

บทที่ 3

เครดิต

CREDIT

เงินเป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยนที่ทำให้เกิดความสะดวกขึ้นมากมาย และเป็นรากฐานของความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ แต่เมื่อธุรกิจการค้า การธนาคารเจริญก้าวหน้าขึ้นอย่างรวดเร็ว การใช้เงินเป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยนเพียงอย่างเดียวอาจไม่เพียงพอ เครดิตจึงเป็นตัวแปรทางการเงินอีกตัวหนึ่งที่ช่วยให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจคล่องตัวขึ้น ในบทนี้เราจะศึกษาเกี่ยวกับเครดิตและหนี้ เครื่องมือเครดิต และบทบาทของเครดิตที่มีต่อระบบเศรษฐกิจ

ความหมายของเครดิต

คำว่าเครดิต (credit) มีหลายความหมาย แต่ในทางเศรษฐศาสตร์แล้วเครดิตหมายถึง การได้มาซึ่งสิ่งของมีค่าในปัจจุบัน โดยแลกกับคำมั่นสัญญาจะชำระคืนในอนาคต ตามกำหนดเวลาที่ตกลงกัน¹ สิ่งของมีค่าที่ได้รับนั้นอาจเป็นสินค้า บริการ หลักทรัพย์หรือเงิน และการชำระคืนก็อาจอยู่ในรูปของสินค้า บริการ หลักทรัพย์ หรือเงิน ภายใต้ตามแต่จะตกลงกัน

เครดิตและหนี้ (CREDIT AND DEBT)

เครดิตและหนี้ คือสิ่งเดียวกัน เพียงแต่มองคนละด้าน ทั้งเครดิตและหนี้ต่างก็เป็นข้อผูกพันที่จะต้องชำระเงินในภายหลัง ยิ่งเงินถูกใช้อย่างกว้างขวางในการทำหน้าที่เป็นมาตรฐานการชำระหนี้ภายในประเทศแล้ว ทั้งเครดิตและหนี้ก็คือ ภาระผูกพันในการชำระเงินจำนวนหนึ่งที่แน่นอนในอนาคตนั้นเอง กล่าวคือ ถ้ามองทางด้านเจ้าหนี้ซึ่งเรียกร้องให้ผู้อื่นชำระเงินตามสัญญาแล้ว ข้อผูกพันนั้นก็คือ “เครดิต” แต่ถ้ามองทางด้านของผู้ที่จะต้องชำระหนี้คืนในอนาคตหรือลูกหนี้แล้ว ข้อผูกพันดังกล่าวก็คือ “หนี้” เมื่อเครดิตและหนี้ต่างก็เป็นสิ่ง

¹Charles L.Prather, **Money and Banking** (Homewood, Ill. : Richard D. Irwin, Inc., 1965) pp. 72-73.

เดียวกัน ดังนั้นจำนวนหนี้ในระยะเวลาใดเวลาหนึ่งจะต้องเท่ากับจำนวนเครดิตเสมอ

เครดิตหรือหนี้เกิดจากการติดต่อทางการค้า โดยเจ้าหนี้ยินยอมอนสิ่งของมีค่า ซึ่งอาจเป็นเงิน สินค้า บริการ หรือ สิทธิเรียกร้องทางการเงิน เช่น หุ้น หรือพันธบัตรให้แก่ลูกหนี้โดยแลกเปลี่ยนกับคำมั่นสัญญาว่าจะชำระคืนในอนาคต โดยทั่วไปคนรามักเคยเชื่อกับการสร้างหนี้ โดยการ “ซื้อเชื่อ ขายเชื่อ” เช่น นางสาวมาลีไปซื้อของชำจากร้านปากซอย โดยสัญญาว่าจะจ่ายเงินตอนเดือน หรือ บริษัทซื้อมรถยนต์ สั่งซื้ออุหาหล่ำรถยนต์ โดยสัญญาว่าจะชำระเงินในอีก 3 เดือนข้างหน้า เป็นต้น อย่างไรก็ตาม หนี้ที่ได้รับมาไม่ว่าจะเป็นสิ่งของมีค่าชนิดใดก็ตาม มักจะต้องชำระคืนให้แก่เจ้าหนี้เป็นเงินเสมอพร้อมด้วยผลตอบแทน คือ ดอกเบี้ย

ลักษณะของเครดิต (CHARACTERISTICS OF CREDIT)

ลักษณะของการให้เครดิตคือ การโอนอำนาจซื้อจากเจ้าหนี้ให้แก่ลูกหนี้ ซึ่งเกิดขึ้นได้ 2 ลักษณะ คือ

1. การซื้อขายแบบผ่อนสั่ง

เป็นเครดิตที่บุคคลหรือหน่วยธุรกิจให้แก่บุคคลอื่นด้วยวิธีการขายสินค้าและบริการแบบผ่อนสั่งหรือขายเชื่อ โดยผู้ซื้อหรือผู้กู้สัญญาว่าจะชำระค่าสินค้าและบริการนั้นคืนในภายหลังพร้อมด้วยดอกเบี้ย การให้เครดิตในลักษณะนี้ก็ได้ขึ้นเนื่องจากผู้ขายต้องการขายสินค้าและบริการให้ได้มากขึ้น และผู้ซื้อต้องการได้สินค้าและบริการไว้เพื่อบริโภคเอง หรือเพื่อนำไปขายต่อให้กับผู้บริโภคคนอื่นล่วงหน้า โดยที่อำนาจซื้อของตนที่มีอยู่ในปัจจุบันไม่สามารถซื้อได้ จึงมีการโอนอำนาจซื้อระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อสินค้า โดยวิธีซื้อเชื่อ-ขายเชื่อ

2. การกู้ยืมเงิน

เป็นเครดิตที่บุคคล หน่วยธุรกิจ หรือธนาคารพาณิชย์ให้แก่บุคคลอื่นด้วยการให้กู้ยืมเงิน โดยแลกกับคำมั่นสัญญาว่าจะชำระคืนในอนาคตหรือเมื่อครบกำหนดพร้อมด้วยดอกเบี้ย การเกิดเครดิตในลักษณะนี้เป็นการโอนอำนาจซื้อจากผู้ให้กู้หรือผู้ออมไปยังผู้กู้ เพื่อนำไปใช้ในการบริโภค การค้า หรือเพื่อการลงทุน

หลักในการพิจารณาให้เครดิต

การที่ผู้ให้กู้จะตัดสินใจให้เครดิตแก่บุคคลธรรมดา หน่วยธุรกิจ และรัฐบาล หรือไม่นั้น ขึ้นอยู่กับความสามารถ และความตั้งใจของผู้กู้ในการชำระหนี้ได้ตามสัญญา ความสามารถในการกู้ยืมของลูกหนี้อาจพิจารณาได้จาก (1) อุปนิสัย (character) ; (2) ความสามารถ (capacity) ; (3) เงินทุน (capital) ; (4) หลักประกัน (collateral) ปัจจัยทั้ง 4 ดังกล่าวเรียกว่าหลักเครดิต 4 ชี (four C's of Credit)^{2/}

1. อุปนิสัย

อุปนิสัย即คือของผู้กู้เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการวัดความสามารถเสี่ยงของผู้กู้ว่าลูกหนี้ มีความรับผิดชอบในการชำระหนี้เพียงใด อุปนิสัย即คือของผู้กู้ที่เป็นเอกชนสามารถถือได้จาก นิสัยส่วนตัว วิธีการดำเนินชีวิต สังคมเพื่อนฝูง ฐานะทางสังคมและธุรกิจ แนวโน้มทางการ พนัน และความทะเยอทะยานทางสังคม และการเมือง ถ้าผู้กู้เป็นรัฐบาลอาจพิจารณาได้ จากเสถียรภาพของรัฐบาล และการใช้จ่ายของประเทศ เป็นต้น นอกจากนี้ยังต้องพิจารณา พฤติกรรมของลูกหนี้ทั้งอดีตและปัจจุบันประกอบกันด้วยถ้าลูกหนี้มีประวัติในอดีตที่ไม่ดี เช่น เป็นบุคคลล้มละลาย หรือ มีชื่อเสียงในทางไม่ดีร้ายสัตย์ บิดพล้ำไม่ยอมชำระหนี้ ก็ยากที่ จะหาเจ้าหนี้ที่ยอมให้เครดิต ดังนั้นผู้กู้ที่สามารถกู้ยืมได้จำต้องมีความตั้งใจที่จะชำระหนี้คืน ตามสัญญา

2. ความสามารถ

ปัจจัยประการที่สองของเจ้าหนี้ในการพิจารณาให้เครดิต คือ การประเมิน ความสามารถของลูกหนี้ในการชำระหนี้คืน ซึ่งความสามารถดังกล่าวดีจากรายได้ใน อนาคตของลูกหนี้ สำหรับผู้กู้ที่เป็นเอกชนสามารถคาดคะเนรายได้ในอนาคตได้จาก ฐานะ ทางการเงินในปัจจุบัน การศึกษา อายุ ประสบการณ์ในการทำงานความสามารถในการ บริหาร การตัดสินใจที่ดี และความทะเยอทะยาน เป็นต้น ถ้าผู้กู้เป็นหน่วยธุรกิจสามารถ

^{2/} Leland J. Pritchard, **Money and Banking** (New York : Houghton Mifflin Company, 1964) pp. 153-155.

ตรวจสอบได้จากรายงานแสดงผลกำไร และขาดทุนของธุรกิจและการประเมินความต้องการสินค้าของตลาดในอนาคต เป็นต้น ดังนั้นบุคลากรมีรายได้ประจำ หน่วยธุรกิจที่มีกำไร และคาดว่าจะทำกำไรได้ในอนาคต และหน่วยราชการที่มีแหล่งเงินได้เนื่องสมำเสมอ ย่อมมีโอกาสได้รับเครดิตมากกว่าผู้ที่มีรายได้ในอนาคตไม่แน่นอน

3. เงินทุน

นอกจากจะพิจารณาอุปนิสัย และความสามารถแล้ว สินทรัพย์ของผู้กู้ เช่น เงินทุนเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ผู้กู้มีโอกาสได้รับเครดิตมากขึ้น ทั้งนี้ เพราะสินทรัพย์ของลูกหนี้ช่วยสร้างความมั่นใจให้กับเจ้าหนี้มากขึ้นว่าจะได้รับชำระหนี้คืนในการณ์ที่ลูกหนี้ไม่สามารถชำระคืนได้ด้วยรายได้ที่จะได้รับในอนาคต การพิจารณาสินทรัพย์ของลูกหนี้อาจได้จากมูลค่าของสินทรัพย์สุทธิ³ ของลูกหนี้ และสภาพคล่องของสินทรัพย์เหล่านั้น ดังนั้น ผู้กู้ที่มีมูลค่าสินทรัพย์สุทธิสูง และสินทรัพย์นั้นสามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ง่าย โดยมูลค่าค่อนข้างคงที่ ย่อมมีโอกาสได้รับเครดิตมากกว่าผู้กู้ที่มีเงินทุนต่ำ

4. หลักประกัน

ในการณ์ที่ผู้ให้กู้ยังไม่มั่นใจว่าจะได้รับชำระหนี้คืน ก็สามารถเรียกร้องให้ผู้กู้ หากลักทรัพย์มาค้ำประกันการชำระหนี้ได้ หลักประกันที่ดีควรเป็นหลักทรัพย์ที่ตราสารได้ง่าย และสามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้เร็ว โดยไม่ขาดทุน เช่น อสังหาริมทรัพย์ หุ้นพันธบัตร ใบรับคัลสินค้า เป็นต้น หลักทรัพย์ค้ำประกันนี้จะเป็นของผู้ให้กู้ และสามารถขายทอดตลาดได้เมื่อถึงกำหนดชำระหนี้ ดังนั้นราคาน้ำตลาดของหลักทรัพย์ที่ใช้ค้ำประกันมักจะสูงกว่าจำนวนเงินที่ให้กู้ยืมเสมอ เพื่อบังกันการขาดทุนของเจ้าหนี้ ผลต่างระหว่างราคาน้ำตลาดของหลักทรัพย์ค้ำประกันกับจำนวนเงินให้กู้เรียกว่า “margin” ซึ่งจะมีค่ามากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับชนิดของหลักทรัพย์ค้ำประกัน เสถียรภาพของราคาหลักทรัพย์ ตลอดจนภาวะเศรษฐกิจ

³/สินทรัพย์สุทธิ เท่ากับ สินทรัพย์ทั้งสิ้น หักด้วย หนี้สินทั้งสิ้น

นอกจากการประกันโดยวิธีใช้หลักทรัพย์ค้ำประกันแล้ว ยังมีการประกันอีก
วิธีหนึ่ง คือ ใช้บุคคลอื่นที่มีเครดิตดี ก่อร่างคือ เป็นบุคคลที่เชื่อถือได้ และมีหลักทรัพย์มั่นคง
เป็นผู้ค้ำประกันเงินกู้ โดยผู้ค้ำประกันจะต้องรับผิดชอบชำระหนี้แทน ถ้าลูกหนี้ปฏิเสธการ
ชำระหนี้

ประเภทของเครดิต (CLASSIFICATIONS OF CREDIT)

เครดิตแบ่งออกเป็นหลายประเภทตามวัตถุประสงค์ของการศึกษาเครดิต โดย
ทั่วไปเราอาจจำแนกประเภทของเครดิตเป็น 3 วิธี ตามตารางข้างล่างนี้

การแบ่งประเภทของเครดิต^{4/}

แบ่งตามวัตถุประสงค์	แบ่งตามอายุ	แบ่งตามประเภทลูกหนี้
เพื่อการลงทุน	ระยะยาว	สาธารณะ
เพื่อการพาณิชย์	ระยะปานกลาง	เอกชน
เพื่อการอุดหนุนบริโภค	ระยะสั้น	เรียกคืนทันที

1. การแบ่งประเภทเครดิตตามวัตถุประสงค์

วัตถุประสงค์ของการใช้เครดิตสามารถจำแนกเป็น 3 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

ก. เครดิตเพื่อการลงทุน (Investment Credit) เป็นเครดิตที่ใช้ในการลงทุนเพื่อ
ซื้อสินทรัพย์ถาวร หรือสินทรัพย์ประเภททุน เช่น เครื่องมือ เครื่องจักร อุปกรณ์ และโรงงาน
เป็นต้น ลักษณะของเครดิตประเภทนี้อาจจะเป็นเครดิตระยะยาวที่มีอายุการชำระหนี้คืน
ตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป เพราะการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรจะต้องใช้เวลาหลายปีกว่าผู้กู้จะได้รับ

^{4/}Leland J. Pritchard, *op.cit.* pp. 155-156.

ผลตอบแทนคืน เครื่องมือทางเครดิตที่ใช้ ได้แก่ หุ้นกู้ พันธบัตร และสัญญาเงินกู้ที่มีอายุตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป ผู้ใช้เครดิตเพื่อการลงทุนส่วนใหญ่เป็นหน่วยธุรกิจและส่วนราชการ

ข. เครดิตเพื่อการพาณิชย์ (Commercial Credit) เป็นเครดิตที่ให้กับหน่วยธุรกิจเพื่อใช้สำหรับเป็นค่าใช้จ่ายในการผลิตสินค้า การบริหาร และการจัดหาตลาด เป็นต้น ลักษณะของเครดิตเพื่อการพาณิชย์เป็นเครดิตระยะสั้น เพราะผู้กู้สามารถชำระหนี้คืนได้เมื่อจำาน่ายสินค้า และบริการออกໄປได้แล้ว^{5/} เครื่องมือทางเครดิตที่ใช้เพื่อการพาณิชย์ ได้แก่ ตัวแลกเงิน และตัวสัญญาใช้เงิน

ค. เครดิตเพื่อการอุปโภคบริโภค (Consumption Credit) เป็นเครดิตที่ให้กับประชาชนเพื่อนำไปใช้จ่ายซื้อสินค้าและบริการ เพื่ออุปโภคบริโภคลักษณะของเครดิตเพื่อการอุปโภคบริโภค อาจเป็นได้ทั้งเครดิตระยะสั้น และเครดิตระยะปานกลาง โดยผู้กู้จะผ่อนชำระคืนเป็นงวด ๆ จากรายได้ของผู้กู้ เครดิตเพื่อการอุปโภคนี้ช่วยให้ประชาชนสามารถหาซื้อสินค้าและบริการที่ต้องการได้ล่วงหน้า จึงเป็นที่นิยมและขยายตัวมากขึ้น และนับวันจะมีความสำคัญเพิ่มมากขึ้นตามลำดับ

2. การแบ่งประเภทเครดิตตามระยะเวลา

เครดิตที่แบ่งตามระยะเวลาการชำระหนี้แบ่งเป็น 4 ประเภทดังนี้

ก. เครดิตระยะยาว (Long-term Credit) เป็นเครดิตที่ครบกำหนดระยะเวลาการชำระหนี้ตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป เครดิตประเภทนี้ส่วนใหญ่จะถูกนำไปใช้ซื้อสินทรัพย์ถาวรหรือสินทรัพย์ประเภททุน ซึ่งให้ผลตอบแทนแต่ละปีน้อยมากเมื่อเทียบกับจำนวนหนี้ ทำให้ผู้กู้ไม่สามารถชำระหนี้คืนได้ในระยะเวลาอันสั้น

ข. เครดิตระยะปานกลาง (Intermediate Credit) เป็นเครดิตที่ครบกำหนดระยะเวลาการชำระหนี้นานกว่า 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี เครดิตประเภทนี้จะถูกนำไปใช้ในการซื้อ

^{5/}บางครั้งเครดิตประเภทนี้จะเรียกว่าเครดิตที่มีสภาพคล่องโดยตัวเอง (Self-liquidating) แต่จะเรียกเช่นนี้ได้เฉพาะหน่วยธุรกิจที่ประสบความสำเร็จในการประกอบการท่านั้น เช่น ขายสินค้าได้เงินสูงมากเพียงพอ กับค่าใช้จ่าย ซึ่งรวมถึงการชำระหนี้เงินกู้ด้วย

สินทรัพย์ที่ให้ผลตอบแทนอย่างน้อยที่สุดเท่ากับจำนวนหนี้ภายในระยะเวลาที่กู้ยืม เช่น การซื้อเครื่องมือเครื่องจักรที่มีอายุการใช้งานปานกลางการซื้ออุปกรณ์เครื่องใช้ในสำนักงาน เป็นต้น

ค. เครดิตระยะสั้น (Short-term Credit) เป็นเครดิตที่ครบกำหนดระยะเวลา การชำระหนี้สั้นไม่เกิน 1 ปี เครดิตประเภทนี้มักจะใช้เพื่อการลงทุนชั้วต้นๆ เพื่อการผลิตสินค้า หรือ การซื้อสินค้าเพื่อการผลิตและการจำหน่าย การจ่ายค่าแรงงาน เป็นต้น ดังนั้นผู้กู้จะสามารถชำระหนี้คืนได้ในระยะเวลาอันสั้นไม่เกิน 1 ปี

ง. เครดิตที่เรียกคืนได้ทันที (Demand Credit) เป็นเครดิตที่ผู้กู้จะต้องชำระหนี้คืนทันทีที่เจ้าหนี้ต้องการ เช่น การกู้ยืมระหว่างธนาคาร (interbank call loan) และเงินฝากกระแสรายวันในธนาคารพาณิชย์ (demand deposit) เป็นต้น โดยทั่วไปนักธุรกิจจะไม่นิยมใช้เครดิตประเภทนี้ เพราะไม่สามารถทราบได้ล่วงหน้าว่าจะถูกเรียกชำระหนี้คืนเมื่อใด

3. การแบ่งประเภทเครดิตตามประเภทของลูกหนี้

เครดิตที่แบ่งตามประเภทของลูกหนี้ มี 2 ภาคใหญ่ ๆ คือ

ก. เครดิตสาธารณะ (Public Credit) คือ เครดิตที่ผู้กู้เป็นรัฐบาลหรือส่วนราชการ หรือเป็นเครดิตที่รัฐบาลคำปรึกันการชำระหนี้ เครดิตประเภทนี้อาจเป็นได้ทั้งเครดิตระยะสั้น และเครดิตระยะยาว

ข. เครดิตเอกชน (Private Credit) คือ เครดิตที่ผู้กู้เป็นหน่วยธุรกิจหรือบุคคลธรรมดา ถ้าเป็นเครดิตที่ให้แก่หน่วยธุรกิจก็เรียกว่า business credit แต่ถ้าเป็นเครดิตที่ให้แก่บุคคลธรรมดาก็จะมีชื่อเรียกแตกต่างกันไป เช่น consumer, personal, individual หรือ retail credit เป็นต้น

เครื่องมือเครดิต (CREDIT INSTRUMENTS)

เครื่องมือเครดิต หมายถึง หลักฐานแสดงสภาพหนี้และเงื่อนไขในการชำระเงิน เช่น แสดงจำนวนหนี้สิน กำหนดเวลาการชำระหนี้ อัตราดอกเบี้ย ตลอดจนเงื่อนไขอื่น ๆ ในการชำระหนี้

การให้เครดิตแก่บุคคลใดบุคคลหนึ่งทำได้หลายวิธี แต่ไม่ได้หมายความว่าทุกวิธีจะต้องใช้เครื่องมือทางเครดิต โดยทั่วไป เราแบ่งวิธีเป็น 3 ลักษณะคือ

1. การตกลงด้วยวาจา (oral agreements)
2. การลงบัญชี (book credits)
3. การทำเอกสารเอกสารเครดิต (written instruments)

การตกลงด้วยวาจา (Oral Agreements)

การให้เครดิตโดยวิธีตกลงกันด้วยวาจามักจะเป็นการให้เครดิตจำนวนเล็กน้อยระหว่างบุคคล 2 ฝ่ายที่มีความเชื่อใจกัน ข้อเสียของการตกลงกันด้วยวาจาคือเป็นวิธีปฏิบัติที่ไม่รัดกุม ยากต่อการเอาความผิดทางกฎหมาย เพราะไม่มีหลักฐาน จึงยากจะพิสูจน์ได้แน่ชัดว่าฝ่ายใดผิดฝ่ายใด ถูก และเมื่อเจ้าหนี้ต้องการใช้เงิน แต่ลูกหนี้ไม่สามารถนำมาระไหได้ เจ้าหนี้ก็ไม่สามารถโอนสิทธิในการเรียกร้องหนี้ให้กับบุคคลอื่นได้ การให้เครดิตด้วยวิธีนี้ ส่วนใหญ่เป็นการให้เครดิตเพื่อการบริโภค และอาจใช้เพื่อการพาณิชย์บ้าง แต่ไม่มากนัก

การลงบัญชี (Book Credits)

การให้เครดิตโดยวิธีลงบัญชี เป็นเครดิตที่ไม่มีหลักประกัน เช่นเดียวกับวิธีตกลงกันด้วยวาจา เพียงอาศัยความเชื่อถือในความซื่อตรง และความสามารถทางธุรกิจของผู้กู้ วิธีปฏิบัติของเครดิตในลักษณะนี้จึงเป็นที่นิยมในหมู่พ่อค้าที่มีความสามารถและไว้ใจกันเท่านั้น โดยจะมีการลงบันทึกไว้ในบัญชีของผู้ให้กู้ (ผู้ขาย) และผู้กู้ (ผู้ซื้อ) เมื่อมีการซื้อขายเกิดขึ้น หลักฐานแสดงการเป็นหนี้อาจมีเพียงใบสั่งซื้อสินค้า ใบขนส่งสินค้า หรือใบประกันสินค้า เท่านั้น ข้อดีของการให้เครดิตในลักษณะนี้ คือ เป็นวิธีที่สะดวก รวดเร็ว และประหยัด แต่ก็มีข้อเสียคือ ขาดหลักฐานแสดงสภาพหนี้ จึงไม่สามารถฟ้องร้องได้ เมื่อเกิดมีการไม่ยอมชำระเงินตามสัญญา การกระดุนให้ผู้ซื้อรับชำระเงินจึงอาจกระทำได้โดยการเสนอส่วนลดให้ถ้าผู้ซื้อชำระค่าสินค้าเป็นเงินสดภายในระยะเวลาที่กำหนด เช่น ให้ส่วนลด 2% แก่ผู้ซื้อที่ชำระเงินภายใน 10 วัน เป็นต้น

อย่างไรก็ตามวิธีปฏิบัติของเครดิตทั้ง 2 วิธีดังที่ได้กล่าวมาแล้ว เป็นหลักฐานแสดงข้อผูกพันของลูกหนี้กับสิทธิแสดงการเป็นเจ้าหนี้ที่เมื่อเอกสารเป็นลายลักษณ์อักษร กกฎหมายไม่ได้รับรอง จึงอาจเรียกลักษณะการให้เครดิตทั้ง 2 วิธีนี้ว่าเป็นการให้เครดิตที่ไม่มีเครื่องมือเครดิต⁶

การทำเอกสารเครดิต (Written Instruments)

ถ้าข้อผูกพันของลูกหนี้กับสิทธิแสดงการเป็นเจ้าหนี้ได้มีการเขียนไว้เป็นลายลักษณ์อักษร เอกสารเหล่านี้เรียกว่า เอกสารเครดิต ซึ่งเป็นเอกสารที่สามารถใช้บังคับได้ตามกฎหมาย การให้เครดิตโดยทำเป็นเอกสารเครดิตนี้ เป็นที่นิยมกันมาก เพราะช่วยลดปัญหาเกี่ยวกับเงื่อนไขของหนี้ ป้องกันไม่ให้ลูกหนี้บิดพลิ้วและเจ้าหนี้ยังสามารถโอนสิทธิเรียกร้องหนี้ให้แก่บุคคลอื่นได้ด้วยเครื่องมือเครดิตที่ทำเป็นลายลักษณ์อักษรสามารถจำแนกได้หลายประเภท คือ

ก. จำแนกตามลักษณะของการเปลี่ยนมือ แบ่งออกเป็น

(1) เครื่องมือเครดิตที่เปลี่ยnmือได้ตามกฎหมาย (negotiable) คือ เอกสารเครดิตที่ผู้ออกต้องลงลายนามไว้เป็นสำคัญ และในสัญญาจะต้องระบุรายละเอียดต่าง ๆ ไว้ชัดเจน เช่น เป็นสัญญา หรือคำสั่งจ่ายเงินจำนวนหนึ่งโดยไม่มีเงื่อนไข กำหนดเวลาชำระเงิน แน่นอน ระบุชัดเจนว่าสั่งจ่ายให้แก่ผู้ใดหรือตามคำสั่งของบุคคลใด เป็นต้น เอกสารเครดิตที่เปลี่ยnmือได้ตามกฎหมายจะให้การคุ้มครองสิทธิของผู้รับโอนจนถึงคนสุดท้าย ซึ่งเป็นสิทธิพิเศษที่กฎหมายให้กับผู้รับโอนโดยเฉพาะ เอกสารเครดิตที่เปลี่ยnmือได้จึงสามารถโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่บุคคลอื่นได้ ตัวอย่างของเอกสารประเภทนี้ได้แก่ ตัวสัญญาใช้เงิน ตัวเลขเงิน และเช็ค เป็นต้น

(2) เครื่องมือเครดิตที่เปลี่ยnmือไม่ได้ตามกฎหมาย (non-negotiable) คือ เอกสารเครดิตที่ไม่ได้ระบุรายละเอียดเงื่อนไขต่าง ๆ ไว้ชัดเจนเหมือนกับเครื่องมือเครดิตที่เปลี่ยnmือได้ตามกฎหมาย เอกสารเครดิตชนิดนี้จึงไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่บุคคล

^{6/}Charles L. Prather, op.cit. p.73.

อื่นได้ ถ้าจะมีการโอนซื้อขายกันบ้าง ผู้รับโอนเอกสารเครดิตที่เปลี่ยนมือไม่ได้ตามกฎหมาย จะไม่มีสิทธิ์ไปกล่าวญ่อนเลย ตัวอย่างเช่น ในหุ้น และหุ้นกู้ต่าง ๆ เป็นต้น

ข. จำแนกตามลักษณะของวัตถุประสงค์ แบ่งออกเป็น

(1) เครื่องมือเครดิตสำหรับการพาณิชย์ เช่น ตัวสัญญาใช้เงิน ตัวแลกเงิน เช็ค draft เป็นต้น

(2) เครื่องมือเครดิตสำหรับการลงทุน เช่น หุ้นทุน หุ้นกู้ หรือ พันธบัตร เป็นต้น

ค. จำแนกตามลักษณะของผู้ออกตราสาร แบ่งออกเป็น

(1) เครื่องมือเครดิตที่เป็นสัญญาจ่ายเงิน (promise to pay) คือ เอกสารเครดิตที่ผู้ออกสัญญาว่าจะจ่ายเงินให้กับผู้ถือเอกสารนั้นเมื่อถูกทางสาม หรือเมื่อครบกำหนดเวลาได้แก่ ตัวสัญญาใช้เงิน ตัวเงินคลัง หุ้นกู้ พันธบัตร

(2) เครื่องมือเครดิตที่เป็นคำสั่งให้จ่ายเงิน (order to pay) คือเอกสารเครดิตที่ผู้ออกเอกสารมีคำสั่งให้ผู้จ่าย ซึ่งปกติคือลูกหนี้จ่ายเงินให้แก่บุคคลหนึ่งหรือตามคำสั่งของบุคคลหนึ่ง เช่น ตัวแลกเงิน เช็ค draft

ง. จำแนกตามระยะเวลา แบ่งออกเป็น

(1) เครื่องมือเครดิตระยะสั้น เช่น เช็ค draft ตัวแลกเงิน

(2) เครื่องมือเครดิตระยะปานกลาง เช่น ตัวสัญญาใช้เงิน

(3) เครื่องมือเครดิตระยะยาว เช่น หุ้นทุน หุ้นกู้ พันธบัตร

รายละเอียดของเครื่องมือเครดิตชนิดต่าง ๆ มีดังนี้

เครื่องมือเครดิตระยะสั้น

ตัวสัญญาใช้เงิน (Promissory Notes)

ตัวสัญญาใช้เงินเป็นเครื่องมือเครดิตที่มีลักษณะเป็นสัญญาจ่ายเงิน (promise to pay) ที่ลูกหนี้เป็นผู้ออกให้แก่เจ้าหนี้โดยตัวสัญญาว่าจะชำระเงินจำนวนหนึ่งให้กับผู้ถือเอกสารนั้นเมื่อถูกทางสาม หรือเมื่อครบกำหนดเวลา ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์มาตรา 982 ได้บัญญัติตัวสัญญาใช้เงินไว้ว่า “ตัวสัญญาใช้เงินคือ หนังสือหรือตราสารซึ่งบุคคล

หนึ่งเรียกว่า ผู้ออกตัวให้คำมั่นสัญญาว่าจะใช้เงินจำนวนหนึ่งให้แก่บุคคลอีกคนหนึ่งหรือให้ตามคำสั่งของบุคคลอีกคนหนึ่งซึ่งเรียกว่า “ผู้รับเงิน”

ผู้ออกตัว (maker) และผู้รับเงิน (payee) อาจเป็นบุคคลหรือหน่วยธุรกิจเดียวกันได้ และผู้ออกตัวอาจมีคนเดียวหรือมากกว่า ถ้ามีมากกว่าคนเดียวจะเรียกตัวสัญญาใช้เงินนั้นว่า ตัวสัญญาใช้เงินร่วมกัน (joint promissory note) ตัวสัญญาใช้เงินอาจระบุดูก่อนเบี้ยหรือไม่ก็ได้ และอาจระบุเวลาชำระเงินหรือชำระเงินเมื่อได้เห็น (payable upon demand) ก็ได้ เนื่องจากตัวสัญญาใช้เงินเป็นเอกสารทางกฎหมาย ดังนั้นจึงต้องระบุข้อความให้ครบถ้วนตามที่บัญญัติไว้ในประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ถ้าตัวสัญญาใช้เงินมีข้อความไม่ครบถ้วนตามที่กฎหมายบัญญัติไว้ ย่อมเป็นตัวสัญญาใช้เงินที่ไม่สมบูรณ์ สำหรับตัวสัญญาใช้เงินที่มีลักษณะตามที่กฎหมายกำหนดสามารถโอนเปลี่ยนมือได้โดยวิธีสลักหลังแล้วส่งมอบตัวนั้น

ตัวอย่างตัวสัญญาใช้เงิน

ตัวสัญญาใช้เงิน Promissory Note		
เลขที่ No.	วันที่ Date กรุงเทพ Bangkok	
ข้าพเจ้า I/We		
สัญญาจะจ่ายเงินจำนวน agree to pay the sum of baht	บาท	
แก่ to		
วันที่ on ณ. at	พร้อมด้วยดอกเบี้ยร้อยละ with interest at the rate of	ต่อปี %
ลงชื่อผู้ออกตัว Signature of Maker		

ตัวแลกเงินหรือตราฟ์ท (Bill of Exchange or Draft)

ตัวแลกเงินหรือตราฟ์ทเป็นเครื่องมือเครดิตที่มีลักษณะเป็นคำสั่งให้จ่ายเงิน (order to pay) โดยปราศจากเงื่อนไขที่เจ้าหนี้ทำขึ้นเพื่อสั่งให้ลูกหนี้จ่ายเงินให้แก่ตนเองหรือบุคคลอื่น ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 908 บัญญัติว่า “ตัวแลกเงิน คือ หนังสือตราสารซึ่งบุคคลหนึ่งเรียกว่า ผู้สั่งจ่าย สั่งบุคคลอีกคนหนึ่งเรียกว่า ผู้จ่าย ให้ใช้เงินจำนวนหนึ่งแก่บุคคลหนึ่ง หรือ ให้ใช้ตามคำสั่งของบุคคลหนึ่งซึ่งเรียกว่า ผู้รับเงิน” ดังนั้นตัวแลกเงินจึงประกอบด้วยบุคคล 3 ฝ่าย คือ ผู้สั่งจ่าย (drawer) ผู้จ่าย (drawee) และผู้รับ (payee) โดยผู้สั่งจ่ายและผู้รับอาจเป็นบุคคลเดียวกันหรือผู้สั่งจ่ายและผู้จ่ายอาจเป็นบุคคลเดียวกัน หรือในบางกรณี ทั้งผู้สั่งจ่าย ผู้จ่ายและผู้รับก็อาจเป็นบุคคลเดียวกันได้ ตัวแลกเงินที่สมบูรณ์จะต้องเป็นตราสารที่มีรายละเอียดครบถ้วนตามที่กฎหมายกำหนด จึงจะสามารถนำไปโอนเปลี่ยนมือได้โดยวิธีสลักหลัง

ตัวอย่างตัวแลกเงิน

ตัวแลกเงิน	
บ้านเลขที่	
วันที่	
ถึง	
บ้านเลขที่	
โปรดจ่ายเงิน จำนวน	
()	
แก	
วันที่	
ลงชื่อ	
ผู้สั่งจ่าย	

ตัวแลกเงินมีทั้งตัวแลกเงินในประเทศ (domestic bill of exchange) และตัวแลกเงินต่างประเทศ (foreign bill of exchange) โดยตัวแลกเงินในประเทศหมายถึง ตราสารเครดิตที่ผู้สั่งจ่ายอยู่ในประเทศไทยและชำระเงินในประเทศไทย สำหรับตัวแลกเงินต่างประเทศ หมายถึง ตราสารเครดิตที่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอยู่ในต่างประเทศ ซึ่งในปัจจุบันตัวแลกเงินที่ใช้กับการค้าภายในประเทศไทย มักหมายถึง “ตราฟ์” ส่วน “ตัวแลกเงิน” ใช้อย่างกว้างขวางกับการค้าระหว่างประเทศ^{7/}

ตัวแลกเงินซึ่งใช้ในการค้าระหว่างประเทศ อาจจำแนกได้หลายประเภทตามตารางข้างล่างนี้

การแบ่งประเภทของตัวแลกเงินหรือตราฟ์^{8/}

แบ่งตามลักษณะของผู้จ่าย	แบ่งตามเวลาการชำระเงิน	แบ่งตามหลักทรัพย์
ตัวแลกเงินธนาคาร	ตัวแลกเงินเมื่อเห็น	ตัวแลกเงินปลดเอกสาร
ตัวแลกเงินทางการค้า	ตัวแลกเงินเมื่อได้รับสินค้า ตัวแลกเงินมีกำหนดเวลา	ตัวแลกเงินที่มีเอกสาร

ก. แบ่งตามลักษณะของผู้จ่าย

(1) ตัวแลกเงินธนาคาร (banker's bill หรือ banker's draft) หมายถึง ตัวแลกเงินที่เป็นคำสั่งให้ธนาคารเป็นผู้จ่ายเงิน โดยผู้สั่งจ่ายอาจเป็นบุคคล หน่วยธุรกิจ ธนาคารอื่น หรือธนาคารเดียวกันแต่สาขาอื่นก็ได้ ถ้าเป็นตัวแลกเงินที่ธนาคารหนึ่งสั่งให้ออกธนาคารหนึ่งซึ่งอาจเป็นธนาคารสาขาต้น จ่ายเงินจำนวนหนึ่งแก่บุคคลที่ปรากฏชื่อในตราสารนั้น ตัวแลกเงิน

^{7/} American Institute of Banking, Section the American Bankers Association, **Principles of Bank Operations** (New York, 1963) P.122.

^{8/} Leland J. Pritchard, **op.cit.** P.162.

นั้นจะเรียกว่า ตราฟ์ธนาคาร (bank draft) ซึ่งโดยปกติจะมีลักษณะเป็นการจ่ายเงินเมื่อถูกทางสาม

ในกรณีที่ธนาคารซึ่งเป็นผู้จ่ายหรือลูกหนี้ประทับตราด้านหน้าหรือด้านหลังของตัวแลกเงินว่า “รับรองแล้ว” ตัวแลกเงินนั้นจะกลายเป็น “ตัวแลกเงินที่ธนาคารรับรองแล้ว” (bank acceptance) ซึ่งมีผลให้ตัวแลกเงินนั้นเปลี่ยนมือได้ง่ายขึ้น

(2) ตัวแลกเงินทางการค้า (trade bill หรือ trade draft) หมายถึงตัวแลกเงินที่เป็นคำสั่งให้บุคคลหรือหน่วยธุรกิจเป็นผู้จ่ายเงิน โดยตัวแลกเงินที่ผู้สั่งจ่ายซึ่งเป็นผู้ขาย ส่งไปให้ผู้ซื้อสินค้าซึ่งเป็นผู้จ่าย ประทับตรา “รับรองแล้ว” ตัวแลกเงินนั้นเรียกว่า “ตัวแลกเงินทางการค้าที่รับรองแล้ว” (trade acceptance)”

ข. แบ่งตามระยะเวลาการชำระเงิน

(1) ตัวแลกเงินจ่ายเมื่อเห็น (demand or sight bill หรือ demand or sight draft) หมายถึง ตัวแลกเงินที่ผู้จ่ายต้องชำระคืนให้ผู้รับทันทีที่ถูกทางสาม หรือเมื่อเห็นตัว

(2) ตัวแลกเงินจ่ายเมื่อได้รับสินค้า (arrival bill) หมายถึงตัวแลกเงินที่ผู้รับเงินสามารถเบิกถอนได้ต่อเมื่อผู้สั่งจ่ายได้รับสินค้าแล้ว

(3) ตัวแลกเงินที่มีกำหนดเวลา (time bill หรือ time draft) หมายถึงตัวแลกเงินที่ผู้จ่ายตกลงกับผู้รับเงินว่าจะมีการชำระหรือเบิกถอนเงินหลังจากผู้รับเงินได้รับตัวแลกเงินไปแล้วกี่วัน

ค. แบ่งตามหลักทรัพย์

(1) ตัวแลกเงินปลอดเอกสาร (clean bill) หมายถึงตัวแลกเงินธรรมด้าที่ไม่มีเอกสารทางการค้าประกอบเพื่อเป็นหลักฐาน

(2) ตัวแลกเงินที่มีเอกสาร (documentary bill) หมายถึง ตัวแลกเงินที่มีเอกสารทางการค้าประกอบมาด้วย เช่น ใบกำกับสินค้า (invoice) ใบตราสั่ง (bill of lading) ใบรับค่าระหว่าง (freight receipt) และกรมธรรม์ประกันภัย (insurance policy) เป็นต้น

โดยทั่วไปตัวแลกเงินที่มีเอกสารทางการค้าประกอบจะดีกว่าตัวแลกเงินที่ปลอมเอกสาร เพราะว่าสามารถนำไปโอนเปลี่ยnmือได้ง่ายกว่าโดยวิธีลักหลัง

เช็ค (Cheque)

เช็คเป็นเครื่องมือเครดิตที่เป็นคำสั่งให้จ่ายเงินเช่นเดียวกับตัวแลกเงินแต่เช็动能ลักษณะแตกต่างจากตัวแลกเงินคือ เป็นตัวแลกเงินที่จ่ายเมื่อทางathamและมีธนาคารเป็นผู้จ่ายเงิน ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 987 บัญญัติเช็คไว้ว่า “เช็คคือหนังสือตราสารซึ่งบุคคลคนหนึ่งเรียกว่า ผู้สั่งจ่ายสั่งให้ธนาคารให้ใช้เงินจำนวนหนึ่งเมื่อทางตามให้แก่บุคคลอีกคนหนึ่ง หรือให้ใช้ตามคำสั่งของบุคคลอีกคนหนึ่งอันเรียกว่าผู้รับเงิน”

การเขียนเช็คสั่งจ่าย อาจทำได้ 2 วิธี คือ

(1) สั่งจ่ายให้แก่ผู้ถือ (to bearer) เป็นเช็คที่สั่งจ่ายให้แก่บุคคลที่ระบุชื่อไว้หรือผู้ที่ถือเช็คนี้ เช่น “จ่ายนายราม เศรษฐกิจ หรือผู้ถือ” หรือ “จ่ายเงินสดหรือผู้ถือ” และเมื่อผู้รับเงินที่ถูกระบุนามต้องการโอนเปลี่ยnmือให้ผู้อื่นก็เพียงแต่ส่งมอบเช็คโดยไม่ต้องลักหลัง เพราะผู้รับโอน หรือผู้ถือเช็คสามารถนำไปขึ้นเงินกับธนาคารได้เลย

(2) สั่งจ่ายตามคำสั่ง (to order) เป็นเช็คที่ผู้เขียนสั่งจ่ายตามคำสั่งของอีกบุคคลหนึ่ง เช่น “จ่ายนายราม เศรษฐกิจ หรือตามคำสั่ง” หรือ “จ่ายนายราม เศรษฐกิจ” โดยขีดคำว่า “หรือผู้ถือ” ออก ผู้รับเงินที่ถูกระบุนามสามารถโอนเปลี่ยnmือให้ผู้อื่นได้ โดยวิธีลักหลังเท่านั้น

ตัวอย่างเช็ค

เช็คเลขที่..... Cheque No.	วันที่..... Date
ธนาคาร.....	จำกัด.....
จ่าย.....	หรือ ผู้ถือ or bearer
บาท..... baht	
บาท..... baht	
ลงชื่อผู้สั่งจ่าย Signature of Drawer	

เครื่องมือเครดิตระยะยาว

หุ้นทุน (Stocks)

เป็นเอกสารเครดิตที่แสดงสิทธิความเป็นเจ้าของกิจการในบริษัทที่ตนถือหุ้นอยู่หุ้นทุนมีหลายชนิด แต่ที่สำคัญได้แก่ หุ้นสามัญ (common stock) และหุ้นบุริมสิทธิ (preferred stock)

หุ้นสามัญ (common stock หรือ ordinary share) เป็นเครื่องมือเครดิตในการกู้ยืมอย่างหนึ่ง แต่ผู้ถือหุ้นสามัญมีฐานะเป็นเจ้าของบริษัทไม่ใช่เจ้าหนี้ แม้ว่าหุ้นสามัญจะมีการซื้อขายเปลี่ยนมือกันได้ก็ตาม แต่หุ้นชนิดนี้ไม่มีกำหนดเวลาในการชำระเงินคืน ผู้ถือหุ้นสามัญ มีสิทธิออกคะแนนเสียงตามส่วนของหุ้นที่ถืออยู่ และมีสิทธิได้รับส่วนแบ่งกำไร ซึ่งเรียกว่า “เงินปันผล” ตามที่คณะกรรมการบริหารบริษัทเสนอ

หุ้นบุริมสิทธิ (preferred stock) มีลักษณะคล้ายกับหุ้นสามัญทุกประการ แต่ผู้ถือหุ้นบุริมสิทธิพิเศษได้รับเงินปันผลก่อนผู้ถือหุ้นสามัญ โดยจะมีการกำหนดอัตราเงินปันผลไว้คงที่ ซึ่งเป็นอัตราที่ต่ำ เช่น หุ้นบุริมสิทธิ 5% หมายความว่าผู้ถือหุ้นจะได้รับเงินปันผล 5% อย่างแน่นอน ไม่ว่าบริษัทจะมีกำไรมากกว่าหรือน้อยกว่า 5% ก็ตาม และในกรณีที่บริษัทล้มละลาย ผู้ถือหุ้นบุริมสิทธิเรียกร้องทรัพย์สินของบริษัทได้ก่อนผู้ถือหุ้นสามัญ แต่ผู้ถือหุ้นบุริมสิทธิไม่มีสิทธิออกเสียงในการบริหารบริษัท

หุ้นกู้หรือพันธบัตร (Bonds)

เป็นเอกสารเครดิตที่มีลักษณะเป็นสัญญาจ่ายเงินจำนวนหนึ่งที่แน่นอนในระยะเวลาที่กำหนด โดยผู้ถือหุ้นกู้ (bondholder) คือ ผู้ให้กู้ และผู้ออกเอกสารเครดิตคือ ผู้กู้ ถ้าผู้กู้เป็นรัฐบาลจะเรียกว่า “พันธบัตรรัฐบาล” (government bonds) ซึ่งหมายถึงเครื่องมือเครดิตในการกู้ยืมเงินระยะยาวของรัฐบาล แต่ถ้าผู้กู้เป็นบริษัทห้างร้านจะเรียกว่า “หุ้นกู้” (corporate bonds) ซึ่งหมายถึงหุ้นที่บริษัทออกให้แก่ผู้ที่ให้บริษัทกู้ยืมเงินก็ได้ โดยมีเงื่อนไขหรือข้อกำหนดเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ย และกำหนดระยะเวลาในการชำระเงิน ผู้ถือหุ้นกู้จะมีฐานะเป็นเจ้าหนี้ของบริษัท

หุ้นกู้แบ่งเป็นหลายชนิด ที่รู้จักกันทั่วไปได้แก่ หุ้นกู้ดีบันเจอร์ (debenture bonds) หุ้นกู้จำนำ (mortgage bonds) และหุ้นกู้ค้ำประกัน (collateral trust bonds)

หุ้นกู้ดีเบนเจอร์ (debenture bonds) เป็นหุ้นกู้ที่มีลักษณะเป็นสัญญาจ่ายเงินที่ไม่มีหลักทรัพย์ใดๆ ของผู้ออกหุ้นค้ำประกัน โดยผู้จัดการผลประโยชน์จะเป็นผู้ถือสัญญาการกู้ซึ่งระบุเงื่อนไขบางประการที่คุ้มครองผู้ถือหุ้นกู้ เช่น (1) จะไม่มีการออกหุ้นใหม่ (2) จะจ่ายเงินปันผลได้ต่อเมื่อชำระเงินต้นและดอกเบี้ยหุ้นกู้หมดแล้ว (3) ถ้ามีการผิดสัญญาผู้จัดการผลประโยชน์สามารถดำเนินการทางกฎหมายได้ และ (4) เงินทุนที่ได้จากการขายหุ้นจะนำไปใช้ประโยชน์ในทางใด

หุ้นกู้จำนำ (mortgage bonds) แตกต่างจากหุ้นกู้ดีเบนเจอร์ที่หุ้นกู้ชนิดนี้มีทรัพย์สินจำนำของของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนเป็นประกัน โดยมีผู้จัดการผลประโยชน์เป็นผู้ถือเอกสารจำนำ ในกรณีที่ผู้ออกหุ้นไม่สามารถชำระคืนเงินต้นได้ครบตามจำนวน ทรัพย์สินจำนำของของบริษัทผู้ออกหุ้นจะถูกยึดและจำหน่าจือกขายทอดตลาดเพื่อชำระหนี้คืนแก่ผู้ถือหุ้น

หุ้นกู้ค้ำประกัน (callateral trust bonds) มีลักษณะคล้ายกับหุ้นกู้ที่มีหลักทรัพย์จำนำ แต่แตกต่างกันที่หุ้นกู้ค้ำประกันไม่ใช้อัสังหาริมทรัพย์ค้ำประกัน แต่ใช้อเอกสารเครดิตอื่น ๆ เช่น หุ้นทุน หรือ หุ้นกู้ ของบริษัทอื่นที่ผู้ออกหุ้นกู้เป็นเจ้าของเป็นเครื่องค้ำประกัน การกู้ยืม

การโอนสิทธิตราสารที่เปลี่ยนมือได้ตามกฎหมาย (Negotiability)

ตราสารที่เปลี่ยนมือได้ตามกฎหมาย "ได้แก่ ตัวแลกเงิน ตัวสัญญาใช้เงินและเช็ค ซึ่งรวมเรียกว่า ตัวเงิน การโอนตัวเงินหมายถึง การส่งมอบตัวเงินนั้นโดยไม่ต้องสลักหลังถ้าเป็นตัวเงินที่จ่ายให้แก่ผู้ถือ หรือโดยการสลักหลังถ้าเป็นตัวเงินที่มีชื่อผู้รับเงินหรือจ่ายตามคำสั่ง ลักษณะของตราสารที่เปลี่ยนมือได้ตามกฎหมาย จะต้องเป็นตราสารที่มีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่กฎหมายกำหนดซึ่งประกอบไปด้วยลักษณะสำคัญดังนี้"

- (1) เขียนเป็นลายลักษณ์อักษร
- (2) มีลายมือชื่อผู้ออกเอกสาร (maker) หรือผู้สั่งจ่าย (drawer)
- (3) เป็นสัญญาจ่ายเงินหรือคำสั่งจ่ายเงินเป็นจำนวนแน่นอนโดยปราศจากเงื่อนไข
- (4) มีวันกำหนดชำระเงินแน่นอน
- (5) เป็นเอกสารสั่งจ่ายตามคำสั่ง (to order) หรือ สั่งจ่ายแก่ผู้ถือ (to bearer)

ตราสารที่มีรายละเอียดสมบูรณ์ตามที่กฎหมายกำหนด ย่อมอำนวยความสะดวกให้กับระบบเศรษฐิจ เนื่องจากเจ้าหนี้เต็มใจให้กู้ยืมมากขึ้น เพราะสามารถโอนสิทธิ์เรียกร้องความเป็นเจ้าหนี้ให้แก่บุคคลอื่นได้เมื่อต้องการ

การสลักหลัง (Endorsements)

การสลักหลังคือ การเซ็นชื่อหรือประทับชื่อหรือพิมพ์ชื่อผู้รับเงิน (payee) ไว้ด้านหลังเอกสารเครดิต เมื่อต้องการโอนกรรมสิทธิ์ในเอกสารนั้นให้แก่บุคคลอื่น การสลักหลังจะสมบูรณ์ได้ต่อเมื่อมีการส่งมอบเอกสารเครดิตนั้นแล้ว การสลักหลังมี 5 วิธีคือ

(1) **การสลักหลังโดย (blank endorsements)** คือ การสลักหลังที่มีเพียงชื่อของผู้โอนอยู่ด้านหลังเอกสารเครดิตเท่านั้น ไม่มีชื่อผู้รับโอน เช่น นายราม เศรษฐกิจ ได้รับเช็คที่สั่งจ่ายในนามของเข้า ถ้านายรามสลักชื่อไว้ด้านหลัง เช็คนั้นสามารถโอนกรรมสิทธิ์ต่อไปได้ทันที โดยไม่ต้องสลักหลังอีก บุคคลอื่นใดที่เป็นผู้ถือเช็คนั้นสามารถนำไปเบิกเงินหรือนำเข้าบัญชีได้เลย กล่าวคือ เช็คนั้นเปลี่ยนสภาพจากตัวเงินที่สั่งจ่ายให้ตามคำสั่งของบุคคลนึง (order cheque) มาเป็นเช็คที่สั่งจ่ายให้แก่ผู้ถือ (bearer cheque)

(2) **การสลักหลังเฉพาะ (special endorsements)** คือการสลักหลังที่ผู้โอนระบุนามผู้รับโอนคนอื่นต่อไป เช่น นายราม เศรษฐกิจ ได้รับเช็คที่สั่งจ่ายในนามของเข้า ก็สลักหลังเช็คต่อว่า “จ่ายนายรุ่ง” สุจริตธรรมหรือตามคำสั่ง” และเซ็นชื่อกับการสลักหลังดังกล่าวจะทำให้ตัวเงินนั้นไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ให้ผู้อื่นได้อีกจนกว่าผู้รับโอนจะเซ็นชื่อสลักหลังต่อไป

(3) **การสลักหลักจำกัด (restrictive endorsements)** คือการสลักหลังตามเจตนาของผู้โอน ตัวอย่างเช่น “เพื่อเข้าบัญชีเงินฝากของนายรุ่ง สุจริตธรรม” หรือ “จ่ายนายรุ่ง สุจริตธรรมเท่านั้น” ลงชื่อนายราม เศรษฐกิจ การสลักหลังในลักษณะนี้เป็นการจำกัดผู้รับโอนคือ นายรุ่ง มิให้โอนตัวແລກเงินหรือเช็คไปให้ผู้อื่นได้อีก

(4) **การสลักหลังโดยมีข้อจำกัด (qualified endorsements)** คือ การสลักหลังที่จำกัดความรับผิดชอบของผู้สลักหลังต่อผู้รับโอนโดยเติมข้อความ “ไม่มีสิทธิ์ໄล่เบี้ย” (without recourse) ไว้ด้วย การสลักหลังโดยมีเงื่อนไขในลักษณะนี้เป็นการปฏิเสธความรับผิดชอบของผู้โอนในหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นได้ แม้จะมีการสลักหลังโดยมีข้อจำกัด เช่นนี้แล้ว ตัวเงินนี้ก็ยัง

คงเปลี่ยนมือต่อไปได้ เพียงแต่ว่าอาจมีผลทางจิตวิทยาทำให้ผู้รับโอนเกิดความลังเลที่จะรับตัวเงินนี้ไว้เนื่องจากเกรงว่า ถ้าผู้สั่งจ่ายบิดพลิ้วไม่จ่ายเงินแล้ว ก็ไม่สามารถนำไปใช้เบี้ยต่อจากผู้สั่งหลังคนก่อนได้

(5) **การสลักหลังโดยมีเงื่อนไข**^{9/} (conditional endorsements) คือการทำให้เอกสารเครดิตนั้นต้องชำระเงินได้ตามเงื่อนไขที่กำหนด เช่นพ่อสลักหลังเช็คให้ลูกกว่า “จ่ายให้นายฤทธิ์ เศรษฐุการ บุตรชายข้าพเจ้าเมื่อสำเร็จการศึกษา” หรือ “จ่ายตามคำสั่งของนายรุ่ง สุจิตรธรรม เมื่อซ่อมบ้านข้าพเจ้าเสร็จสมบูรณ์ภายในวันที่ 1 มีนาคม” ลงชื่อ นายราม เศรษฐุการ เป็นต้น

เอกสารที่ให้ความสะดวก (Facilitating Documents)

ตราสารที่ให้ความสะดวกไม่ใช่เครื่องมือเครดิต แต่ที่ต้องนำมากล่าวไว้ในบันทึกนี้ด้วย เพราะว่า ผู้ที่มีเอกสารหรือตราสารอื่น ๆ เพื่อใช้เป็นหลักประกันประกอบการคุ้มครองโอกาสได้รับเครดิตมากขึ้น ตราสารที่ให้ความสะดวกที่มีผู้นุนยมใช้กันมาได้แก่ (1) ในตราสั่งสินค้า (bill of lading) (2) ในรับคลังสินค้า (warehouse receipt) และ (3) ทรัสต์รีชีพท์ (trust receipt)

(1) **ใบตราสั่งสินค้า** (bill of lading) เป็นตราสารที่ออกโดยบริษัทเรือหรือบริษัทขนส่งออกให้แก่ผู้สั่งสินค้าเพื่อแสดงว่าบริษัทได้รับสินค้าแล้วและสัญญาว่าจะส่งสินค้าไปยังเมืองท่าปลายทางหรือเมืองที่ปรากฏในตราสาร ใบตราสั่งสินค้าแสดงการเป็นกรรมสิทธิ์ในสินค้าของผู้สั่งสินค้า ซึ่งสามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้โดยการสลักหลัง แต่ถ้าเป็นใบตราสั่งสินค้าชนิดที่เปลี่ยนมือไม่ได้ตามกฎหมาย (non-negotiable type) จะเป็นตราสารที่ออกขึ้นมาสำหรับบุคคลหรือหน่วยธุรกิจที่เป็นเจ้าของสินค้าโดยตรงเท่านั้น

(2) **ใบรับคลังสินค้า** (warehouse receipt) เป็นตราสารที่ออกโดยนายคลังสินค้าเพื่อแสดงว่าได้รับสินค้าจากเจ้าของสินค้าที่นำฝากไว้ในคลังแล้ว และจะมอบคืนให้เมื่อถูกทางสาม ใบรับคลังสินค้าสามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้โดยการสลักหลัง ถ้าเป็นใบรับคลังสินค้าชนิดที่โอนเปลี่ยนมือได้ตามกฎหมาย นายคลังสินค้าจะส่งมอบให้แก่บุคคล หรือหน่วยธุรกิจ

^{9/} การสลักหลังโดยมีเงื่อนไขนี้ใช้กับตัวเงินในเมืองไทยไม่ได้ เพราะขัดต่อกฎหมาย 909 (2), มาตรา 983 (2) และมาตรา 988 (2) ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

ที่เป็นเจ้าของ หรือตามคำสั่งของผู้ถือ แต่ถ้าเป็นไปรับคลังสินค้าชนิดที่โอนเปลี่ยนมือไม่ได้ นายคลังสินค้าจะส่งมอบสินค้าให้กับบุคคลหรือหน่วยธุรกิจที่มีชื่อยูไนตราสารโดยตรง เท่านั้น

ในรับคลังสินค้ามีลักษณะคล้ายกับใบตราสั่งสินค้าคือ แสดงถึงกรรมสิทธิ์ในสินค้าที่ได้ฝากไว้ในคลัง หรือสินค้าที่ได้ขนส่งไปแล้ว ซึ่งเป็นตราสารที่สามารถนำไปวางเป็นประกันในการกู้เงินได้

(3) ทรัพตรีชีพท์ (First receiver) จุดประสงค์ในการทำทรัพตรีชีพก็เพื่อประกันความมั่นคงให้กับเงินกู้หรือสินค้าที่ผู้กู้หรือผู้ขายมอบให้อยู่ในความครอบครองของผู้ซื้อ ดังนั้นทรัพตรีชีพจึงเป็นตราสารที่ใช้ในการธนาคารและการค้าระหว่างประเทศโดยลูกหนี้ซึ่งมักจะเป็นผู้สั่งสินค้าเข้าทำให้ไวกับเจ้าหนี้หรือธนาคารเพื่อแสดงเงื่อนไขระบุไว้ว่าของที่จะใช้ประกันนี้ หรือของที่ได้มอบหมายให้อยู่ในครอบครองของลูกหนี้เป็นทรัพย์สินของเจ้าหนี้ ลูกหนี้สัญญาว่าจะรักษาสินค้านั้นไว้แทนเจ้าหนี้ และจะส่งมอบเงินค่าสินค้าดังกล่าวที่จำนวนเท่าไหร่แก่เจ้าหนี้

การที่กล่าวว่าทรัพตรีชีพท์เป็นหลักประกันที่ดีเมื่อมีอนใบตราสั่งสินค้าหรือไปรับคลังสินค้า เพราะว่า กรรมสิทธิ์ในสินค้ายังคงเป็นของเจ้าหนี้ เมื่อจะส่งมอบสินค้าให้ลูกหนี้แล้วก็ตาม และเจ้าหนี้ยังมีสิทธิเรียกร้องให้ลูกหนี้นำเงินค่าสินค้าที่จำนวนเท่าไหร่ได้มอบให้แก่ตนอีกด้วย

บทบาทของเครดิตในระบบเศรษฐกิจ (The Role of Credit in the Economic System)

เครดิตหรือนี้มีบทบาทสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจในปัจจุบันมากมายหลายด้านพอจะสรุปได้ดังต่อไปนี้

บทบาททางด้านการบริโภค

ปัญหานี้ที่แต่ละครัวเรือนหรือหน่วยเศรษฐกิจต้องประสบคือ การตัดสินใจเลือกบริโภคในเวลาใด เพื่อให้ได้รับความพอใจสูงสุดด้วยรายได้ที่เขามีอยู่ในปัจจุบัน และที่คาดว่าจะได้รับในอนาคต การตัดสินใจของแต่ละครัวเรือนหรือหน่วยเศรษฐกิจยอมแตกต่างกันเพราะมีความต้องการไม่เหมือนกัน บางคนอาจเห็นความสำคัญของการบริโภคปัจจุบัน

มากกว่าโดยยินดีเสียสละการบริโภคในอนาคตบางส่วนเพื่อให้ได้บริโภคในปัจจุบันเป็นจำนวนมากเกินกว่ารายได้ในปัจจุบันของเข้า แต่บางคนอาจยินดีบริโภคปัจจุบันน้อยกว่ารายได้ของเข้าเพื่อเก็บออมไว้สำหรับบริโภคในอนาคต แม้จะได้รับผลตอบแทนเพียงเล็กน้อยก็ตาม เมื่อครัวเรือนมีความพอดีในการบริโภคแตกต่างกันเช่นนี้ พวกเขาก็สามารถได้รับอรรถประโยชน์รวม (total utility) เพิ่มขึ้นได้ด้วยการเลือกเวลาในการบริโภคเสียใหม่ตามความต้องการในแต่ละระยะ โดยการสร้างระบบเศรษฐกิจเพื่อการบริโภคขึ้นกล่าวคือโอนเงินออมจากหน่วยเศรษฐกิจที่มีการบริโภคน้อยกว่ารายได้ไปยังหน่วยเศรษฐกิจที่มีความต้องการบริโภคมากกว่ารายได้ โดยแลกกับข้อสัญญาว่าจะชำระคืนในอนาคต ดังนั้นการสร้างเศรษฐกิจเพื่อการบริโภคในลักษณะนี้จึงทำให้ครัวเรือนทั้งผู้หญิงและผู้ชายต่างได้รับความพอดีสูงสุด เพราะสามารถเลือกเวลาที่จะบริโภคได้ตามความต้องการ นอกจากนี้ผู้หญิงยังได้รับผลตอบแทนจากเงินออมนั้นในรูปของดอกเบี้ยด้วย

บทบาททางด้านการลงทุน

สังคมจะไม่สามารถเพิ่มสินค้าประเททุนได้ถ้าทุกคนใช้รายได้ทั้งหมดไปในการบริโภคหรือใช้ทรัพยากรไปในการผลิตสินค้าเพื่อการบริโภคจนไม่มีทรัพยากรเหลือไว้สำหรับผลิตสินค้าประเททุนเลย ดังนั้น การออมจึงเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการสะสมทุน (capital formation) แต่อย่างไรก็ตามถ้ามีแต่การออมเพียงอย่างเดียวไม่มีการลงทุน ก็ไม่สามารถทำให้การสะสมทุนเกิดขึ้นได้ เพราะทรัพยากรที่เหลือไว้จากการผลิตสินค้าเพื่อขายไปคงไม่ได้ถูกนำไปใช้เพื่อการผลิตสินค้าทุนเลย ดังนั้นการสะสมทุนต้องขึ้นอยู่กับทั้งการออมและการลงทุน เศรษฐกิจจึงเข้ามามีบทบาทช่วยให้ระบบเศรษฐกิจเจริญก้าวหน้าด้วยการโอนเงินออมให้กับรายเป็นเงินทุน เพื่อก่อให้เกิดการสะสมทุนขึ้น

ในระบบเศรษฐกิจที่ไม่มีเศรษฐิตที่หน่วยผลิตแต่ละหน่วย สามารถลงทุนได้เป็นจำนวนเพียงเท่าที่เงินออมของเขามีอยู่ จะเป็นการลงทุนที่ไม่มีประสิทธิภาพ เพราะเหตุผล 2 ประการคือ

1. หน่วยผลิตแต่ละหน่วยมีผลผลิตเพิ่มจากการเพิ่มสินค้าทุน (marginal productivity of capital - MPC) แตกต่างกัน บางหน่วยผลิตมี MPC สูง บางหน่วยผลิตมี MPC ต่ำ

ทั้งนี้ เพราะความสามารถในการบริหาร การศึกษา และประสบการณ์แตกต่างกัน ดังนั้น ถ้าไม่มีระบบเครดิต หน่วยผลิตบางหน่วยที่มี MPC ต่ำ แต่อัตราการออมสูง ก็ไม่สามารถโอนเงินทุนให้แก่หน่วยผลิตอื่นที่มี MPC สูง แต่อัตราการออมต่ำได้ประสิทธิภาพในการลงทุนจึงต่ำ

2. เกิดการไม่ประหยัดอันเนื่องจากขนาดของโรงงานเล็กเกินไป (diseconomies of small scale) ทั้งนี้ เพราะหน่วยธุรกิจจะสามารถลงทุนได้เป็นจำนวนเท่าที่เงินออมของเขามีอยู่เท่านั้น โรงงานจึงมีขนาดเล็กมากไม่เหมาะสมไม่มีการประหยัดอันเกิดจากขนาด (economies of scale) ต้นทุนการผลิตจึงสูง

ดังนั้นจะเห็นได้ว่าเงินทุนก่อให้เกิดผลผลิตสูงสุดได้ ด้วยการโอนเงินออมให้เป็นเงินลงทุน โดยให้แก่หน่วยผลิตที่มีความสามารถที่มีผลผลิตเพิ่มจากการเพิ่มสินค้าทุน (MPC) สูง และจะต้องรวบรวมเงินออมเป็นจำนวนมากสำหรับการผลิตขนาดใหญ่ เพื่อช่วยให้เกิดการประหยัดอันเนื่องจากขนาดของโรงงาน ซึ่งจะมีผลทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำ

บทบาททางด้านการค้า

ในระบบเศรษฐกิจที่มีการใช้เครดิต ก่อให้เกิดการซื้อเชื่อ โดยไม่จำเป็นต้องใช้เงินเป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยน ซึ่งมีผลทำให้การซื้อขายสินค้าและบริการกระทำได้สะดวก รวดเร็ว และขยายตัวได้มากขึ้นกว่าการซื้อขายกันด้วยเงินสด ระบบเครดิตช่วยให้พ่อค้าสามารถเพิ่มปริมาณการขายได้มากขึ้น ซึ่งจะทำให้เกิดรายได้และกำไรแก่ผู้ให้เครดิตมากกว่าการขายสินค้าและบริการด้วยเงินสดเพียงอย่างเดียว นอกจากนี้ระบบเครดิตยังมีความสำคัญต่อการค้าระหว่างประเทศด้วย พ่อค้านำเข้าและส่งออกสามารถใช้อเอกสารเครดิตในการค้าระหว่างประเทศจากธนาคารพาณิชย์ เช่น จดหมายเครดิต (letter of credit) และตัวแลกเงินในการซื้อขายสินค้าได้โดยที่ผู้ซื้อและผู้ขายอยู่ห่างไกลกันคนและประเทศ และยังสามารถแก้ไขปัญหาที่ว่าผู้ซื้อไม่ยอมชำระเงินค่าสินค้าก่อนได้รับสินค้าหรือผู้ขายไม่ยอมส่งมอบสินค้าให้ผู้ซื้อก่อนจะได้รับเงินค่าสินค้า เครดิตจึงมีบทบาทในการช่วยสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้ซื้อและผู้ขายว่าจะได้รับเงินค่าสินค้าหลังจากส่งสินค้าไปแล้ว เป็นการลดอุปสรรคทางการค้าระหว่างประเทศและช่วยให้การค้าระหว่างประเทศขยายตัวได้รวดเร็วขึ้น

รายชื่อหนังสือเพื่อค้นคว้าเพิ่มเติม

สุรักษ์ บุนนาค และ วนี จันทร์วัฒน์. การเงินและการธนาคาร. พิมพ์ครั้งที่ 3 กรุงเทพมหานคร:
สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพาณิช, 2526. บทที่ 2.

American Institute of Banking, Section The American Bankers Association. **Principles of Bank Operations.** New York, 1963. chaps. 8, 10, 15.

Chandler, L.V. and Goldfeld, S.M. **The Economics of Money and Banking.** 7 th.ed. New York:
Harper and Row, Publishers, Inc., 1977. chap. 3.

Dunkman, William E. **Money Credit and Banking.** New York : Random House, Inc., 1970.
chap. 8.

Prather, Charles L. **Money and Banking.** 8 th.ed. 111; Richard D. Irwin, Inc., 1969. chap.4.

Pritchard, Leland J. **Money and Banking.** 2 nd.ed. New York : Houghton Mifflin Company,
1964. chap. 8.

Shapiro, Eli, Solomon, Ezra and White, William L. **Money and Banking.** 5 th.ed. New York:
Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1968. chap.4.