกรณีเช่นนี้ ให้ใช้ระบบกฎหมาย เดียวกับกฎหมายที่ใช้บังคับสัญญาที่ก่อให้เกิดสิทธิเรียกร้องนั้น

ประเทศสิงคโปร์

1. ประวัติและลักษณะการดำเนินงาน

การทำแฟคเตอริงของประเทศสิงคโปร์ เริ่มขึ้นหลังจากที่มีการพัฒนาแฟคเตอริง จนเป็นรูปแบบเช่นปัจจุบันในอังกฤษ และอเมริกาไม่นานนัก เป็นการขยายเครือข่ายทางธุรกิจ ของผู้ซื้อบัญชี (Factor) จากประเทศทั้งสอง ดังนั้นลักษณะการดำเนินงานของแฟคเตอริงใน ประเทศสิงคโปร์จึงเหมือนกับการทำแฟคเตอริงในประเทศอังกฤษ และอเมริกา ทั้งนี้ผู้ซื้อบัญชี (Factor) เสนอบริการหรือมีหน้าที่อยู่ 5 ประการด้วยกัน คือ

- (1) การติดตามเรียกเก็บหนี้ (Debt Collection)
- (2) บริหารบัญชีลูกหนี้ (Sales Ledger Administration) โดยผู้ขายบัญชี (Supplier) จะได้รับรายงานแจ้งถึงสภาพของบัญชีลูกหนี้เหล่านั้น ๆ ทุก ๆ ระยะเวลาซึ่งส่วนใหญ่แล้วผู้ซื้อ บัญชีมักจะจัดทำรายงานส่งให้กับผู้ขายบัญชีเดือนละครั้ง
- (3) รับประกันความเสี่ยงในกรณีหนี้สูญ (Credit Protection) ในกรณีที่ลูก หนี้ไม่ชำระหนี้ หากมีข้อตกลงระหว่างผู้ซื้อบัญชี (Factor) กับผู้ขายบัญชี (Supplier) แล้วผู้ ซื้อบัญชีจะรับภาระหนี้สูญตามข้อตกลง
- (4) จัดการด้านสินเชื่อ (Credit Management) เนื่องจากผู้ซื้อบัญชี (Factor) มีข้อมูลเกี่ยวกับสภาพธุรกิจและฐานะทางการเงินของลูกหนี้เก็บรวบรวมไว้ และมีความเชี่ยวชาญ ในการพิจารณาฐานะของกิจการ ดังนั้นผู้ซื้อบัญชีจึงมีความพร้อมมากกว่าในการพิจารณากำหนดวง เงินในการขายเชื่อให้ลูกหนี้แต่ละรายว่าควรเป็นเท่าไร

(5) จัดหาเงินทุนให้กับกิจการ (Additional Working Capital) กล่าวคือ ผู้ซื้อบัญชี (Factor) จะจ่ายเงินเป็นค่าซื้อบัญชีให้กับผู้ขายบัญชี (Supplier) ในจำนวนที่แล้ว แต่จะตกลงกัน ดั้งนั้นกิจการจึงได้เงินสดมาใช้หมุนเวียนในธุรกิจ ก่อนที่จะถึงเวลาได้รับชำระหนี้ตามสัญญาที่ทำขึ้นกับลูกหนี้ (Debtor)

บริษัทที่ทำแฟคเตอริงของสิงคโปร์ส่วนใหญ่ อยู่ในเครือข่ายของธนาคารพาณิชย์ หรือสถาบันทางการเงินต่าง ๆ หรือดำเนินการโดยบริษัทเงินทุน เช่น Hong Leong หรือ Singapore Finance หรือมีฉะนั้นก็จะมีลักษณะเป็นการร่วมทุน (Joint Venture) ระหว่างบริษัทแฟคเตอริงขนาดใหญ่กับสถาบันการเงิน ดังเช่น กรณีของบริษัท Credit Factoring International (Singapore) Ltd. ซึ่งเป็นการร่วมทุนกันระหว่าง Credit International (U.K.) Chartered Bank และ Pacific International Line หรือบริษัท Heller Factoring (Singapore) Ltd. ซึ่งเป็นการร่วมทุนระหว่าง Walter E.Heller Overseas Corporation ของสหรัฐอเมริกา กับ O.C.B.C. DBS Bank และ Heller Factoring (Hong Kong) Ltd. เป็นต้น บริษัทเหล่านี้จะให้บริการแฟคเตอริงทั้งภายในประเทศ (Domestic Factoring) และแฟคเตอริงระหว่างประเทศ (International Factoring)

2. กฎหมายที่ใช้บังคับกับการทำแฟคเตอริงในประเทศสิงคโปร์

แม้ว่าธุรกิจแฟคเตอริงจะแพร่หลายอยู่ในสิงคโปร์นานแล้ว แต่สิงคโปร์ก็มิได้บัญญัติกฎหมายเฉพาะที่เกี่ยวกับแฟคเตอริง อย่างไรก็ตาม บริษัทที่ประกอบธุรกิจแฟคเตอริงต้องดำเนินการภายใต้กฎหมาย The Republic's Company Act โดยจะต้องได้รับอนุญาตและอยู่ภายใต้การควบคุมของ Monetary Authority Singapore (M.A.S.)²⁰ และในการดำเนินธุรกิจแฟคเตอริงต้องอยู่ภายใต้บังคับของ The Singapore Money Lender's Act โดยจะได้ Certificate of Exemption ตามกฎหมายฉบับดังกล่าว The Certificate

²⁰ Factoring : ธุรกิจรับซื้อบัญชีลูกหนี้การค้า ,วารสารเศรษฐกิจปริทัศน์ ฉบับที่ 8 (สิงหาคม 2530) : 19-28.

of Exemption นี้ต้องมีการขอต่ออายุทุก ๆ 3 ปี²¹ การทำแพคเตอริงของสิงคโปร์ก็คล้าย ๆ กับประเทศอังกฤษ คือมีการโอนสิทธิเรียกร้องอยู่ด้วยเสมอ หลักกฎหมายของประเทศสิงคโปร์ที่ใช้กับการโอนสิทธิเรียกร้องในการทำแพคเตอริงคือ กฎหมายแพ่งของสิงคโปร์ (The Civil Law Act) ซึ่งได้วางหลักไว้ในมาตรา 4(6) โดยกำหนดให้การโอนสิทธิตามบัญชีลูกหนี้มีผลตามกฎหมาย เมื่อเป็นการโอนไปโดยสมบูรณ์ โดยมีใช้เป็นแต่เพียงการชำระ (charge) เท่านั้น การโอนนี้ต้องทำเป็นหนังสือโดยผู้โอน และต้องเป็นหนังสือให้ลูกหนี้รับทราบการโอนนี้ และการโอนโดยชอบนี้จะโอนไปซึ่งสิ่งต่าง ๆ สามประการดังนี้คือ หนังสือ สิทธิตามกฎหมายในหนี้หนึ่ง สอง บรรดาค่าเสียหายทั้งหลายตามกฎหมายหรือค่าเสียหายอื่นใดสำหรับหนี้หนึ่ง และสาม อำนาจในการปลดหนี้สำหรับหนี้หนึ่งโดยไม่จำเป็นต้องได้รับความยินยอมของเจ้าหนี้เดิม²²

แพคเตอริงในประเทศไทย

1. กำเนิดและวิวัฒนาการ

ก่อนที่การทำแพคเตอริงในความหมายและลักษณะปัจจุบันจะเข้ามาในประเทศไทย หากพิจารณาถึงลักษณะการทำการค้าของพ่อค้าไทย จะพบว่าธุรกิจการค้าของประเทศไทยมีวิธีการปฏิบัติบางอย่างที่อาจถือได้ว่า เป็นกิจการแพคเตอริงมาช้านานแล้ว จากการศึกษาและเปรียบเทียบพบว่าแหล่งขายส่งสินค้าหลาย ๆ แห่ง เช่น ตลาดค้าผ้าย่านสำเพ็ง ตลาดขายส่งย่านปากคลองตลาด ตลาดท่าเตียน ตลาดมหานาค และตลาดการค้าที่ใหญ่ ๆ ในต่างจังหวัดบางแห่ง มีรูปแบบทางธุรกิจที่ขายสินค้าเงินเชื่อโดยผ่านตัวแทนทางการค้า ขณะเดียวกันตัวแทนทางการค้าเหล่านี้จะทำหน้าที่เป็นแหล่งเงินทุนหมุนเวียนไปด้วย กล่าวคือ หากผู้ขายสินค้าต้องการ

²¹ Miss Lee Yoke Meng (Assistant Vice President Manager, Corporate & International Relations of ECICS Holdings Ltd., (Singapore). Letter, 2 September 1992.

²² Koh Khen Lian, David E.Allan, Mary E.Hiscock, Derek Roebuck, Credit and Security in Singapore : The Legal Problems of Development Finance, (Grane, Russak & Company, Inc.) 1973 : 214.

เงินค่าสินค้าก่อนหนี้เงินเชื่อนั้น ๆ ถึงกำหนดชำระ ก็นำใบส่งของ (invoice) หรือใบรับบริการ เรียกชำระเงินมอบให้ตัวแทนการค้า โดยตัวแทนการค้าจะจ่ายเงินสดให้หลังจากหักส่วนลดหรือ ดอกเบี้ยแล้ว และตัวแทนการค้าเหล่านี้จะนำใบส่งของ (invoice) หรือใบรับบริการเรียกเก็บเงิน นี้ไปเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้เอง รายได้ของตัวแทนการค้าก็คือ ส่วนลดหรือดอกเบี้ยที่หักไว้แล้ว รูปแบบเช่นนี้ความจริงแล้วก็เป็นการทำแฟคเตอริงอย่างหนึ่งนั่นเอง แต่ส่วนใหญ่แล้วมักทำในรูป ธุรกิจส่วนตัว อาศัยพื้นฐานจากความสัมพันธ์และไว้วางใจกัน โดยถือเป็นการช่วยเหลือ สนับสนุนการค้าของเครือญาติ หรือกลุ่มเพื่อนฝูง มากกว่าที่จะเป็นอาชีพหลัก จึงไม่มีรูปการหรือ หลักเกณฑ์ที่แน่นอน²³

ระยะต่อมาเมื่อเศรษฐกิจของไทยขยายตัวมากขึ้น มีการตั้งโรงงานอุตสาหกรรมและ ห้างสรรพสินค้า พบว่ามีการรับซื้อใบส่งของจากโรงงานต่าง ๆ ที่ส่งสินค้าให้กับห้างสรรพสินค้า โดยผู้รับซื้อใบส่งของ หักส่วนลดหรือดอกเบี้ยในอัตราที่แล้วแต่จะตกลงกัน แล้วชำระเงินสดให้กับ โรงงานเจ้าของสินค้า และติดตามเรียกเก็บเงินเมื่อหนี้สินนั้น ๆ ถึงกำหนดชำระเงินจากลูกหนี้หรือ ห้างสรรพสินค้า วิธีการเช่นนี้อาจถือได้ว่าเป็นการทำแฟคเตอริงอย่างหนึ่ง

นอกจากนี้ในธุรกิจเงินทุนและการธนาคารของประเทศไทย มีการทำธุรกิจที่อาจเรียก ได้ว่าเป็นการทำแฟคเตอริง กล่าวคือ ในการให้กู้ยืมเงินของธนาคารบางครั้งหากหลักประกัน ของเงินที่กู้ยืมไม่เพียงพอ ในกรณีที่ผู้กู้มีลูกหนี้ซึ่งจะต้องชำระหนี้ค่าส่งสินค้าหรือบริการให้กับผู้ กู้ธนาคารอาจให้ผู้กู้ทำสัญญาโอนสิทธิเรียกร้องเงินค่าสินค้าหรือบริการนั้นให้กับธนาคารโดยผู้กู้ อาจได้รับวงเงินกู้สูงขึ้น ส่วนบริษัทเงินทุนมีการประกอบธุรกิจที่เรียกว่า ซื้อลดลูกหนี้ คือการที่บริษัท เงินทุนรับซื้อบัญชีลูกหนี้ของผู้ซื้อ ซึ่งผู้ซื้อส่วนใหญ่มักจะเป็นผู้ผลิตสินค้า ผู้ขายส่ง ที่มีลูกค้า จำนวนมาก โดยผู้ซื้อจะนำใบเสร็จรับเงินลงวันที่ล่วงหน้า พร้อมเอกสารต่าง ๆ เช่นใบสั่งซื้อ ใบ ส่งของ ใบกำกับสินค้าซึ่งเป็นหลักฐานแสดงว่าลูกค้าของผู้ซื้อได้สั่งซื้อสินค้านั้นและได้ลงชื่อรับของ เรียบร้อยแล้วนำมาขายลดให้แก่บริษัทเงินทุน บริษัทเงินทุนจะจ่ายเงินให้ผู้ซื้อโดยหักส่วนลดและคิด ค่าบริการในการเรียกเก็บเงินแทนผู้ซื้อด้วย เมื่อถึงวันครบกำหนดชำระในใบเสร็จ บริษัทเงินทุน

²³ เรื่องกิตติ แก้วฟ้ามาตล, "Factoring", เอกสารเผยแพร่ของ บริษัทสยามเจเนอรัล แฟคเตอริง จำกัด

ก็จะส่งคนไปเก็บเงินจากลูกค้า ในการพิจารณาการให้กู้วิธีนี้ บริษัทเงินทุนจะพิจารณาทั้งเครดิตของผู้กู้และลูกค้าด้วยเพื่อพิจารณาค่าบริการในการเรียกเก็บเงินตามใบเสร็จรับเงิน ส่วนใหญ่บริษัทเงินทุนที่มีสาขาอยู่ต่างจังหวัดมักจะให้บริการการกู้ด้วยวิธีนี้ ซึ่งเป็นประโยชน์ทั้งแก่ผู้กู้โดยเฉพาะผู้ที่เป็นพ่อค้าส่งที่มีลูกค้ากระจัดกระจายกันมากทำให้ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเรียกเก็บเงินตามใบเสร็จ และยังสามารถใช้เงินได้ทันทีที่ต้องการ โดยไม่ต้องรอจนครบกำหนดชำระเงินของลูกค้า ส่วนบริษัทเงินทุนก็ได้ประโยชน์โดยได้รับผลตอบแทนในอัตราที่ค่อนข้างสูง อาจเป็น 2-4% ต่อเดือน และยังได้รับค่าบริการในการเรียกเก็บเงินแทนผู้กู้อีกด้วย แต่เพื่อประกันการเก็บหนี้ไม่ได้ บริษัทเงินทุนมักจะให้ผู้ทำการค้าประกันจำนวนหนี้ดังกล่าวไว้ การรับซื้อลดบัญชีลูกหนี้ของบริษัทเงินทุนวิธีหนึ่งก็คือ การที่บริษัทเงินทุนรับซื้อบัญชีลูกหนี้ที่เกิดจากการขายสินค้าแบบผ่อนส่งของผู้กู้ ซึ่งเป็นผู้จำหน่ายสินค้า เช่น รถยนต์ เป็นต้น การขายลดบัญชีลูกหนี้เกิดจากการที่ผู้กู้ซึ่งเป็นเจ้าของรถที่ขายผ่อนส่ง ขาดเงินที่จะใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ ก็จะนำเอาบัญชีลูกหนี้มาขายให้แก่บริษัทเงินทุน ในการนี้บริษัทเงินทุนจะจ่ายเงินสดให้แก่ผู้กู้ทันที โดยหักส่วนลดไว้ล่วงหน้า และบริษัทเงินทุนก็จะรับโอนหนี้นั้นโดยแจ้งให้ลูกหนี้ทราบว่า บัดนี้ตนได้ตกเป็นลูกหนี้ของบริษัทเงินทุนแล้ว และจะต้องจ่ายชำระหนี้ที่เหลือพร้อมดอกเบี้ยให้กับบริษัทเงินทุน²⁴

นอกจากนี้บริษัทเงินทุนอาจใช้วิธีปฏิบัติอีกลักษณะหนึ่งซึ่งคล้าย ๆ กันที่ได้อธิบายมาแล้ว คือ การจำนำลูกหนี้การค้า (Pledging of Account Receivable) กล่าวคือ ธุรกิจที่ขายสินค้าเงินเชื่อไปแล้ว เอาลูกหนี้การค้าไปจำนำกับบริษัทเงินทุน โดยบริษัทเงินทุนตรวจดูเอกสารสำคัญต่างๆ ในการขายสินค้า เช่น ใบกำกับสินค้า (invoice) หรือใบส่งของ (delivery order) เพื่อเป็นหลักฐานในการพิจารณาการขอกู้เงิน เอกสารเหล่านี้เป็นการแสดงว่า ผู้กู้ได้มีการขายสินค้าและได้ส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อแล้วจริง เมื่อตกลงกันได้แล้วก็จะมีการโอนสิทธิเรียกร้องในหนี้การค้านั้น ๆ ให้กับบริษัทเงินทุน แต่ไม่จำเป็นต้องบอกกล่าวให้ผู้ซื้อสินค้าคือลูกหนี้รับทราบเลยก็ได้ว่ามี การนำหนี้การค้ามาจำนำหรือเป็นหลักประกันในการกู้ยืมเงิน และผู้กู้ยังคงมีหน้าที่ในการติดตามเรียกชำระหนี้นั้นอยู่ และเมื่อเก็บเงินได้ครบถ้วนแล้วจึงนำไปมอบให้กับบริษัทเงินทุนในภายหลัง ปกติวิธีการจำนำหรือใช้ลูกหนี้การค้าเป็นหลักประกันการกู้ยืมเงินวิธีนี้ บริษัทเงินทุนจะ

²⁴ อรรถาธิบาย เฉลิมพรพรโรตม, "การควบคุมของรัฐบาลเกี่ยวกับบริษัทเงินทุน,"

(วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ แผนกวิชาการบัญชี บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2517) หน้า 87.

ให้กู้ประมาณร้อยละ 70 ของราคาสินค้าตามใบกำกับสินค้าเท่านั้น และคิดดอกเบี้ยตามอัตรา
ให้กู้ยืม เหตุผลที่บริษัทเงินทุนไม่ยอมให้กู้เงินเต็มจำนวนตามใบกำกับสินค้าก็เพราะอาจมีการ
เปลี่ยนแปลงยอดจำนวนลูกหนี้ได้ เช่นจากการที่สินค้าชำรุดเสียหายหรือมีการส่งสินค้าคืน และ
เมื่ออนุมัติเงินกู้ไปแล้ว บริษัทเงินทุนต้องคอยติดตามการดำเนินงานทางตามให้ชำระหนี้ของผู้
กู้ด้วย ทั้งนี้เพื่อป้องกันมิให้ผู้กู้นำเงินที่ได้รับชำระหนี้ไปใช้ในเหตุอื่น²⁵ อนึ่งเพื่อป้องกันปัญหานี้
บริษัทเงินทุนมักจะให้ผู้กู้ออกเช็ค หรือตั๋วสัญญาใช้เงินให้กับบริษัทเงินทุนไว้ล่วงหน้า โดยเช็คหรือ
ตั๋วสัญญาใช้เงินนั้นครบกำหนด ในเวลาที่ครบกำหนดชำระเงินของหนี้ที่นำมาจำหน่ายหรือใช้เป็นหลัก
ประกันในการกู้ยืมเงินนั้น

การให้กู้ยืมเงินโดยวิธีการต่าง ๆ โดยใช้บัญชีลูกหนี้การค้าเป็นหลักประกันในการ
ชำระหนี้ของธนาคาร และบริษัทเงินทุนของไทย ซึ่งเป็นวิธีการที่รับมาจากต่างประเทศดังที่ได้
อธิบายมาแล้ว อาจพิจารณาได้ว่า เป็นลักษณะการทำแฟคเตอริงอย่างหนึ่ง ซึ่งพัฒนาไปตามการ
เติบโตและความจำเป็นของธุรกิจการค้า ปัจจุบันตาม พ.ร.บ.การประกอบธุรกิจเงินทุน ธุรกิจ
หลักทรัพย์ และเครดิตฟองซิเออร์ พ.ศ.2522 ในมาตรา 4 ระบุให้บริษัทเงินทุนสามารถ
ประกอบธุรกิจที่เรียกว่า "รับโอนโดยมีค่าตอบแทนซึ่งสิทธิเรียกร้องที่เกิดจากการจำหน่ายสิน
ค้า" แม้ว่าข้อกำหนดเช่นนี้อาจยังไม่ถือเป็นการทำแฟคเตอริงตามความหมายที่อธิบายในบทที่ 1
ก็ตาม แต่ในทางปฏิบัติแล้ว บริษัทเงินทุนมักให้บริการในการติดตามเรียกเก็บเงินหรือบริการใน
การบริหารบัญชีลูกหนี้ประกอบอยู่ด้วย ซึ่งหากมีบริการเหล่านี้อยู่ด้วยแล้ว ก็ถือได้ว่าเป็นการทำ
แฟคเตอริงรูปแบบหนึ่ง

แฟคเตอริงในความหมายและลักษณะปัจจุบันเข้ามาในประเทศไทย โดยรับเอารูปแบบ
และวิธีการทำแฟคเตอริงของต่างประเทศ มีการจัดตั้งบริษัททำธุรกิจแฟคเตอริงโดยตรงครั้งแรก
ในประเทศไทย เมื่อปี พ.ศ.2528 คือ บริษัทสยามเจเนอรัลแฟคเตอริง จำกัด และหลังจากนั้น
ก็มีการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทขึ้นเพื่อประกอบกิจการแฟคเตอริงในประเทศไทยอีกหลายบริษัท

²⁵ ปัญหา ต้นตยวรงค์, การเงินธุรกิจ (คณะพาณิชย์ศาสตร์และการบัญชี
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2520), หน้า 236.

1.1 กลุ่มธุรกิจที่ประกอบกิจการแฟคเตอริงในประเทศไทย

นอกจากบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ และธนาคารบางแห่งดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับซื้อขายสัญญาซื้อขายหนี้การค้า หรือให้กู้ยืมเงินโดยใช้สัญญาเหล่านี้เป็นหลักประกัน ซึ่งก็คือการทำแฟคเตอริงรูปแบบหนึ่ง ปัจจุบันมีบริษัทที่จัดตั้งขึ้นทำธุรกิจแฟคเตอริงโดยตรงอยู่ 6 บริษัทด้วยกันคือ

1. บริษัทสยามเจเนอรัลแฟคเตอริง จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อ พ.ศ. 2528 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 120 ล้านบาท โดยมีสำนักงานใหญ่ที่ 1170 ชั้น 10 อาคาร 2 บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร เป็นบริษัทที่มีการร่วมทุนของ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (ถือหุ้นประมาณร้อยละ 10) ร่วมกับสถาบันการเงินบางแห่ง เช่น บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ธนสยาม จำกัด (ถือหุ้นประมาณร้อยละ 7) บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์จีเอฟ จำกัด (ถือหุ้นประมาณร้อยละ 6.2) และบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์บุคคลภัย จำกัด (ถือหุ้นประมาณร้อยละ 8.7) เป็นต้น ให้บริการการทำแฟคเตอริงทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ

2. บริษัท นครหลวงแฟคเตอริง จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งในปี พ.ศ. 2531 มีทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาท โดยตั้งสำนักงานแห่งใหญ่อยู่ที่ 1091/230 ซอยเพชรบุรีตัดใหม่ 35 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร เป็นบริษัทที่เกิดจากการร่วมทุนของ ธนาคารนครหลวงไทย จำกัด (ถือหุ้นประมาณร้อยละ 10) กับกลุ่มบริษัทเงินทุน เช่น บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์นครหลวง จำกัด (ถือหุ้นประมาณร้อยละ 10) บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์นครหลวงเครดิต จำกัด (ถือหุ้นประมาณร้อยละ 10) บริษัทที่ปรึกษาฎาทอง จำกัด (ถือหุ้นประมาณร้อยละ 45) เป็นต้น

3. บริษัท อุตสาหกรรมเอนเนอร์จี้แฟคเตอริ่ง จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งใน พ.ศ. 2534 มีทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท โดยตั้งสำนักงานแห่งใหญ่อยู่ที่ 26/52-53 ชั้นที่ 15 อาคารชุดอรกานต์ ถนนชิดลม แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร เป็นบริษัทที่เกิดจากการร่วมทุนของ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (ถือหุ้นประมาณร้อยละ 44.9) กับบริษัทประกันคุ้มภัย จำกัด (ถือหุ้นประมาณร้อยละ 6) และบริษัทอินเตอร์เนชั่นแนลแฟคเตอริ่ง (สิงคโปร์) จำกัด (ถือหุ้นประมาณร้อยละ 40)

4. บริษัท ไทยพาร์เมอร์ เฮลเลอร์ แพคเตอริง จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งในพ.ศ.2533 มีทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท สำนักงานแห่งใหญ่ตั้งอยู่ที่ 252 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร เป็นบริษัทที่เกิดจากการร่วมทุนระหว่างสถาบันการเงินของไทย กับบริษัทที่ประกอบธุรกิจแพคเตอริงของต่างประเทศ คือ ธนาคารกลีกรไทย จำกัด (ถือหุ้นประมาณร้อยละ 10) บริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (ถือหุ้นประมาณร้อยละ 10) บริษัทภัทรประกันภัย จำกัด (ถือหุ้นประมาณร้อยละ 10) บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ภัทรธนกิจ จำกัด (ถือหุ้นประมาณร้อยละ 10) บริษัทเฮลเลอร์ โอเวอร์ซีส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (บริษัทซึ่งประกอบธุรกิจแพคเตอริงของประเศสหรัฐอเมริกาถือหุ้นประมาณร้อยละ 49)

5. บริษัท เอ็มบีที แพคเตอริง จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งในพ.ศ.2531 มีทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท สำนักงานแห่งใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ 1976 อาคารธนาคารมมหานคร จำกัด สาขาตลาดน้อย ชั้น 3 ถนนข้าวหลาม แขวงตลาดน้อย เขตสัมพันธวงศ์ กรุงเทพมหานคร เป็นการร่วมทุนระหว่างสถาบันการเงิน และบริษัทการค้าต่าง ๆ เช่น บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์มหาชน จำกัด (ถือหุ้นประมาณร้อยละ 10) ธนาคารมมหานคร จำกัด (ถือหุ้นประมาณร้อยละ 10) บริษัทศรีโอบุลย์ร่วมทุน จำกัด (ถือหุ้นประมาณร้อยละ 10) บริษัทแสงอรุณาการสุรา จำกัด (ถือหุ้นประมาณร้อยละ 10) เป็นต้น

6. บริษัท เอ็มบีเอฟ แพคเตอริส (ประเทศไทย) จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งในปีพ.ศ.2528 (แต่เดิมใช้ชื่อว่าบริษัทบางกอกมูฟเม้นท์ จำกัด และเปลี่ยนมาใช้ชื่อ บริษัท เอ็มบีเอฟ แพคเตอริส (ประเทศไทย) จำกัด เมื่อปี พ.ศ. 2535 เพื่อประกอบธุรกิจแพคเตอริง) มีทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท สำนักงานแห่งใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ 140 อาคารเคียนหงวน ชั้น 3 ถนนวิฑู แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร เป็นกิจการที่เกิดจากการลงทุนของต่างประเทศ โดยมี บริษัท เอ็มบีเอฟ อินเตอร์เนชั่นแนล ลิมิเต็ด (ฮ่องกง) ถือหุ้นอยู่เกือบทั้งหมด (ถือหุ้นประมาณร้อยละ 89)²⁶

²⁶ ข้อมูลในการจดทะเบียน ณ กองทะเบียนธุรกิจ กรมทะเบียนการค้า กระทรวงพาณิชย์

จากข้อมูลข้างต้นจะเห็นได้ว่ากลุ่มบริษัทที่จัดตั้งเพื่อประกอบธุรกิจแพคเตอริงในประเทศไทยส่วนใหญ่จัดตั้งในระยะเวลาไม่นานนัก โดยเริ่มจากปี.ศ.2528 เป็นต้นมา จึงอาจถือได้ว่าช่วงระยะเวลาที่ผ่านมาเป็นเพียงการเริ่มต้นวางรากฐาน เพื่อดำเนินกิจการต่อไปในอนาคต มีบางบริษัทที่เพิ่งเริ่มจดทะเบียนจัดตั้งในปี 2534 หรือเพิ่งจะเริ่มหันมาทำธุรกิจแพคเตอริงในปี.ศ.2535 แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทต่าง ๆ เหล่านี้ต่างก็เสนอบริการแพคเตอริงหลายรูปแบบให้กับลูกค้าหรือผู้ขายบัญชี (Supplier) โดยบางบริษัท เช่น บริษัทสยามเจเนอรัลแพคเตอริง จำกัด มีบริการแพคเตอริงระหว่างประเทศ ให้กับผู้ขายบัญชีด้วย แต่โดยส่วนใหญ่แล้ว การทำแพคเตอริงของประเทศไทยโดยบริษัทต่าง ๆ เหล่านี้ มักจะเป็นแพคเตอริงภายในประเทศมากกว่าและปัจจุบันกำลังมีการรวมตัวเพื่อก่อตั้งสมาคมผู้ประกอบการแพคเตอริงขึ้น เพื่อพัฒนาและส่งเสริมธุรกิจแพคเตอริงของประเทศไทย

1.2 ลักษณะของผู้ประกอบธุรกิจแพคเตอริงในประเทศไทย

ผู้ประกอบธุรกิจแพคเตอริงหรือผู้ซื้อบัญชี (Factor) ของประเทศไทยนอกเหนือจากสถาบันการเงิน เช่น ธนาคารหรือบริษัทเงินทุนบางแห่งที่มีการดำเนินธุรกิจการให้กู้ยืมเงินโดยใช้บัญชีลูกหนี้เป็นหลักประกัน ซึ่งถือได้ว่าเป็นการทำแพคเตอริงประเภทหนึ่งแล้ว อาจสรุปลักษณะที่สำคัญของผู้ซื้อบัญชี (Factor) ของประเทศไทยได้ดังนี้

(1) จดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัด ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ทั้งนี้เพราะประเทศไทยไม่มีกฎหมายเฉพาะเกี่ยวกับการทำธุรกิจแพคเตอริง ในระยะแรกของการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทจำกัดเพื่อทำธุรกิจแพคเตอริงโดยตรงนั้น ได้เกิดปัญหาในการวินิจฉัยลักษณะหรือการทำธุรกิจแพคเตอริงว่า เป็นธุรกิจที่ต้องห้ามตามพระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจเงินทุน ธุรกิจหลักทรัพย์ และธุรกิจเครดิตฟองซิเออร์ พ.ศ.2522 หรือไม่ โดยผู้ขอจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทจำกัด เพื่อประกอบธุรกิจแพคเตอริง ถูกปฏิเสธการรับจดทะเบียน และเจ้าหน้าที่ของกรมทะเบียนการค้า กระทรวงพาณิชย์ แจ้งว่า การดำเนินธุรกิจแพคเตอริงเข้าข่ายการดำเนินธุรกิจบริษัทเงินทุน จึงจำเป็นต้องมีใบอนุญาตเพื่อประกอบธุรกิจบริษัทเงินทุนสำหรับใช้เป็นหลัก

ฐานประกอบในการขอจดทะเบียนด้วย²⁷ ในปัญหาที่ธนาคารแห่งประเทศไทยมีข้อวินิจฉัยว่า "บริษัทจำกัดที่ประสงค์จะประกอบธุรกิจแพคเตอริง โดยไม่ต้องห้ามตามพระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจเงินทุน ธุรกิจหลักทรัพย์ และธุรกิจเครดิตฟองซิเออร์ พ.ศ. 2522 จะต้องใช้เงินทุนของบริษัทเองหรือถ้าจะมีการกู้ยืมเงิน หรือจัดหาเงินทุนจากภายนอกด้วย บริษัทดังกล่าวจะต้องระมัดระวังวัตถุประสงค์ในการกู้ยืมเงินหรือการจัดหาเงินทุนนั้นให้ชัดเจนในหนังสือบริคณห์สนธิว่ามาจากธนาคารหรือสถาบันการเงินอื่น หรือแหล่งการเงินในต่างประเทศ โดยไม่มีลักษณะเป็นการจัดหาเงินทุนจากประชาชน"²⁸ และในที่สุดก็ได้มีข้อสรุปจากข้อเสนอของธนาคารแห่งประเทศไทย และสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงอุตสาหกรรม ให้มีการระมัดระวังวัตถุประสงค์ของบริษัทจำกัดที่จดทะเบียนจัดตั้งเพื่อดำเนินธุรกิจแพคเตอริงว่ามีวัตถุประสงค์ในการ "โอน รับผิดชอบต่อหนี้ที่เกิดจากการจำหน่ายสินค้า หรือการให้บริการ" ประเด็นที่ควรพิจารณาก็คือ ความจริงแล้วข้อความนี้ไม่อาจใช้ครอบคลุมให้มีความหมายถึงการทำแพคเตอริงได้ เพราะการทำแพคเตอริงในโรงงาน^{๒๙} ลักษณะพิเศษ รวมทั้งมีบริการอื่น ๆ อีก เช่น การบริหารบัญชีลูกหนี้ การติดตามเรียกเก็บหนี้ การรับภาระหนี้สูญ เป็นต้น โดยการโอนสิทธิเรียกร้องเป็นเพียงส่วนหนึ่งของการทำแพคเตอริงเท่านั้น ดังรายละเอียดเกี่ยวกับบทนิยามของแพคเตอริงในบทที่ 1 ฉะนั้นหากจำเป็นจะต้องระมัดระวังวัตถุประสงค์ในการทำธุรกิจแล้วน่าจะใช้คำศัพท์เฉพาะ เช่น ใช้คำว่าธุรกิจแพคเตอริง หรือใช้คำอื่นที่อาจบัญญัติขึ้นใช้ในภาษาไทย

ปัจจุบันผู้ประกอบธุรกิจแพคเตอริงของประเทศไทย ส่วนใหญ่เลือกการจัดตั้งองค์กรธุรกิจในรูปบริษัทจำกัดโดยจะต้องไม่มีลักษณะเป็นการจัดหาเงินทุนจากประชาชนเพราะต้องห้ามตามพระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจเงินทุน ธุรกิจหลักทรัพย์ และเครดิตฟองซิเออร์

²⁷ สม จาตุศรีพิทักษ์ กรรมการผู้จัดการใหญ่ธนาคารนครหลวงไทยจำกัด, จดหมายถึงผู้อำนวยการฝ่ายกำกับและตรวจสอบธนาคารพาณิชย์ ธนาคารแห่งประเทศไทย, 4 เมษายน 2531.

²⁸ จรุง หนูขวัญ แทนผู้ว่าการธนาคารแห่งประเทศไทย, จดหมายถึง กรรมการผู้จัดการใหญ่ธนาคารนครหลวงไทยจำกัด, ที่ กพ. 452/2531 วันที่ 22 เมษายน 2531.

(2) มักจะเป็นบริษัทในเครือของธนาคารพาณิชย์ หรือสถาบันการเงินอื่น จากข้อมูลการถือหุ้นของบริษัทที่ประกอบธุรกิจแพคเตอริงทั้ง 6 บริษัทของประเทศไทย ในหัวข้อที่ 1.2 ของบทนี้ จะเห็นได้ว่า มีถึง 5 บริษัท คือบริษัทสยามเจเนอรัล แพคเตอริง จำกัด บริษัท นครหลวงแพคเตอริง จำกัด บริษัท อยุธยาอินเตอร์เนชั่นแนลแพคเตอริส จำกัด บริษัท ไทยฟาร์เมอร์เฮลเลอร์ แพคเตอริง จำกัด และบริษัท เอ็มบีที แพคเตอริง จำกัด ที่มีถือหุ้นส่วนใหญ่คือ ธนาคารพาณิชย์ และบริษัทเงินทุนในเครือของธนาคารพาณิชย์ ทั้งนี้ก็โดยเหตุผลที่ว่า ธุรกิจแพคเตอริงเป็นธุรกิจการเงินอย่างหนึ่ง ธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินจึงต้องการขยายฐานการทำธุรกิจของตนเองให้ครอบคลุมถึงการทำแพคเตอริงด้วย แต่ทำได้ในวงจำกัด เพราะต้องเป็นไปตามข้อกำหนดของ ตาม พ.ร.บ.ธนาคารพาณิชย์ และ พ.ร.บ.การประกอบธุรกิจเงินทุน ธุรกิจหลักทรัพย์ และเครดิตฟองซิเอร์ การจัดตั้งบริษัทขึ้นดำเนินธุรกิจแพคเตอริงโดยตรงจึงมีความสะดวกมากกว่า และบริษัทแพคเตอริงที่จัดตั้งขึ้นในเครือของธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินนี้ก็อาศัยแหล่งเงินทุนจากบริษัทแม่เหล่านั้นนั่นเอง

(3) มีลักษณะเป็นกิจการร่วมค้า (Joint Venture) คือการลงทุนร่วมกัน จากหลายๆ กลุ่มบริษัท หากพิจารณาโครงสร้างการถือหุ้นและลักษณะการดำเนินธุรกิจแล้ว บริษัทแพคเตอริงในประเทศไทยเกิดจากการร่วมทุนของกลุ่มธุรกิจของสถาบันการเงินภายในประเทศไทยกับกลุ่มธุรกิจจากต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มธุรกิจที่ประกอบกิจการแพคเตอริงของต่างประเทศ เช่น บริษัทอยุธยาอินเตอร์เนชั่นแนลแพคเตอริส จำกัด เป็นการร่วมทุนของธนาคารกรุงศรีอยุธยา และบริษัทเงินทุนในเครือ ร่วมกับบริษัทอินเตอร์เนชั่นแนลแพคเตอริส (ลิงคโพร) จำกัด หรือ บริษัทไทยฟาร์เมอร์ เฮลเลอร์แพคเตอริง จำกัด เป็นการร่วมทุนของธนาคาร กสิกรไทย จำกัด และบริษัทเงินทุนในเครือร่วมกับ บริษัท เฮลเลอร์ โอเวอร์ซีส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประกอบกิจการแพคเตอริงของประเทศสหรัฐอเมริกา การร่วมทุนประกอบกิจการเช่นนี้ นอกเหนือจากความสะดวกในการระดมทุนแล้ว ยังเป็นการสร้างเครือข่ายการทำแพคเตอริงระหว่างประเทศและรับเอาเทคนิค และพัฒนาการในการทำแพคเตอริงจากต่างประเทศเข้ามาใช้ในประเทศไทยด้วย

(4) รูปแบบการให้บริการ การให้บริการแพคเตอริงของผู้ซื้อบัญชี (Factor) ของประเทศไทยนั้น เนื่องจากกิจการแพคเตอริงของประเทศไทยเพิ่งเติบโตในระยะเวลาไม่นานนัก การให้บริการจึงเป็นแพคเตอริงภายในประเทศเป็นส่วนใหญ่ โดยบริษัทแพคเตอริงมัก

เสนอบริการแพคเตอริงประเภทมีสิทธิไล่เบี่ย (with-recourse) ให้กับลูกค้า แต่อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันบริษัทแพคเตอริงหลาย ๆ แห่งได้พัฒนารูปแบบการให้บริการหลากหลายยิ่งขึ้น โดยรวมไปถึงการทำแพคเตอริงชนิดไม่มีสิทธิไล่เบี่ย (non-recourse) และขยายการทำธุรกิจออกไปเป็นการทำแพคเตอริงระหว่างประเทศด้วย

1.3 วิธีการทำแพคเตอริงของประเทศไทย

โดยที่การทำธุรกิจในประเทศไทยยังยึดหลักที่ตัวบุคคล และระบบครอบครัว เป็นสำคัญ การทำแพคเตอริงจึงจำเป็นต้องดัดแปลงให้มีสภาพเหมาะสมกับธรรมเนียมประเพณี สังคม เศรษฐกิจ ของประเทศไทย²⁰ โดยมีวิธีการที่พอจะสรุปได้ดังนี้

(1) การหาลูกค้า ผู้ซื้อบัญชี (Factor) ของประเทศไทยมักจะเป็นบริษัทในเครือของสถาบันการเงิน ฉะนั้นลูกค้าส่วนหนึ่งของบริษัทแพคเตอริงจึงเป็นกลุ่มบริษัทในเครือเดียวกันที่จำหน่ายสินค้า หรือให้บริการกับลูกค้ารายใหญ่ ๆ นอกจากนี้เป้าหมายลูกค้าของบริษัทแพคเตอริง คือ ธุรกิจขนาดกลาง หรือขนาดเล็กที่ขายสินค้าให้กับซูเปอร์มาร์เก็ต โรงแรม ห้างสรรพสินค้า และบริษัทขนาดใหญ่ ฉะนั้นรูปแบบการหาลูกค้าจึงมีทั้งการให้บริการผ่านบริษัทในเครือเดียวกัน ส่วนลูกค้าอื่น ๆ นั้น ผู้ซื้อบัญชี (Factor) จะใช้วิธีการติดต่อโดยตรงและแนะนำ หรือเสนอบริการแพคเตอริงให้พิจารณา นอกจากนี้บางบริษัทใช้วิธีการโฆษณาโดยจัดสัมมนา เชิญแนะนำบริการ พร้อมกับข้อเสนอทางธุรกิจ การจัดพิมพ์เอกสารเผยแพร่แจกจ่ายให้กับลูกค้าในกลุ่มเป้าหมายก็เป็นอีกวิธีหนึ่งที่บริษัทแพคเตอริงของประเทศไทยใช้กันมาก ปัจจุบันผู้ที่ให้บริการแพคเตอริงของประเทศไทยส่วนใหญ่จะเป็น กลุ่มอุตสาหกรรมสิ่งทอ ธุรกิจก่อสร้าง และธุรกิจบริการ เช่น บริษัทท่องเที่ยว บริษัทโฆษณา บริษัทขนส่งสินค้า และโรงพิมพ์³⁰

²⁰ แพคเตอริง : Factoring สันเขื่อนอีกแบบหนึ่งเพื่อการหมุนเวียนทางการค้า, (บริษัทสยามเจเนอรัลแพคเตอริง จำกัด) หน้า 16.

³⁰ สตีเฟน เฮา กรรมการผู้จัดการบริษัท ไทยพาร์เมอร์ เฮลเลอร์ แพคเตอริง จำกัด, สัมภาษณ์ประชาชนชาติธุรกิจ (16-18 พฤษภาคม 2534) : 11

(2) การรวบรวมข้อมูล เมื่อผู้ขายสินค้าหรือให้บริการต้องการทำแฟคเตอริง จะต้องทำข้อเสนอให้กับบริษัทแฟคเตอริง และมีหน้าที่ในการจัดหาข้อมูลต่าง ๆ ที่บริษัทแฟคเตอริงต้องการ เช่น ประเภทของสินค้าและบริการ สถานะของกิจการ ซึ่งดูได้จากงบดุล และงบกำไรขาดทุน ชื่อของผู้ซื้อสินค้า (ลูกหนี้) รวมทั้งฐานะทางการเงินของลูกหนี้ บางบริษัทจัดทำแบบสำรวจ ปริมาณธุรกิจของลูกค้านำลูกค้านำกรอกซึ่งจะแสดงข้อมูลรายละเอียดต่างๆของผู้ขอทำแฟคเตอริง และรายละเอียดของผู้ซื้อสินค้า นอกจากนี้บริษัทแฟคเตอริงต่าง ๆ มักจะมีข้อมูลของผู้ประกอบการค้าที่สำคัญ ๆ อยู่แล้วบางส่วนเพราะเป็นข้อมูลสำคัญที่ผู้ซื้อบัญชี (Factor) จะต้องรวบรวมไว้ใช้ในธุรกิจของตน

(3) การวิเคราะห์กิจการของลูกค้านำและลูกหนี้ เมื่อได้ข้อมูลต่าง ๆ มาพอเพียงแล้ว ผู้ซื้อบัญชี (Factor) จะวิเคราะห์ถึงกิจการของลูกค้านำหรือผู้ขายบัญชี (Supplier) และกิจการและฐานะของผู้ซื้อสินค้าหรือลูกหนี้ซึ่งเป็นผู้มีหน้าที่ในการชำระเงิน แล้วกำหนดเงื่อนไขในการให้บริการ เช่น กำหนดวงเงินในการทำแฟคเตอริงกำหนดประเภทของบริการที่จะให้ ทั้งนี้เป็นไปตามลักษณะและฐานะทางการเงินของลูกหนี้เป็นสำคัญ

(4) การจัดทำสัญญาระหว่างผู้ซื้อบัญชี (Factor) กับผู้ขายบัญชี (Supplier) เมื่อตกลงเงื่อนไขในการทำแฟคเตอริงได้แล้ว ผู้ซื้อบัญชีและผู้ขายบัญชีจะทำสัญญาแฟคเตอริงขึ้น ซึ่งส่วนใหญ่แล้วผู้ซื้อบัญชี (Factor) มีร่างสัญญาเป็นแบบฟอร์มมาตรฐานของแต่ละบริษัท สำหรับใช้กับลูกหนี้การค้าของตน โดยในสัญญามีการระบุข้อตกลงต่าง ๆ ในการให้บริการเอาไว้ เรียกว่าสัญญาแฟคเตอริงเป็นสัญญาหลัก และจะมีสัญญาเพิ่มเติมของหนี้แต่ละรายที่จะโอนกันในการทำแฟคเตอริง โดยมีหนังสือสัญญาโอนสิทธิ์เรียกร้องในหนี้ นั้น ๆ ประกอบกับหนังสือบอกกล่าวการโอนสิทธิ์เรียกร้องเพื่อแจ้งให้ลูกหนี้รับทราบ หรือ ให้ความยินยอม

(5) การให้สินเชื่อหรือชำระเงินสดให้ล่วงหน้า การทำแฟคเตอริงของประเทศไทยส่วนใหญ่แล้วมีจุดมุ่งหมายด้านการจัดหาเงินทุนหมุนเวียนเป็นสำคัญ เมื่อมีข้อตกลงและผ่านขั้นตอนในการทำสัญญาแฟคเตอริงแล้ว ผู้ขายบัญชี (Supplier) ซึ่งส่งสินค้าหรือให้บริการให้กับผู้ซื้อสินค้าของตนแล้ว จะนำเอาหลักฐานการส่งสินค้า เช่น ใบกำกับสินค้า (invoice) มามอบให้กับผู้ซื้อบัญชี (Factor) เพื่อเบิกเงินสดไปตามข้อตกลงในสัญญาแฟคเตอริง ในทางปฏิบัติ เมื่อตรวจสอบความถูกต้องทั้งหมดแล้วผู้ซื้อบัญชีก็จะโอนเงินเข้าบัญชี

ให้กับผู้ขายบัญชี (Supplier) หรือจ่ายเป็นเช็คให้กับผู้ขายบัญชีแล้วแต่กรณี

(6) การเรียกเก็บเงิน วิธีการเรียกเก็บเงินนี้ในยุโรป อเมริกา หรือในเอเชียบางประเทศ ส่วนมากการชำระหนี้การค้าจะชำระผ่านระบบธนาคารโดยโอนเงินจากบัญชีของผู้ซื้อเข้าบัญชีของผู้ขาย หรือผู้ซื้อส่งเช็คชำระหนี้ทางไปรษณีย์ไปให้ผู้ขาย แต่ในประเทศไทยนั้นผู้ซื้อน้อยรายมากที่ใช้ระบบการชำระเงินดังกล่าว ดังนั้นผู้ซื้อบัญชี (Factor) ในประเทศไทยจึงต้องมีพนักงานเก็บเงิน เพื่อทำหน้าที่เรียกเก็บหนี้ ณ ที่ทำการของบริษัทผู้ซื้อหรือลูกหนี้ การดำเนินในเรื่องนี้ ผู้ซื้อบัญชี (Factor) จะต้องติดต่อสอบถามลูกหนี้ก่อน การเก็บเงินทั้งนี้เพื่อความสะดวกในการทำงาน ในกรณีที่มีปัญหา ผู้ซื้อบัญชี (Factor) จะติดต่อแจ้งให้ผู้ขายบัญชีรับทราบเพื่อดำเนินการแก้ไขปัญหานั้น ๆ อีกทางหนึ่ง ปัญหาที่เกิดขึ้นส่วนใหญ่มักจะเป็นปัญหาเกี่ยวกับตัวสินค้า เมื่อเรียกเก็บเงินได้แล้ว ผู้ซื้อบัญชี (Factor) จะหักกลบหนี้กับผู้ขายบัญชี (Supplier) และส่งเงินที่เหลือคืนให้กับผู้ขายบัญชี³¹

(7) การทำรายงาน ผู้ซื้อบัญชี (Factor) จะจัดทำรายงานให้กับผู้ขายบัญชี (Supplier) ทุกระยะ เพื่อให้ผู้ขายบัญชีรับทราบถึงสถานะและสภาพของลูกหนี้แต่ละรายได้ อันจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ขายบัญชีในการกำหนดวงเงินในการจำหน่ายสินค้าเงินเชื่อให้กับลูกหนี้ หรือลูกค้ารายนั้น ๆ ต่อไปในอนาคต ระบบงานที่จัดทำนี้ประกอบด้วย รายงานผลการเก็บหนี้ รายงานหนี้คงเหลือ (Account Receivable Ledger) และในบางครั้งจะมีการส่งรายงานให้กับลูกหนี้เพื่อแจ้งถึงสถานะของหนี้คงค้างของลูกหนี้รายนั้นด้วย

(8) ค่าใช้จ่ายในการทำแฟคเตอริ่ง การทำแฟคเตอริ่งของประเทศไทยนั้น ผู้ใช้บริการแฟคเตอริ่งจะต้องเสียค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ดังนี้

- ค่าส่วนลดในการขายบัญชีลูกหนี้ หมายถึงกรณีที่ผู้ขายบัญชีต้องการรับเงินสดล่วงหน้าไปก่อนกำหนดชำระหนี้การค้าค้านั้น ๆ ซึ่งผู้ซื้อบัญชี (Factor) จะหักส่วนลด

³¹ ศักดา วัฒนโชติวัฒน์, Factoring เอกสารประกอบการบรรยาย ณ อาคาร ศศปาสตรา (จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย) เมื่อ 23 กุมภาพันธ์ 2535, หน้า 10.

จำนวนหนึ่งขึ้นอยู่กับการตกลงกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย

- ค่าบริการเรียกเก็บเงิน ส่วนใหญ่แล้วจะคิดตามจำนวนครั้งในการเรียกเก็บเงิน ซึ่งอยู่ในอัตราประมาณ 250 บาทต่อการให้บริการเรียกเก็บเงินหนึ่งครั้ง หรือในบางครั้ง ค่าบริการเรียกเก็บเงินนี้อาจคิดตามอัตราส่วนของหนี้การค่านั้น ๆ ซึ่งจะมีอัตราประมาณร้อยละ 0.1-1 ของหนี้

- ในบางกรณีผู้ซื้อ (Factor) บางรายอาจมีการคิดค่าบริการเพิ่มอีกต่างหาก เรียกค่าบริการนี้ว่า ค่ารักษาสิน ซึ่งจะชำระครั้งเดียวในขั้นตอนอนุมัติเงิน และจะมีอัตราระหว่าง ร้อยละ 0.1 ถึง 0.5 ของวงเงินที่ตกลงกันในการทำแฟคเตอริง³²

1.4 ปัญหาของธุรกิจแฟคเตอริงในประเทศไทย

แม้ว่าสถาบันการเงินของประเทศไทยได้ใช้วิธีการสนับสนุนเงินทุนในรูปแบบเงินกู้ยืมหรือสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการโดยใช้บัญชีลูกหนี้เป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันหรือเป็นหลักประกันในการชำระหนี้โดยวิธีโอนสิทธิเรียกร้องมาช้านานแล้ว และยิ่งในปัจจุบันมีการจัดตั้งบริษัทขึ้นประกอบธุรกิจแฟคเตอริงโดยตรง ซึ่งถือได้ว่าการทำแฟคเตอริงในประเทศไทยมีการพัฒนาขึ้นใกล้เคียงกับการทำธุรกิจแฟคเตอริงในประเทศการค้าชั้นนำของโลก เช่น อังกฤษ สหรัฐอเมริกา หรือ สิงคโปร์ แต่การทำธุรกิจแฟคเตอริงของประเทศไทยยังนับว่าอยู่ในขั้นเริ่มต้นและมีปัญหาอีกมากที่จะต้องแก้ไข ปัญหาต่าง ๆ ที่วงการธุรกิจแฟคเตอริงของไทยประสบพบจะสรุปได้ดังนี้

(1) ปัญหากฎหมายที่จะใช้กับการทำแฟคเตอริง ปัจจุบันการทำแฟคเตอริงของประเทศไทยในส่วนที่เกี่ยวกับการโอนสิทธิเรียกร้องในหนี้การค้า ใช้บังคับตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 303 ถึง 313 ว่าด้วยการโอนสิทธิเรียกร้อง แต่การทำแฟคเตอริงนั้นมิใช่มีเฉพาะการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินเท่านั้น ยังมีลักษณะพิเศษอื่น ๆ

³² เรื่องเดียวกัน, หน้า 17.

อีกหลายประการ เช่น การบริหารบัญชีลูกหนี้ การติดตามเรียกเก็บหนี้ การสรุปแจ้งสภาพของลูกหนี้ให้กับผู้ขายบัญชีรับทราบ และการรับภาระความเสี่ยงในกรณีหนี้สูญ เป็นต้น ลักษณะพิเศษเหล่านี้กำหนดให้ ผู้ซื้อบัญชี (Factor) กับผู้ขายบัญชี (Supplier) มีความผูกพันและมีหน้าที่ที่จะต้องปฏิบัติต่อกัน นอกเหนือไปจากการโอนสิทธิเรียกร้อง และการที่ปรับใช้กฎหมายเกี่ยวกับโอนสิทธิเรียกร้องกับการทำแฟคเตอริงก็เพราะว่า เป็นบทบัญญัติของประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ของไทยที่เหมาะสมที่สุด แต่บทกฎหมายดังกล่าวก็มีอาจครอบคลุมถึงลักษณะพิเศษต่าง ๆ ในการทำแฟคเตอริงได้ นอกจากนี้ขอบเขตของความหมายว่าการกระทำเช่นไรจึงถือได้ว่าเป็นการทำแฟคเตอริง ก็ยังไม่มีข้อกำหนดให้แน่ชัด ทำให้มีการถกเถียงอยู่เสมอในหมู่ผู้ประกอบการว่า ขอบเขตที่ถือได้ว่าเป็นการทำแฟคเตอริงนั้นคืออะไร ธุรกิจการให้กู้ยืมเงินโดยผู้ซื้อบัญชีลูกหนี้เป็นหลักประกันของสถาบันการเงินไทยนั้น ถือเป็นธุรกิจแฟคเตอริงได้หรือไม่ ก็ยังเป็นที่ยกเถียงกันอยู่เสมอ จากปัญหาเหล่านี้ผู้ประกอบการธุรกิจแฟคเตอริงจึงเรียกร้องให้มีกฎหมายเฉพาะออกมารองรับการทำแฟคเตอริง³³ แม้แต่สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทยก็เคยทำวิจัยเสนอให้มีกฎหมายเฉพาะออกมารองรับธุรกิจแฟคเตอริงเช่นกัน³⁴

(2) ความเข้าใจในการทำธุรกิจแฟคเตอริง การทำแฟคเตอริงในรูปแบบปัจจุบัน เป็นสิ่งใหม่ในวงการธุรกิจการค้าของประเทศไทย ฉะนั้นบุคคลทั่วไปยังขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจแฟคเตอริง ส่วนใหญ่แล้วผู้ประกอบการมักเข้าใจผิดว่า ผู้ซื้อบัญชี (Factor) จะรับซื้อบัญชีลูกหนี้ที่มีปัญหา หรือลูกหนี้มักเข้าใจว่า การที่เจ้าหน้าที่ของตนนำบัญชีลูกหนี้ไปขายต่อซึ่งทำให้มีการโอนสิทธิเรียกร้องในหนี้และตนเองต้องชำระหนี้ให้กับผู้ซื้อบัญชี (Factor) อันเป็นผู้รับโอนนั้น เป็นเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นเพราะเจ้าหน้าที่มีปัญหาทางการเงิน³⁵ ความจริงแล้ว การทำ

³³ ณรงค์ชัย อัครเศรณี , คำกล่าวเปิดในงานสัมมนา "ธุรกิจแฟคเตอริงระหว่างประเทศ" ที่โรงแรมอิมพีเรียล กรุงเทพมหานคร วันที่ 14 มีนาคม 2535

³⁴ ไพฑูรย์ วิบูลชุตikul , จงรัก ธรรมยทรง , จิรศักดิ์ พงษ์พิชญ์นิติกร. มาตรการระดับมหภาคและนโยบายมาตรการภาษีอากรและสิทธิประโยชน์, สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย : 2-124

³⁵ เรื่องกิตต์ แก้วฟ้านาดล, สัมภาษณ์, : ผู้บริโภค ฉบับวันที่ 22-28 มีนาคม 2534 หน้า 1.

แพคเตอริงนั้นผู้ทำแพคเตอริงอาจมีจุดประสงค์อื่น ๆ หลาย ๆ อย่างประกอบกัน เช่น ต้องการลดภาระการบริหารหนี้หรือแม้กระทั่งการเสริมสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ ก็ไม่ได้หมายความว่ากิจการนั้น ๆ มีปัญหาทางการเงินหรือแม้แต่ในหมู่ผู้ประกอบการคือบริษัทแพคเตอริงต่างๆ ก็มีความเห็นแตกต่างกันเกี่ยวกับขอบเขตในการทำแพคเตอริงของตน

(3) ระบบการจัดทำบัญชีของลูกค้าและลูกหนี้ไม่เป็นระบบ เนื่องจากการทำแพคเตอริงต้องอาศัยการตรวจสอบ และหลักฐานจากระบบบัญชีทั้งของลูกค้าและลูกหนี้รวมทั้งเอกสารประกอบอื่น ๆ เช่น ใบกำกับสินค้า ใบส่งของ ใบเรียกเก็บเงิน รวมทั้งใบเสร็จรับเงิน ปัญหาที่ประสบสำหรับการทำแพคเตอริงของประเทศไทยเกี่ยวกับเรื่องนี้ คือ การจัดทำบัญชีไม่เป็นระบบและไม่เข้าระดับมาตรฐานของผู้ขายสินค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งพ่อค้าต่างจังหวัด ซึ่งไม่มีหลักเกณฑ์และระเบียบเกี่ยวกับเอกสารในการซื้อขายที่เป็นมาตรฐาน เช่นบางรายใช้ใบส่งของที่มีจำหน่ายทั่วไปเป็นใบเรียกเก็บเงิน³⁶ การขาดเอกสารที่สำคัญหรือจัดทำไม่ได้มาตรฐานเหล่านี้ ทำให้ผู้ซื้อบัญชี (Factor) ไม่สามารถจัดบริการแพคเตอริงให้ได้ อย่างไรก็ตามปัญหานี้เริ่มผ่อนคลายลงเมื่อผู้ซื้อบัญชี (Factor) จัดแนะนำวิธีการทางเอกสารและทางบัญชีให้ผู้ประกอบการ ประกอบกับประเทศไทยได้มีการใช้ระบบภาษีมูลค่าเพิ่มซึ่งต้องมีระบบการออกหลักฐานการซื้อขาย และหลักฐานการชำระภาษีซื้อ ให้กับผู้ซื้อสินค้า จึงทำให้ระบบทางบัญชีและเอกสารการค้าเริ่มเข้าสู่มาตรฐาน การตรวจสอบบิลหรือเอกสารของลูกค้าทำได้ง่ายขึ้น เพราะในใบเสร็จจะมีรายละเอียดทุกขั้นตอน ทำให้ปัญหาเรื่องนี้เริ่มลดลง

(4) ปัญหาด้านข้อมูล การพิจารณาตกลงให้บริการแพคเตอริงของผู้ขายบัญชีจำเป็นต้องอาศัยข้อมูลที่เพียงพอ เมื่อเทียบกับตลาดต่างประเทศแล้ว ประเทศไทยยังมีจุดอ่อนด้านนี้ โดยเฉพาะข้อมูลทางด้านเครดิตลูกค้า ในเรื่องนี้ถ้าหาก มีบริษัทที่รับทำหน้าที่จัดระดับความน่าเชื่อถือของลูกค้า (Credit Rating Company) เหมือนต่างประเทศแล้วจะทำให้สะดวกขึ้น

³⁶ ชัชวาลย์ จิตสวัสดิ์ไพบลีย์ (ผู้จัดการ บริษัทสยามเจเนอรัล แพคเตอริง จำกัด สาขาชลบุรี), สัมภาษณ์, กรุงเทพธุรกิจ ฉบับประจำวันที่ 8 สิงหาคม 2534 หน้า 8.

เพราะสามารถจัดกลุ่มและระดับของลูกค้าได้ง่ายขึ้น³⁷

(5) ปัญหาที่ผู้ประกอบการค้าบางรายทำธุรกิจคล้าย ๆ กับแฟคเตอรีเอง ทำให้ลูกค้ามิได้หันมาใช้บริการของผู้ประกอบกิจการแฟคเตอรีโดยตรง เช่น บริษัทห้างร้านใหญ่ ๆ รับซื้อชิ้นการค้าของตนเองจากลูกค้า อันเป็นผลกระทบต่อกิจการของบริษัทแฟคเตอรี หากมีกฎหมายที่แน่นอนในเรื่องแฟคเตอรี และระบบการทำแฟคเตอรีของประเทศไทย อยู่ในมาตรฐานและเป็นที่รู้จักของผู้ประกอบธุรกิจแล้ว ปัญหานี้ น่าจะลดลงเพราะผู้ใช้บริการย่อมต้องการบริการที่ดีกว่าและไว้วางใจได้มากกว่า

³⁷ สตีเฟน เฮา (กรรมการผู้จัดการ บริษัทไทยฟาร์เมอร์ เซลเลอร์ แฟคเตอรี จำกัด) สัมภาษณ์, ประชาชาติธุรกิจ (28-30 พฤศจิกายน 2534) : 9.