



### ความหมายและลักษณะทั่วไปของบัตร เครดิต

บัตร เครดิต เป็นของใหม่ที่แสดงถึงวิวัฒนาการทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงทั้งทางรูปแบบ และวิธีการในการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้เกิดความคล่องตัวในทางธุรกิจการค้า อันมีผลเป็นการ เพิ่มปริมาณการซื้อขายสินค้าและบริการ รวมทั้งยังเป็นการขยายธุรกิจด้านการเงินของธนาคาร และสถาบันการเงินอื่น ๆ อันเป็นผลดีต่อประเทศโดยรวม ฉะนั้น เพื่อให้เข้าใจถึงลักษณะ บัตร เครดิต ให้ดีขึ้น จึงจำเป็นต้องรู้ถึงประวัติความเป็นมาและลักษณะต่าง ๆ ของบัตร เครดิต โดย เปรียบเทียบกับต่างประเทศซึ่งเจริญแล้ว ซึ่งบทนี้จะ เป็นบทเบื้องต้นในการปูแนวทางไปสู่ปัญหาที่ จะวิเคราะห์วิจัยในบทต่อไป ทั้งนี้ได้แยกพิจารณาออกเป็นหัวข้อ ดังนี้

#### 1.1 ประวัติความเป็นมาของบัตร เครดิต

บัตร เครดิตถือกำเนิดขึ้นในประเทศสหรัฐอเมริกา บัตร เครดิตอันแรกออกโดย บริษัท General Petroleum Corporation of California (ปัจจุบันคือบริษัท Mobil Oil) ในปี ค.ศ. 1914 โดยออกบัตรให้แก่ลูกจ้างและลูกค้าที่ได้คัดเลือกแล้ว ต่อมาในปี ค.ศ. 1915 โรงแรม ร้านค้า และบริษัทรถไฟซึ่งเป็นพ่อค้ารายย่อยต่างออก เหรียญซึ่ง เรียกว่า "shoppers plates"<sup>1</sup> ให้แก่ลูกค้าของตนโดยเปิดบัญชีเงินเชื่อ เป็นราย เดือน (a monthly credit account) เหรียญ เครดิตนี้มีลักษณะ เป็นเหรียญโลหะ เล็ก ๆ ซึ่งจะมีชื่อพ่อค้าผู้ออก เหรียญและหมายเลขบัญชีของลูกค้าซึ่งมีสิทธิซื้อสินค้าโดยการแสดง เหรียญ เครดิตแทนการชำระ เงิน วัตถุประสงค์ของพ่อค้ารายย่อยในการออก เหรียญ เครดิต ก็เพื่อเพิ่มปริมาณการขายให้มากขึ้น โดย ให้ความสะดวกแก่ลูกค้าในการที่จะชำระราคาสินค้าในภายหลังได้ เรียกกันว่า การ "ซื้อ เชื้อ" และ เนื่องจาก เหรียญ เครดิตมีหมายเลขบัญชีของลูกค้าแต่ละคนปรากฏอยู่ พ่อค้ารายย่อยจึงสามารถ

---

<sup>1</sup>Tony Drury, Credit Cards (London : Billing & Sons Limited, 1984), p.19.

ป้องกันปัญหาจากการที่ลูกค้าแอบอ้างใช้ชื่อบัญชี "ชื่อเชื่อ" ของลูกค้ารายอื่น ในระยะแรกนั้น ผู้ให้บริการ "ชื่อเชื่อ" ไม่ต้องเสียค่าธรรมเนียมหรือค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นนอกเหนือไปจากราคาสินค้าที่ค้างชำระ แต่เนื่องจากค่าใช้จ่ายในการเรียกเก็บราคาสินค้าที่ค้างชำระตกหนักแก่พ่อค้า ในระยะต่อมาจึงมีการเรียกเก็บค่าบริการโดยคำนวณเป็นรายเดือนตามอัตราที่กำหนดตามจำนวนร้อยละของราคาที่ยังค้างชำระ

ในช่วงปี ค.ศ. 1920 บริษัทจำหน่ายน้ำมันได้เริ่มออกบัตรอำนวยความสะดวก (Courtesy Card) ให้แก่ลูกค้า ซึ่งบัตรนี้จะได้รับการยอมรับและเชื่อถือโดยหน่วยจำหน่ายน้ำมันทุกแห่งซึ่งเป็นของบริษัทที่ออกบัตรหรือพ่อค้าอิสระที่ได้รับอนุญาตให้จำหน่ายน้ำมันของบริษัทผู้ออกบัตร แต่เนื่องจากแต่ละบริษัทดำเนินกิจการจำกัดอยู่ในเฉพาะท้องถิ่น ดังนั้น เพื่อเป็นการขยายความสะดวกในการใช้บัตรอำนวยความสะดวก บริษัทเหล่านี้จึงตกลงกันที่จะยอมรับและให้ความเชื่อถือบัตรที่ออกโดยบริษัทที่เป็นคู่สัญญา ข้อตกลงดังกล่าวทำให้ลูกค้าผู้ถือบัตรสามารถใช้บัตรได้ทั่วประเทศ แต่ขอบเขตของการใช้บัตรนั้นจำกัดเฉพาะการซื้อขายสินค้าและบริการตามหน่วยบริการน้ำมันเท่านั้น แต่เนื่องจากใช้เฉพาะบริษัทจำหน่ายน้ำมัน ลูกค้าจึงจำเป็นต้องพกบัตรติดตัวเป็นจำนวนมาก ปรากฏการณ์ดังกล่าวได้ก่อให้เกิดความสับสนและความไม่สะดวกแก่ผู้ใช้บริการ และเพื่อเป็นการลดค่าใช้จ่ายของแต่ละบริษัทในการติดตามเรียกเก็บเงินจากลูกค้า บริษัทน้ำมันเหล่านี้จึงมีความคิดว่าจะมีการจัดตั้งหน่วยงานเพื่อทำหน้าที่เป็นตัวแทนในการติดตามเรียกเก็บเงินจากลูกค้าให้กับบริษัทน้ำมันทุกบริษัท และเป็นผู้ออกบัตรที่จะใช้ในธุรกิจจำหน่ายน้ำมัน ภายใต้ระบบดังกล่าวภาระในการชำระค่าบริการการเรียกเก็บเงินตกอยู่กับบริษัทน้ำมันแทนที่จะเป็นพ่อค้ารายย่อยตามระบบเดิม<sup>2</sup>

ต่อมาในปี ค.ศ. 1950 มีนักธุรกิจในเมืองนิวยอร์กผู้หนึ่งชื่อ Frank McNamara ได้เข้าไปรับประทานอาหารในภัตตาคารแห่งหนึ่ง หลังจากที่ได้รับประทานอาหารเสร็จเรียบร้อยแล้ว ก็พบว่าตัวเองนั้นลืมกระเป๋าใส่ตังค์ไว้ที่บ้าน เขาจึงได้โทรศัพท์ไปถามภรรยาให้มาชำระเงิน เหตุการณ์ดังกล่าวทำให้เขาเกิดความคิดที่จะดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการบัตรสินเชื่อขึ้น

<sup>2</sup>อนันต์ จันทโรภากร, "ปัญหากฎหมายเกี่ยวกับการใช้บัตรเครดิต (Credit Cards) ในประเทศสหรัฐอเมริกา", วารสารนิติศาสตร์ (มีนาคม 2529) : 2-3.



ดังนั้นหลังจากที่ได้ปรึกษากับนาย Ralph Schneider ที่ปรึกษาทางกฎหมายแล้ว เขาก็ก่อตั้ง Diners' Club Inc. ขึ้น ซึ่งชื่อ Diners' มาจากคำว่า "Dinner" ที่แปลว่า "อาหารเย็น" นั่นเอง โดยเขาได้ดัดแปลงวิธีการกู้ยืมเงินของบริษัทของเขามาใช้กับบริษัท Diners' Club Diners' Club มีสถานที่ตั้งอยู่ที่เมือง New York ธุรกิจของ Diners' Club นั้น แตกต่างจากธุรกิจของบริษัทและพ่อค้ารายอื่น ๆ ในลักษณะที่ว่าในระยะแรกนั้น Diners' Club ไม่ได้จำหน่ายสินค้า หากแต่เป็นการให้บริการและอำนวยความสะดวก โดยมีสมาชิกที่ใช้บัตร Diners' เพียง 200 ราย และมีร้านค้าที่ยอมรับบัตรเพียง 29 แห่ง ในจำนวนร้านค้าทั้ง 29 แห่งนั้น เป็นโรงแรม 2 แห่ง ที่เหลืออีก 27 แห่งเป็นภัตตาคาร ผู้ใช้บริการบัตรของ Diners' Club ไม่ต้องมีข้อตกลงเพื่อขอเปิดบัญชี "ชื่อ-ชื่อ" กับพ่อค้าแต่ละรายและบรรดาร้านค้าซึ่งตกลงเป็นสมาชิกของ Diners' Club ก็ไม่ต้องคอยติดตามเรียกเก็บเงินจากลูกค้า เพราะ Diners' Club จะเป็นผู้ชำระเงินแทนลูกค้าผู้ใช้บริการ พ่อค้าซึ่งเป็นสมาชิกจะได้รับรายงานการจัดลำดับความน่าเชื่อถือของผู้ถือบัตร Diners' Club แต่ละราย ในปี ค.ศ. 1953 Diners' Club ได้รับความนิยมนับได้ชื่อว่าเป็นธุรกิจระดับชาติ และในปีต่อมาก็ได้เปิดสาขาในต่างประเทศเป็นแห่งแรกที่ประเทศอังกฤษ ปีต่อไปก็ขยายไปเปิดสาขาในต่างประเทศเป็นแห่งแรกที่ประเทศอังกฤษ ปีต่อไปก็ขยายไปเปิดที่ Canada, Latin America และ Hawaii ไม่กี่ปีต่อมาก็มีทั่วยุโรป และความนิยมนี้ยังขยายต่อไปถึงตะวันออกกลาง ตะวันออกไกล และแอฟริกา เมื่อมีการใช้บัตร Diners' Club อย่างแพร่หลายเช่นนี้ ทำให้ประเภทร้านค้าที่ยินดีรับบัตร Diners' มีมากขึ้น โดยได้ขยายไปถึงบริการรถเช่า สายการบิน และสถานีบริการน้ำมัน บัตรเครดิตของ Diners' Club จึงมีลักษณะเป็นบัตรเอนกประสงค์ (all-purpose credit card) ซึ่งต่างกับบัตรเครดิตที่ใช้ในวงการธุรกิจการจำหน่ายน้ำมัน จึงถือเป็นจุดเริ่มของการพัฒนาของ "T&E" cards (Travel and Entertainment) ซึ่งเป็นบัตรเครดิตที่มุ่งด้านการเดินทางและความบันเทิง

ในเดือนตุลาคม ค.ศ. 1958 ได้เกิดคู่แข่งที่สำคัญของ Diners' Club ขึ้นคือ American Express Company<sup>3</sup> โดยได้ริเริ่มระบบการใช้บัตรเครดิตโดยมีเครือข่ายทั่วโลก หลังจากนั้นอีก 6 เดือน ก็มีการจัดตั้งบริษัท Hilton Credit Corporation ขึ้นอีกหนึ่งราย

บริษัททั้ง 3 แห่ง คือ Diners' Club, American Express และ Hilton Credit Corporation เรียกค่าธรรมเนียมจากลูกค้าผู้ใช้บัตรเครดิตแตกต่างกัน ซึ่งตกประมาณปีละ \$5-6 และคิดค่าบริการจากร้านค้าที่เป็นสมาชิกประมาณร้อยละ 4-7 ของราคาสินค้าที่ถูกค้าผู้ใช้บัตรแต่ละรายซื้อแต่ละครั้ง ซึ่งในช่วงปี ค.ศ. 1958-1959 ภัยพิบัติหลายแห่งปฏิเสธที่จะเข้าเป็นสมาชิกของบริษัทที่ให้บริการบัตรเครดิตด้วยเหตุผล 2 ประการ กล่าวคือ

ประการแรก ร้านค้าเหล่านี้ไม่เห็นด้วยกับอัตราค่าบริการที่บริษัทผู้ออกบัตรเรียกเก็บจากร้านค้า และ

ประการที่สอง ความล่าช้าในการชำระเงิน ซึ่งใช้เวลาประมาณ 30-60 วัน หลังจากได้มีการส่งหลักฐานการซื้อขาย (sales slip)<sup>4</sup> ให้แก่บริษัทผู้ออกบัตร

---

<sup>3</sup>บริษัท American Express เดิมดำเนินการไปรษณีย์ ภายหลังรัฐบาลให้มีการรวมด้านกิจการสาธารณูปโภคเข้าเป็นของรัฐ บริษัท American Express จึงได้เลิกกิจการไปรษณีย์และหันมาออกเช็คเดินทาง (Travel Cheque) แทนในปี ค.ศ. 1891 ซึ่งทำให้บริษัท American Express มีชื่อเสียงมากในด้านนี้ เพราะ เป็นเช็คเดินทางที่ปลอดภัย สะดวก บริษัท American Express มีบริษัทส่งเสริมการท่องเที่ยวมากกว่า 1,000 แห่ง มีตัวแทนจำหน่ายและจัดการด้านการเงินมากกว่า 120 ประเทศ ที่ทำหน้าที่อำนวยความสะดวกทุกด้าน เช่น การท่องเที่ยว การเรียกเงินคืน การชำระเงิน ฯลฯ นอกจากนี้บริษัท American Express ยังมีบริษัทประกันภัย Fireman's Fund ที่ San Francisco โดยรับประกันวินาศภัยแทบทุกประเภทอีกด้วย

<sup>4</sup>sales slip เป็นหลักฐานการซื้อขายระหว่างร้านค้ากับผู้ใช้บัตรซึ่งผู้ออกบัตรจัดไว้ให้โดยมีรายละเอียดต่าง ๆ เช่น หมายเลขบัญชีของผู้ถือบัตร ชื่อของผู้ถือบัตร วันที่ที่มีการซื้อขาย ชื่อร้านค้า รายละเอียดของสินค้าหรือบริการ ลายมือชื่อของผู้ขาย ฯลฯ



เจ้าของภัตตาคาร เป็นจำนวนมากได้ถอนตัวจากการ เป็นสมาชิกของระบบบัตร เครดิต (Credit Card System) หรือไม่ก็คิดราคาสูงกว่าลูกค้าที่ชำระราคาด้วยเงินสด เพื่อให้คุ้มกับ ค่าบริการที่จะต้องชำระให้แก่บริษัทผู้ออกบัตร หรือยอมรับบัตร เครดิต เพื่อ เป็นหลักฐานแสดง ความน่า เชื่อถือของลูกค้าและเรียกเก็บเงินจากลูกค้าเองโดยตรงในภายหลัง และได้ร่วมมือกัน จัดระบบบัตร เครดิตของธุรกิจภัตตาคาร โดยมีหน่วยงานกลางทำหน้าที่ เรียก เก็บเงินจากลูกค้า บริษัทผู้ออกบัตร เครดิตแต่ละแห่งจึงได้พยายามปรับปรุงข้อบกพร่อง โดยเจรจากับร้านค้าแต่ละ วงการธุรกิจหรือแต่ละราย เกี่ยวกับอัตราค่าบริการและระยะเวลาการชำระเงิน

ในขณะที่บริษัททั้ง 3 แห่งได้ริเริ่มบุกเบิกบัตร เครดิตในหมู่นักธุรกิจนั้นธนาคาร ต่าง ๆ ก็เริ่มออกบัตร เครดิตของตนขึ้น โดยเริ่มจากในปี ค.ศ. 1947 Flatbush National Bank ในเมือง New York ได้เริ่มใช้แผนงานระบบการให้สินเชื่อเรียกว่า "Charge-it" โดยให้ลูกค้าของธนาคารเปิดบัญชีเป็นรายเดือน (Monthly charge account) และในเดือนสิงหาคม ค.ศ. 1951 Franklin National Bank เป็นธนาคาร แห่งแรกที่ออกบัตร เครดิตให้แก่ลูกค้าของธนาคารโดยมีการ เปิดบัญชีสินเชื่อ เพื่อการบริโภค ซึ่งมีผู้ถือบัตรถึง 754,000 คน และร้านค้าที่ยอมรับบัตร 11,000 แห่ง แต่อย่างไรก็ตาม ระบบบัตร เครดิตของธนาคารยังมีการพัฒนาที่ล่าช้า (slow growth) เนื่องจากอุปสรรคต่าง ๆ เช่น ต้นทุน (running cost), การปลอมแปลง (frauds), ความไม่เต็มใจของร้านค้าในการ ให้ผู้ออกบัตรชีกส่วนลดจากราคาสินค้าที่ซื้อแต่ละครั้ง ฯลฯ

จนกระทั่งปี ค.ศ. 1959 Bank of America ในรัฐ California ได้หัน มาเข้าร่วมแผนงานบัตร เครดิตธนาคารด้วย โดยออกบัตร เครดิตของตนเองชื่อ Bank Americard มีการขยายงานไปอย่างรวดเร็วทั่วทั้งฝั่งตะวันตก (West Coast) โดยมี ค.ศ. 1961 มีผู้ถือบัตร Bank Americard ถึง 1 ล้านคน และในปี ค.ศ. 1967 เพิ่มขึ้น ถึง 2.7 ล้านคน ในปี ค.ศ. 1966 Bank of America ได้ก่อตั้ง Bank Americard Service Corporation ทำหน้าที่ออกบัตรและค่าธรรมเนียมต่าง ๆ บัตร เครดิตของ Bank of America ได้รับความสำเร็จด้วยดีเนื่องจากผู้ถือบัตรพบว่าเขาสามารถใช้ Bank Americard เมื่อเขาเดินทางไปยังรัฐอื่นได้ ก่อให้เกิดความสะดวกแก่ผู้ถือบัตร ดังนั้นปี ค.ศ. 1970 จึงมี ธนาคารที่เข้าร่วมกับ Bank of America ถึง 3,301 แห่ง และในปีนี้เองที่ Bank of America ได้แยกกิจการ Bank Americard Service Corporation ให้เป็นหน่วยงาน

อิสระและเปลี่ยนชื่อเป็น National Bank Americard Incorporated (N.B.I.) และในปี ค.ศ. 1974 ได้เกิดองค์การอิสระระหว่างประเทศขึ้นอีกชื่อ IBANCO และเนื่องจากความจำเป็นที่จะต้องทำบัตรเครดิตให้ดีขึ้นเป็นที่รู้จักของทั่วโลก จึงทำให้มีการเปลี่ยนชื่อบัตรเครดิต จากคำว่า Bank Americard เป็น "Visa" แทน ซึ่งทำให้ในปี ค.ศ. 1974 N.B.I. จึงเปลี่ยนเป็น Visa U.S.A. และ IBANCO เปลี่ยนเป็น Visa International

ในขณะที่ Bank of America ออกบัตร Bank Americard นั้น ธนาคารใหญ่ ๆ ในรัฐ California อันประกอบด้วย Wells Fargo Bank, United California Bank, Bank of California และ Crocker National Bank ก็ได้รวมตัวกันจัดตั้งสมาคม California Bank Card Associations (ปัจจุบันรู้จักกันในนามของ Western States Bankcard Associations) ขึ้นโดยเป็นองค์กรที่มีได้แสวงหากำไรจากการออกบัตรเครดิต บัตรเครดิตที่ออกโดยสมาคมนี้เรียกว่า Master Charge โดยการออกแบบของธนาคาร First National Bank of Louisville ในรัฐ Kentucky บัตร Master Charge มีได้มีใช้เฉพาะในรัฐ California เท่านั้น แต่ยังคงขยายขอบเขตการใช้ไปยังส่วนอื่นของประเทศสหรัฐอเมริกา ด้วยโดยผ่านสาขาของธนาคาร จึงทำให้มีการใช้บริการอย่างกว้างขวาง ส่วนในเมืองที่ไม่มีสาขาของธนาคารเหล่านั้น ก็รวมตัวกันก่อสร้างสมาคมเฉพาะรัฐขึ้น เช่น ธนาคารใหญ่ ๆ ในเมือง Chicago ได้ก่อตั้ง Midwest Bankcard Association โดยออกบัตรเครดิตขึ้นใช้ ในรัฐ Illinois และ Indiana

ในปี ค.ศ. 1967 ธนาคาร 7 แห่งได้ร่วมมือกันก่อตั้งสมาคม Interbank Card Association และเรียกบัตรเครดิตที่ออกโดยสมาคมนี้ว่า "Interbank Card" บนบัตรจะปรากฏอักษรตัว "i" สีขาวอยู่ภายในวงกลมสีดำปรากฏอยู่บนมุมข้างขวาของบัตร แต่เนื่องจากความไม่คุ้นเคยกับรูปแบบ Interbank Card ของร้านค้า จึงทำให้ Interbank Card มีการใช้อย่างไม่แพร่หลายนัก

ปี ค.ศ. 1969 California Bank Card Associations ได้รวมสิทธิต่าง ๆ เกี่ยวกับบัตร Master Charge เข้ารวมอยู่ใน Interbank Card Association และในขณะเดียวกัน South East Bankers Association ในเมือง Atlanta และ Mountain States Bankcard Association ในเมือง Denver ก็เข้าร่วมกับโครงการบัตร Interbank Card ด้วย ดังนั้นในปี ค.ศ. 1970 เกือบทุกรัฐในประเทศสหรัฐอเมริกาใช้บัตร Master



Charge หรือ Bank Americard ซึ่งในปี ค.ศ. 1983 ได้เปลี่ยนชื่อเป็น Master Card<sup>5</sup>

เนื่องจากบัตร เครดิต เป็นที่นิยมใช้กันอย่างแพร่หลายในต่างประเทศนี้เอง ดังนั้น ในปี ค.ศ. 1960 บัตร เครดิตก็เริ่ม เข้ามามีบทบาทในประเทศไทย โดยการนำของบริษัท Diners' Club ซึ่งเปิดบริการบัตร เครดิตให้แก่คนไทย โดยใช้ชื่อบริษัทว่า ไดเนอร์สคลับ (แห่ง ประเทศไทย) ในระยะเริ่มแรกไม่เป็นที่นิยมใช้แพร่หลายเท่าใดนัก นอกจากในหมู่นักธุรกิจ และผู้มีรายได้สูงที่นิยมการเดินทาง

บัตร เครดิตอันที่ 2 ที่เข้ามาในประเทศไทย คือ บัตร เครดิตของบริษัท American Express โดยมีบริษัท Sea Tour เป็นนายหน้า แต่เน้นด้านบัตร เครดิตระหว่างประเทศเพียง อย่างเดียว ไม่มีการออกบัตร เครดิตเพื่อใช้ในประเทศหรือบัตร เครดิตท้องถิ่น

บัตร เครดิตทั้ง Diners' Club และ American Express นี้ ทำหน้าที่เป็น ตัวแทนนายหน้าหาร้านค้าขนาดใหญ่ โรงแรมที่จะยินยอมรับบัตร เครดิตของชาวต่างประเทศที่ เข้ามาท่องเที่ยวหรือทำธุรกิจในประเทศไทย จนกระทั่งในระยะต่อมาธุรกิจบัตร เครดิตเริ่มขยาย ตัวมากขึ้นในหมู่คนมีเงินชาวไทย บริษัท American Express จึงมาตั้งสำนักงานเพื่อออกบัตร แก่คนไทยโดยตรงแทนที่จะต้องรอบัตรจากประเทศสหรัฐอเมริกาในปลายปี ค.ศ. 1981

สำหรับบัตร เครดิตระหว่างประเทศที่ดำเนินงานโดยธนาคารพาณิชย์นั้นในปี ค.ศ. 1974 ธนาคารกสิกรไทยเป็นผู้นำเข้ามาโดยเป็นธนาคารผู้รับบัตร Master Card จาก สมาคม Interbank Card Association มีหน้าที่ติดต่อร้านค้าต่าง ๆ โดยผู้ถือบัตรสามารถ ใช้บัตร เครดิตตามร้านค้าต่าง ๆ ได้ครั้งละไม่เกิน \$ 200 นอกจากนี้ ธนาคารผู้รับบัตรยังต้องรับ ที่จะให้ผู้ถือบัตร เครดิตระหว่างประเทศมาขึ้นเงินสดได้อีกครั้งละ \$ 100 และในปี ค.ศ. 1979 ธนาคารกสิกรไทยก็รับบัตร เครดิต Visa Card ของกลุ่ม Bank of America เข้ามา โดยมี เงื่อนไขอย่างเดียวกันกับ Master Card รายได้จากการรับบัตร เครดิตระหว่างประเทศ เดิมที ธนาคารกสิกรไทยหัก เบอร์เซ็นต์จากร้านค้าที่รับบัตร 4% ซึ่งในขณะนั้นทาง Diners' Club หักค่า เบอร์เซ็นต์จากร้านค้า 7% และบริษัท American Express หัก 6% แต่สำหรับสาย การบินและโรงแรมใหญ่ ๆ ธนาคารกสิกรไทยหักค่า เบอร์เซ็นต์เพียง 3% เท่านั้น และต้องจ่าย ให้แก่ธนาคารผู้ออกบัตรในอัตรา 1.5% เหลือเป็นรายได้สำหรับธนาคารกสิกรไทยเพียง 2.5%

<sup>5</sup>Tony Drury, Credit Cards, p.20-21.

ครั้นบริษัท American Express เข้ามายังบริษัทในประเทศไทยเมื่อปลายปี ค.ศ. 1981 การแข่งขันเพื่อแย่งตลาดก็เริ่มขึ้น โดยบริษัท American Express ขอค่าเปอร์เซ็นต์จากร้านค้าทั่วไปเพียงประมาณ 3% ทางธนาคารกสิกรไทยจึงลดการหักค่าเปอร์เซ็นต์จากร้านค้าเหลือเพียง 3% ถ้วนทุกรายการ สำหรับโรงแรมและสายการบินเหลือรายรับเข้าธนาคารหลังจากหักเงินส่วนหนึ่งให้แก่ธนาคารผู้ออกบัตรเพียงประมาณร้อยละ 1-1.5%

ประมาณปี ค.ศ. 1980 ธนาคารไทยพาณิชย์เข้าร่วมกับแผนงานบัตรเครดิตระหว่างประเทศ โดยเป็นทั้งตัวแทนและผู้ออกบัตร Visa โดยวางเงื่อนไขสำหรับผู้ที่ต้องการถือบัตร Visa ที่ออกโดยธนาคารไทยพาณิชย์ว่า จะต้องต้องมีเงินฝากประจำไว้กับธนาคาร เพื่อเป็นเงินประกันอย่างน้อย 1 แสนบาท ส่วนเงื่อนไขอื่น ๆ ยึดหยุ่นตามแต่จะเป็นลูกค้าเก่าแก่และคิมน้อยเพียงไร<sup>6</sup>

#### 1.2 ลักษณะของบัตรเครดิต

บัตรเครดิตมีลักษณะเป็นบัตรพลาสติกเล็ก ๆ ที่ระบุชื่อผู้ออกบัตร เลขที่บัตร ชื่อและลายมือชื่อของผู้ถือบัตร หรืออาจมีรูปถ่ายของผู้ถือบัตรติดอยู่บนบัตรด้วย และวันหมดอายุการใช้บัตร ทั้งนี้เพื่อเป็นหลักฐานว่า ผู้ถือบัตรนี้เป็นผู้มีสิทธิในการซื้อสินค้าและบริการต่าง ๆ เป็นเงินเชื่อ บัตรเครดิตจึงมีลักษณะพิเศษ คือ เป็นวิธีที่ไ้แทนการชำระเงินซึ่งธนาคารหรือบริษัทเอกชนเป็นผู้ออกให้แก่ผู้บริโภคสินเชื่อ (Consumer Credit)

บัตรเครดิตในประเทศไทยมี 2 ประเภท คือ

1. บัตรเครดิตระหว่างประเทศ ได้แก่ Diners' Club, Visa, Master และ American Express บัตรเครดิตประเภทนี้สามารถนำไปใช้ในต่างประเทศที่ยอมรับและเหมาะสมกับบุคคลที่ต้องเดินทางไปต่างประเทศเป็นประจำ เช่น นักธุรกิจ เป็นต้น

2. บัตรเครดิตเพื่อใช้ในประเทศ ได้แก่ บัตรเครดิตของธนาคารกสิกรไทย, บัตรเอนกประสงค์ของธนาคารศรีนคร, บัตรเครดิตของ Diners' Club และบัตรเครดิตของ American Express บัตรเครดิตประเภทนี้จะใช้เฉพาะภายในประเทศเท่านั้น

<sup>6</sup> "เครดิตระบบเงินไม่ยัดตัวถึงคิวคนไทยใช้", ตอกเบื้อ. (พฤษภาคม 2525): 41.



เนื่องจากบัตร เครดิตมีหลายประเภท วัตถุประสงค์ของการใช้จึงต่างกัน  
ซึ่งอาจแยกพิจารณาได้ดังนี้

(1) บัตร เครดิต เอกประสงค์ (Limited-purpose Credit Card)

บัตร เครดิตประเภทนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ซื้อสินค้าหรือบริการชนิดใดชนิดหนึ่งหรือจำกัดประเภท  
ของสินค้าและบริการที่ใช้หรืออาจใช้ซื้อสินค้าหรือบริการจากบริษัทแห่งเดียวหรือกลุ่ม เดียว เท่านั้น  
เช่น บัตร เครดิตที่ออกโดยสถานีบริการน้ำมัน (Petrol Card) เป็นต้น

(2) บัตร เครดิต เอนกประสงค์ (Multi-purpose or Universal Credit

Card) บัตร เครดิตประเภทนี้ให้สิทธิแก่ผู้ถือบัตรในการซื้อสินค้าและบริการจำนวนมาก ได้แก่  
n. Company Card หรือ Charge Card เป็นบัตร เครดิตที่มุ่งด้านการ  
เดินทางและความบันเทิง (Travel and Entertainment Card) หรือเรียกโดยย่อว่า  
"T&E" Card บัตร เครดิตประเภทนี้ได้แก่ Diners', American Express (Amex),  
Carte Blanche เป็นต้น บริษัทผู้ออกบัตรจะออกบัตร เครดิตให้แก่ผู้ที่ยื่นใบสมัครขอ เป็นสมาชิก  
โครงการบัตร เครดิต (credit card plan) ซึ่งมีคุณสมบัติตามที่ผู้ออกบัตรกำหนดโดยเรียก  
เก็บค่าสมาชิก เป็นรายปี ผู้ถือบัตรประเภทนี้มีสิทธิที่จะซื้อสินค้าและบริการต่าง ๆ จากร้านค้าซึ่ง  
เป็นสมาชิกโครงการบัตร เครดิต ซึ่งจะสังเกตได้จาก เครื่องหมายหน้าร้านของร้านค้าแต่ละแห่ง  
ว่า จะยอมรับบัตร เครดิตที่ออกบริษัทใดบ้าง โดยมีข้อตกลงกับผู้ออกบัตรว่าจะจ่ายเงินให้แก่  
ผู้ออกบัตรตามวงเงินที่ผู้ออกบัตรกำหนดจะทรงจ่ายราคาสินค้าแทนผู้ถือบัตรหรือตามจำนวน  
ราคาสินค้าที่ได้ซื้อโดยใช้บัตร เครดิต เว้นแต่ผู้ออกบัตรจะได้รับแจ้งจากผู้ถือบัตรว่า บัตร เครดิตนั้น  
สูญหายหรือถูกขโมย เมื่อสิ้นรอบระยะเวลาการแจ้งหนี้ (billing period) ผู้ออกบัตรก็จะ  
รวบรวมบัญชีรายการสินค้าและจำนวนราคาสินค้าที่ผู้ถือบัตรซื้อจากร้านค้าที่เป็นสมาชิกโครงการ  
บัตร เครดิตและแจ้งให้ผู้ถือบัตรทราบ ซึ่งผู้ถือบัตรจะต้องชำระราคาสินค้าที่ค้างชำระภายในระยะ  
เวลาที่ตกลงกัน ซึ่งปกติจะเป็นระยะเวลา 25-30 วัน นับแต่วันที่ได้รับใบแจ้งหนี้โดยไม่มีการ  
ผ่อนชำระ ยกเว้นบัตรทอง (Gold Card) ซึ่งผู้ถือบัตรสามารถเปิดบัญชีเงินเชื่อ (Reserve  
Credit Account) กับธนาคารเมื่อผู้ออกบัตรเรียกให้ผู้ถือบัตรชำระเงิน ผู้ถือบัตรก็เพียง  
แต่ลงลายมือชื่อในแบบฟอร์มที่ผู้ออกบัตร โดยให้ธนาคารชำระหนี้นั้นให้แก่ผู้ออกบัตรแทนคน  
หรืออาจกล่าวได้ว่า บัตร เครดิตที่เป็นบัตรทองนี้ ผู้ถือบัตรโอนตัวเอง เป็นลูกหนี้ของธนาคารแทน  
ที่จะ เป็นลูกหนี้ของผู้ออกบัตร

ข. Bank Card เป็นบัตรที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์ ได้แก่ Master Card, Visa Card, บัตรเครดิตของธนาคารกสิกรไทย และบัตร เอนกประสงค์ของธนาคารศรีนคร มีวัตถุประสงค์ในการใช้เช่นเดียวกับ Charge Card แต่ Bank Card ของประเทศไทยมีลักษณะต่างจาก Bank Card ของต่างประเทศอยู่บ้าง กล่าวคือ Bank Card ของต่างประเทศนั้น ผู้ถือบัตรอาจเลือกวิธีการชำระเงินให้แก่ธนาคารผู้ออกบัตรโดยชำระราคาสินค้าที่ค้างชำระภายในกำหนดระยะเวลาที่ตกลงหรืออาจทำการผ่อนชำระตามวิธีการที่กำหนด (deferred payment schedule) ซึ่งปกติแล้ว วิธีการผ่อนชำระจะกระทำโดยการที่ผู้ถือบัตรชำระหนี้บางส่วนประมาณร้อยละ 10 ถึง 20 ของจำนวนเงินที่ค้างชำระในแต่ละรอบระยะเวลาการแจ้งหนี้ ภายในระยะเวลา 25-30 วัน ส่วนจำนวนที่เหลือสามารถผ่อนชำระได้เป็นรายเดือน โดยจะต้องเสียค่าธรรมเนียม (service charge) หรือดอกเบี้ย ซึ่งคำนวณเป็นร้อยละของจำนวนราคาสินค้าที่ซื้อและค้างชำระในแต่ละเดือน ตัวอย่างเช่น ผู้ถือบัตรได้ซื้อสินค้าในเดือนมกราคมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น \$ 225 ถ้าผู้ถือบัตรชำระให้แก่ผู้ออกบัตรเต็มจำนวนภายในระยะเวลา 30 วัน ในกรณีนี้ผู้ถือบัตรไม่ต้องเสียค่าธรรมเนียม (service charge) แต่ถ้าผู้ถือบัตรเลือกใช้วิธีผ่อนชำระ ผู้ถือบัตรก็ต้องตรวจดูตารางการชำระเงิน (deferred payment schedule) ซึ่งอาจกำหนดว่า กรณีที่หนี้ค่าสินค้าที่ค้างชำระมีจำนวน \$ 200-250 ผู้ถือบัตรจะต้องชำระหนี้อย่างน้อย \$ 25 ก็จะเหลือจำนวนหนี้ที่ค้างชำระอยู่อีก \$ 200 สมมติว่าในเดือนกุมภาพันธ์ผู้ถือบัตรได้ใช้บัตรเครดิต เพื่อซื้อสินค้าเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น \$ 100 ใบแจ้งหนี้ของเดือนกุมภาพันธ์ก็จะแจ้งว่า ผู้ถือบัตรค้างชำระหนี้แก่ผู้ออกบัตรเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น \$ 303 (\$ 100 เป็นค่าสินค้าที่ซื้อในเดือนกุมภาพันธ์ \$ 200 เป็นยอดค้างชำระที่ยกมาจากเดือนก่อน และจำนวน \$ 3 เป็นค่าธรรมเนียมบริการ) ซึ่งจะเห็นได้ว่า กรณีนี้ผู้ออกบัตรคิดค่าธรรมเนียมในอัตราร้อยละ 15 จากยอดเงินที่ค้างชำระในเดือนก่อน (\$ 200) ถ้าในเดือนมีนาคม ผู้ถือบัตรชำระเงินให้แก่ผู้ออกบัตรเป็นจำนวน \$ 40 และซื้อสินค้าโดยใช้บัตรเป็นจำนวนเงิน \$ 10 ก็จะทำให้ปรากฏในรายการแจ้งหนี้ของวันที่ 31 มีนาคมว่า หนี้ที่ค้างชำระทั้งสิ้นมีจำนวน \$ 276.95 กล่าวคือ \$ 10 เป็นค่าสินค้าที่ซื้อในเดือนมีนาคม \$ 263 เป็นยอดที่ยกมาจากเดือนก่อน (ยอดที่ค้างชำระเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ \$ 303 หักด้วยจำนวนที่ชำระในเดือนมีนาคม \$ 40) และค่าธรรมเนียม \$ 3.95 (ร้อยละ 1.5 ของ \$ 263)<sup>7</sup>

<sup>7</sup>อนันต์ จันทโรภากร, "ปัญหาทางกฎหมายเกี่ยวกับการใช้บัตรเครดิต (credit cards) ในประเทศสหรัฐอเมริกา," วารสารนิติศาสตร์ (มีนาคม 2529): 7-8.



ดังนั้น Bank Card ของต่างประเทศจึงมี 2 ลักษณะ คือ การให้วงเงิน (credit line) เพื่อผ่อนชำระและให้ความสะดวก แต่ Bank Card ของประเทศไทยนั้น การชำระหนี้จะถูกหักออกไปจากบัญชีผู้ถือบัตรทันทีและให้เวลาปลอดหนี้ประมาณ 1 สัปดาห์ หลังจากที่บัตรได้ถูกใช้แล้ว ซึ่งจะช้าหรือเร็วขึ้นอยู่กับธนาคารผู้ออกบัตร เป็นผู้กำหนด ระยะเวลาปลอดหนี้เองที่ธนาคารในประเทศไทยถือว่า เป็นการให้สินเชื่อ (credit) แก่ผู้ถือบัตร ดังนั้นจึงเรียกบัตรเครดิตที่ออกโดยธนาคารว่า Credit Card

จะเห็นว่า ทั้ง Charge Card และ Bank Card นี้ เป็นระบบบัตรเครดิต ประเภทที่มีผู้สัญญา 3 ฝ่าย (tripartite) ซึ่งประกอบด้วย ผู้ออกบัตร (issuer), ผู้ถือบัตร (cardholder) และร้านค้าที่ยอมรับและให้ความเชื่อถือนักบัตรเครดิต (seller) ซึ่งสิทธิและหน้าที่ของร้านค้าที่เข้าร่วม เป็นสมาชิกในระบบบัตรเครดิต โดยยอมรับบัตรเครดิต แทนการชำระราคาสินค้านั้น เป็นไปตามสัญญาระหว่างผู้ออกบัตรและร้านค้า ปกติแล้วผู้ออกบัตร จะเป็นผู้ร่างข้อความในสัญญา ซึ่งบางครั้งอาจมีข้อกำหนดให้ร้านค้าเสียค่าสมาชิกซึ่งเรียก เก็บเพียงครั้งเดียวในตอนสมัครเข้าเป็นสมาชิก และอาจกำหนดให้ร้านค้าเช่าเครื่องรูดบัตร (Imprinter) เพื่อทำหลักฐานในการซื้อสินค้าของผู้ถือบัตร โดยผู้ออกบัตรคิดค่าเช่าเครื่อง เป็นรายเดือน ผู้ออกบัตรบางรายซึ่งเป็นธนาคารพาณิชย์อาจกำหนดให้ร้านค้าเปิดบัญชีกับ ธนาคารของตนเพื่อความสะดวกในการหักกลบหนี้ นอกจากนี้พ่อค้าที่เข้าร่วมระบบบัตรเครดิต มีหน้าที่ต้องโอน (assign) บรรดาเอกสารต่าง ๆ เช่น หลักฐานการซื้อขาย (sales slip) ใบแจ้งรายการซื้อเชื่อ (charge slips) หรือบัญชี (accounts) ซึ่งแสดงรายการซื้อสินค้า ของผู้ถือบัตร ให้แก่ผู้ออกบัตร ผู้ออกบัตรเองก็มีหน้าที่ตรวจสอบและจัดความน่าเชื่อถือของลูกค้า ผู้ขอใช้บริการบัตรเครดิต รวมทั้งรับภาระค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการเรียกเก็บเงินจากผู้ถือบัตร ผู้ออกบัตรจะคิดค่าบริการโดยการชักรส่วนลด (discount) จากราคาค่าสินค้าที่จะชำระให้กับ พ่อค้าตามหลักฐานการซื้อขายที่ได้ส่งมอบหรือโอนให้แก่ผู้ออกบัตรตามอัตราที่กำหนดโดยสัญญา

### 1.3 ผู้เกี่ยวข้องในแผนงานบัตรเครดิต แบ่งเป็น

1.3.1 ผู้ออกบัตร ได้แก่ ธนาคาร, บริษัทเอกชน ประโยชน์ที่ผู้ออกบัตรได้รับ จากการออกบัตรเครดิต คือ ค่าธรรมเนียม, ค่าสมาชิกที่ผู้ถือบัตรต้องชำระให้แก่ผู้ออกบัตร, ส่วนลดที่ผู้ออกบัตรได้จากร้านค้าต่าง ๆ เป็นต้น

### 1.3.2 ผู้มีสิทธิขอบัตร เครดิต ได้แก่

ก. นิติบุคคล เช่น บริษัท ห้างร้านต่าง ๆ ที่มีผู้บริหารต้องเดินทางทั้งในประเทศและต่างประเทศเป็นประจำ เงื่อนไขในการขอ เข้า เป็นสมาชิกบัตร เครดิตจะพิจารณาถึงสถานภาพทางการเงินที่มั่นคงทั้งในปัจจุบันและที่ผ่านมาในอดีตรวมทั้งความสามารถในการชำระคืน

ข. บุคคลธรรมดา โดยปกติเงื่อนไขในการ เข้า เป็นสมาชิกบัตร เครดิตนั้น ผู้ขอจะต้อง เป็นผู้ฐานะทางการเงินค่อนข้างดี กล่าวคือ เมื่อใช้เงิน เกินจำนวนที่กำหนดจะไม่มีปัญหาในการหาเงินมาชำระคืน หรือถ้า เป็นผู้ถือบัตรของธนาคารก็ต้องมีเงินมากพอสมควรโดยฝากประจำไว้กับธนาคาร

1.3.3 ร้านค้า ได้แก่ ห้างสรรพสินค้าหรือร้านค้า ที่เข้าร่วมเป็นสมาชิกระบบบัตร เครดิต โดยยอมรับและเชื่อถือบัตร เครดิต ในการชำระราคาสินค้าแทนเงินสด โดยปกติผู้ออกบัตรจะเป็นผู้จัดทำ แต่บางครั้งร้านค้าอาจติดค้อมาเองก็ได้ หลังจากนั้น ผู้ออกบัตรก็จะแจ้งให้ผู้ถือบัตรทราบว่าผู้ถือบัตรจะใช้บัตร เครดิตในสถานที่ใดได้บ้าง

1.3.4 ตัวแทนของผู้ออกบัตร ตัวแทนนี้จะ เป็นสื่อกลางติดค้อมระหว่างร้านค้าและผู้ออกบัตร รายได้ของตัวแทนจะได้เป็นเปอร์เซ็นต์ ซึ่งผู้ออกบัตร เป็นผู้จ่ายให้ตามปริมาณการขายสินค้า เช่น ธนาคารกสิกรไทย เป็นตัวแทนของ Bank of America ในการออก Visa Card เป็นต้น

### 1.4 การเกิดและเลิกสัญญาบัตร เครดิต

จากลักษณะของบัตร เครดิตดังกล่าว และในทางปฏิบัติที่กระทำกันอยู่ทั่วไปนั้น บริษัทบัตร เครดิตจะมีประกาศพร้อมทั้งมีใบสมัครให้แก่ผู้ที่ต้องการมีบัตร เครดิตตามสถานที่ต่าง ๆ ซึ่งในใบสมัครของบริษัท เครดิตดังกล่าวอาจมีข้อกำหนดถึงคุณสมบัติผู้ถือบัตรไว้ด้วย ปัญหาก็คือว่าการส่งใบสมัครตามวิธีดังกล่าว จะถือได้หรือไม่ว่าเป็นคำเสนอ (offer) ซึ่งเป็นสาระสำคัญของการก่อให้เกิดสัญญา

ดังที่ทราบกันดีแล้วว่า คำเสนอ คือ การแสดงเจตนาแสดงความประสงค์ของคนต่อบุคคลใดบุคคลหนึ่งหรือหลายคนเพื่อขอให้ทำสัญญาดำเนินการหรืออาจสรุปสั้น ๆ ว่า เป็นคำขอให้ทำสัญญา ดังนั้น คำเสนอจึงต้องมีลักษณะที่มีข้อความชัดเจนแน่นอน รวมทั้งผู้เสนอเองไม่มีสิทธิปฏิเสธหรือ เลือกปฏิบัติได้ กล่าวคือ หากผู้แสดงเจตนามีสิทธิปฏิเสธหรือ เลือกปฏิบัติ เพราะไม่ชอบ



ผู้สนองหรือเพราะเหตุใดก็ดี การแสดงเจตนาอันย่อมไม่ใช่คำเสนอ แต่จะ เป็นคำ เชื้อเชิญให้ทำ คำเสนอ<sup>8</sup> ดังนั้น การที่ผู้ออกบัตรส่งใบสมัครพร้อมทั้งประกาศเชิญชวนให้บุคคลทั่วไปผู้ต้องการ มีบัตร เครดิตรอกข้อความในใบสมัครดังกล่าว และผู้ออกบัตรจึงคัด เลือกคุณสมบัติของผู้ต้องการ มีบัตร เครดิต เพื่อ เข้า เป็นสมาชิกอีกทีหนึ่งนั้น จึงมิใช่เป็นคำเสนอ แต่มีลักษณะ เป็น เพียง เชื้อเชิญ ให้ทำคำเสนอ เท่านั้น โดยผู้ขอเข้า เป็นสมาชิกบัตรเครดิตจะ เป็นผู้ทำคำเสนอ และผู้ออกบัตรจะ เป็นผู้เลือกสนองรับคำเสนอของผู้สมัครคนใดก็ได้

ในประเทศสหรัฐอเมริกา แต่เดิมนั้นธนาคารบางแห่งได้ส่งบัตรเครดิตให้แก่ผู้บริโภค โดยผู้บริโภคไม่ได้ขอให้บริการ และเรียกบัตรเครดิตที่ออกโดยวิธีนี้ว่า "unsolicited credit card" ปัญหาที่จะต้องพิจารณาในเบื้องต้นก็คือว่า หากกรณีดังกล่าว เกิดขึ้นในประเทศไทยผู้บริโภค จะต้องผูกพันข้อความที่อยู่ในบัตรเครดิตหรือไม่ ซึ่งคำตอบในเรื่องนี้ขึ้นอยู่กับหลักกฎหมายลักษณะ สัญญาในเรื่องคำเสนอและคำสนอง โดยทั่วไปแล้วถือว่า การส่งบัตรเครดิตทางไปรษณีย์มีลักษณะ เป็นคำเสนอชนิดหนึ่งต่อบุคคลโดย เฉพาะเจาะจง ซึ่งผู้ออกบัตรไม่มีสิทธิปฏิเสธหรือ เลือกปฏิบัติ หากผู้บริโภคสนองรับคำเสนอนั้น และทางด้านผู้บริโภคเองก็ไม่จำเป็นต้องตอบรับหรือปฏิเสธ เพราะ โดยปกติแล้วการนี้ไม่ถึงว่าเป็นการยอมรับ เพราะมิได้มีการแสดงกิริยาอย่างใดออกมาอันจะถือได้ว่าเป็นการแสดงเจตนา การนี้ที่จะถือว่าเป็นการแสดงเจตนาได้นั้น ตามกฎหมายไทยถือว่า จะต้องเป็นการนี้ที่มีกฎหมายบัญญัติไว้โดยเฉพาะเจาะจงว่าเป็นการแสดงเจตนา เช่น ในกรณีขาย เพื่อชอบ ซึ่งเป็นการซื้อขายโดยมีเงื่อนไขว่า ให้ผู้ซื้อได้มีโอกาสตรวจดูทรัพย์สินก่อนรับซื้อ (มาตรา 505 แห่งประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์) เมื่อทรัพย์สินนั้นได้ส่งมอบแก่ผู้ซื้อ เพื่อให้ตรวจ ดูแล้ว ถ้าผู้ซื้อไม่บอกกล่าวว่าจะไม่ยอมรับซื้อหรือไม่ส่งทรัพย์สินคืนภายในเวลาที่กำหนด สัญญาซื้อขายย่อม เป็นอันสมบูรณ์ โดยถือว่าผู้ซื้อได้แสดงเจตนารับซื้อแล้ว (มาตรา 508 แห่งประมวล กฎหมายแพ่งและพาณิชย์) นอกจากนี้อาจเป็นการนี้ตามปกติประเพณี ดังที่บัญญัติไว้ในมาตรา 361 วรรค 2 ว่า "ถ้า .... ตามปกติประเพณีไม่จำเป็นต้องมีคำบอกกล่าวสนองไซ้ ท่านว่า สัญญานั้น เกิด เป็นสัญญาขึ้นในเวลา เมื่อมีการอันใดอันหนึ่งขึ้น อันจะพึงสันนิษฐานได้ว่าเป็นการแสดง เจตนาสนองรับ"

<sup>8</sup> ศักดิ์ สนองชาติ, คำอธิบายประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยนิติกรรมสัญญา (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์จรัสนิทวงศ์, 2524), หน้า 317.

ดังนั้น การนิ่งซึ่งมิใช่การนิ่งตามกฎหมายหรือตามปกติประเพณี จึงถือไม่ได้ว่า เป็นการสนองรับแม้ผู้เสนอจะกำหนดไว้ในคำเสนอก็กไม่มีผล แต่ถ้าผู้บริโภคหลงลายมือชื่อในบัตร เครดิตและใช้บัตร เครดิตนั้น จะต้องถือว่า มีเจตนา เข้าครอบครองหรือใช้อำนาจเหนือบัตร เครดิตดังกล่าว ซึ่งมีผลเท่ากับ เป็นคำสนอง เพราะการที่ผู้บริโภคหลงลายมือชื่อในบัตร เครดิต และใช้บัตร เครดิตดังกล่าว เท่ากับ เป็นการแสดง เจตนาทำคำสนองโดยปริยาย อันทำให้เกิดสัญญาบัตร เครดิต

ปัญหาในเรื่องการส่งบัตร เครดิตให้แก่ผู้บริโภคทางไปรษณีย์โดยไม่มีการร้องขอ (unsolicited credit card) ถือเป็นปัญหาที่มีความสำคัญมาก ในกรณีที่บัตรนั้นสูญหายในทางไปรษณีย์ก่อนที่จะถึงมือผู้บริโภคหรือ เมื่อผู้บริโภคได้รับบัตรแล้วนิ่งเฉยไม่คืน และต่อมามีผู้เอาบัตรนั้นไปใช้ ซึ่งก่อให้เกิดปัญหาว่า ผู้บริโภคต้องรับผิดชอบหรือไม่ หรืออย่างน้อยก็เป็นขณะที่ต้องต่อสู้คดี ดังนั้นรัฐสภาสหรัฐจึงได้ออกกฎหมายควบคุมในเรื่องนี้ คือ Truth in Lending Act<sup>9</sup> โดยได้มีการห้ามออกบัตรให้แก่ผู้บริโภคโดยที่ผู้บริโภคมิได้ขอใช้บริการ (unsolicited credit card) ไว้ในมาตรา 1642<sup>10</sup> และในประเทศอังกฤษก็มีกฎหมายควบคุมเรื่องดังกล่าว

<sup>9</sup> Truth in Lending Act เป็นชื่อของบทที่ 1 (Title I) ของ Consumer credit Protection Act 1968.

<sup>10</sup> § 1642. Issuance of credit cards

No credit card shall be issued except in response to a request of application therefor. This prohibition does not apply to the issuance of a credit card in renewal of, or in substitution for, an accepted credit card.



นี้ด้วยไว้ใน Consumer Credit Act 1974<sup>11</sup> มาตรา 51<sup>12</sup> และมีข้อยกเว้นในกรณีที่มีบัตร  
 หมาคอาญ ผู้ออกบัตรจึงจะสามารถส่งบัตรใหม่ให้ผู้ถือบัตรทางไปรษณีย์แทนบัตรเก่าที่หมดอายุได้

เมื่อสัญญาบัตรเครดิตได้เกิดขึ้น หากผู้ถือบัตรต้องการเลิกสัญญา เช่น ร้านค้า  
 ซึ่งเป็นสมาชิกรับบัตร เครดิตฝ่าฝืนสัญญาซื้อขายหรือส่งมอบสินค้าที่ชำรุดบกพร่อง ปัญหาทางกฎหมาย  
 ถือว่า เมื่อผู้ถือบัตรเลิกสัญญาซื้อขายกับร้านค้าแล้วจะมีผลกระทบต่อผู้ออกบัตรอย่างไรบ้าง

จากลักษณะของสัญญาบัตรเครดิต จะเห็นว่า เมื่อมีการซื้อขายระหว่างผู้ถือบัตร  
 และร้านค้าแล้ว ผู้ออกบัตรจึงจะมีหน้าที่ต้องชำระเงินให้แก่ร้านค้าและมีสิทธิที่จะ เรียกให้ผู้ถือบัตร  
 ชำระเงินได้ และเมื่อผู้ถือบัตรเลิกสัญญาซื้อขายกับร้านค้า ก็ย่อมมีผลให้คู่สัญญาดังกล่าวต้อง

---

<sup>11</sup>Consumer Credit Act 1974 เป็นกฎหมายที่มีความลับสนยุ่งยาก แม้ว่าจะบัญญัติ  
 ในปี ค.ศ. 1974 แต่ก็ยังไม่สมบูรณ์ จนกระทั่งปี ค.ศ. 1985 Consumer Credit Act  
 1974 มีทั้งหมด 193 มาตรา และ 5 ตาราง (schedules) แต่มีเพียง 12 มาตราเท่านั้น  
 ที่ใช้บังคับเฉพาะเรื่องบัตรเครดิต

<sup>12</sup>Prohibition of unsolicited of credit-tokens.

(1) It is an offence to give a person a credit-token if he  
 has not asked for it.

(2) To comply with subsection (1) a request must be  
 contained in a document signed by the person making the request,  
 unless the credit-token agreement is a small debtor-creditor-supplier  
 agreement.

(3) Subsection (1) does not apply to the giving of a credit  
 token to a person.-

(a) for use under a credit token agreement already  
 made, or

(b) in renewal or replacement of a credit-token  
 previously accepted by him under a credit-token agreement which  
 continues in force, whether or not varied.

กลับคืนสู่ฐานะเดิมตามมาตรา 391 วรรค 1 ซึ่งบัญญัติว่า "เมื่อคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งได้ใช้สิทธิ เลิกสัญญาแล้ว คู่สัญญาแต่ละฝ่ายจำต้องให้อีกฝ่ายหนึ่งได้กลับคืนสู่ฐานะเดิม แต่ทั้งนี้จะต้องให้เป็นที่ไม่เสื่อมเสียแก่สิทธิของบุคคลภายนอกหาได้ไม่" กล่าวคือ ทรัพย์สินที่ได้ส่งมอบให้แก่กันไปตามสัญญาต้องกลับสู่สภาพเดิมก่อนที่จะมีการส่งมอบหรือโอนโดยการคืนทรัพย์สินนั้น ดังนั้น เมื่อสัญญาซื้อขายระหว่างผู้ถือบัตรและร้านค้า เป็นสัญญาประธานของสัญญาบัตร เครดิต สัญญาระหว่างผู้ออกบัตรและผู้ถือบัตรและสัญญาระหว่างผู้ออกบัตรกับร้านค้าจึง เป็นเพียงสัญญาอุปกรณ์ของสัญญาบัตร เครดิต ฉะนั้น เมื่อสัญญาซื้อขายซึ่งเป็นสัญญาประธานถูก เลิกไปก็ย่อมมีผลกระทบต่อสัญญาอุปกรณ์อื่น ๆ ทำให้ต้องเลิกไปด้วยเช่นกัน กล่าวคือ ร้านค้าที่ได้รับชำระ เงินจากผู้ออกบัตรก่อน เลิกสัญญาซื้อขายดังกล่าว เมื่อเลิกสัญญาซื้อขายแล้วร้านค้าก็ต้องคืนเงินให้แก่ผู้ออกบัตร และในขณะเดียวกันผู้ออกบัตรก็ต้องคืนเงินที่ผู้ถือบัตรชำระให้แก่คนก่อนที่มีการ เลิกสัญญาซื้อขายคืนแก่ผู้ถือบัตรภายหลัง เมื่อเลิกสัญญาซื้อขายด้วย จึงเท่ากับว่า เมื่อเลิกสัญญาซื้อขายแล้วผู้ออกบัตร, ผู้ถือบัตร และร้านค้าต้องกลับคืนสู่ฐานะเดิมด้วย

#### 1.5 ข้อดีและข้อเสียของการใช้บัตร เครดิต

##### ข้อดี (ก) ด้านผู้ถือบัตร

1. ให้ความสะดวกแก่ผู้ถือบัตร กล่าวคือ ให้อำนาจแก่ผู้ถือบัตรในการซื้อสินค้าและบริการ โดยไม่ต้องนำเงินสดติดตัวไปทีละมาก ๆ บัตร เครดิตบางอย่างมีบริการประกันชีวิตให้แก่ผู้ถือบัตรที่ใช้บัตร เครดิตซื้อตั๋ว เครื่องบินด้วย เช่น American Express, Diners', Master Card, Visa Card
2. ถอนเงินสดได้ และมีเงื่อนไขว่า จะต้องเป็นวันทำการของธนาคารพาณิชย์โดยทั่วไป และถ้าผู้ถือบัตรต้องการถอน เงินสดในต่างประเทศก็ต้องไม่เกินวงเงินที่ขอไปจากธนาคารแห่งประเทศไทย
3. ช่วยให้ผู้ถือบัตรได้คอก เบี้ย เงินฝากในขณะที่บัญชียังไม่ถูกหัก ทั้งนี้หมายถึงบัตร เครดิตที่ใช้อยู่ในประเทศไทย
4. ใช้เป็นเครื่องแสดงฐานะทาง เศรษฐกิจและสังคมของผู้ถือบัตร (Status symbol) เนื่องจากธนาคารและบริษัทผู้ออกบัตรกำหนดคุณสมบัติของผู้ถือบัตรไว้ต่างกัน โดยเฉพาะบัตร เครดิตระหว่างประเทศที่เป็นบัตรทอง (Gold Card) ในประเทศไทยมักมองว่า ผู้ถือบัตร เครดิตที่เป็นบัตรทอง เป็นผู้มีฐานะดีและมีความรับผิดชอบพอสมควร



5. ได้ประโยชน์จากส่วนลด บัตร เครดิตบางประเภทมีส่วนลดบอกรั่ว  
ที่หน้าร้านค้า เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้ถือบัตร

(ข) ด้านร้านค้า เนื่องจากไม่มีกิจการใดตั้งอยู่ได้ โดยปราศจากผลกำไร  
แน่นอนที่ร้านค้าย่อมได้รับประโยชน์จากการเข้าร่วมในแผนงานบัตร เครดิต เช่น เป็นการเพิ่ม  
ปริมาณการขาย เป็นต้น

(ค) ด้านผู้ออกบัตร ประโยชน์ที่ได้รับ เช่น ค่าสมัครเป็นสมาชิก, ค่าบำรุง  
ประจำปี, ค่าส่วนลดที่ได้จากร้านค้า เป็นต้น

ข้อเสีย 1. ก่อให้เกิดการใช้จ่ายที่ฟุ่มเฟือย อย่งไรก็ตาม การศึกษาในเรื่อง  
นี้เป็นเรื่องที่ยาก เพราะขึ้นอยู่กับพฤติกรรมของผู้บริโภค (Consumer) จากการศึกษาของ  
Board of Governors of the Federal Reserve System ในประเทศสหรัฐอเมริกา  
พบว่า บัตร เครดิตอาจก่อให้เกิดความฟุ่มเฟือยได้หากผู้ถือบัตรมีนิสัยชอบซื้อสินค้า

2. บัตร เครดิตทำให้ผู้ถือบัตรและผู้ที่มีได้ถือบัตร เครดิตซื้อสินค้าหรือ  
บริการแพงเกินความจำเป็น ทั้งนี้เนื่องจาก

2.1 ในต่างประเทศ ธนาคารผู้ออกบัตรยอมให้ผู้ถือบัตรผ่อนชำระ  
ได้โดยคิดดอกเบี้ยร้อยละ 18 ต่อปี ดอกเบี้ยนี้เองที่ทำให้ผู้ถือบัตรต้องชำระเงินมากกว่าปกติ  
แต่ในประเทศไทยธนาคารผู้ออกบัตรไม่ยอมให้ผู้ถือบัตรผ่อนชำระ ปัญหานี้จึงไม่เกิดขึ้น

2.2 การที่ผู้ออกบัตรชกส่วนลด (discount) จากร้านค้า  
ทำให้ร้านค้าส่วนใหญ่ผลักรားให้ผู้บริโภค ด้วยการขึ้นราคาเอาไว้ก่อนเพื่อให้คุ้มกับเงินที่ต้อง  
เสียให้แก่ผู้ออกบัตร และในขณะเดียวกันก็ห้ามลดราคาแก่ผู้ซื้อด้วยเงินสด ทั้งนี้เกรงว่าประชาชน  
จะเปลี่ยนความนิยมในการใช้บัตร เครดิต จึงมีผลทำให้ผู้บริโภคต้องซื้อสินค้าที่แพงกว่าปกติไม่ว่า  
จะซื้อด้วยบัตร เครดิตหรือ เงินสดก็ตาม

3. การดำเนินงานตามแผนงานบัตร เครดิต เป็นเรื่องใหญ่จึงต้องใช้  
เงินทุนค่อนข้างสูง

4. มีอัตราความเสี่ยงสูง กล่าวคือ มีความเป็นไปได้เกี่ยวกับหนี้สูญ  
(bad debt) ทั้งนี้เพราะการขโมยหรือปลอมบัตร เครดิต

จากที่กล่าวมาในบทนี้ เกี่ยวกับวิวัฒนาการของบัตร เครดิตและลักษณะทั่วไปของบัตร  
เครดิตจะเห็นว่า บัตร เครดิตมีสัญญาที่มีลักษณะค่อนข้างยุ่งยาก และหลักกฎหมายในเรื่องนี้  
ก็ยังสับสนไม่แน่นอน ดังนั้น ในบทต่อไปจะ เป็นการวิเคราะห์ถึงฐานะทางกฎหมายของบัตร เครดิต  
เป็นสำคัญ



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย