



บทที่ 1

บททั่วไป

ความหมายของแฟคเตอริง

แฟคเตอริง (Factoring) หรือ การรับซื้อและให้บริการเกี่ยวกับบัญชีลูกหนี้การค้า ในความหมายโดยทั่วไป คือบริการทางการเงินระยะสั้นเพื่อการค้าประเภทหนึ่ง ลักษณะของ ธุรกิจเป็นการรับซื้อบัญชีลูกหนี้การค้าซึ่งอยู่ในรูปของใบแจ้งหนี้ประเภทต่าง ๆ เช่น ใบส่งของ ใบวางบิลหรือใบแจ้งหนี้ เป็นต้น โดยทั่วไปจะมีการโอนสิทธิการรับเงินในหนี้สินนี้ด้วย การขาย บัญชีลูกหนี้การค้านี้ ผู้ขายบัญชี (Supplier) อาจมีเหตุผลต่าง ๆ เช่นขายสินค้าเงินเชื่อแล้วมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนในช่วงระยะเวลาที่หนี้เงินเชื่อยังไม่ครบกำหนด หรือต้องการลดภาระการบริหารบัญชีลูกหนี้และการะในการติดตามเรียกเก็บหนี้ รวมทั้งลดความเสี่ยงจากปัญหาหนี้สูญ

ธุรกิจแฟคเตอริงทำอย่างกว้างขวางในต่างประเทศ โดยเฉพาะในประเทศแถบยุโรป และสหรัฐอเมริกา การทำแฟคเตอริงของแต่ละประเทศจะมีลักษณะพิเศษของตน โดยแตกต่างกันบ้างในส่วนรายละเอียด แต่ก็มีหลักการที่สำคัญและแนวความคิดพื้นฐานเหมือนกัน ดังนั้นความหมายของแฟคเตอริงของประเทศต่าง ๆ จึงแตกต่างกันในบางประการ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับวิธปฏิบัติ และประเพณีการค้าของประเทศนั้นๆ เป็นสำคัญ อาจสรุปความหมายของแฟคเตอริงที่ใช้กันใน ประเทศต่าง ๆ ที่สำคัญได้ดังนี้

1. ความหมายของแฟคเตอริงในประเทศสหรัฐอเมริกา

แฟคเตอริงในความหมายที่เป็นที่ยอมรับโดยทั่วไปในประเทศสหรัฐอเมริกา คือ การประกอบกิจการรับซื้อบัญชีลูกหนี้ เฉพาะลูกหนี้ทางการค้าเท่านั้น และเฉพาะหนี้ที่มีกำหนดระยะ

เวลาการชำระหนี้ในระยะสั้น โดยมีการแจ้งให้ลูกหนี้รับทราบถึงการทำแฟคเตอริงและเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้โดยตรง ในกรณีที่ไม่สามารถเรียกเก็บหนี้รายได้อันได้ แฟคเตอร์ (Factor) หรือผู้ซื้อบัญชีจะเป็นผู้รับภาระในความเสียหายนั่นเอง ทั้งนี้ได้มีการให้ทนิยามของแฟคเตอริง ตามความหมายที่ใช้ในปัจจุบันของประเทศสหรัฐอเมริกา ไว้ดังนี้

"การทำแฟคเตอริง เป็นข้อตกลงระหว่างแฟคเตอร์กับผู้ขายสินค้าหรือให้บริการ เพื่อดำเนินการอย่างต่อเนื่องในการชำระเงินโดยวิธีเปิดบัญชีระหว่างคู่ค้า (Open account) ซึ่งมีผลให้แฟคเตอร์ (Factor) มีหน้าที่ดำเนินการเกี่ยวกับบัญชีเรียกเก็บเงินหรือบัญชีลูกหนี้ (account receivable) ที่เกิดจากการขายสินค้าหรือให้บริการ ดังต่อไปนี้

1. ซื้อบัญชีเรียกเก็บเงิน หรือบัญชีลูกหนี้ (account receivable) ทั้งหมด โดยชำระเงินสดให้ทันที
2. ทำหน้าที่บริหารบัญชีลูกหนี้ (ledgers) นั้น
3. เรียกเก็บเงินตามบัญชีลูกหนี้ (account receivable)
4. รับภาระความเสี่ยงในกรณีที่อาจเรียกเก็บเงินไม่ได้ไม่ว่าด้วยเหตุใด ๆ"¹

2. ความหมายของแฟคเตอริงในประเทศอังกฤษ

แฟคเตอริงในประเทศอังกฤษ นอกจากจะมีความหมายเช่นเดียวกับแฟคเตอริงในประเทศสหรัฐอเมริกาดังอธิบายในหัวข้อที่ 1. ข้างต้นแล้ว ยังมีการขยายขอบเขตในการทำแฟคเตอริง จนมีความหมายกว้างขึ้นอีก โดยหมายรวมถึง การรับซื้อบัญชีลูกหนี้การค้า หรือบัญชีเรียกเก็บเงิน (account receivable) ที่มีลักษณะต่อไปนี้²

¹ Carroll G. Moor, "Factoring-A Unique and Important Form of Financing and Service", The Business Lawyee, Vol 14, No 3(1959).

² FR Salinger MC FCA. "Tolley's Factoring (Tolley Publishing ltd., London 1984), p. 8.

1. กรณีที่เรียกเก็บเงินไม่ได้ ผู้ซื้อบัญชี (Factor) จะไล่เบี้ยกับผู้ขายบัญชี (Supplier) และ/หรือ
2. ไม่มีการแจ้งถึงการซื้อบัญชีลูกหนี้ให้ลูกหนี้ (Debtor) รับทราบ และผู้ขายบัญชี (Supplier) ยังคงต้องรับผิดชอบการบริหารบัญชีลูกหนี้ (account receivable) นี้เอง

3. ความหมายของแฟคเตอร์ในประเทศสิงคโปร์

ในประเทศสิงคโปร์ แฟคเตอร์ หมายถึง การรับซื้อบัญชีลูกหนี้ โดยผู้ซื้อบัญชี (Factor) จะให้บริการดังต่อไปนี้³

1. เรียกเก็บหนี้ (Collection of debts)
2. การบริหารบัญชีเรียกเก็บเงินหรือบัญชีลูกหนี้ นั้น โดยมีการส่งรายงานสรุปถึงภาวะของหนี้ และการชำระหนี้ของลูกหนี้ให้กับผู้ขายบัญชี (Supplier) ทุกเดือน
3. รับภาระหนี้สูญ ในกรณีที่มีข้อตกลงในการรับภาระหนี้สูญ หากไม่สามารถเรียกเก็บเงินได้ ผู้ซื้อบัญชี (Factor) จะเป็นผู้รับภาระความเสียหายในส่วนนั้น
4. จัดการด้านสินเชื่อ เพราะผู้ซื้อบัญชี (Factor) มีข้อมูลเกี่ยวกับ ผู้ซื้อสินค้าอยู่แล้ว จึงสามารถ ประเมินความเสี่ยง และความเหมาะสมในการให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อแต่ละรายได้
5. ให้บริการทางการเงิน โดยผู้ซื้อบัญชี (Factor) จะชำระเงินสดเป็นค่าซื้อบัญชีลูกหนี้ให้กับผู้ขายบัญชี (Supplier) ได้ถึงประมาณร้อยละ 90 ของยอด หนี้

4. ความหมายของแฟคเตอร์ของ UNIDROIT

UNIDROIT หรือ สถาบันระหว่างประเทศเพื่อความเป็นเอกภาพของกฎหมายเอกชน (International Institute for the Unification of Private Law) เป็นองค์

³ The Key Factor in Business, (International Factors (Singapore) Ltd., 1992), p.4.

การอิสระมีวัตถุประสงค์หลักในการที่จะสร้างความเป็นเอกภาพในกฎหมายเอกชนของชาติต่าง ๆ
 ขึ้น⁴ UNIDROIT ได้ตั้งคณะกรรมการชั้นศึกษาและยกร่างอนุสัญญาแพคเตอริงระหว่าง
 ประเทศ โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อกำหนดหลักเกณฑ์ที่แตกต่างกันเกี่ยวกับแพคเตอริง ของประเทศ
 ต่าง ๆ ให้เป็นเอกภาพกัน และเป็นการส่งเสริมธุรกิจแพคเตอริงซึ่งมีบทบาททางการเงิน
 ของธุรกิจการค้ามากขึ้นเรื่อย ๆ คณะกรรมการซึ่งประกอบด้วย ผู้เชี่ยวชาญจากภาครัฐบาล
 นักกฎหมาย และผู้ประกอบการธุรกิจแพคเตอริง ได้รวบรวมข้อมูล ศึกษาและวางกฎเกณฑ์ของ
 แพคเตอริง เพื่อเสนอให้ประเทศต่าง ๆ ใช้ในธุรกิจแพคเตอริงระหว่างประเทศ และโดยเหตุ
 ที่ประเทศต่าง ๆ ต่างก็ให้ความหมายของแพคเตอริงแตกต่างกันออกไป ดังนั้นคณะกรรมการ
 จึงพยายามกำหนด ความหมายของ แพคเตอริง ให้ครอบคลุมกว้างขวางพอที่จะปรับใช้ได้กับทุก
 ประเทศ⁵ เช่น ปัญหาเรื่อง "การโอนสิทธิเรียกร้องตามบัญชีลูกหนี้ (assignment of
 account receivable) นั้น ในบางกรณีบางประเทศการทำแพคเตอริง อาจไม่มีการโอน
 สิทธิเรียกร้องในบัญชีลูกหนี้ก็ได้ เพียงแต่ใช้สิทธิตามบัญชีลูกหนี้นั้น เป็นหลักประกันหรือ Charge
 ในการขอรับเงินสดตามมูลค่าของสิทธิเรียกร้องในบัญชีลูกหนี้นั้น ๆ ดังนั้นจึงไม่มีการกำหนดเป็น
 หลักเกณฑ์ตายตัวว่าการทำแพคเตอริงจะต้องมีการโอนสิทธิเรียกร้องด้วยเสมอไป ดังนั้นในร่าง
 อนุสัญญาแพคเตอริงระหว่างประเทศ ซึ่งได้เสนอต่อที่ประชุมของตัวแทนจากประเทศต่าง ๆ ณ
 กรุงออกตาวา ประเทศแคนาดา เมื่อเดือน พฤษภาคม 1988 จึงให้ความหมายของแพคเตอริงว่า

"สัญญาแพคเตอริง (Factoring Contract) หมายถึง สัญญาที่ทำขึ้นระหว่างฝ่าย
 หนึ่งเรียกว่า ผู้ขายบัญชี (Supplier) กับอีกฝ่ายหนึ่งเรียกว่าผู้ซื้อบัญชี (Factor) อันมีผลให้

(ก) ผู้ขายบัญชี (Supplier) อาจโอน หรือจะโอนสิทธิเรียกร้องไปให้ผู้ซื้อบัญชี
 (Factor) หากว่าสิทธิเรียกร้องนั้นเกิดจากสัญญาขายสินค้าซึ่งทำขึ้นระหว่างผู้ขายบัญชี

⁴ เกริก วณิกกุล, "ปกิณกะกฎหมายนานาชาติ : อนุสัญญาว่าด้วยตัวแทนทาง
 การเงินระหว่างประเทศ" บทบัญญัติ เล่มที่ 44 ตอน 2 มิถุนายน 2531.

⁵ FR Salinger MC FCA, p. 192.

(Supplier) กับลูกค้าหรือลูกหนี้ (Customer, Debtor) เว้นแต่จะเป็นการขายสินค้าที่ใช้เป็นการส่วนตัว หรือใช้ในครอบครัวหรือใช้ในครัวเรือน

(ข) ผู้ซื้อบัญชี (Factor) จะต้องกระทำการตามหน้าที่ดังต่อไปนี้ อย่างน้อยสองประการคือ

- จัดหาเงินทุน ให้กับผู้ขายบัญชี (Supplier) ซึ่งหมายรวมถึงการให้กู้ และการจ่ายเงินจำนวนหนึ่งให้เป็นการล่วงหน้า
- จัดทำและดูแลบัญชี (ledgering) อันเกี่ยวกับสิทธิเรียกร้องนั้น
- ติดตามเรียกเก็บหนี้ตามสิทธิเรียกร้องนั้น
- ป้องกันการผิดนัดผิดสัญญาในการชำระหนี้ของลูกหนี้

(ค) ต้องมีการออกกล่าวอ้างถึงการโอนสิทธิเรียกร้องนั้นให้ลูกหนี้รับทราบ"^๘

5. สรุปความหมายของแฟคเตอริง

จากที่ได้อธิบายมาจะเห็นว่า "แฟคเตอริง (Factoring)" มีความหมายแตกต่างกันออกไปตามแต่ประเพณีการค้า และธรรมเนียมปฏิบัติของแต่ละประเทศ หรือแม้แต่ในกลุ่มธุรกิจต่างกันในประเทศเดียวกันก็อาจให้ความหมายของแฟคเตอริงแตกต่างกันออกไป ฉะนั้นเพื่อมิให้ถูกจำกัดด้วยบทนิยามอย่างใดอย่างหนึ่งโดยเฉพาะ และเพื่อให้ได้ความหมายที่ครอบคลุมกว้างขวางพอที่จะใช้ได้กับประเพณีปฏิบัติที่แตกต่างกันของแต่ละกลุ่มธุรกิจ ในวิทยานิพนธ์นี้จึงใช้ความหมายของแฟคเตอริงอย่างกว้างโดยอิงตามบทนิยามที่สรุปขึ้นโดยคณะกรรมการวิชาการของสถาบันระหว่างประเทศ เพื่อความเป็นเอกภาพของกฎหมายเอกชน (UNIDROIT) ซึ่งปรากฏอยู่ตามอนุมาตรา

^๘ มาตรา 1 วรรค 2 ของ อนุสัญญาแฟคเตอริงระหว่างประเทศ (UNIDROIT CONVENTION ON INTERNATIONAL FACTORING)

1 ของอนุสัญญาแฟคเตอริงระหว่างประเทศ

ดังนั้น "แฟคเตอริง (Factoring)" จึงหมายถึง สัญญาหรือข้อตกลงระหว่างผู้ขายบัญชี (Supplier) กับผู้ซื้อบัญชี (Factor) ทั้งสองฝ่ายตกลงซื้อขายบัญชีลูกหนี้การค้าหรือบัญชีเรียกเก็บเงิน (accounts receivable) ซึ่งเกิดจากการขายสินค้า หรือการให้บริการของผู้ขายบัญชี (Supplier) ให้กับลูกค้าหรือลูกหนี้ (Debtor) ของผู้ขายบัญชี และบริการนั้นเป็นการขายหรือให้บริการเพื่อธุรกิจการค้าของลูกหนี้ (Debtor) ทั้งนี้ผู้ขายบัญชี อาจมีการโอนหรือจะโอนสิทธิเรียกร้องในบัญชีเรียกเก็บเงินนั้นให้กับผู้ซื้อบัญชี (Factor) และผู้ซื้อบัญชี (Factor) มีภาระหน้าที่ต่อผู้ขายบัญชี (Supplier) อย่างน้อยสองประการดังนี้

1. สนับสนุนทางการเงิน ซึ่งมีความหมายรวมถึงการให้กู้ยืมเงินหรือให้เงินสดจำนวนที่แล้วแต่จะตกลงกัน เป็นค่าซื้อบัญชีลูกหนี้
2. จัดทำและดูแล บริหาร บัญชีลูกหนี้
3. ติดตามเรียกเก็บหนี้
4. รับภาระความเสี่ยงจากหนี้สูญ

ความเป็นมาและวิวัฒนาการของแฟคเตอริง

1. กำเนิดของแฟคเตอริง

การมีแฟคเตอร์ (Factor) ในความหมายที่เป็นตัวแทนจัดการทางการค้านั้นเริ่มเมื่อใดไม่ปรากฏชัด แต่สันนิษฐานว่าคงจะมีมาตั้งแต่มนุษย์เริ่มรู้จักประกอบกิจการค้า หลักฐานการมีแฟคเตอร์ (Factor) ที่ชัดเจนพบครั้งแรกในศตวรรษที่ 14 ประมาณปี ค.ศ. 1397⁷

⁷ Peter M. Biscoe, Law and Practice of Credit Factoring (London : Billing & Son Limited), p. 31.

ที่ Blankwell Hall อันเป็นศูนย์กลางการค้าของอุตสาหกรรมผ้าขนสัตว์ของประเทศอังกฤษ ในกรุงลอนดอน มีการตั้งตัวแทนที่เรียกว่า แฟคเตอร์ (Factor) และมีการพูดถึงแฟคเตอร์ในงานของ William Caxton เรื่อง *Lyf of Charles The Grete* (1485) แม้ในงานของ เช็คสเปียร์หลาย ๆ เรื่องก็ได้กล่าวถึงแฟคเตอร์^๕ ในสก๊อตแลนด์ตัวแทนซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ บางครั้งเรียกว่า "แฟคเตอร์" ในประเทศอังกฤษช่วงระยะที่มีการค้นพบโลกใหม่ (ทวีปอเมริกา) ตัวแทน (agent) ที่ทำหน้าที่ในการติดต่อซื้อขายขนสัตว์ ปลา หรือไม้ซุง เพื่อบรรทุกลงเรือสู่ประเทศอังกฤษนั้น มีการระบุไว้ในสัญญาโดยใช้คำว่า "agents and factors" แฟคเตอร์เหล่านี้ จะทำการเป็นตัวแทนโดย ซื้อหรือขายสินค้าในนามของตนเอง (ไม่เปิดเผยถึงชื่อของตัวการ) ซึ่งก็คือทำหน้าที่เป็นตัวแทนค้าต่าง (Mercantile Agent) นั้นเอง เนื่องจากความล่าช้าในการขนส่งและการติดต่อสื่อสารในยุคนั้น ทำให้ผู้ผลิตและผู้จำหน่ายสินค้า ซึ่งส่งสินค้าไปจำหน่ายแก่ลูกค้าในต่างแดน จำเป็นต้องตั้งตัวแทนขึ้น และมักนิยมใช้ตัวแทนค้าต่าง โดยผู้ขายสินค้าจะส่งสินค้าของตนไปให้กับตัวแทนในลักษณะของการฝากขาย (Consignment) การใช้วิธีการค้าแบบนี้หลักฐานปรากฏว่าเริ่มขึ้นในยุโรปยุคกลาง ประมาณ ค.ศ. 1300-1400 และปรากฏเด่นชัดในยุคล่าอาณานิคม ราวศตวรรษที่ 16 ประเทศเจ้าอาณานิคมซึ่งมีความเจริญกว่าได้ส่งสินค้า ไปจำหน่ายยังอาณานิคมต่าง ๆ มากขึ้น ในการนี้ จำเป็นต้องตั้งตัวแทนค้าต่าง (Mercantile Agent) ขึ้น ประเทศอังกฤษใช้มากเมื่อ ส่งสินค้าไปยังอาณานิคมในอเมริกา ฉะนั้นแถบชายฝั่งทะเลด้านตะวันออกของประเทศสหรัฐอเมริกาจึงมีตัวแทนค้าต่าง (Mercantile Agent) ของอังกฤษอยู่เป็นจำนวนมาก

2. วิวัฒนาการสู่รูปแบบแฟคเตอร์ในยุคนปัจจุบัน

แฟคเตอร์ (Factor) ในความหมายดั้งเดิมตามลักษณะของตัวแทนค้าต่าง (Mercantile Agent) ได้วิวัฒนาการมาเป็น แฟคเตอร์ (Factor) ในปัจจุบันกล่าวคือ เมื่อ

^๕ William Benton, Publisher, Encyclopedia Britanica 9 (1768) :

ผู้ขายสินค้าต้องการเงินทุนหมุนเวียนก่อนการจำหน่ายสินค้าได้ หรือเมื่อจำหน่ายสินค้าได้แล้ว แต่ยังไม่เรียกเก็บเงินไม่ได้เพราะเป็นการขายเชื่อตัวแทนค้าต่างเหล่านี้ ในบางครั้งจะชำระเงินให้ผู้ขายสินค้าไปก่อน แล้วรอการเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อภายหลัง โดยเรียกค่าตอบแทนในรูปของค่าธรรมเนียมจากผู้ขายสินค้า จึงทำให้ตัวแทนค้าต่าง (Mercantile Agent, Factor) มีประสบการณ์ในการติดตามหนี้และรู้จักฐานะทางการเงินของลูกค้าแต่ละรายเป็นอย่างดี ต่อมาเมื่อการคมนาคมขนส่งมีความเจริญก้าวหน้ามากขึ้น ผู้ขายสามารถติดต่อกับลูกค้าได้ในเวลาอันรวดเร็ว รูปแบบการค้าก็เปลี่ยนไปโดยสามารถส่งตัวอย่างสินค้าให้ลูกค้าตรวจสอบก่อน เมื่อตกลงรายละเอียดได้แล้ว ก็จัดส่งสินค้าให้ลูกค้าโดยตรง ไม่จำเป็นต้องผ่านตัวแทนค้าต่าง บทบาทของตัวแทนค้าต่าง (Mercantile Agent) เหล่านี้ก็เริ่มเปลี่ยนไปด้วย เพราะผู้ขายสินค้ายังต้องการการได้รับบริการด้านการเงินคือต้องการเงินสดทันทีในกรณีขายเชื่อ รวมทั้งบริการด้านความเชี่ยวชาญในการติดตามเรียกเก็บหนี้ การรู้จักลูกค้าและรู้จักฐานะทางการเงิน เพื่อประเมินถึงการให้ความเชื่อถือในการขายเชื่อให้กับลูกค้าแต่ละราย ผู้ขายจึงตกลงมอบให้ตัวแทนค้าต่าง (Mercantile Agent) ทำหน้าที่ในการเป็นแหล่งบริการทางการเงินและให้บริการติดตามเรียกเก็บหนี้ นับเป็นการก้าวเข้าสู่การทำแฟคเตอร์ริงในรูปแบบปัจจุบัน เหตุนี้ คำว่า แฟคเตอร์ (Factor) จึงมีการใช้ทั้งสองความหมาย คือ ในความหมายของการเป็นตัวแทนค้าต่าง (Mercantile Agent) ซึ่งเป็นความหมายแต่ดั้งเดิม และในความหมายของการเป็นผู้รับซื้อบัญชีลูกหนี้ อันเป็นความหมายที่วิวัฒนาการขึ้นมาในปัจจุบัน*

แฟคเตอร์ริงในรูปแบบปัจจุบันเริ่มประกอบกิจการแพร่หลายขึ้นในมลรัฐนิวยอร์ก โดยธนาคารหลาย ๆ แห่ง ตั้งแผนกแฟคเตอร์ริงขึ้น รับซื้อหนี้การค้า โดยให้บริการทางการเงินกับอุตสาหกรรมสิ่งทอมาก่อน มีการจัดระเบียบ วางกฎเกณฑ์และพัฒนาการทำธุรกิจ แม้ว่าไม่มีกฎหมายโดยตรงรองรับ แต่เนื่องจากประเทศสหรัฐอเมริกาอยู่ในระบบ คอมมอนลอว์ (Common Law)

* ในตำราบางเล่ม จึงพยายามแยกใช้เป็นคำใหม่ แต่ก็ยังไม่เป็นที่นิยมแพร่หลายนัก เช่น ใน Law and Practice of credit Factoring ของ Peter M. Biscoe จะใช้คำว่า Credit Factor แทนเพื่อมิให้สับสนกับ Factor ที่หมายถึงตัวแทนค้าต่าง

จึงมีการวางหลักกฎหมายเกี่ยวกับแฟคเตอริงจากคดีต่าง ๆ (case law) และส่งอิทธิพลต่อการทำธุรกิจแฟคเตอริงในประเทศอังกฤษ หลังจากนั้นไม่นานแฟคเตอริงก็ขยายตัวไปสู่ประเทศเยอรมนี และยุโรปตะวันตก จนกระทั่งปัจจุบันนี้ การทำแฟคเตอริงได้กระจายไปทั่วยุโรป และขยายไปสู่ ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ อิสราเอล ญี่ปุ่น อาฟริกาใต้ ฟิลิปปินส์ ฮองกง สิงคโปร์ และประเทศอื่น ๆ ในทวีปเอเชีย

แนวความคิดในการทำแฟคเตอริง

ตามที่ได้อธิบายใน หัวข้อเรื่อง ความหมายของแฟคเตอริงว่าบริการที่จะได้รับจากการทำแฟคเตอริงนั้นมี สี่ประการด้วยกัน คือ

- การให้บริการทางการเงิน (Finance) ซึ่งหมายรวมถึง การให้กู้ยืมเงินและการจ่ายเงินให้เป็นการล่วงหน้า
- การให้บริการดูแลบัญชีและบริหารหนี้ (the maintenance of accounts)
- การเรียกเก็บหนี้ (The collection of debts)
- ป้องกันความเสี่ยงจากหนี้สูญ (Protection against credit risk) คือ แม้ว่าจะติดตามเรียกเก็บหนี้ไม่ได้ แฟคเตอร์หรือ ผู้ซื้อบัญชี ก็ชำระเงินให้กับผู้ขายบัญชี (Supplier)

ในทางปฏิบัติแล้วการทำแฟคเตอริงส่วนใหญ่มักจะมุ่งหมายที่บริการด้านการเงินเป็นหลัก ส่วนบริการด้านอื่น เช่น การบริหารบัญชีลูกหนี้ การติดตามเรียกเก็บหนี้ และการรับภาระหนี้สูญนั้น มักจะเป็นส่วนเสริมกับการให้บริการทางการเงิน แต่ก็มีบางกรณีที่ผู้ขายบัญชี (Supplier) ต้องการใช้บริการอื่น ๆ นอกจากบริการทางการเงินแต่มีไม่มากนักเมื่อเทียบลัด

^๑ Robert Burgess, Credit Factoring Coporate Finance Law
p. 202.

ส่วนกับการใช้บริการทางการเงิน แม้ในหนังสือเกี่ยวกับธุรกิจการเงินต่าง ๆ ก็จัดหัวข้อของแฟคเตอริงไว้ในส่วนที่ว่าด้วย การจัดหาเงินทุนระยะสั้น ของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ¹⁰

ฉะนั้น แนวความคิดในการทำแฟคเตอริงคือการ เป็นแหล่งเงินทุน หรือการจัดการเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น ให้กับธุรกิจขนาดกลางหรือขนาดเล็ก ซึ่งมักจะประสบปัญหาจากการขอสินเชื่อจากธนาคาร หรือสถาบันการเงินอื่น ๆ เพราะขาดหลักทรัพย์ค้ำประกัน รวมทั้งการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับบัญชีลูกหนี้ เช่น การบริหารบัญชีลูกหนี้ การติดตามเรียกเก็บหนี้ รวมทั้งการรับภาระความเสี่ยงในกรณีหนี้สูญ

ประเภทของแฟคเตอริง

การแบ่งประเภทบริการของแฟคเตอริงมีอยู่ด้วยกันหลายแบบแล้วแต่ลักษณะเงื่อนไขของข้อตกลง แต่ที่นิยมใช้กันจะแบ่งตามลักษณะของการรับทราบข้อตกลงในการทำแฟคเตอริงของลูกหนี้ (Debtor) โดยพิจารณาจากบริการที่ผู้ซื้อบัญชี (Factor) ให้กับผู้ขายบัญชี (Supplier) แยกพิจารณาได้ดังนี้

1. แบ่งตามระดับความรับผิดชอบในการบริหารหนี้และระดับความเสี่ยง ¹¹

1.1 Disclosed Factoring หรือ Notification Factoring เป็นการทำแฟคเตอริงระหว่างผู้ซื้อบัญชี (Factor) กับผู้ขายบัญชี (Supplier หรือ Customer) ที่มีการแจ้งให้ลูกหนี้ (Debtor) ทราบถึงการขายบัญชีลูกหนี้การค้า หรือการทำแฟคเตอริงนั้น แฟคเตอริงแบบนี้แบ่งออกได้เป็น 5 ประเภทคือ

¹⁰ Clive Woodcock, The Guardian Guide to Running a Small Business p. 117.

¹¹ บริษัท สยามเจนเนอรัล แฟคตอริง จำกัด, เอกสารแนะนำ

1.1.1 Without Recourse หรือ Full Factoring Service หรือ แผลคเตอริงที่ไม่มีการไล่เบี่ย หรือการให้บริการแผลคเตอริงแบบครบวงจร เป็นแผลคเตอริงที่ประกอบด้วยบริการทุกด้านที่เกี่ยวกับลูกหนี้ โดยผู้ซื้อบัญชี (Factor) จะชำระเงินให้กับผู้ขายบัญชี (Supplier) ทันทีในวงเงินที่แล้วแต่จะตกลงกัน และผู้ซื้อบัญชี (Factor) จะรับผิดชอบในการบริหารบัญชีลูกหนี้ การติดตามเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้และรวมตลอดถึงการรับภาระหนี้สูญด้วย การให้บริการแผลคเตอริงประเภทนี้ ผู้ซื้อบัญชี (Factor) มักจะพิจารณาให้กับ ผู้ขายบัญชี (Supplier) และลูกหนี้ (Debtor) ซึ่งมีกิจการที่ฐานะการเงินดี มีประวัติการค้าดำเนินงานที่ดี

1.1.2 Recourse Factoring หรือแผลคเตอริงที่มีการไล่เบี่ย เป็นการทำแผลคเตอริงที่คล้ายกับ Without Recourse Factoring คือ มีการชำระเงินให้กับผู้ขายบัญชี (Supplier) ทันทีในวงเงินที่แล้วแต่จะตกลงกัน และให้บริการที่เกี่ยวกับหนี้ทุก ๆ ด้าน โดยรับผิดชอบในการบริหารบัญชีลูกหนี้ ติดตามเรียกเก็บเงิน แต่จะต่างจาก Without Recourse Factoring ตรงที่ ไม่รับภาระหนี้สูญ หรือ ความล่าช้าอันเนื่องมาจากลูกหนี้ ไม่ชำระหนี้ตามกำหนดเวลา ในกรณีนี้ ผู้ซื้อบัญชี (Factor) สามารถเรียกร้องให้ ผู้ขายบัญชี (Supplier) ชำระหนี้แทนลูกหนี้รายนั้น ๆ ได้ โดยมีการกำหนดเงื่อนไขและระยะเวลาการชำระเงินคืนไว้ในสัญญาด้วย การที่จะให้บริการประเภทนี้ผู้ซื้อบัญชี (Factor) มักพิจารณาให้กับผู้ขายบัญชี (Supplier) ที่มีฐานะการเงินและประวัติการค้าดำเนินงานดี เพื่อที่จะสามารถชำระหนี้ให้กับผู้ซื้อบัญชี (Factor) ได้ เมื่อเกิดปัญหาหนี้สูญ

1.1.3 Maturity Factoring หรือ แผลคเตอริงที่จ่ายเงินให้เมื่อเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ (Debtor) ได้แล้ว เป็นแผลคเตอริงที่ให้บริการเกือบสมบูรณ์แบบ คล้ายๆ กับ Without Recourse หรือ Full Factoring Service กล่าวคือ ผู้ซื้อบัญชี (Factor) ให้บริการทุกด้านที่เกี่ยวกับลูกหนี้ไม่ว่าจะเป็นด้านการบริหารบัญชีลูกหนี้ การติดตามเรียกชำระหนี้ การรับภาระหนี้สูญ แต่ผู้ซื้อบัญชี (Factor) ยังไม่ชำระเงินให้ผู้ขายบัญชี (Supplier) ทันที โดยจะชำระให้เมื่อผู้ซื้อบัญชี (Factor) เรียกชำระเงินจากลูกหนี้ได้แล้ว หรือเมื่อหนี้ครบกำหนดชำระ ผู้ขายบัญชี (Supplier) ที่เลือกทำแผลคเตอริงประเภทนี้ มักเป็นกิจการขนาดเล็ก มีจุดมุ่งหมายเพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายในการบริหารบัญชีลูกหนี้ และการติดตามเรียกชำระหนี้ โดย

อาจไม่มีความจำเป็นต้องรับการชำระหนี้ก่อนกำหนดเพื่อใช้จ่ายหมุนเวียน

1.1.4 Bulk Factoring หรือ แผลเคตอริงที่ให้บริการด้านการเงินอย่างเดียว เป็นแผลเคตอริงที่มีจุดมุ่งหมายทางการเงินเป็นหลัก โดยผู้ซื้อบัญชี (Factor) จ่ายเงินให้ผู้ขายบัญชี (Supplier) ก่อนเพียงประการเดียว แล้วผู้ขายบัญชี (Supplier) แจ้งให้ลูกหนี้ ชำระเงินเมื่อถึงกำหนดแก่ผู้ซื้อบัญชี (Factor) ทั้งนี้ผู้ขายบัญชี (Supplier) ยังคงบริหารบัญชีลูกหนี้ติดตามเรียกชำระหนี้ และรับผิดชอบในหนี้สูญด้วยตนเอง

1.1.5 Agency Factoring เป็นแผลเคตอริงที่คล้ายกับ Bulk Factoring โดยมีจุดมุ่งหมายด้านการเงินเป็นหลัก โดยผู้ซื้อบัญชี (Factor) ชำระเงินให้กับผู้ขายบัญชี (Supplier) รวมทั้งรับผิดชอบต่อหนี้สูญด้วย ส่วนการบริหารบัญชีลูกหนี้และการติดตามเรียกชำระหนี้ นั้น ผู้ขายบัญชี (Supplier) เป็นผู้รับผิดชอบ เหตุที่เรียก Agency Factoring เพราะ ผู้ขายบัญชี (Supplier) จะทำหน้าที่เรียกชำระหนี้ต่อลูกหนี้เสมือนกับว่าเป็นตัวแทนของผู้ซื้อบัญชี (Factor)

1.2 Non-Notification or Confidential Factoring เป็นการทำให้แผลเคตอริงระหว่าง ผู้ซื้อ (Factor) กับผู้ขายบัญชี (Supplier) โดยที่ลูกหนี้ (Debtor) ไม่ได้รับแจ้งให้ทราบถึงการทำให้แผลเคตอริงนี้ แบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทคือ

1.2.1 Invoice Discounting Factoring การทำให้แผลเคตอริงประเภทนี้ ผู้ซื้อบัญชี (Factor) จะชำระเงินให้กับผู้ขายบัญชี (Supplier) ทันทีแต่ไม่ได้เต็มมูลค่าทั้งหมด อาจเท่ากับร้อยละ 70 - 80 ของมูลค่าหนี้ ส่วนความรับผิดชอบในการบริหารบัญชีลูกหนี้ การติดตามเรียกชำระหนี้ และความรับผิดชอบต่อหนี้สูญ เป็นภาระของผู้ขายบัญชี (Supplier) ทั้งนี้เนื่องจากลูกหนี้ไม่ได้รับทราบถึงการทำให้แผลเคตอริงของผู้ขายบัญชี (Supplier) แต่อย่างไรก็ตาม หากผู้ขายบัญชี (Supplier) เลิกดำเนินกิจการหรือล้มละลาย หรือ ลูกหนี้ค้างชำระเงินเป็นระยะเวลานานผิดปกติ ก็จะมีการแจ้งให้ลูกหนี้ รับทราบว่าได้มีการทำให้แผลเคตอริงของหนี้แล้ว ฉะนั้นลูกหนี้มีหน้าที่ในการชำระเงินให้กับผู้ซื้อบัญชี (Factor)

1.2.2 Undisclosed Factoring แผลคเตอริงประเภทนี้มีลักษณะคล้ายกับ Invoice Discounting Factoring ต่างกันที่การทำแผลคเตอริงประเภทนี้ ผู้ซื้อบัญชี (Factor) จะรับผิดชอบต่อหนี้สูญเป็นบางส่วนตามแต่จะตกลงกันกับผู้ขายบัญชี (Supplier) ส่วนผู้ที่เหลือเป็นภาระของผู้ขายบัญชี (Supplier) การทำเช่นนี้เพื่อแบ่งเบาภาระความเสี่ยงของผู้ขายบัญชี (Supplier) ขณะเดียวกันก็เพื่อกระตุ้นให้ผู้ขายบัญชี (Supplier) มีความสนใจในการติดตามเรียกชำระหนี้มากขึ้น

2) แบ่งตามลักษณะความเสี่ยง

แบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ

2.1 แบบไล่เบี่ย (With - Recourse or Recourse) หมายความว่าผู้ซื้อบัญชี (Factor) สามารถไล่เบี่ยจากผู้ขายบัญชี (Supplier) ได้ ในกรณีที่ลูกหนี้ไม่สามารถชำระเงินได้เมื่อครบกำหนด ด้วยเหตุนี้การพิจารณาให้บริการแผลคเตอริงชนิดไล่เบี่ยได้นี้ ผู้ซื้อบัญชี (Factor) จะพิจารณาฐานะการเงินและคุณภาพของลูกหนี้ อย่างละเอียดรอบคอบ เพราะหากมีการไล่เบี่ยแล้ว ผู้ขายบัญชี (Supplier) ที่มีฐานะและมีคุณภาพที่ดีจึงจะสามารถชำระเงินให้ ผู้ซื้อบัญชี (Factor) ได้

2.2 แบบไม่ไล่เบี่ย (Without - Recourse or Non - Recourse) หมายความว่า ผู้ซื้อบัญชี (Factor) สามารถไล่เบี่ยจากผู้ขายบัญชี (Supplier) ได้ในกรณีที่ลูกหนี้ไม่สามารถชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการเมื่อครบกำหนด ด้วยเหตุนี้ การพิจารณาในการให้บริการแผลคเตอริงแบบนี้ ผู้ซื้อบัญชี (Factor) จะต้องพิจารณาฐานะการเงินของ ลูกหนี้ (Debtor) อย่างละเอียดรอบคอบ เพราะหากเกิดปัญหาหนี้สูญ แล้วไม่อาจไล่เบี่ยกับผู้ขายบัญชี (Supplier) ได้

3. แบ่งตามลักษณะการค้า

การแบ่งประเภทของแฟคเตอริง อีกประการหนึ่งจะแบ่งตามลักษณะการค้าว่า เป็นการค้าภายในประเทศ หรือ ระหว่างประเทศ โดยแยกเป็น

3.1 แฟคเตอริงของการค้าภายในประเทศ (Domestic Factoring) เป็นการทำแฟคเตอริง ของธุรกิจภายในประเทศ กล่าวคือ ทั้งผู้ซื้อบัญชี (Factor) ผู้ขายบัญชี (Supplier) และลูกหนี้ (Debtor) อยู่ภายในประเทศเดียวกัน

3.2 แฟคเตอริงของการค้าระหว่างประเทศ (International Factoring) เป็นการทำแฟคเตอริงของธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ กล่าวคือ ผู้ขายบัญชี (Supplier) กับ ลูกหนี้ (Debtor) อยู่คนละประเทศ แฟคเตอริงระหว่างประเทศนี้ มีความยุ่งยากมากกว่า แฟคเตอริงภายในประเทศ (Domestic Factoring) เพราะระบบกฎหมาย ภาษา และสกุลเงินตราของประเทศต่าง ๆ แตกต่างกัน รายละเอียดของแฟคเตอริงระหว่างประเทศจะกล่าวถึงในหัวข้อเรื่องขั้นตอนและวิธีการทำแฟคเตอริงระหว่างประเทศของบทนี้

ขั้นตอนและวิธีการทำแฟคเตอริง

1. ขั้นตอนและวิธีการทำแฟคเตอริงภายในประเทศ

เนื่องจากบริการของแฟคเตอริงมีหลายประเภท ดังได้อธิบายมาแล้ว ในการอธิบายถึงขั้นตอนและวิธีการทำแฟคเตอริงนี้ จะกล่าวถึงขั้นตอนและวิธีการของแฟคเตอริงประเภท Full Service หรือแฟคเตอริงที่ให้บริการทุก ๆ อย่าง เพราะขั้นตอนวิธีการของแฟคเตอริงประเภทอื่น ๆ นั้นก็ยึดถือหลักการเดียวกัน เพียงแต่ตัดเงื่อนไขบางอย่างซึ่งไม่ได้ให้บริการออกไปเท่านั้นเอง

1.1 ฝ่ายที่เกี่ยวข้อง

การดำเนินธุรกิจแฟคเตอร์จึงจะมีบุคคลที่เกี่ยวข้องอยู่ 3 ฝ่ายด้วยกันคือ

1.1.1 ผู้ซื้อบัญชี (Factor) คือผู้ดำเนินธุรกิจรับซื้อบัญชีลูกหนี้ (account receivable) และให้บริการเกี่ยวกับบัญชีลูกหนี้นั้น ผู้ซื้อบัญชี (Factor) นี้บางประเทศอาจมีกฎหมายบังคับให้จดทะเบียนจัดตั้งในรูปของบริษัท แต่บางประเทศ ก็ไม่มีกฎหมายบังคับไว้ แต่ในทางปฏิบัติของธุรกิจการค้าแล้ว มักจะมีการจัดตั้งองค์การในรูปของบริษัท เพราะเป็นรูปแบบที่เหมาะสม มีระบบแบบแผนพอที่จะรองรับ ธุรกิจได้

1.1.2 ผู้ขายบัญชี (Supplier) คือเจ้าของบัญชีลูกหนี้ (account receivable) ที่ใช้บริการของแฟคเตอร์ บางครั้งจึงเรียกว่า ลูกค้า (Client)

1.1.3 ลูกหนี้ (Debtor) คือผู้ซื้อสินค้าหรือรับบริการจากผู้ขายบัญชี (Supplier) และมีข้อตกลงในการชำระค่าสินค้าหรือบริการให้กับผู้ขายบัญชีเป็นเงินเชื่อ จึงมีฐานะเป็นลูกหนี้ (Debtor) ของผู้ขายบัญชี

1.2 ขั้นตอนของการดำเนินงาน

การทำแฟคเตอร์ หรือ การรับซื้อและให้บริการเกี่ยวกับหนี้การค้า นั้น หนี้การค้า (account receivable) เหล่านี้ต้องเป็นหนี้ที่เกิดจากการดำเนินการค้า เป็นปกติของผู้ขายบัญชี (Supplier) และลูกหนี้ (Debtor) โดยทั่วไปอาศัยหลักฐานจาก ใบกำกับสินค้า (Invoice) และใบแจ้งหนี้ (Statement) ของการขายเงินเชื่อซึ่งมีกำหนดระยะเวลาชำระหนี้ ระยะสั้นคือ ไม่เกิน 180 วัน* โดยมีขั้นตอนต่าง ๆ ดังนี้

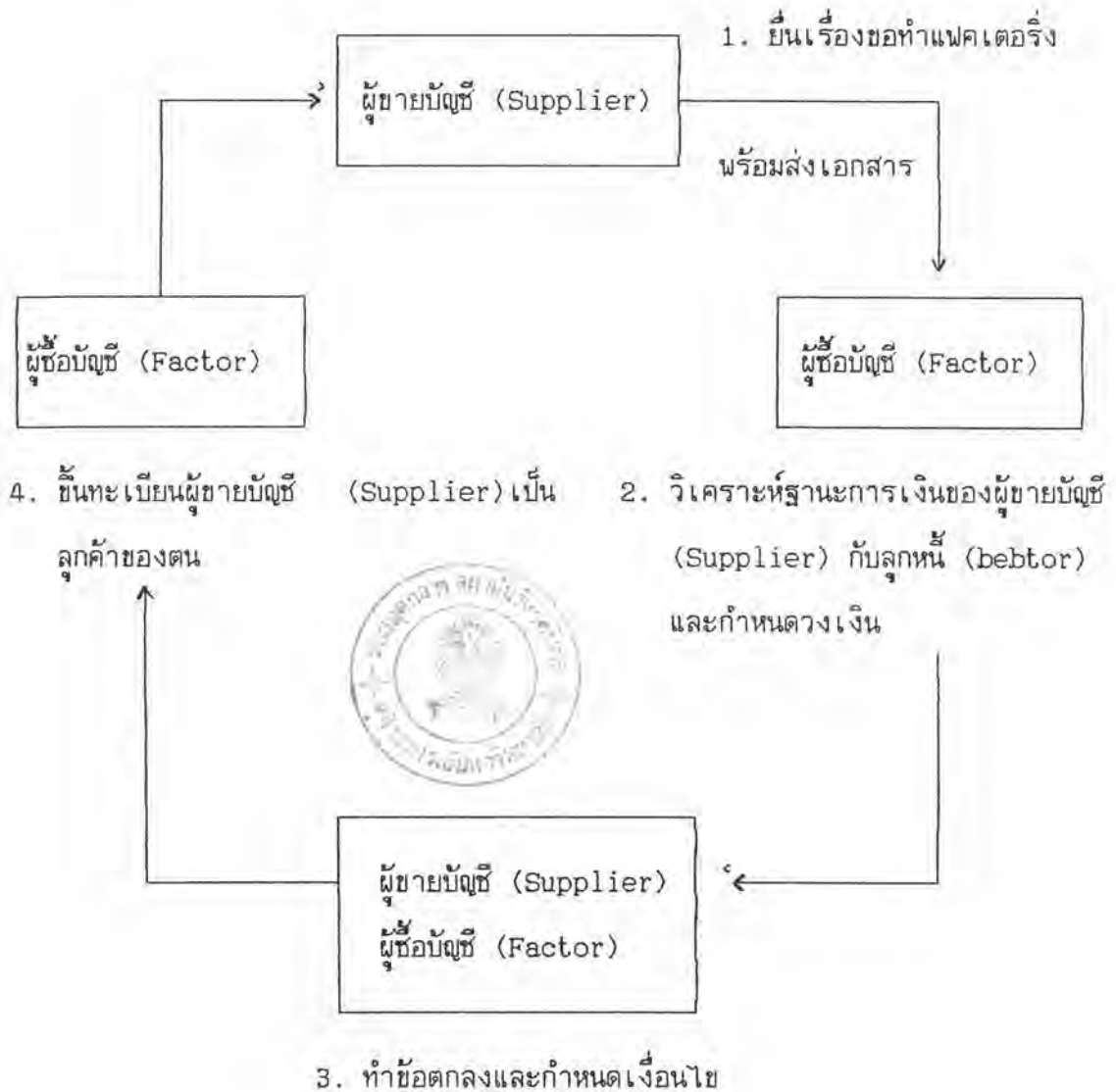
* เหตุที่นิยมทำแฟคเตอร์เฉพาะหนี้ระยะสั้น เพราะการคำนึงถึงความเสี่ยงและจุดคุ้มทุนของผู้ประกอบการ ในบางกรณีหากพิจารณาแล้วสามารถทำกำไรได้ แฟคเตอร์ อาจรับทำแฟคเตอร์ในหนี้ระยะยาว แต่ก็ไม่มากนัก

1.2.1 การทำข้อตกลงและกำหนดเงื่อนไข

1.2.1.1 เริ่มจากผู้ขายสินค้าหรือผู้ให้บริการ ซึ่งต่อไปจะอยู่ในฐานะ ผู้ขายบัญชี (Supplier) ได้รับคำสั่งซื้อสินค้าเงินเชื่อจากลูกค้า ซึ่งต่อไป จะอยู่ในฐานะลูกหนี้ (Debtor) แต่ผู้ขายบัญชี (Supplier) ต้องการเงินสด เพื่อเป็นทุนหมุนเวียน หรืออาจต้องการปลดภาระการบริหารหนี้ หรือต้องการลดความเสี่ยงในกรณีหนี้สูญ

1.2.1.2 ผู้ขายบัญชี (Supplier) นำหลักฐานคือคำสั่งซื้อสินค้า แสดงพร้อมกับ ยื่นเรื่องขอทำแฟคเตอร์ริง ต่อผู้ซื้อบัญชี (Factor) ผู้ซื้อบัญชีจะวิเคราะห์ถึงฐานะของผู้ขายบัญชี (Supplier) กับ ลูกหนี้ (Debtor) จากข้อมูลที่มีอยู่และจากข้อมูลจากผู้ขายบัญชี (Supplier) จัดหามาตามความต้องการของผู้ซื้อบัญชี ข้อมูลเหล่านี้ เช่น ประเภทของสินค้า และธุรกิจ งบการเงินของกิจการ ประวัติการดำเนินงานเป็นต้น แล้วพิจารณาวงเงินในการทำแฟคเตอร์ริง และตกลงเงื่อนไขต่าง ๆ กับผู้ขายบัญชี (Supplier) เมื่อตกลงกันได้แล้วถ้าหากเป็นการติดต่อกันครั้งแรกของผู้ซื้อสินค้า (Factor) กับผู้ขายบัญชี (Supplier) ผู้ซื้อบัญชีจะขึ้นทะเบียนผู้ขายบัญชีนั้นเป็นลูกค้าของตน หากผู้ขายบัญชี (Supplier) ที่เป็นลูกค้าที่ประสงค์จะขายบัญชีลูกหนี้การค้า หรือทำแฟคเตอร์ริงในหน้การค้ารายอื่น ๆ ก็ปฏิบัติตามขั้นตอนเดียวกันนี้อีก

ขั้นตอนการทำข้อตกลงและกำหนดเงื่อนไข อาจแสดงโดยแผนภูมิได้ดังนี้



1.2.2 การเบิกจ่ายเงิน

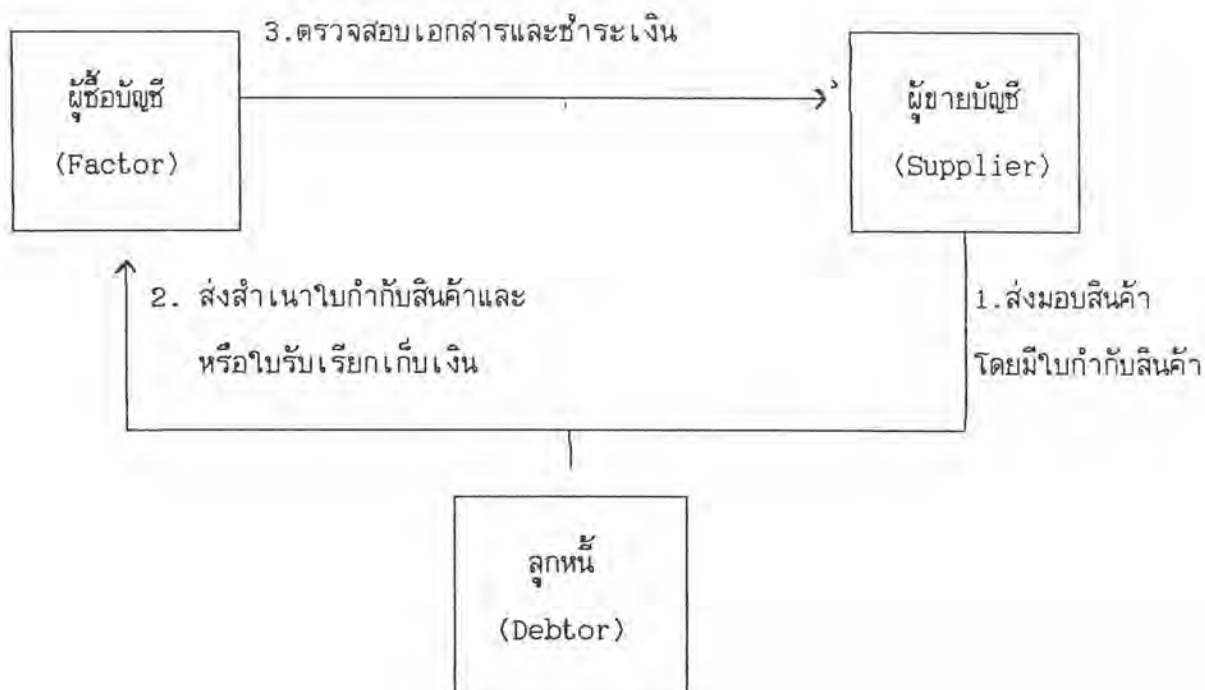
1.2.2.1 เมื่อมีการทำข้อตกลงและกำหนดเงื่อนไขของการทำ

แฟคเตอร์สำหรับลูกหนี้ (Debtor) รายนั้น ๆ แล้ว ผู้ขายบัญชี (Supplier) ก็จะส่งสินค้าให้กับผู้ซื้อ หรือลูกหนี้ (Debtor) ในการนี้ผู้ขายบัญชี (Supplier) จะให้ลูกหนี้ลงนามรับสินค้าในสำเนาใบกำกับสินค้า (Invoice) และ/หรือ ใบรับการเรียกเก็บเงิน (ใบวางบิล) เพื่อเป็นหลักฐานในการเรียกเก็บเงินตามระยะเวลาในการชำระหนี้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับข้อตกลงระหว่าง

ผู้ขายบัญชี (Supplier) กับ ลูกหนี้ (Debtor)

1.2.2.2 ผู้ขายบัญชี (Supplier) ส่งเอกสารที่ได้รับดังกล่าวให้กับผู้ซื้อบัญชี (Factor) เมื่อผู้ซื้อบัญชี (Factor) ตรวจสอบแล้วเห็นว่าถูกต้องเป็นไปตามเงื่อนไข ก็จะชำระเงินให้กับผู้ขายบัญชี (Supplier) โดยทั่วไปแล้วผู้ขายบัญชี (Supplier) มักจะโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินให้กับผู้ซื้อบัญชี (Factor) ซึ่งขึ้นอยู่กับข้อตกลงในการทำแฟคเตอริงของทั้งสองฝ่าย และอาจมีการแจ้งการโอนสิทธิเรียกร้องนั้นให้กับลูกหนี้ (Debtor) รับทราบ

ขั้นตอนการเบิกจ่ายเงินนี้ อาจแสดงโดยแผนภูมิได้ดังนี้

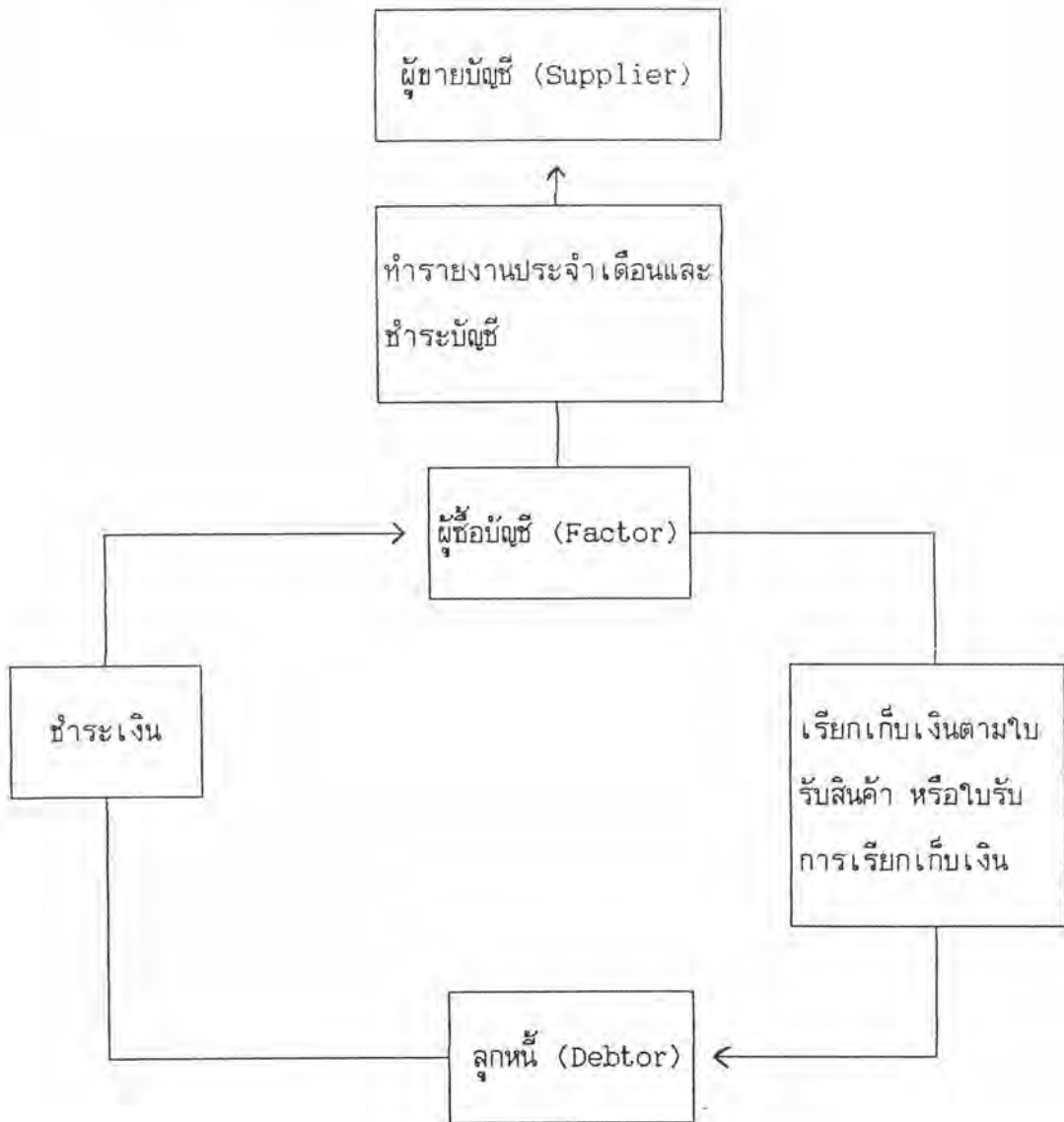


1.2.3 การเรียกเก็บเงิน

การเรียกให้ชำระหนี้ มีการปฏิบัติแตกต่างกันไป ตามประเภทของแฟคเตอริง หรือตามแต่เงื่อนไขที่ได้ตกลงกัน ในกรณีที่เป็นแฟคเตอริงประเภทที่ให้บริการครบ

วงจรร (Full Factoring Service) ซึ่งผู้ซื้อบัญชี (Factor) จะรับผิดชอบในการบริหาร บัญชีลูกหนี้ จัดทำรายงานประจำเดือนส่งให้กับผู้ขายบัญชี (Supplier) ติดตามเรียกชำระหนี้ เมื่อหนี้ถึงกำหนด ทำการชำระบัญชี (เช่นจ่ายคืนมูลค่าหนี้ส่วนที่เหลือให้กับผู้ขายบัญชี ในกรณีที่ตกลงกันได้แล้ว และหักค่าบริการและหักค่าธรรมเนียมในการทำแพคเดอริงของผู้ซื้อบัญชีแล้ว เป็นต้น) รวมทั้งรับภาระในการติดตามเรียกหรือหากมีการปฏิเสธชำระหนี้ (ยกเว้นการปฏิเสธชำระหนี้ที่เกิดจากการทำผิดข้อตกลงในสัญญาซื้อขายระหว่างผู้ขายบัญชี กับลูกหนี้)

ขั้นตอนการเรียกเก็บเงินนี้ อาจแสดงโดยแผนภูมิได้ดังนี้



ขั้นตอนในการทำแฟคเตอริ่งทั้งหมดที่ได้กล่าวมาแล้ว เป็นการทำแฟคเตอริ่งของธุรกิจการค้าภายในประเทศ สำหรับการค้าระหว่างประเทศนั้นแฟคเตอริ่งสามารถเข้าไปมีบทบาทต่อการให้บริการเช่นกัน แต่จะมีขั้นตอนการดำเนินการและฝ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องแตกต่างกันออกไป

1.3 ข้อดีและข้อเสียของแฟคเตอริ่งภายในประเทศ

ในการทำแฟคเตอริ่งของธุรกิจภายในประเทศอาจแยกข้อดี และข้อเสียได้ดังนี้

1.3.1 ข้อดี

1.3.1.1 ทำให้เกิดสภาพคล่องทางการเงิน ทำให้มีแหล่งเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น โดยเฉพาะแก่อุตสาหกรรม และธุรกิจขนาดกลาง หรือขนาดเล็กที่ขาดวงเงินสินเชื่อกับธนาคารหรือสถาบันการเงินอื่น ๆ

1.3.1.2 การที่ผู้ซื้อบัญชี (Factor) และผู้ขายบัญชี (Supplier) ได้รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับลูกหนี้ (Debtor) และแจ้งการชำระหนี้ของลูกหนี้ ให้ผู้ขายบัญชี (Supplier) รับทราบนั้น ทำให้ทราบถึงฐานะของลูกหนี้ และสามารถดูแลควบคุมฐานะเงินสด การจัดเก็บหนี้ และดูแลบัญชีได้ดียิ่งขึ้น

1.3.1.3 ช่วยลดภาระของกิจการในการหาหลักทรัพย์ค้ำประกันเพื่อกู้ยืมเงินมาใช้ในการทำธุรกิจ

1.3.1.4 ลดภาระของกิจการในการติดตามเรียกเก็บหนี้ ทำให้ผู้ขายบัญชี (Supplier) มีเวลาในการบริหารงานขายหรืองานด้านอื่นได้มากขึ้น

1.3.1.5 ลดความเสี่ยงในปัญหาหนี้สูญ

1.3.2 ข้อเสีย

1.3.2.1 ค่าใช้จ่ายในการใช้บริการแฟคเตอริงมักจะสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยในการกู้ยืมทั่ว ๆ ไป เพราะต้องบวกค่าบริการของผู้ซื้อบัญชี (Factor) เข้าไปด้วย

1.3.2.2 การทำแฟคเตอริงต้องอาศัยหลักฐานจากเอกสารทางบัญชี และนั้นผู้ขายบัญชี (Supplier) จึงต้องจัดทำระบบบัญชีที่รัดกุม ทันสมัยสามารถตรวจสอบได้ง่าย ซึ่งอาจทำให้ธุรกิจมีค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น

2. ขั้นตอนและวิธีการทำแฟคเตอริงระหว่างประเทศ

2.1 ลักษณะการดำเนินงาน

แฟคเตอริงระหว่างประเทศเป็นการทำแฟคเตอริงในกรณีที่ผู้ซื้อสินค้าหรือลูกหนี้ (Debtor) กับผู้ขายสินค้าหรือผู้ให้บริการซึ่งก็คือผู้ขายบัญชี (Supplier) อยู่คนละประเทศกัน เนื่องจากปัญหาด้านภาษา การรู้จักลูกหนี้ และตรวจสอบประวัติของลูกหนี้ได้ง่ายกว่า การทำแฟคเตอริงระหว่างประเทศจึงมักติดต่อผ่านกลุ่มหรือเครือข่ายของแฟคเตอริงระหว่างประเทศ โดยมีรายละเอียดในการดำเนินงานดังนี้

2.1.1 เครือข่ายของแฟคเตอริงระหว่างประเทศ

กลุ่มหรือเครือข่ายของแฟคเตอริงระหว่างประเทศนี้ ก่อตัว หรือรวมตัวกันขึ้นโดยผู้ประกอบการแฟคเตอริงประเทศต่าง ๆ โดยมีข้อบังคับ วิธีปฏิบัติ ตลอดจนกฎระเบียบที่ใช้ในระหว่างสมาชิก รูปแบบการรวมตัวเป็นกลุ่มหรือเครือข่ายของแฟคเตอริงระหว่างประเทศนี้ มีลักษณะการจัดรูปองค์การธุรกิจ อยู่ 4 ประเภท ด้วยกันคือ¹²

¹² Anthony N. Cox FCA and John A. MacKenzie, International Factoring, (Euromoney Publication) p. 23

2.1.1.1 Central Holding Company เป็นการดำเนินการของกลุ่มบริษัทเดียวกัน โดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทแฟคเตอริงในแต่ละประเทศ เป็นกลุ่มเดียวกัน หรือมีบริษัทแม่เป็นบริษัทเดียวกัน กลุ่มหรือเครือข่ายแฟคเตอริงที่ใช้รูปแบบจัดองค์กรในการดำเนินธุรกิจขณะนี้ เช่น กลุ่มเฮลเลอร์ (Heller Group) หรือที่เรียกกันว่า Heller International Group โดยมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่ มลรัฐอิลลินอยส์ ประเทศสหรัฐอเมริกา

2.1.1.2 Branch Network คือ มีบริษัทที่เป็นศูนย์กลางในการปฏิบัติงานเพียงบริษัทเดียว โดยมีสาขา หรือเครือข่าย ของบริษัทนี้อยู่ในประเทศต่าง ๆ การจัดองค์กรธุรกิจลักษณะนี้ เช่น Credit Factor International

2.1.1.3 Independent and Exclusive เป็นการจัดกลุ่มโดยให้สมาชิกดำเนินการอย่างอิสระแต่จำกัดจำนวนสมาชิก การรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายในลักษณะนี้ ผู้ซื้อบัญชี (Factor) แต่ละรายไม่จำเป็นต้องมีผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นบริษัทเดียวกัน เพียงแต่จำกัดว่าในแต่ละประเทศจะมีสมาชิกของกลุ่มนี้ได้เพียงรายเดียว การจัดรูปองค์กรธุรกิจลักษณะนี้ เช่น International Factor Group (IFG) ซึ่งมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่ กรุงบรัสเซล ประเทศเบลเยียม

2.1.1.4 Independent and Non-Exclusive เป็นการจัดเครือข่ายให้สมาชิกดำเนินการอิสระและไม่จำกัดจำนวนสมาชิก การรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายในลักษณะนี้ ผู้ซื้อบัญชี (Factor) แต่ละรายไม่จำเป็นต้องมีผู้ถือหุ้นหรือหุ้นส่วนที่เกี่ยวข้องกัน และไม่จำกัดจำนวนสมาชิก ดังนั้นแต่ละประเทศจะมีสมาชิกที่รายก็ได้ การจัดรูปองค์กรธุรกิจในลักษณะนี้ เช่น Factor Chain International (FCI) มีสำนักงานใหญ่อยู่ที่ กรุงอัมสเตอร์ดัม ประเทศเนเธอร์แลนด์

กลุ่มหรือเครือข่ายแฟคเตอริงเหล่านี้จะเป็นศูนย์กลางในการติดต่อของมวลสมาชิกภายในกลุ่ม และทำหน้าที่ในการกำหนด ข้อบังคับ ระเบียบ และแนวปฏิบัติระหว่างสมาชิก สำหรับการทำแฟคเตอริงระหว่างประเทศ นอกจากนี้ยังเป็นศูนย์กลางในการแลกเปลี่ยนข้อมูล และแนะนำให้ผู้ประกอบการแฟคเตอริงประเทศต่าง ๆ รู้จักกันเพื่อการร่วมมือกันด้านธุรกิจ

2.1.2 ฝ่ายที่เกี่ยวข้องในแฟคเตอริงระหว่างประเทศ

การทำแฟคเตอริงระหว่างประเทศจะมีผู้เกี่ยวข้องอยู่ 4 ฝ่ายด้วยกันคือ

2.1.2.1 ผู้ส่งออก (Exporter) คือ ผู้ขายบัญชี (Supplier) ที่ส่งสินค้าออก

2.1.2.2 ผู้ซื้อบัญชีส่งออก (Export Factor) คือ ผู้ซื้อบัญชี (Factor) ที่ซื้อบัญชีลูกหนี้การค้าของผู้ขายบัญชี (Supplier) ที่ส่งสินค้าออก

2.1.2.3 ผู้นำเข้า (Importer) หรือ ผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ จากผู้ขายบัญชี (Supplier) ซึ่งก็คือลูกหนี้ (Debtor) ของผู้ขายบัญชี

2.1.2.4 ผู้ซื้อบัญช้นำเข้า (Import Factor) คือ ผู้ซื้อบัญชี (Factor) ที่อยู่ในประเทศของลูกหนี้ (Debtor)

ในการทำแฟคเตอริงระหว่างประเทศนั้นอาจมี ผู้ซื้อบัญชี (Factor) เกี่ยวข้องด้วยถึง สองราย คือ ผู้ซื้อบัญชีส่งออก (Export Factor) กับผู้ซื้อบัญช้นำเข้า (Import Factor) โดยผู้ซื้อบัญชีส่งออก (Export Factor) จะเป็นผู้ให้บริการต่าง ๆ แก่ผู้ขายบัญชีและผู้ซื้อบัญช้นำเข้า (Import Factor) จะทำหน้าที่ในการรับภาระหนี้สูญและติดตามเรียกเก็บหนี้ในประเทศของผู้นำเข้า หรือลูกหนี้ (Debtor) ทั้งนี้ ผู้ขายบัญชี (Supplier) ไม่จำเป็นต้องทำสัญญาหรือข้อตกลงใด ๆ กับ ผู้ซื้อบัญช้นำเข้า (Import Factor) แต่อย่างใด

2.1.3 ขั้นตอนการดำเนินการ

2.1.3.1 การทำข้อตกลงระหว่างผู้ขายบัญชี (Supplier) ที่ส่งสินค้าออกกับผู้ซื้อบัญชีส่งออก (Export Factor)

(1) เมื่อผู้ส่งออกประสงค์จะขายสินค้าให้กับผู้นำเข้ารายใดและมีความต้องการจะใช้บริการแฟคเตอริง ผู้ส่งออกจะติดต่อกับผู้ซื้อบัญชี (Factor) ซึ่งต่อ

ไปจะทำหน้าที่เป็นผู้ซื้อของผู้ส่งออก (Export Factor) โดยให้รายละเอียดต่าง ๆ เกี่ยวกับการซื้อขาย และชื่อของผู้นำเข้า

(2) ผู้ซื้อของผู้ส่งออก (Export Factor) ติดต่อกับผู้ซื้อ (Factor) ในประเทศที่จะส่งสินค้าไปให้กับผู้นำเข้าหรือลูกหนี้ (Debtor) เพราะเป็นการสะดวกกว่าในการมอบหมายให้ติดตามเรียกชำระหนี้ และวิเคราะห์ถึงเครดิตของลูกหนี้ โดยจัดส่งข้อมูล เกี่ยวกับ ประเภทของสินค้าหรือบริการ ปริมาณที่จะขาย ข้อกำหนดต่าง ๆ ในการขาย รวมทั้งชื่อของผู้ซื้อ ไปให้

(3) ผู้ซื้อผู้นำเข้า (Import Factor) พิจารณาข้อมูลและกำหนดเงื่อนไขต่าง ๆ ในส่วนของตนเอง เช่นวงเงินที่จะรับผิดชอบกรณีหนี้สูญ การติดตามเรียกเก็บหนี้ และค่าธรรมเนียมรวมทั้งค่าใช้จ่ายของตน

(4) เมื่อทราบเงื่อนไขต่าง ๆ ในส่วนของผู้ซื้อผู้นำเข้า (Import Factor) แล้ว ผู้ซื้อผู้ส่งออก (Export Factor) ก็จะกำหนดข้อตกลงต่าง ๆ ในการทำแฟคเตอริงให้กับผู้ขายผู้ซื้อ (Supplier) ที่ส่งออกได้

2.1.3.2 การทำข้อตกลงระหว่างผู้ซื้อผู้ส่งออก (Export Factor) กับผู้ซื้อผู้นำเข้า (Import Factor)

ในเวลาเดียวกันกับที่กำหนดข้อตกลงและเงื่อนไขในการทำแฟคเตอริงกับผู้ขายผู้ซื้อ (Supplier) ผู้ซื้อผู้ส่งออก (Export Factor) ก็จะทำข้อตกลงในเรื่องค่าธรรมเนียม เงื่อนไขความรับผิดชอบต่าง ๆ รวมทั้งภาระหนี้สูญ กับผู้ซื้อผู้นำเข้า (Import Factor)

2.1.3.3 ผู้ขายผู้ซื้อ (Supplier) ส่งสินค้าให้กับผู้นำเข้าหรือลูกหนี้ (Debtor) การส่งสินค้าให้หนี้กระทำหลังจากที่ข้อตกลงในการทำแฟคเตอริงได้ทำขึ้นแล้ว หลังจากส่งสินค้าให้แล้ว ผู้ขายผู้ซื้อ (Supplier) จะส่งเอกสารการส่งสินค้าและสำเนาใบกำกับสินค้าให้กับผู้ซื้อผู้ส่งออก (Export Factor) เมื่อผู้ซื้อผู้ส่งออก (Export Factor) พิจารณาแล้วเห็นว่า เป็นไปตามเงื่อนไขในการทำแฟคเตอริงก็จะชำระเงินล่วงหน้า ให้กับผู้ขายผู้ซื้อ (Supplier) ตามวงเงินที่ได้ตกลงกันไว้ ในขั้นตอนนี้ ผู้ขายผู้ซื้อ (Supplier) จะโอนสิทธิการรับเงินในหน้าค่าสินค้าตามใบกำกับสินค้านั้นให้กับผู้ซื้อผู้ส่งออก (Export Factor)

รวมทั้งมีการแจ้งให้ลูกหนี้ (Debtor) รับทราบเพื่อให้ลูกหนี้ ชำระหนี้ให้กับผู้ซื้อผู้นำเข้า (Export Factor)

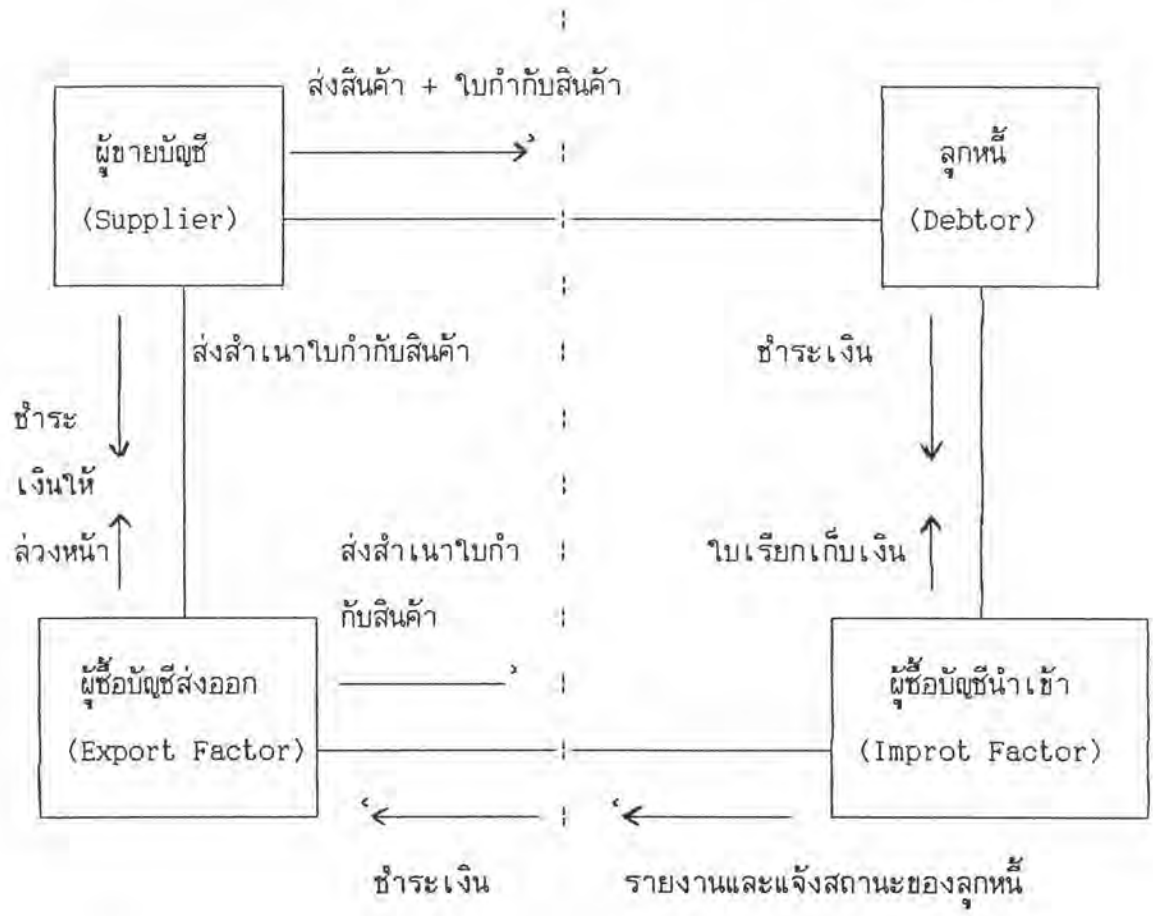
2.1.3.4 การเรียกเก็บเงินค่าสินค้า ผู้ซื้อผู้นำออก (Export Factor) จะส่งสำเนาเอกสารการส่งสินค้า และสำเนาใบกำกับสินค้าให้กับ ผู้ซื้อผู้นำเข้า (Import Factor) ซึ่งจะเป็นผู้ติดตามเรียกชำระหนี้เมื่อหนี้ถึงกำหนดชำระ เมื่อเรียกชำระเงินได้แล้ว ผู้ซื้อผู้นำเข้า (Import Factor) จะส่งเงินให้กับผู้ซื้อผู้นำออก (Export Factor) โดยหักค่าบริการและค่าธรรมเนียม ตามอัตราที่ได้ตกลงกันได้

แพคเตอริงระหว่างประเทศนี้หากเกิดปัญหาหนี้สูญหรือ ลูกหนี้ (Debtor) ปฏิเสธการชำระหนี้ ผู้ซื้อบัญชี (Factor) ทั้งสองรายจะรับภาระตามเงื่อนไขที่ตกลงกันได้ เว้นแต่การปฏิเสธชำระหนี้ของลูกหนี้ (Debtor) นั้นเกิดจากสินค้าไม่ได้คุณภาพ หรือส่งสินค้าผิดจากข้อตกลงในสัญญาซื้อขาย ระหว่าง ผู้ขายบัญชี (Supplier) กับลูกหนี้ (Debtor) ในกรณีเช่นนั้นผู้ขายบัญชี (Supplier) ต้องชำระค่าสินค้าที่รับไปแล้ว คืนให้แก่ผู้ซื้อบัญชี (Factor)

ขั้นตอนการทำงานของแพคเตอริงระหว่างประเทศประเภทที่มีผู้ซื้อบัญชี (Factor) สองรายอาจแสดงโดยแผนภูมิได้ดังนี้

ประเทศ ก.

ประเทศ ข.



2.1.4 ประเภทของแฟคเตอร์ระหว่างประเทศ

แฟคเตอร์ระหว่างประเทศให้บริการประเภทต่าง ๆ เหมือนกับบริการแฟคเตอร์ภายในประเทศ ดังที่ได้อธิบายมาแล้วในหัวข้อเรื่อง แฟคเตอร์ภายในประเทศ เพียงแต่เพิ่มขึ้นขั้นตอนในการดำเนินการซับซ้อนขึ้นกว่าแฟคเตอร์ภายในประเทศ ตามความจำเป็นของลักษณะการค้าระหว่างประเทศ เนื่องจากความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา และอัตราดอกเบี้ยของแต่ละประเทศที่แตกต่างกัน และการมีผู้ซื้อ (Factor) สองราย คือ ผู้ซื้อส่งออก (Export Factor) กับผู้ซื้อนำเข้า (Import Factor) จึงต้องมีการตรวจสอบเอกสารและบัญชีจากผู้ซื้อ (Factor) ทั้งสอง เป็นเหตุให้ขั้นตอนในการดำเนินงานล่าช้า จากปัญหานี้ จึงมีการดัดแปลงบริการของแฟคเตอร์ระหว่างประเทศ ให้เหมาะสม

โดยในกรณีที่จำเป็นต้องใช้ผู้ซื้อบัญชี (Factor) ถึงสองราย ผู้ขายบัญชี (Supplier) สามารถเลือกใช้บริการของผู้ซื้อบัญชี (Factor) เพียงรายเดียว และในกรณีที่ปริมาณสินค้ามีมากจนเกินกว่าความสามารถของผู้ซื้อบัญชี (Factor) รายใดรายหนึ่งจะรับภาระได้ทำให้การมีเพียงแต่มีสัญญากับผู้ซื้อบัญชีส่งออก (Improt Factor) เท่านั้นไม่เพียงพอ จึงต้องให้ผู้นำเข้า (Importer) ทำสัญญาผูกพันโดยตรงกับผู้ซื้อบัญชีนำเข้า (Improt Factor) เพื่อจะได้มีหลักประกันในการได้รับชำระหนี้เพิ่มขึ้น การดัดแปลงบริการสำหรับแพคเกจระหว่างประเทศนี้อาจแยกได้เป็น

2.1.4.1 การใช้บริการของผู้ซื้อบัญชีนำเข้าโดยตรง (Direct Improt Factoring)

เพื่อจัดความซ้ำซ้อนในการมีผู้ซื้อบัญชี (Factor) สองราย ผู้ส่งออกอาจเลือกติดต่อกับผู้ซื้อบัญชี (Factor) ในประเทศของผู้นำเข้าหรือลูกหนี้โดยตรง โดยไม่จำเป็นต้องใช้บริการของผู้ซื้อบัญชีส่งออก (Export Factor) ในประเทศของตนเลย การใช้บริการของผู้ซื้อบัญชีนำเข้าโดยตรงนี้ มักจะใช้ในกรณีของการให้บริการแพคเกจ ในประเภทที่ไม่ต้องให้บริการทางการเงิน ซึ่งจะคล้ายๆ กับการให้บริการของผู้ซื้อบัญชี (Factor) ในประเทศสหรัฐอเมริกาในระยะแรก ซึ่งทำหน้าที่ติดตามเรียกเก็บหนี้และรับประกันหนี้สูญให้กับผู้ส่งออกในประเทศอังกฤษบริการ Maturity Factoring ซึ่งให้บริการเฉพาะการติดตามเรียกเก็บหนี้และบริหารบัญชีลูกหนี้ มักจะตัดการใช้ ผู้ซื้อบัญชีส่งออก (Export Factor) ออกไป เพราะเมื่อไม่ต้องจ่ายเงินจำนวนหนึ่งให้ล่วงหน้าแก่ผู้ขายบัญชี (Supplier) แล้วก็ไม่มีความจำเป็น ที่จะต้องมีผู้ซื้อบัญชี (Factor) ในประเทศของผู้ขายบัญชี (Supplier) เพื่อตรวจสอบฐานะการเงินของผู้ขายบัญชี (Supplier) และตรวจสอบว่าหนี้การค้าที่นำมาขาย หรือ โอนสิทธิเรียกร้องให้กับผู้ซื้อบัญชี (Factor) นั้น ปราศจากภาระผูกพันกับบุคคลอื่นใด ตามกฎหมายของประเทศผู้ขายบัญชี (Supplier) เพราะหากมีภาระผูกพันใด ๆ ทำให้ไม่อาจเรียกเก็บหนี้ได้แล้ว ผู้ซื้อบัญชี (Factor) ก็ไม่ต้องรับผิดชอบในการชำระเงินจำนวนนั้นแทน

2.1.4.2 การให้บริการของผู้ซื้อบัญชีส่งออก โดยตรง (Direct Export Factoring)

เพื่อจัดการความซับซ้อนของเอกสาร การบัญชี การดำเนินการต่าง ๆ ตลอดจนความล่าช้าจากการติดต่อสื่อสารผ่านผู้ประกอบการหลายราย ผู้ซื้อบัญชี (Factor) และ ผู้ขายบัญชี (Supplier) บางรายจึงเลือกใช้บริการของผู้ซื้อบัญชีส่งออก (Export Factor) โดยไม่ต้องมีการแต่งตั้ง ผู้ซื้อบัญชีนำเข้า (Import Factor) โดยผู้ซื้อบัญชีส่งออก (Export Factor) จะทำหน้าที่ทั้งหมดในการให้บริการแฟคเตอริงเหมือนกับการให้บริการของแฟคเตอริงภายในประเทศทั้งในด้านการติดต่อกับลูกหนี้ (Debtor) และเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ ซึ่งอาจมีพนักงานของตนติดต่อโดยตรง หรือมีตัวแทนเรียกเก็บเงินให้ก็ได้

2.1.4.3 Back-to-back Factoring

ในการทำแฟคเตอริงระหว่างประเทศ ซึ่งมีผู้ซื้อบัญชี (Factor) สองราย คือผู้ซื้อบัญชีส่งออก (Export Factor) กับผู้ซื้อบัญชีนำเข้า (Import Factor) นั้นบางครั้งก็ไม่อาจรับภาระการซื้อขายที่มีปริมาณสูงได้ เช่น กรณีผู้ส่งออกส่งสินค้าทั้งหมดของตนไปจำหน่ายยังประเทศใดประเทศหนึ่ง โดยมีผู้นำเข้าในประเทศนั้น เป็นตัวแทนจำหน่ายอยู่ในประเทศนั้น จะเห็นว่ากรณีเช่นนี้จำนวนสินค้าย่อมมีปริมาณมากทำให้วงเงินที่ผู้ส่งออกจะทำแฟคเตอริงนั้นมีจำนวนสูงเกินกว่าที่ผู้ซื้อบัญชีส่งออก (Export Factor) จะรับภาระได้ ดังนั้นจึงมีวิธีการแก้ไขปัญหโดยผู้ซื้อบัญชีนำเข้า (Import Factor) จะทำสัญญาแฟคเตอริงกับผู้นำเข้ารายนั้นสำหรับการขายสินค้าภายในประเทศ โดยมีข้อตกลงไว้ด้วยว่า ในเวลาที่ถึงกำหนดที่ผู้ซื้อบัญชีนำเข้า (Import Factor) ต้องชำระเงินให้กับผู้ซื้อบัญชีส่งออก (Export Factor) ผู้ซื้อบัญชีนำเข้าสามารถนำเงินที่ชำระให้กับผู้ซื้อบัญชีส่งออกนั้นมาหักกลบลบหนี้กับค่าสินค้าที่ผู้ซื้อบัญชีนำเข้าเรียกเก็บจากลูกหนี้ของผู้นำเข้าได้ ดังนั้น Back-to-back Factoring นี้จึงแตกต่างกับแฟคเตอริงระหว่างประเทศโดยทั่วไปตรงที่ แฟคเตอริงระหว่างประเทศโดยทั่วไปมีการนำสัญญาแฟคเตอริงเฉพาะระหว่างผู้ส่งออกกับผู้ซื้อบัญชีส่งออก แต่ Back-to-Back Factoring มีสัญญาแฟคเตอริงระหว่างผู้นำเข้ากับผู้ซื้อบัญชีนำเข้าเพิ่มขึ้นมาอีกทำให้ผู้ซื้อบัญชีนำเข้า

เข้ามีสิทธิติดตามเรียกเก็บเงินลูกหนี้หรือลูกค้าหรือลูกหนี้ของผู้นำเข้าได้โดยตรงทำให้แก้ปัญหาการรับภาระความเสี่ยงในวงเงินที่มีจำนวนสูงมากได้

ขั้นตอนการดำเนินงานของ Back-to back Factoring

ดำเนินไปในลักษณะคือ

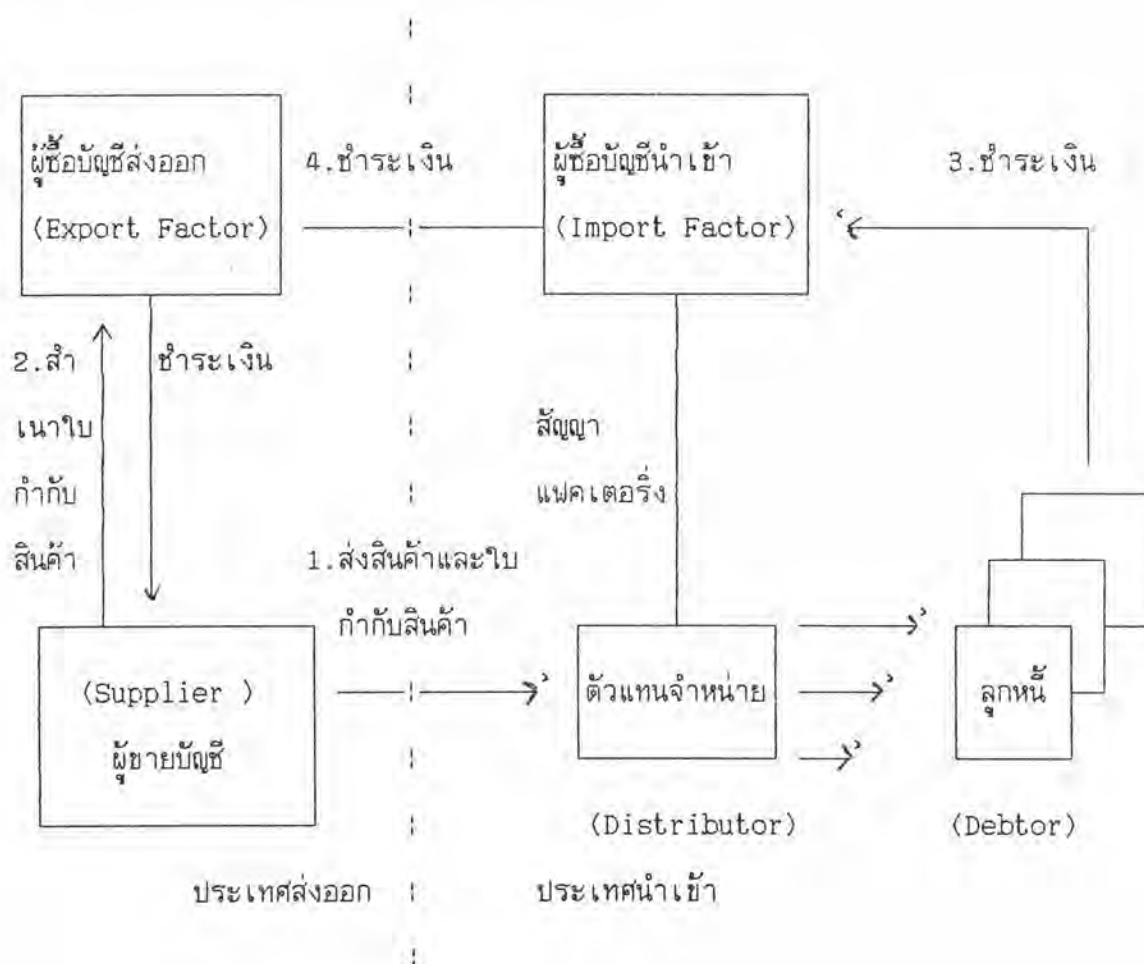
(1) ผู้ซื้อบัญชีส่งออก (Export Factor) ทำสัญญาแฟคเตอริงกับผู้ขายบัญชี (Supplier) และทำข้อตกลงกับผู้ซื้อบัญชีนำเข้า (Import Factor) ให้เป็นผู้ติดต่อดำเนินงานแทนตนในประเทศของผู้นำเข้าหรือลูกหนี้ (Debtor)

(2) ผู้ซื้อบัญชีนำเข้า (Import Factor) ทำสัญญาแฟคเตอริงกับตัวแทนจำหน่าย (Distributor) สำหรับการจำหน่ายสินค้านั้น ๆ ภายในประเทศ การมีสัญญาแฟคเตอริงรองรับอีกสัญญาหนึ่งเช่นนั้น ทำให้หลักประกันในการได้รับชำระหนี้มีมากขึ้น เพิ่มความมั่นใจและทำให้ผู้ซื้อบัญชีนำเข้า (Import Factor) กล้ารับภาระความเสี่ยงจากการซื้อขายสินค้าจำนวนมากได้

(3) การตกลงจำนวนเงินในการทำแฟคเตอริงซึ่งผู้ซื้อบัญชีนำเข้า (Import Factor) ให้กับผู้ซื้อบัญชีส่งออก (Export Factor) อาจทำได้โดยคำนวณจากฐานะทางบัญชีหรือฐานะการเงินของตัวแทนจำหน่ายหรือจากคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกหนี้ที่ผู้ซื้อบัญชี (Factor) ตกลงให้ทำแฟคเตอริงได้

(4) ผู้ขายบัญชี (Supplier) ส่งสินค้าให้กับตัวแทนจำหน่าย (Distributor) เมื่อผ่านขั้นตอนต่าง ๆ นี้แล้วกระบวนการทำแฟคเตอริงก็จะดำเนินไปเหมือนกับการทำแฟคเตอริงระหว่างประเทศ ดังที่ได้อธิบายมาแล้ว

ขั้นตอนการดำเนินงานของ Back-to-Bank Factoring อาจแสดงโดยแผนภูมิได้ดังนี้



2.1.5 ข้อดีและข้อเสียของแพคเตอริงระหว่างประเทศ

2.1.5.1 ข้อดี

ในด้านผู้ส่งออก

1. ได้รับความคุ้มครองหนี้สูญ
2. เกิดความคล่องตัวในด้านการเงิน เพราะได้รับเงินเร็วขึ้น

3. มีแหล่งเงินทุนใหม่ที่คล่องตัวในทันทีที่ส่งสินค้าออก
4. ลดค่าใช้จ่ายในด้านการบริหารหนี้
5. ทำให้มีเวลาในการวางแผนงาน และเพิ่มยอดขายในต่างประเทศ



ในด้านผู้นำเข้า

1. เพิ่มอำนาจซื้อสินค้ามากขึ้นโดยไม่ต้องขอสินเชื่อจากธนาคาร
2. เพิ่มแหล่งซื้อสินค้าได้มากขึ้น

2.1.5.2 ข้อเสีย

1. การมีผู้ซื้อบัญชี (Factor) สองราย (ในกรณีที่จำเป็นต้องใช้บริการของผู้ซื้อบัญชีสองราย) คือ ผู้ซื้อบัญชีส่งออก (Export Factor) กับผู้ซื้อบัญชีนำเข้า (Import Factor) ทำให้ขั้นตอนในการดำเนินการล่าช้า
2. มีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา และอัตราดอกเบี้ย ที่แตกต่างกันของแต่ละประเทศ

ชนิดของสัญญาแพคเตอริง*

ในการทำแพคเตอริงนั้นผู้ซื้อบัญชี (Factor) กับผู้ขายบัญชี (Supplies) จะมีการทำสัญญาระหว่างกันเรียกว่า แพคเตอริง ขึ้น

เมื่อพิจารณาจากลักษณะของข้อตกลงในการซื้อขายบัญชีลูกหนี้ อาจแยกสัญญาแพคเตอริงได้เป็น 2 ชนิดด้วยกันคือ¹³

1. Facultative Agreement สัญญาชนิดนี้เป็นสัญญาที่มีข้อกำหนดให้ ผู้ขายบัญชี (Supplier) มีหน้าที่เสนอขายหนี้การค้าที่เกิดขึ้นในธุรกิจการค้าของตน ต่อผู้ซื้อบัญชี (Factor) ทุก ๆ ครั้ง โดยให้สิทธิแก่ผู้ซื้อบัญชี (Factor) ในการพิจารณาว่าจะรับซื้อหนี้การค้าที่เสนอมาแต่ละครั้งนั้นหรือไม่ก็ได้ ฉะนั้นสัญญาชนิดนี้จึงเป็นสัญญาที่กำหนดไว้ว่ายังจะต้องมีการทำข้อตกลงกันต่อไปอีก (Agreement to agree)¹⁴ ข้อผูกพันที่เกิดจากสัญญาลักษณะนี้เป็นข้อผูกพันที่ให้สิทธิแก่ผู้ซื้อบัญชี (Factor) เพียงฝ่ายเดียวในการเลือกซื้อหนี้การค้า ซึ่งผู้ขายบัญชี (Supplier) เสนอขึ้นมา จุดประสงค์ที่มีข้อกำหนดเช่นนี้ เพราะผู้ซื้อบัญชี ต้องการลดความเสี่ยงของตนโดยพิจารณาละเอียดถึงหนี้การค้าแต่ละรายการที่จะตกลงทำแพคเตอริง นอกจากนี้ในบางประเทศ เช่น ประเทศอังกฤษ การใช้สัญญาลักษณะนี้ทำให้ไม่ต้องติดอากรแสตมป์เพราะเป็นเอกสารที่ไม่ได้ก่อให้เกิดการโอนสิทธิใด ๆ ซึ่งอยู่ในบังคับต้องติดอากรแสตมป์ตามกฎหมาย แม้ว่าสัญญาชนิดนี้ผู้ซื้อบัญชียังไม่มีสิทธิใด ๆ ในหนี้บัญชีลูกหนี้ก็ตาม แต่ก็มีข้อกำหนดวางสิทธิหน้าที่ต่าง ๆ ของคู่สัญญาคือ ผู้ซื้อบัญชีกับผู้ขายบัญชีเกี่ยวกับการทำแพคเตอริงทั้งหมด เช่น หน้าที่ในการบริหารหรือรักษาบัญชีลูกหนี้หน้าที่ในการเรียกเก็บหนี้ ดังนั้น หากมีการทำสัญญาแพคเตอริงชนิด

* รายละเอียดต่าง ๆ ของสัญญาแพคเตอริงดูในภาคผนวก และในบทที่ 3

¹³ Freddy r. Salinger F.C.A. , Factoring law and Practice, (London : Sweet & Maxwell, 1981), p 135

¹⁴ Peter M. Biscoe, Law and Practice of Credit Factoring, p.91.

Facultative Agreement หรืออาจเรียกได้อีกอย่างหนึ่งว่า สัญญาหลัก (Master Agreement) นี้แล้วจะต้องมีการสัญญาย่อยหรือสัญญาเฉพาะ (Individual Agreement) อันเกี่ยวกับหนี้การค้าแต่ละรายอีกต่างหาก โดยสัญญาทั้งสองนี้ต้องใช้ด้วยกัน เพราะสัญญาหลัก (Master Agreement) มีข้อกำหนดอันเป็นหลักสำคัญทั้งหมดขณะที่สัญญาเฉพาะ (Individual Agreement) เกิดขึ้นโดยอ้างอิงถึงข้อตกลงในสัญญาหลัก และเพียงแต่ระบุรายละเอียดถึงการตกลงซื้อขายบัญชีลูกหนี้หรือหนี้การค้าเป็นการเฉพาะรายลงไปเท่านั้น วิธีการที่เกี่ยวกับการเสนอขายหนี้การค้า แต่ละรายในปัจจุบันมักจะระบุไว้ในสัญญาหลัก (Master Agreement) ว่า หากผู้ขายบัญชีทำข้อเสนอในการขายบัญชีการค้ารายใดให้กับผู้ซื้อบัญชีแล้ว ผู้ซื้อบัญชี (Factor) ไม่ปฏิเสธการรับซื้อภายในเวลาที่กำหนดไว้ หรือได้ชำระเงินให้กับผู้ขายบัญชีส่วนหนึ่งหรือทั้งหมด เป็นราคาในการรับซื้อบัญชีลูกหนี้นั้น ให้อีกว่าผู้ซื้อบัญชี (Factor) ตกลงรับซื้อบัญชีลูกหนี้รายนั้นแล้ว (ตัวอย่างของสัญญา Facultative Agreement ดูได้ในภาคผนวก ก) การทำแพคเตอริงของประเทศไทยส่วนใหญ่ใช้สัญญาประเภทนี้

1.1 ข้อดีและข้อเสียของ Facultative agreement

เมื่อพิจารณาในด้านของผู้ซื้อบัญชี (Factor) แล้ว การทำสัญญาแพคเตอริงในลักษณะ Facultative Agreement นี้ มีข้อดีและข้อเสีย ดังนี้

ข้อดี

เป็นการลดภาระความเสี่ยงในบัญชีลูกหนี้ที่จะรับซื้อ เพราะผู้ซื้อบัญชีมีโอกาสพิจารณาบัญชีลูกหนี้เป็นราย ๆ อย่างละเอียด โดยมีสิทธิสมบูรณ์ในการปฏิเสธที่จะไม่รับซื้อบัญชีลูกหนี้ที่ผู้ขายบัญชี เสนอขายให้ไม่ว่าจะเป็นบางส่วนหรือทั้งหมด

ข้อเสีย

การใช้สัญญาประเภทแฟกทอริ่ง (Factor) ถึงแม้ไม่มีสิทธิใด ๆ ในบัญชีลูกหนี้ของผู้ขาย บัญชี (Supplier) ดังนั้นผู้ขายบัญชีอาจไม่เสนอหน้การค้ำ หรือบัญชีลูกหนี้บางรายให้ผู้ซื้อบัญชี พิจารณาหรืออาจนำไปเสนอขายให้กับผู้ซื้อบัญชีรายอื่นได้ ซึ่งหากเกิดกรณีเช่นนี้ผู้ซื้อบัญชีไม่อาจ ได้แย้งสิทธิใด ๆ กับผู้ที่รับซื้อหน้การค้ำนั้น ๆ ได้ เพียงแต่อาจเรียกค่าเสียหายจากผู้ขายบัญชี ถ้าหากมีข้อตกลงกันไว้อย่างชัดเจนว่า ผู้ขายบัญชีมีหน้าที่ต้องเสนอบัญชีลูกหนี้ทุก ๆ รายให้กับผู้ซื้อ บัญชีพิจารณา

2. Whole Turn Over Agreement สัญญาแปดเตอรืงชนิดนี้มีลักษณะสำคัญคือ

เป็นสัญญาที่ ผู้ซื้อบัญชี (Factor) กับผู้ขายบัญชี (Supplier หรือ Client) ตกลงซื้อขาย บัญชีลูกหนี้ทั้งหมดซึ่งเกิดขึ้นในทางการธุรกิจการค้าของผู้ขายบัญชี โดยผู้ขายบัญชีไม่ต้องเสนอหน้ การค้ำให้ผู้ซื้อบัญชี (Factor) พิจารณาเป็นราย ๆ อีกครั้งหนึ่งเหมือนกับการทำสัญญา แปดเตอรืงแบบ Facultative Agreement ข้อตกลงซื้อขายบัญชีลูกหนี้แบบ Whole Turn Over Agreement นี้ อาจกำหนดขอบเขตรับซื้อบัญชีลูกหนี้ เฉพาะช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง เช่น ในระยะ 1 ปี หรือเฉพาะ ลูกหนี้การค้าจากแผนกหนึ่ง หรือจากสินค้าประเภทใดประเภทหนึ่ง ของผู้ขายบัญชี

ข้อควรสังเกตของการทำสัญญาชนิดนี้คือ หน้การค้าที่ซื้อขายกันนั้น นอกจากหน้การ ค้ำที่มีอยู่แล้ว ยังรวมไปถึงหน้การค้าหรือบัญชีลูกหนี้ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตด้วย ปัญหาที่ต้อง พิจารณาคือ ในทางกฎหมายแล้วข้อตกลงซื้อขาย หรือการโอนสิทธิเรียกร้องในบัญชีลูกหนี้ของหน้ ในอนาคตนี้ ในบางประเทศกฎหมายยังไม่เปิดช่องให้ทำได้ ซึ่งรวมทั้งกฎหมายของประเทศไทย ด้วย ดังนั้น เมื่อทำสัญญาประเภทนี้แล้ว หากในระยะเวลายังคับใช้ของสัญญามีหน้รายใดเกิดขึ้น ก็อาจต้องทำการโอนสิทธิเรียกร้องในหน้รายนั้นอีกครั้งหนึ่ง เพื่อให้บังคับได้ตามกฎหมาย (ตัว อย่างของสัญญา Whole Turn Over Agreement ดูได้ในภาคผนวก ข)

ข้อดีและข้อเสียของ Whole Turn Over Agreement

เมื่อพิจารณาในด้านของผู้ซื้อบัญชี (Factor) แล้วสัญญา Whole Turn Over Agreement มีข้อดีและข้อเสียดังนี้

ข้อดี

สัญญาชนิดนี้ เป็นสัญญาที่ผู้ขายบัญชีตกลงขายบัญชีลูกหนี้ทั้งหมดที่เกิดขึ้นจากธุรกิจการค้าให้กับผู้ซื้อบัญชี (Factor) ฉะนั้น ผู้ซื้อบัญชีจึงมีสิทธิในบัญชีลูกหนี้ของผู้ขายบัญชี นับตั้งแต่วันที่ทำสัญญา

ข้อเสีย

ข้อเสียของสัญญาชนิดนี้คือ อาจมีหนี้การค้าบางรายการที่ความเสี่ยงสูงซึ่งผู้ซื้อบัญชี (Factor) ต้องรับซื้อไว้ตามสัญญา แต่อย่างไรก็ตาม ผู้ซื้อบัญชีอาจแก้ไขปัญหานี้โดยกำหนดวงเงินในการรับความเสี่ยง ในการทำสัญญาแต่ละครั้งหรือแบ่งแยกหนี้ให้เป็นหนี้ที่ได้รับการอนุมัติกับหนี้ที่ไม่ได้รับการอนุมัติ ซึ่งวิธีการประการหลังนี้เป็นที่นิยมใช้มากกว่า วิธีการแบ่งแยกหนี้ทำโดยกำหนดให้ผู้ขายบัญชีมีหน้าที่เสนอรายละเอียดของการซื้อขาย และลูกหนี้ให้ผู้ซื้อบัญชีพิจารณา เมื่อผู้ซื้อบัญชีพิจารณาถึงสินค้า ความน่าเชื่อถือของผู้ซื้อสินค้าหรือลูกหนี้แล้ว หากเห็นว่า สามารถติดตามเรียกเก็บเงินได้แน่นอนก็จะอนุมัติหนี้รายนั้น คือ ยอมรับความเสี่ยงในหนี้รายนั้น ส่วนหนี้รายใดที่ไม่ได้รับการอนุมัติหากผู้ซื้อบัญชีเรียกเก็บเงินตามหนี้นั้นไม่ได้ หรือลูกหนี้ปฏิเสธการชำระหนี้ไม่ว่าโดยเหตุผลใด ผู้ขายบัญชีต้องชดใช้เงินและค่าเสียหายให้กับผู้ซื้อบัญชี (Factor) ทางปฏิบัติแล้วหนี้รายใดที่ไม่ได้รับการอนุมัติ ผู้ซื้อบัญชีจะยังไม่จ่ายเงินให้กับผู้ขายบัญชีจนกว่าจะเรียกเก็บเงินตามหนี้นั้นได้ ทั้งนี้เพื่อป้องกันปัญหาต่าง ๆ ที่อาจมีขึ้นหากต้องชำระเงินให้ผู้ขายบัญชีไปก่อนแล้วเรียกเงินคืนภายหลัง

สำหรับการทำสัญญาแพคเตอริงของประเทศไทยนั้น ก็รับรูปแบบและวิธีการทำสัญญามาจากต่างประเทศ เพียงแต่มีการปรับปรุงให้เหมาะสมกับสภาพของธุรกิจ และกฎหมายของประเทศไทย โดยเนื่องจากการทำแพคเตอริงในประเทศไทยจำเป็นต้องมีการโอนสิทธิเรียกร้องอยู่ด้วยทุกครั้ง และถือเป็นส่วนที่สำคัญในการทำแพคเตอริง และหลักกฎหมายของประเทศไทยในปัจจุบันที่ปรับใช้กับการทำแพคเตอริงคือ ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยนิติกรรมสัญญาและว่าด้วยการโอนสิทธิเรียกร้อง ดังนั้นสัญญาแพคเตอริงของไทยจึงนิยมใช้ชื่อสัญญาว่า สัญญาโอนสิทธิเรียกร้อง แต่ถ้าหากพิจารณาถึงเนื้อหาของสัญญาแล้ว ในสัญญาคือการทำแพคเตอริงเพียงแต่ระบุถึงการโอนสิทธิเรียกร้องเป็นส่วนหนึ่งของสัญญาเท่านั้น ปัญหาที่ควรพิจารณาก็คือ การใช้ชื่อสัญญาในการทำแพคเตอริงว่า สัญญาโอนสิทธิเรียกร้องนี้ อาจทำให้เกิดความสับสนกับการโอนสิทธิเรียกร้องโดยทั่วไปตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์หรือไม่ และข้อตกลงอื่น ๆ ในสัญญาซึ่งไม่ใช้การโอนสิทธิเรียกร้อง นั้นควรจะผูกพันคู่สัญญาในฐานะที่เป็นส่วนหนึ่งของการโอนสิทธิเรียกร้อง หรือในฐานะที่เป็นข้อตกลงในสัญญาที่มีความสำคัญ เท่าเทียมกับการโอนสิทธิเรียกร้อง ซึ่งรายละเอียดเหล่านี้จะศึกษาวิเคราะห์ในบทที่ 3 (ตัวอย่างของสัญญาในการทำแพคเตอริงของประเทศไทยดูได้ในภาคผนวก) แม้ว่าการทำสัญญาแพคเตอริงของประเทศไทยจะใช้ชื่อในการทำสัญญาว่าเป็น สัญญาโอนสิทธิเรียกร้อง แต่เมื่อพิจารณาถึงข้อกำหนดต่าง ๆ ของสัญญาแล้วก็ยังแยกได้เป็น สัญญาแพคเตอริง ชนิด Facultative Agreement และ Whole Turn Over Agreement ดังตัวอย่างชนิด Facultative Agreement ในภาคผนวก และสัญญาประเภท Whole Turn Over Agreement ในภาคผนวก

2. กฎหมายและข้อบังคับที่ใช้กับแพคเตอริงระหว่างประเทศ

แพคเตอริงระหว่างประเทศเป็นการซื้อและให้บริการเกี่ยวกับบัญชีลูกหนี้การค้าข้ามแดนระหว่างประเทศต่าง ๆ จึงมีปัญหากฎหมายซับซ้อนขึ้น เพราะการทำแพคเตอริงภายในแต่ละประเทศนั้นบังคับตามกฎหมายภายในของประเทศนั้นเพียงระบบเดียว แต่แพคเตอริงระหว่างประเทศจะมีกฎหมายของสองประเทศเป็นอย่างน้อยเข้ามาเกี่ยวข้อง

เนื่องจากความแตกต่างกันในระบบกฎหมายของประเทศต่าง ๆ ทำให้หลักกฎหมายของแต่ละประเทศที่ใช้บังคับกับการทำแพคเตอริงแตกต่างกันไปด้วย เพื่อแก้ไขปัญหานี้จึงได้มีความพยายามทำให้กฎระเบียบต่าง ๆ ที่ใช้บังคับกับแพคเตอริงระหว่างประเทศของทุก ๆ ประเทศเป็นเอกภาพกัน ที่ปรากฏอยู่ในปัจจุบันมีการใช้วิธีการอยู่ 2 วิธี ด้วยกันคือ ภายในกลุ่มหรือเครือข่ายของแพคเตอริงได้จัดร่าง ข้อบังคับ ระเบียบปฏิบัติ ขึ้นใช้ในระหว่างสมาชิกในกลุ่มของตน และในองค์การระหว่างประเทศเพื่อความเป็นเอกภาพของกฎหมายเอกชน (Unidroit) ได้จัดร่างอนุสัญญาแพคเตอริงระหว่างประเทศขึ้นเสนอให้ประเทศต่าง ๆ พิจารณา

1. ข้อบังคับและระเบียบปฏิบัติของกลุ่มหรือเครือข่ายแพคเตอริง

กลุ่มหรือเครือข่ายแพคเตอริงมีสมาชิกอยู่ในประเทศต่าง ๆ ที่มีหลักกฎหมายแตกต่างกัน และอาจมีวิธีปฏิบัติในการทำแพคเตอริงแตกต่างกันด้วย ดังนั้นเมื่อทำแพคเตอริงระหว่างประเทศจึงจำเป็นต้องใช้หลักปฏิบัติอันเดียวกัน รวมทั้งมีกฎข้อบังคับที่ใช้ร่วมกันได้ เพื่อแก้ไขปัญหานี้ กลุ่มหรือเครือข่ายแพคเตอริงบางกลุ่มจึงได้มีการร่างข้อบังคับ และรวบรวมธรรมเนียมปฏิบัติในการทำแพคเตอริงขึ้นใช้ในหมู่สมาชิกขึ้น ข้อกำหนดหรือระเบียบปฏิบัติเหล่านี้อาจวางรายละเอียดของการทำแพคเตอริง รวมทั้งหลักเกณฑ์การแก้ไขความขัดแย้ง ซึ่งเกิดจากสัญญาแพคเตอริง ระเบียบปฏิบัติ และข้อบังคับของกลุ่มหรือเครือข่ายแพคเตอริงระหว่างประเทศจะเป็นไปตามลักษณะของกลุ่มหรือเครือข่ายนั้น ๆ กล่าวคือ

1.1. กลุ่มหรือเครือข่ายแพคเตอริงประเภท Central holding company เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีบริษัทแม่เป็นบริษัทเดียวกัน ฉะนั้นข้อบังคับหรือระเบียบปฏิบัติในการทำแพคเตอริงต่าง ๆ ในกลุ่มนี้ จึงเป็นไปอย่างไม่เป็นทางการเพียงแต่ว่าอาจมีระเบียบปฏิบัติบางประการเพื่อมิให้บริษัทแม่มีบทบาทคอยดำเนินการทุก ๆ อย่าง โดยบริษัทอื่นๆ ที่อยู่ในเครือข่ายไม่อาจตัดสินใจหรือดำเนินการใด ๆ ได้โดยลำพัง

1.2. กลุ่มหรือเครือข่ายแฟคเตอร์ประเภท Branch network กลุ่มบริษัทประเภทนี้ ความจริงแล้วก็บริษัทเดียวกันนั่นเอง เพราะจะมีบริษัทใหญ่ เป็นหลักส่วนบริษัทอื่นๆ เป็นเพียงสาขาเท่านั้น ฉะนั้นการทำแฟคเตอร์ของกลุ่มนี้จึงอาศัยเฉพาะ การบริหารงานของบริษัทหลักที่เป็นบริษัทใหญ่ควบคุมสาขาอื่น ๆ เป็นหลักปฏิบัติ

1.3. กลุ่มหรือเครือข่ายแฟคเตอร์ที่มีสมาชิกเป็นองค์กรหรือ บริษัทอิสระต่างๆ คือ สมาชิกของกลุ่มหรือเครือข่ายแฟคเตอร์ประเภท Independent and Exclusive และ Independent and non-exclusive เนื่องจากสมาชิกของกลุ่มหรือ เครือข่ายแฟคเตอร์ประเภทนี้ต่างก็เป็นอิสระจากกัน ดังนั้นจึงมีความจำเป็นที่จะต้องมีการ กำหนด ระเบียบปฏิบัติ และกฎข้อบังคับต่าง ๆ ในการทำแฟคเตอร์ขึ้นใช้ในกลุ่มอย่างเป็นทางการ โดยมีการกำหนดถึงสิทธิหน้าที่ต่าง ๆ ของสมาชิก รวมทั้งวิธีปฏิบัติในกรณีเกิดข้อขัดแย้งขึ้น เช่น Factors Chain International (FCI) ได้จัดทำ FCI Code of International Factoring Custom หรือประมวลธรรมเนียมประเพณีของแฟคเตอร์ระหว่างประเทศ และ FCI Interfactor Agreement ซึ่งเป็นสัญญามาตรฐานในการกำหนดความสัมพันธ์ระหว่าง ผู้ซื้อบัญชีส่งออก (Export Factor) กับ ผู้ซื้อบัญชีนำเข้า (Import Factor) เป็นต้น อย่างไรก็ตามระเบียบข้อบังคับ ที่ถูกร่างขึ้น หรือ ธรรมเนียมปฏิบัติที่กลุ่มหรือเครือข่ายแฟคเตอร์รวบรวมไว้ นี้ ก็ใช้กันเฉพาะในกลุ่มนั้น ๆ ดังนั้นฐานะของหลักปฏิบัติหรือข้อบังคับเหล่านี้ในกฎหมาย ระหว่างประเทศอาจถือได้ว่าเป็น ธรรมเนียมปฏิบัติอย่างหนึ่ง



2. อนุสัญญาแฟคเตอริงระหว่างประเทศ (Unidroit Convention on Internation Factoring)

อนุสัญญาแฟคเตอริงระหว่างประเทศจัดร่างขึ้นโดย Unidroit* โดยมีการตั้งคณะทำงานขึ้นค้นคว้าและตรวจสอบข้อมูลก่อนและในปี ค.ศ. 1978 จึงได้ตั้งคณะทำงานยกร่างอนุสัญญาแฟคเตอริงระหว่างประเทศขึ้นเป็นฉบับแรกหลังจากนั้นในเดือน พฤษภาคม ค.ศ. 1984 ก็ได้ตั้งคณะกรรมการ ซึ่งประกอบด้วยผู้เชี่ยวชาญจากรัฐบาลต่าง ๆ พิจารณาร่างอนุสัญญาแฟคเตอริงระหว่างประเทศ โดยปรับปรุงจากร่างฉบับแรก และมีการตรวจแก้ไขหลายครั้งจนครั้งสุดท้ายเมื่อสมัยการประชุมของกรรมการระหว่างวันที่ 22-24 เมษายน 2530 ในการประชุม Unidroit Diplomatic Conference ที่กรุงออกตาวา ประเทศแคนาดา ระหว่างวันที่ 9-28 พฤษภาคม 2531 ตัวแทนจากประเทศต่าง ๆ ก็ได้ให้ความเห็นชอบอนุสัญญาแฟคเตอริงระหว่างประเทศ แต่ประเทศไทยยังมิได้เข้าเป็นภาคีของอนุสัญญานี้

* Unidroit หรือ The International Institute for the Unification of Private Law แต่เดิมเป็นองค์กรย่อยขององค์การสันนิบาตชาติ (League of Nations) ก่อตั้งในปี ค.ศ. 1926 มีวัตถุประสงค์ในการส่งเสริมให้กฎหมายพาณิชย์เป็นเอกภาพกัน และยกเลิกโดยปริยายเมื่อองค์การสันนิบาตชาติถูกยกเลิก ต่อมาวันที่ 21 เมษายน ค.ศ. 1941 ได้มีการรื้อฟื้นขึ้นมาใหม่โดยตั้งเป็นองค์กรอิสระ สำนักงานใหญ่อยู่ที่กรุงโรม ประเทศอิตาลี โดยมีประเทศต่าง เป็นสมาชิกอยู่มากกว่า 50 ประเทศแต่ประเทศไทยยังมิได้เข้าเป็นสมาชิก UNIDROIT มักจะได้รับมอบหมายจากองค์กรระหว่างประเทศ เช่น UNESCO, UNCTIRL ฯลฯ ให้จัดร่างอนุสัญญาระหว่างประเทศขึ้นซึ่งส่วนใหญ่มักจะเป็นอนุสัญญาที่เกี่ยวกับกฎหมายพาณิชย์ เช่น The Vienna Sale Convention.

2.1. วัตถุประสงค์ของการยกเว้นสัญญาแพคเตอริงระหว่าง

ประเทศ

เนื่องจากปัญหาความแตกต่างของหลักกฎหมายในประเทศต่าง ๆ ที่ใช้บังคับกับกิจการแพคเตอริง ซึ่งอาจสรุปปัญหาที่สำคัญได้ดังนี้ คือ

ก) ความหมายของคำว่า "แพคเตอริง" (Factoring)

แต่ละประเทศต่างมีวิธีการปฏิบัติในธุรกิจแพคเตอริงแตกต่างกันไป แม้ว่าจะมีแนวความคิด (concept) หลักเหมือนกันคือ เป็นบริการทางการเงินระยะสั้น โดยไม่ต้องมีทรัพย์สินอื่นเป็นหลักประกัน แต่ก็เป็นที่ถกเถียงกันอยู่เสมอว่า ขอบเขตที่จะถือได้ว่าเป็นธุรกิจแพคเตอริงนั้นควร จะกำหนดไว้อย่างไรแน่ เช่น จำเป็นหรือไม่ว่าการทำแพคเตอริงจะต้องมีการโอนสิทธิเรียกร้อง ในหนี้การค้าเสมอ หากเป็นเพียงนำหน้การค้ำนั้นเป็นหลักประกันโดยวิธีใดวิธีหนึ่ง ที่ไม่ใช่การ โอนสิทธิเรียกร้อง ตามแต่ข้อกำหนดของกฎหมายในประเทศนั้น ๆ เปิดโอกาสให้ทำได้ เช่น การจำนอง (mortgage) หรือ ชาร์จ (Charge) ในบางประเทศ จะถือได้หรือไม่ว่าเป็นการ ทำแพคเตอริง หรือการซื้อลดบัญชีลูกหนี้การค้า (Financing of Account Receivable) ซึ่งธนาคารและบริษัทเงินทุนมักจะทำเป็นประจำนั้น ถือเป็นการทำแพคเตอริงอย่างหนึ่งหรือไม่ และองค์ประกอบของการทำแพคเตอริงควรมีอะไรบ้าง แต่ละประเทศหรือแต่ละหน่วยธุรกิจ ต่างก็กำหนดไว้แตกต่างกัน

ข) และในกรณีที่มีการทำแพคเตอริงหรือในสัญญา

แพคเตอริงระบุให้มีการโอนสิทธิเรียกร้อง ก็ยังมีปัญหาข้อกฎหมายเกี่ยวกับการโอนสิทธิเรียกร้อง ซึ่งประเทศต่าง ๆ กำหนดไว้แตกต่างกัน ปัญหาข้อกฎหมายเหล่านี้อาจประมวลขึ้นได้ 5 ประการ ดังนี้¹⁵

¹⁵ เกริก วณิชกุล, "อนุสัญญาว่าด้วยตัวแทนทางการเงินระหว่างประเทศ", บทบัญญัติ เล่มที่ 44 ตอน 2 (มิถุนายน 2531): 117-118.

(1) ประเทศต่าง ๆ มีหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการโอนสิทธิเรียกร้องต่างกัน บางประเทศถือว่าการโอนสิทธิเรียกร้องบริบูรณ์เมื่อตกลงทำสัญญากันระหว่างผู้โอนกับผู้รับโอนบางประเทศให้ผลขณะที่มีคำบอกกล่าวไปยังลูกหนี้แล้ว

(2) ประเภทสิทธิเรียกร้องที่จะโอนกันได้นี้ บางประเทศก็ให้โอนสิทธิเรียกร้องที่มีในอนาคตได้โดยไม่ต้องระบุหรือกระทำการอันใดเพื่อการนั้นขึ้นใหม่บางประเทศให้โอนสิทธิเรียกร้องในอนาคตได้โดยมีเงื่อนไขจะต้องดำเนินการต่อไปในการโอน

(3) ในเรื่องของคำบอกกล่าวเป็นหนังสือนั้น ก็มีปัญหาว่าจะต้องมีการลงชื่อด้วยหรือไม่ และการส่งคำบอกกล่าวจะถือว่าผู้รับได้รับแล้วในขณะที่ส่งหรือในขณะที่คำบอกกล่าวไปถึง ซึ่งกฎหมายระบบคอมมอนลอร์ กับระบบ ประมวลมีความแตกต่างกัน

(4) โดยหลักทั่วไป ของความศักดิ์สิทธิ์ในการแสดงเจตนาของคู่สัญญานั้น คู่สัญญาซื้อขายของ (Sale of goods) อาจตกลงห้ามโอนสิทธิเรียกร้องได้ ผลก็คือการโอนที่เป็นการผิดสัญญาตกเป็นเสียเปล่า เช่น ตามหลักกฎหมายไทยถ้าตกลงกันห้ามโอนเอาไว้ก็ต้องเป็นไปตามนั้น คือโอนกันไม่ได้ เว้นแต่จะนำเรื่องนั้นไปชี้ยันบุคคลภายนอกผู้สุจริตไม่ได้เท่านั้น แต่ในกิจการแพคเตอริงถ้าหากนำหลักกฎหมายดังกล่าวไปใช้บังคับตรง ๆ ผู้ซื้อบัญชี (Factor) เป็นผู้มีการค้าเป็นอาชีพก็เท่ากับบังคับให้ มีหน้าที่ตรวจสอบว่าสัญญาระหว่างผู้ผลิตหรือผู้ขายบัญชี (Supplier) กับลูกหนี้นั้นมีข้อสัญญาห้ามโอนไว้หรือไม่จึงเป็นเรื่องที่เป็นอุปสรรคแก่การดำเนินธุรกิจแพคเตอริงเป็นอย่างยิ่ง

(5) การโอนสิทธิเรียกร้องอื่น ๆ รวมทั้งสัญญาอุปกรณ์ที่จะตกติดไปกับการโอนสิทธิเรียกร้อง และการโอนสิทธิเรียกร้องช่วง

อนสัญญานี้ จึงถูกยกเว้นขึ้นโดยมีเจตนารมณ์ที่จะกำหนดหลักเกณฑ์ดังกล่าวข้างต้นให้เป็นเอกภาพกัน เพื่อความแน่นอนในการค้า และเพื่อส่งเสริมการทำธุรกิจแพคเตอริง

2.2. หลักเกณฑ์ที่สำคัญของอนุสัญญาแฟคเตอริงระหว่างประเทศ*

(1) วัตถุประสงค์ของอนุสัญญา

จากคำปรารภของอนุสัญญา อนุสัญญานี้มีเจตนารมณ์ที่จะสร้างหลักเกณฑ์ทางกฎหมายเกี่ยวกับแฟคเตอริงให้เป็นเอกภาพกัน เพื่อส่งเสริมกิจการแฟคเตอริงระหว่างประเทศ และรักษาไว้ ซึ่งผลประโยชน์ที่เท่าเทียมกันระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องในขั้นตอนการรับหลักการก่อนจะร่างอนุสัญญา คณะกรรมการร่าง วางหลักการว่า จะจำกัดขอบเขตของอนุสัญญาให้ใช้เฉพาะกับแฟคเตอริงระหว่างประเทศ เพราะน่าจะเป็นที่ยอมรับของประเทศต่าง ๆ ได้ มากกว่าเมื่อพิจารณาจากเหตุผลที่ว่าทุก ๆ ประเทศต่างก็มีกฎหมายภายในของตนที่ปรับใช้ได้กับธุรกิจแฟคเตอริงอยู่แล้ว ฉะนั้นหากจะให้เปลี่ยนแปลงระบบการบังคับใช้กฎหมายภายในของแต่ละประเทศโดยให้มีหลักเกณฑ์ของแฟคเตอริงโดยเฉพาะแล้วจำเป็นต้องอาศัยระยะเวลาอีกพอสมควร¹⁸

(2) บทนิยามของคำว่า "แฟคเตอริง"

ในมาตรา 1 วรรค 2 ได้กำหนดความหมายของสัญญาแฟคเตอริง (Factoring Contract) ไว้ว่าหมายถึง สัญญาที่ทำขึ้นระหว่างผู้ขายบัญชี (Supplier) กับผู้ซื้อ (Factor) โดยมีข้อตกลงว่า ผู้ขายบัญชี (Supplier) อาจโอน หรือ จะโอนสิทธิเรียกร้อง ที่ตนมีเหนือลูกค้าหรือลูกหนี้ (Customer or Debtor) ของตน อันเกิดจากการขายสินค้าหรือให้บริการ (เว้นแต่เป็นการขายสินค้าที่ใช้เป็น การส่วนตัวหรือในครัวเรือน) และผู้ซื้อบัญชี (Factor) มีหน้าที่ดังต่อไปนี้ สองประการเป็นอย่างน้อยคือ

* รายละเอียดของอนุสัญญา แฟคเตอริงระหว่างประเทศ ดูได้ในภาคผนวก

¹⁸ Explanatory report on the Draft Convention on International Factoring Prepared by the Unidroit Secretariat

- จัดหาเงินทุนให้ล่วงหน้า (Financing)
- จัดทำและดูแลบัญชีลูกหนี้ (Ledgering)
- ติดตามเรียกเก็บหนี้
- รับภาระหนี้สูญ

ตามบทนิยามนี้ไม่บังคับว่า สัญญาแพคเตอริงหรือการทำแพคเตอริงนั้น จะต้องมีการโอนสิทธิเรียกร้องเสมอไป ฉะนั้นแม้ในบางกรณี หากผู้ขายบัญชี (Supplier) กับผู้ซื้อบัญชี (Factor) ตกลงกันโดยไม่มีการโอนสิทธิเรียกร้อง ก็อาจเป็นการทำแพคเตอริงได้ หากเข้าตามองค์ประกอบที่กำหนดไว้ เหตุที่ มีการกำหนดบทนิยามไว้อย่างกว้างเช่นนี้ ก็เพราะในหลายๆ ประเทศและในบางกรณี แพคเตอริงอาจเป็นเพียงการนำเอาบัญชีลูกหนี้การค้าตั้งนั้นๆ มาทำข้อตกลงผูกพัน หรือใช้เป็นหลักประกัน เพื่อขอรับเงินสดไปใช้หมุนเวียนในกิจการก่อนเท่านั้น

(3) ขอบเขตแห่งการบังคับใช้ออนสัญญา

อนสัญญานี้ ใช้เฉพาะกับกิจการแพคเตอริงระหว่างประเทศ โดยมาตรา 2 วางหลักในการพิจารณาว่าจะถือเป็นกิจการระหว่างประเทศต่อเมื่อ ผู้ขายบัญชี (Supplier) และลูกหนี้ (Debtor) อยู่ต่างรัฐกัน และจะใช้อนสัญญา นี้บังคับได้ก็ต่อเมื่อ ประกอบด้วยเงื่อนไขอีกสองประการคือ

ก) รัฐที่ผู้ขายบัญชี (Supplier) และรัฐที่ลูกหนี้ (Debtor) มีที่ตั้งทำการอยู่นั้นต่างก็เป็นรัฐภาคีของอนสัญญา

ข) สัญญาแพคเตอริง และสัญญาซื้อขายสินค้าหรือให้บริการนั้น อยู่ภายใต้บังคับของบทบัญญัติแห่งกฎหมายของรัฐที่เป็นภาคีแห่งอนสัญญา

(4) หลักการตีความอนุสัญญา

มาตรา 4 กำหนดหลักการตีความอนุสัญญาว่า ต้องคำนึงถึงเจตนารมณ์ตามคำ ประราราณในข้อที่ว่า

- ลักษณะความเป็นข้อตกลงระหว่างประเทศ
- ความจำเป็นที่จะต้องส่งเสริมให้มีเอกภาพในผลแห่งการบังคับใช้
- การเคารพและรักษาไว้ซึ่งหลักแห่งการปกป้องผู้

สุจริต

ส่วนกรณีที่บางปัญหาอนุสัญญามีได้มีบทบัญญัติครอบคลุมโดยชัดแจ้ง ก็ให้พิจารณาปัญหานั้นตาม หลักกฎหมายทั่วไปอันเป็นพื้นฐานของอนุสัญญา และหากไม่ปรากฏหลักกฎหมายทั่วไปเช่นนั้นแล้ว ก็ให้เป็นไปตามกฎหมายที่ใช้บังคับแก่คดีตามหลักกฎหมายระหว่างประเทศแผนกคดีบุคคล

(5) การตกลงยกเว้นไม่นำเอาอนุสัญญามาใช้บังคับ

มาตรา 3 กำหนดว่าผู้ที่จะตกลงไม่นำเอาอนุสัญญามาใช้บังคับได้ คือ

- ก) คู่สัญญาของสัญญาแพคเตอริง หรือ
- ข) คู่สัญญาแห่งสัญญาขายสินค้า (Sale of goods) เฉพาะในส่วนที่เกี่ยวกับสิทธิเรียกร้อง ที่เกิดขึ้นในขณะที่ หรือหลังจากที่ผู้ซื้อบัญชี (Factor) ได้รับคำบอกกล่าวเป็นหนังสือถึงข้อตกลงยกเว้นมิให้ใช้บังคับอนุสัญญา

โดยข้อตกลงยกเว้นมิให้นำเอาอนุสัญญานี้มาใช้บังคับนั้น ต้องเป็นข้อตกลงที่ยกเว้นมิให้บังคับใช้อนุสัญญาโดยสิ้นเชิง

(6) หลักกฎหมายที่สำคัญของอนุสัญญา

เนื่องจากในการทำแฟคเตอริงเกือบทุกประเทศจะมีการโอนสิทธิเรียกร้องในหนี้การค้า¹⁶ และหลักกฎหมายเกี่ยวกับการโอนสิทธิเรียกร้องของประเทศต่าง ๆ แตกต่างกัน ดังนั้นอนุสัญญาจึงวางหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการโอนสิทธิเรียกร้องไว้เป็นหลักที่สำคัญ เพราะปัญหากฎหมายอื่น ๆ เช่น แบบของการทำแฟคเตอริง แบบของสัญญาทางคณะผู้ยกร่างเห็นว่าควรจะให้เป็นข้อตกลงของผู้ขายบัญชี (Supplier) และผู้ซื้อบัญชี (Factor) โดยเป็นไปตามหลักเสรีภาพของการทำสัญญา (Freedom of Contract)¹⁷ หลักกฎหมายที่สำคัญ ซึ่งอนุสัญญาวางหลักไว้มีดังนี้

(6.1) คำบอกกล่าวเป็นหนังสือ (Notice in writing) ในวรรค 4 ของมาตรา 1 วางหลักว่า คำบอกกล่าวเป็นหนังสือนั้น ไม่จำเป็นต้องมีการลงชื่อแต่จะต้องมีการระบุให้ชัดเจนว่าใครคือผู้ส่งคำบอกกล่าว คำบอกกล่าวเป็นหนังสือนี้ในอนุสัญญามีการระบุถึงอยู่สองแห่งด้วยกันคือ ตาม มาตรา 3 วรรค 1 (ข) การแจ้งข้อตกลงยกเว้นมิให้ใช้บังคับอนุสัญญาโดยคู่สัญญาแห่งสัญญาซื้อขายสินค้า (ผู้ขายบัญชีกับลูกหนี้) ไปยังผู้ซื้อบัญชี (Factor) และ การแจ้งการโอนสิทธิเรียกร้องไปยังลูกหนี้ (Debtor) ตามมาตรา 1 วรรค 2 (ค) เหตุที่ไม่บังคับให้มีการลงชื่อก็เพื่อความสะดวก และเป็นไปตาม ประเพณีปฏิบัติในการทำธุรกิจแฟคเตอริง ซึ่งมีการพิมพ์ หรือประทับข้อความหรือติดแผ่นข้อความ (Sticker) ลงในใบกำกับสินค้า (Invoice) และคำบอกกล่าวเป็นหนังสือนั้น ตามมาตรา 1 วรรค 4 (ข) กำหนดไว้ค่อนข้างกว้างขวาง โดยให้รวมทั้ง โทรเลข โทรพิมพ์ (Telex) และการโทรคมนาคมประการอื่น ซึ่งสามารที่จะผลิตขึ้นมาเป็นรูปร่างได้ ฉะนั้นแม้การส่งโทรสาร (Facsimile) ก็ถือเป็นคำบอกกล่าวเป็นหนังสือได้

¹⁶ Explanatory Report on the Draft Convention on International Factoring prepared by the Unidroit Secretariat p. 87-88.

¹⁷ FR Salinger MC FCA, Tolley's Factoring, p. 192.

กรณีการส่งคำบอกกล่าวเป็นหนังสือนั้น อนุสัญญาถือว่า สำเร็จลงก็ต่อเมื่อไปถึงผู้รับแล้ว ตาม มาตรา 1 วรรค 4 (ค)

(6.2) สิทธิเรียกร้องที่อาจโอนกันได้ ตามอนุสัญญามาตรา 5 (ก) กำหนดว่า ไม่จำเป็นต้องระบุถึงสิทธิเรียกร้องนั้นโดยเฉพาะเจาะจง เพียงแต่ให้เป็นสิทธิเรียกร้องที่ในขณะที่ทำสัญญา หรือขณะที่สิทธิเรียกร้องนั้นได้เกิดขึ้น สามารถบ่งชี้แน่ชัดได้ว่า เป็นสิทธิเรียกร้องที่เกิดขึ้นตามสัญญานั้น และใน (ข) ยังได้รับรองถึงการโอนสิทธิเรียกร้องที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้ด้วย โดยการโอนสิทธิเรียกร้องในอนาคตนี้ไม่จำเป็นต้องกระทำการใด เพื่อการโอนนี้อีก เพราะได้มีการโอนสิทธิเรียกร้องนี้ไว้ล่วงหน้าแล้ว

การห้ามโอนสิทธิเรียกร้อง ตามมาตรา 6 ของอนุสัญญาระบุไว้ว่า ในกรณีที่มีข้อตกลงระหว่างผู้ขายบัญชี (Supplier) กับลูกหนี้หรือลูกหนี้ (Debtor) ห้ามมิให้ผู้ขายบัญชี (Supplier) โอนสิทธิเรียกร้องซึ่งตนมีอยู่เหนือลูกหนี้ (Debtor) นั้น แม้มีข้อห้ามเช่นนั้นหากผู้ขายบัญชี (Supplier) โอนสิทธิเรียกร้องนั้น ๆ ให้กับผู้ซื้อบัญชี (Factor) แล้ว การโอนนี้ก็ใช้ได้ และหากการโอนสิทธิเรียกร้องนี้ก่อให้เกิดความเสียหายใด ๆ แก่ลูกหนี้ (Debtor) แล้ว ลูกหนี้สามารถเรียกร้องให้ผู้ขายบัญชี (Supplier) ชดเชยความเสียหายนั้น ได้

(6.3) การโอนสิทธิอื่น ๆ และสัญญาอุปกรณ์มาตรา 7 ของอนุสัญญาได้ขยายหลักการโอนสิทธิตามสัญญาแพคเตอริงให้ครอบคลุมกว้างขวางขึ้นไปอีก โดยระบุให้คู่สัญญาในสัญญาแพคเตอริง ซึ่งก็คือ ผู้ซื้อบัญชี (Factor) กับผู้ขายบัญชี (Supplier) ตกลงโอนสิทธิอื่น ๆ นอกจากสิทธิเรียกร้องได้อีกด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กำหนดให้มีการโอนข้อสัญญาอุปกรณ์ อันเกี่ยวกับหลักประกันในการชำระหนี้รายนั้นได้ ทั้งนี้จะตกลงกันโดยกำหนดถึงหลักเกณฑ์และวิธีการโอนเป็นการเฉพาะรายหรือไม่ก็ได้ ซึ่งทำให้ผู้ซื้อบัญชี (Factor) และผู้ขายบัญชี (Supplier) ทำข้อตกลงในสัญญาแพคเตอริงให้หลักประกันแห่งหนี้ที่ ลูกหนี้ (Debtor) ให้ไว้แก่ผู้ขายบัญชี (Supplier) เช่น การจำนำ หรือ จำนอง เพื่อชำระค่าสินค่านั้น ๆ โอนไปให้แก่ผู้ซื้อบัญชี (Factor) ได้ โดยไม่จำเป็นว่าในข้อตกลงนั้น ๆ จะต้องระบุรายละเอียดหรือวิธีการให้มีการโอนสิทธิอื่นเป็นการเฉพาะรายอีก

(6.4) หน้าที่ในการชำระเงินของลูกหนี้ (Debtor) ตามมาตรา 8 ของอนุสัญญา กำหนดให้ลูกหนี้ ชำระเงินแก่ผู้ซื้อบัญชี (Factor) โดยอยู่ภายใต้เงื่อนไขว่า

-มีคำบอกกล่าวเป็นหนังสือของผู้ขายบัญชี (Supplier) หรือของ ผู้ซื้อ บัญชี (Factor) โดยอาศัยอำนาจของผู้ขายบัญชี (Supplier) แจ้งให้ลูกหนี้ (Debtor) ชำระ หนี้แก่ ผู้ซื้อบัญชี (Factor)

-คำบอกกล่าวนั้นต้องบ่งชี้ชัดแจ้งตามสมควรถึงการโอนสิทธิเรียกร้องนั้น และ เกี่ยวกับสิทธิเรียกร้องตามสัญญาในขณะหรือก่อนที่จะมีการส่งคำบอกกล่าวนั้น

-ลูกหนี้ไม่รู้ถึงสิทธิของบุคคลภายนอก (หากมี) อันจะพึงได้รับชำระหนี้ก่อน ซึ่งก็คือได้ชำระหนี้ไปโดยความสุจริต

หากลูกหนี้ชำระหนี้ตามหลักเกณฑ์เหล่านี้แล้วก็ถือว่ามิผลบังคับได้ คือลูกหนี้หลุดพ้นจาก หนี้สิน ฉะนั้นแม้ปรากฏภายหลังว่าการโอนสิทธิเรียกร้องนั้น ๆ ไม่สมบูรณ์ ลูกหนี้หากชำระหนี้ไป โดยสุจริตแก่ ผู้ซื้อบัญชี (Factor) ก็หลุดพ้นจากหนี้ เป็นการคุ้มครองลูกหนี้ผู้สุจริต

(6.5) การยกข้อต่อสู้ของลูกหนี้

ตามมาตรา 9 ลูกหนี้มีสิทธิยกข้อต่อสู้ที่ตนมีอยู่กับผู้ขายบัญชี (Supplier) ตามสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างผู้ขายบัญชีกับลูกหนี้ ขึ้นต่อสู้กับผู้ซื้อบัญชี (Factor) ได้ เสมือน กับว่ายกขึ้นต่อสู้กับผู้ขายบัญชีอันเป็นคู่สัญญากับตน เป็นการวางหลักรับรองถึงสิทธิของลูกหนี้ ซึ่งควรจะมีแม้จะมีการโอนสิทธิเรียกร้องในหนี้นั้น ๆ แล้ว

(6.6) การใช้สิทธิหักกลบหนี้ของลูกหนี้

บทบัญญัติของอนุสัญญาในมาตรา 9 วรรค 2 ได้รับรองถึงสิทธิในการหักกลบ หนี้ของลูกหนี้เอาไว้ โดยให้ลูกหนี้ใช้สิทธิหักกลบหนี้ต่อผู้ซื้อบัญชี (Factor) ได้ หากว่าสิทธิ หักกลบหนี้เป็นสิทธิที่ลูกหนี้อาจยกขึ้นใช้กับผู้ขายบัญชี (Supplier) ได้ แต่สิทธิหักกลบหนี้จะ

ต้องเกิดขึ้นแล้ว เมื่อลูกหนี้ได้รับคำบอกกล่าวเป็นหนังสือ

(6.7) การโอนสิทธิเรียกร้องช่วง

การโอนสิทธิเรียกร้องช่วงเกิดขึ้นเสมอในธุรกิจแลกเปลี่ยนระหว่างประเทศ ฉะนั้นอนุสัญญาจึงต้องมีบทบัญญัติรองรับเรื่องนี้ให้ชัดเจน ตามมาตรา 19 กำหนดการห้ามโอนสิทธิเรียกร้องเอาไว้กรณีเดียว คือ หากมีข้อสัญญาในสัญญาแลกเปลี่ยนกำหนดการห้ามโอนสิทธิเรียกร้องเอาไว้ ในกรณีที่มีการโอนสิทธิเรียกร้องช่วง อนุสัญญากำหนดให้รับใช้บทบัญญัติตามมาตรา 5-10 มาใช้หาก ผู้ซื้อบัญชี (Factor) เป็นผู้โอนสิทธิเรียกร้องช่วง และให้นำบทบัญญัติมาตรา 8-10 มาใช้บังคับกับสิทธิแลหน้าที่ของผู้รับโอนสิทธิเรียกร้อง

ทั้งหมดนี้เป็นหลักเกณฑ์ที่สำคัญ ซึ่งอนุสัญญาว่าด้วยแลกเปลี่ยนระหว่างประเทศได้วางเอาไว้ โดยได้รับความเห็นชอบ จากสมาชิกของ Unidroit ในการประชุมที่เรียกว่า Unidroit Diplomatic Conference ระหว่างวันที่ 9-28 พฤษภาคม 2531 ณ กรุงออกซฟอร์ด ประเทศอังกฤษ ซึ่งประเทศไทยได้ส่งตัวแทนเข้าร่วมประชุมด้วยแต่ยังไม่ได้เข้าเป็นภาคีในอนุสัญญานี้ อย่างไรก็ตามโดยลักษณะพิเศษของการทำแลกเปลี่ยนระหว่างประเทศ ซึ่งจำเป็นต้องอาศัยความแน่นอนของหลักเกณฑ์ที่จะบังคับใช้ และความเป็นเอกภาพกันของหลักกฎหมายต่างๆ เพราะในการติดต่อระหว่างประเทศแล้วมีข้อเท็จจริงหลายประการที่ไม่สามารถใช้กฎหมายภายในของแต่ละประเทศมาปรับใช้ได้ กฎเกณฑ์เฉพาะในลักษณะนี้จึงมีความจำเป็น ฉะนั้นในอนาคตจึงมีความเป็นไปได้มากที่ประเทศต่าง ๆ หรือแม้แต่ประเทศไทยเองคงจะต้องพิจารณาถึงปัญหาการเข้าเป็นภาคีอนุสัญญาแลกเปลี่ยนระหว่างประเทศนี้ว่า มีความเหมาะสมกับประโยชน์ในทางการค้าระหว่างประเทศของตนเพียงใด