

## บทที่ 2

### ลักษณะของการค้าปลีกในร้านค้าที่ลูกค้าบริการตนเองในประเทศไทย

#### ลักษณะของร้านค้าที่ลูกค้าบริการตนเอง

ร้านค้าที่ลูกค้าบริการตนเอง คือ ร้านค้าปลีกประเภทหนึ่งซึ่งมีวิธีการดำเนินการขายแบบบริการตนเอง ลักษณะการขายแบบบริการตนเองนี้ เริ่มนำมาใช้กับธุรกิจประเภทร้านสรรพากร (Supermarket) ในประเทศสหรัฐอเมริกา ก่อน และได้รับความนิยมแพร่หลาย จนร้านค้าประเภทอื่นหันมาดำเนินการขายแบบบริการตนเองด้วย เช่น ร้านค้าขายสะดวก (Convenience store) ร้านค้าแบบลดราคา (Discount store) เป็นต้น ซึ่งในประเทศไทยที่ได้รับเอาวิธีการขายแบบบริการตนเองเข้ามาใช้กับกิจการร้านค้าภายในประเทศเช่นกัน โดยปรับให้เข้ากับสภาพสังคมและเศรษฐกิจภายในประเทศ จนเป็นที่ยอมรับของลูกค้าทั่วไปในปัจจุบัน ลักษณะของร้านค้าที่ลูกค้าบริการตนเองแยกพิจารณาได้ดังนี้

#### 1. ลักษณะของร้านค้าปลีก (Retail store or retailer)

ร้านค้าปลีก คือ ร้านค้าหรือองค์กรธุรกิจใดๆที่เปิดขายสินค้าหรือบริการโดยตรงให้กับสาธารณชนทั่วไป ซึ่งเป็นผู้บริโภคคนสุดท้าย (Ultimate Consumers) เพื่อใช้สอยส่วนตัว โดยไม่ได้นำไปทำธุรกิจใดๆ ต่อ ทั้งนี้จะไม่คำนึงถึงขนาดของร้านค้าลักษณะการขายว่าขายอย่างไร ขายที่ไหน เพราะร้านค้าปลีกแต่ละร้านจะมีขนาดใหญ่น้อยแตกต่างกัน และอาจดำเนินการขายได้หลายวิธี เช่น ขายแบบบริการตนเอง ขายแบบเสนอสินค้าทางโทรศัพท์ ฯลฯ รวมถึงร้านค้าปลีกยังอาจเปิดขายได้หลายแห่ง เช่น ขายอยู่ในตัวอาคารห้างร้าน วางขายตามถนน ฯลฯ โดยหลักแล้วผู้ค้าปลีกเป็นผู้ที่เชื่อมโยงการติดต่อระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค แต่ในบางกรณีผู้ค้าปลีกอาจหมายถึง ผู้ผลิต ร้านค้าส่ง หรือร้านค้าปลีกที่ทำการผลิตและขายส่งด้วย เพราะผู้ผลิตบางรายผลิตสินค้าเพื่อขายแก่ผู้บริโภคโดยตรง หรือร้านค้าปลีกบางร้านอาจจะ

ขายทั้งปลีกและส่ง<sup>1</sup> เช่น ร้านขายขนมที่ทำขนมเองเพื่อขายให้ลูกค้านำไปบริโภคโดยตรง และทำขายให้ร้านอื่นวางขายอีกทอดหนึ่ง

จากที่กล่าวมาจะเห็นได้ว่าร้านค้าปลีกมีลักษณะหลากหลาย ครอบคลุมกิจกรรมการขายปลีกมากมาย ดังนั้นร้านค้าที่ลูกค้าบริการตนเอง จึงเป็นร้านค้าปลีกประเภทหนึ่งซึ่งวางสินค้าที่จำหน่ายไว้ในตัวอาคารห้างร้าน\* โดยไม่จำเป็นว่าจะมีพื้นที่ขนาดร้านเท่าไร อาจมีพื้นที่เล็กๆเป็นร้านขายของขนาดเล็ก (Mini - market) ทั่วๆ ไป หรืออาจเป็นร้านสรรพอาหาร (Supermarket/Hypermarket) ขนาดใหญ่ก็ได้ แต่ต้องดำเนินการขายแบบให้ลูกค้าบริการตนเอง

## 2. ลักษณะของการขายแบบบริการตนเอง (Self-service)

การขายแบบบริการตนเอง มีหลักสำคัญคือ ให้ลูกค้าช่วยตนเองมากที่สุดในการเลือกซื้อสินค้าและนำสินค้าไปชำระราคาที่จุดรับชำระราคาซึ่งทางผู้ขายจัดไว้ ดังนั้นจะเห็นได้ว่าร้านค้าที่ดำเนินกิจการประเภทนี้ ไม่ต้องมีพนักงานขายของทางร้านมาคอยช่วยเหลือหรือให้บริการแก่ลูกค้าในการเลือก หยิบ ซื้อ สินค้า ทางร้านเพียงจัดหาภาชนะสำหรับใส่สินค้า เช่น ตะกร้า รถเข็น ไว้บริการแก่ลูกค้าเท่านั้น เพื่อให้ลูกค้าได้รับความสะดวกในการนำสินค้าที่ตนเลือกตามต้องการไปชำระราคา ณ บริเวณทางออกของส่วน (Section) หรือแผนก(Department) ที่ขายสินค้าแบบให้ลูกค้าบริการตนเอง ซึ่งต้องมีพนักงานคอยคิดเงิน เก็บเงิน ทอนเงิน ตลอดจนอาจช่วยจัดสินค้าใส่ถุงให้แก่ลูกค้า<sup>2</sup>

แต่อย่างไรก็ตาม จุดรับชำระเงินของร้านค้าบริการตนเองที่มีขนาดเล็ก และขายสินค้าเพียงประเภทเดียวหรือไม่กี่ประเภท อาจไม่ได้อยู่บริเวณทางออกของร้านค้าหรือไม่มีเครื่องคิดเงินตั้งไว้เป็นจุดที่แน่นอน ผู้ซื้อสินค้าจะต้องนำสินค้าไปชำระราคากับผู้ประกอบการร้านค้าหรือตัวแทนที่ได้รับมอบหมาย ซึ่งอาจอยู่ที่จุดใดจุดหนึ่งของทางร้านค้า แต่ก็ถือว่าร้าน

<sup>1</sup> สุภาลักษณ์ บัญชรเทวกุล , การดำเนินงานร้านค้าปลีก (กรุงเทพมหานคร : เพียรพัฒนาพรินต์ติ้ง, ไม่ปรากฏปีที่พิมพ์) , หน้า 9. และดำรงศักดิ์ ชัยสนธิ , การบริหารการค้าปลีก (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์วังอักษร, 2536), หน้า 1.

\* ร้านค้าปลีกแบ่งได้เป็น ร้านค้าปลีกที่มีห้างร้าน (Store Retailers) และร้านค้าปลีกที่ไม่มีห้างร้าน (Non-store Retailers) ดู สุภาลักษณ์ บัญชรเทวกุล , การดำเนินงานร้านค้าปลีก , หน้า 17.

<sup>2</sup> ดำรงศักดิ์ ชัยสนธิ , การบริหารการค้าปลีก , หน้า 20.

ค้าดังกล่าวดำเนินการขายแบบบริการตนเอง เพราะเปิดโอกาสให้ลูกค้าเลือกซื้อสินค้าและนำสินค้าไปชำระราคาด้วยตนเอง

ร้านค้าแบบบริการตนเอง (Self-service stores) ส่วนมากมีหลักที่สำคัญประการหนึ่งคือ จะเสนอราคาสินค้าค่อนข้างต่ำ คิดกำไรแต่ละรายการน้อยแต่ต้องการยอดขายที่สูงเพื่อหวังกำไรโดยรวมจำนวนมาก<sup>3</sup> ซึ่งร้านค้าบริการตนเองสามารถตั้งราคาสินค้าให้ต่ำกว่าร้านค้าประเภทอื่นได้ เพราะมีการเสนอบริการอย่างจำกัดหรือไม่ให้บริการแก่ลูกค้าเลยอันเป็นการช่วยลดขั้นตอนการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายซึ่งเป็นต้นทุนในการดำเนินงาน ทำให้สามารถตั้งราคาสินค้าได้ต่ำลง<sup>4</sup>

ปัจจุบันนี้ผู้ประกอบการร้านค้านิยมดำเนินการขายแบบบริการตนเองกันมากขึ้น เพราะสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า เนื่องจากลูกค้ามีอิสระและเวลาในการตรวจดู เลือกซื้อสินค้าได้ตามความพอใจ ไม่ต้องกลัวถูกรบเร้าให้ซื้อโดยพนักงานขาย<sup>5</sup> ทั้งยังสามารถซื้อสินค้าได้อย่างรวดเร็วถ้าต้องการประหยัดเวลา ประกอบกับซื้อสินค้าได้ในราคาถูกและทางร้านค้าเองก็สามารถขายสินค้าได้เป็นจำนวนมากขึ้น เนื่องจากลูกค้าพอใจในสภาพของร้านค้าและราคาสินค้า การซื้อขายถูกลดขั้นตอนลงทำให้การดำเนินการไปได้อย่างรวดเร็ว ผู้ขายจึงสามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้จำนวนมากขึ้นรวมถึงมีโอกาสนำหน้าทีอื่นๆในร้านได้อีก<sup>6</sup> อันเป็นการประหยัดเวลาอย่างยิ่ง

### 3. ลักษณะของการจัดแสดงสินค้า (Merchandise displays) ในร้านค้าบริการตนเอง

การจัดแสดงสินค้าของร้านค้านั้น เป็นวิธีการส่งเสริมการขายที่สำคัญวิธีหนึ่ง เพราะการจัดแสดงสินค้าที่ดีและเหมาะสม จะช่วยสร้างบรรยากาศของร้านให้สะดุดตาทั้งภายใน

<sup>3</sup> สุมนา อัญโพธิ์ , การค้าปลีก (กรุงเทพมหานคร : ห้างหุ้นส่วนจำกัดชวนพิมพ์ , 2538), หน้า 64.

<sup>4</sup> ดำรงค์ศักดิ์ ชัยสนิท , การค้าปลีก (กรุงเทพมหานคร : ห้างหุ้นส่วนจำกัดหนึ่งเจ็ดการพิมพ์ , 2525), หน้า 146.

<sup>5</sup> ผุสดี ฤมาคม และ เกศินี วิฑูรชาติ, การบริหารธุรกิจขนาดย่อม (กรุงเทพมหานคร : พิสิทธ์เซ็นเตอร์การพิมพ์ , 2527), หน้า 10.

<sup>6</sup> สุมนา อัญโพธิ์ , การค้าปลีก , หน้า 7.

ในและภายนอก สามารถดึงดูดลูกค้าที่ไม่ได้ตั้งใจจะซื้อสินค้าให้มาซื้อสินค้า<sup>7</sup> รวมถึงทำให้ลูกค้าที่ต้องการซื้ออยู่แล้ว ซื้อสินค้าได้อย่างสะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น อันทำให้ร้านค้าขายสินค้าได้เป็นจำนวนมาก

เนื่องจากร้านค้าบริการตนเองนี้ มีลักษณะเป็นร้านค้าที่เปิดบริการแบบให้ลูกค้าเลือกซื้อสินค้าภายในร้านได้ด้วยตนเอง (Self-service basis) โดยไม่มีพนักงานขายมาคอยบริการและเร่งเร้าชักจูงใจให้ลูกค้าซื้อสินค้า ดังนั้นการจัดแสดงสินค้าในร้านค้าประเภทนี้จึงเป็นสิ่งที่สำคัญมากในการส่งเสริมการขาย นอกเหนือไปจากการใช้วิธีการกำหนดราคาสินค้าให้ต่ำ เพื่อให้สามารถขายสินค้าได้มากที่สุด การจัดแสดงสินค้าในร้านค้าบริการตนเองจะมีลักษณะดังนี้

- จัดแสดงสินค้าแบบเปิด (Open display) ซึ่งพัฒนามาจากหลักการจัดสินค้าให้มองเห็นได้ (Visual Merchandising)<sup>8</sup> เพื่อให้ลูกค้ามีโอกาสได้สัมผัสจับต้องตัวสินค้า สามารถเลือกหยิบสินค้าได้อย่างสะดวก และนำไปจ่ายเงินที่พนักงานเก็บเงินของทางร้านค้าด้วยตนเอง โดยไม่ต้องขอความช่วยเหลือจากพนักงานขายหรือพนักงานบริการ<sup>9</sup> เช่น จัดวางสินค้าในที่โล่งหรือชั้นวางของแบบเปิด หรือตู้ใส่สินค้าที่มีกระจกใสและลูกค้าเปิดตู้เพื่อหยิบสินค้าเองได้

การจัดแสดงสินค้าในตู้ ชั้น หรือที่แขวนนั้น ร้านค้าจะจัดเหมาะสมกับสินค้าแต่ละชนิดโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ลูกค้าสามารถตรวจดูและเลือกหยิบสินค้าได้ด้วยตนเองอย่างสะดวกรวดเร็ว เช่น จัดสินค้าไว้ในชั้นที่ใหญ่หรือแขวนสินค้าไว้บริเวณที่แขวนซึ่งค่อนข้างกว้าง และร้านค้าจะจัดแสดงสินค้าไว้ข้างทางเดินที่กว้างขวางซึ่งเชื่อมถึงกันหมด เพื่อให้ลูกค้าสามารถเดินดูสินค้าได้อย่างสะดวกและทั่วถึง<sup>10</sup>

- จัดแสดงสินค้าที่มีป้ายราคาติดไว้แน่นอน เอาด้านที่มีเครื่องหมายหรือตรา หรือรูปภาพแสดงการใช้สินค้าวางออกมาให้เห็นอย่างชัดเจน สินค้าที่จัดแสดงจะมีป้ายราคาติดไว้ทุกชิ้น ซึ่งถือเป็นราคาขายของสินค้า ราคาขายของสินค้าในร้านค้าบริการตนเอง จะเป็นราคาตายตัวลูกค้าไม่สามารถต่อรองได้ ลูกค้าจะซื้อสินค้าโดยดูจากราคาที่ติดอยู่ และพิจารณาตัดสินใจซื้อโดยไม่ต้องถามราคาจากพนักงานร้านค้า

- จัดแสดงสินค้าเพื่อโน้มน้าวให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้า ร้านค้าจะจัดแสดงสินค้า

<sup>7</sup> ดำรงค์ดี ชัยสนิท , การบริหารการค้าปลีก, หน้า 47.

<sup>8</sup> สุมนา อยุโพธิ์ , การค้าปลีก , หน้า 7.

<sup>9</sup> ดำรงค์ดี ชัยสนิท , การบริหารร้านค้าปลีก , หน้า 123.

<sup>10</sup> สุมนา อยุโพธิ์ , การค้าปลีก , หน้า 56 และหน้า 64.



ให้เหมาะสมสวยงามดึงดูดความสนใจตาม“หลักการออกแบบการจัดแสดงสินค้า” ซึ่งเป็นหลักในการจัดสินค้าที่ส่งผลให้สามารถโน้มน้าความนึกคิดของผู้พบเห็นสินค้าที่จัดแสดงอยู่ในร้านค้าให้ดำเนินไปเป็นขั้นๆ คือ<sup>11</sup>

ก. เกิดความสะดุดตา (Attract attention) ต่อสินค้า

ข. ก่อให้เกิดความสนใจ (Arouse interest) นำเชื่อถือ (Conviction) ในตัวสินค้า

ค. สร้างความปรารถนา (Stimulate desire) อยากได้สินค้ามาเป็นของตน

ง. ทำให้มีการซื้อ (Cause action) เพื่อเอาสินค้านั้นมาเป็นของตน

ดังนั้นจะเห็นได้ว่าการจัดแสดงสินค้าการจัดแสดงสินค้าในร้านค้าบริการตนเองนั้นเป็นกิจกรรมการขายที่สำคัญซึ่งมุ่งต่อกลุ่มผู้บริโภค เพื่อให้ผู้พบเห็นสินค้านั้นมองเห็นสินค้าได้ชัด สามารถจับต้องได้ และเมื่อต้องการจะซื้อก็เลือกหยิบไปได้โดยง่าย รวมทั้งดึงดูดใจและกระตุ้น (Impulse) ผู้พบเห็นให้เกิดความอยากได้ ชักจูงใจให้มีการซื้อสินค้ามาเป็นของตน อันทำให้ร้านค้าขายสินค้าได้ ทั้งยังส่งผลในการสร้างภาพพจน์ที่ดีต่อกิจการร้านค้านั้นด้วย

#### 4. ลักษณะของสินค้าในร้านค้าบริการตนเอง

ร้านค้าบริการตนเอง มีทั้งแบบขายสินค้าเบ็ดเตล็ดหลายชนิดรวมกัน เช่น ร้านขายของชำ (Dry goods store) ร้านสรรพอาหาร (Supermarket) เป็นต้น หรือขายสินค้าชนิดเดียวกันทั้งร้าน<sup>12</sup> เช่น ร้านขายถุงเท้า ร้านขายหนังสือ เป็นต้น โดยอาจแยกขายเป็นชั้นๆ หรือรวมขายหลายชั้นในหนึ่งห้องใหญ่ก็ได้ โดยประมาณการซื้อขายสินค้าแต่ละครั้งจะมีจำนวนไม่มากนัก<sup>13</sup> แต่สินค้าที่จำหน่ายแบบบริการตนเองจะมีราคาไม่แพงเนื่องจากไม่มีพนักงานขายอยู่ประจำเพื่อบริการลูกค้าและเฝ้าดูสินค้า ประกอบกับร้านค้าบริการตนเองมีหลักในการเสนอราคาเพื่อส่งเสริมการขาย คือ ตั้งราคาขายไว้ต่ำเพราะต้องการขายสินค้าให้ได้มาก สินค้าที่

---

\* หลักการออกแบบในการจัดแสดงสินค้ามีดังนี้ 1.ต้องเด่น (Domindance) เน้นจุดสำคัญเพื่อแลดูชัดเจนนยิ่งขึ้น, 2.ต้องสมดุล (Balance) กันในแต่ละด้าน, 3.ต้องได้สัดส่วน (Proporhion) พอดีได้สัดส่วนกับขนาดของสถานที่ หลักการออกแบบดังกล่าวนี้นำมาเป็นหลักในการจัดแสดงสินค้าซึ่งมีอยู่หลายวิธีด้วยกัน.

<sup>11</sup> สุมนา อยุธยา, การค้าปลีก, หน้า 145.

<sup>12</sup> ดำรงค์ศักดิ์ ชัยสนิท, การบริหารร้านค้าปลีก, หน้า 15.

<sup>13</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 1.

จำหน่ายจึงเป็นสินค้าที่มีราคาไม่สูง และเป็นสินค้าที่ใช้ในครัวเรือนซึ่งจำเป็นต่อชีวิตประจำวัน ลูกค้าสามารถใช้เป็นอยู่แล้วโดยไม่ต้องได้รับการอธิบายหรือบริการจากพนักงานขาย และส่วนมากอาจเป็นสินค้าใช้หมดเปลืองไป<sup>14</sup> เพื่อที่ร้านค้าจะขายได้มากและขายได้ตลอดไป

ในร้านค้าบริการตนเองอาจมีสินค้าที่มีราคาสูง หรือมีวิธีการใช้ที่ซับซ้อนหรือไม่เป็นมาตรฐานเดียวกันจำหน่ายอยู่ด้วย เช่น กล้องถ่ายรูป ซึ่งสินค้านี้ร้านค้าจะไม่นำมาจัดแสดงแบบเปิด (Open display) เพื่อให้ลูกค้าเลือกหยิบได้อย่างสะดวก เพราะเสี่ยงต่อการสูญหาย และบางครั้งลูกค้าอาจต้องการคำแนะนำจากพนักงานขายเพื่อช่วยในการตัดสินใจซื้อส่วนในกรณีสินค้าที่มีขนาดใหญ่ เช่น ตู้เย็น ซึ่งลูกค้าไม่อาจหยิบยกด้วยตนเองได้ ร้านค้าจะแยกเก็บไว้ต่างหาก เพราะใช้เนื้อที่ในร้านมาก จะแสดงให้เห็นลูกค้าชมเพียงตัวอย่างสินค้าเท่านั้น ถ้าลูกค้าต้องการพนักงานขายจะนำสินค้าออกมาให้ สินค้าดังกล่าวเหล่านี้ไม่ถือเป็นสินค้าที่จำหน่ายแบบบริการตนเอง

#### 5. ลักษณะของผู้ประกอบการร้านค้าบริการตนเอง

ผู้ประกอบการร้านค้า คือ ผู้เป็นเจ้าของและดำเนินธุรกิจร้านค้า แบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ

5.1 บุคคลธรรมดาเป็นผู้ประกอบการร้านค้า ผู้เป็นเจ้าของร้านค้าที่ลูกค้าบริการตนเองอาจเป็นเอกชนเพียงคนเดียวหรือเป็นกลุ่มบุคคลหลายคนก็ได้ ในกรณีที่มีเจ้าของหลายคนก็จะดำเนินธุรกิจแบบห้างหุ้นส่วนสามัญ เพราะกิจการร้านค้าประเภทนี้ไม่ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลตามกฎหมายแยกตัวมาต่างหากจากผู้เป็นเจ้าของ ดังนั้นการดำเนินการตามสัญญา การเรียกร้องต่อบุคคลภายนอก หรือการต่อสู้คดีทางศาล จะกระทำโดยบุคคลธรรมดาผู้เป็นเจ้าของหรือกลุ่มบุคคลผู้มีส่วนร่วมสิทธิร่วมกันในร้านค้านี้ กล่าวคือ ร้านค้าจะดำเนินการเองไม่ได้เพราะไม่มีสภาพเป็นนิติบุคคล

5.2 นิติบุคคลเป็นผู้ประกอบการร้านค้า ได้แก่ ร้านค้าบริการตนเองที่ดำเนินธุรกิจแบบห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล , ห้างหุ้นส่วนจำกัด , บริษัทจำกัด หรือสหกรณ์ผู้บริโภคร้านค้านี้จะจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลแยกต่างหากจากกลุ่มบุคคลที่ก่อตั้งร้านค้าขึ้นมา และร้านค้าที่เป็นนิติบุคคลนี้จะมีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินเป็นของตนเอง สามารถทำนิติ

<sup>14</sup> ผุสดี ฐมาคม และ เกศินี วิฑูรชาติ , การบริหารธุรกิจขนาดย่อม , หน้า 10.

กรรมต่างๆ รวมถึงดำเนินคดีทางศาลได้ในนามของร้านค้าเอง โดยการแสดงเจตนาผ่านทางผู้แทนของนิติบุคคล เช่น หัวหน้าผู้จัดการหรือผู้จัดการบริษัท แล้วแต่กรณี

## 6. ประเภทของร้านค้าบริการตนเอง

ร้านค้าที่ดำเนินการทางธุรกิจแบบบริการตนเองจะมีลักษณะเป็นร้านค้าปลีก ที่มีตัวอาคารห้างร้านสำหรับตั้งขายสินค้ามีใช้การขายทางโทรศัพท์หรือการขายจากแคตตาล็อกสามารถแบ่งประเภทของร้านค้าปลีกที่ดำเนินการขายแบบบริการตนเองได้ ดังนี้<sup>15</sup>

6.1 ร้านค้าขายสะดวก (Convenience store) เป็นร้านค้าที่ขายสินค้าอุปโภคบริโภคในครัวเรือนทั่วไป ซึ่งมีราคาไม่แพงและมีขนาดของร้านค้าไม่ใหญ่โต จะมีลักษณะคล้ายร้านขายของชำ (Grocery store) ที่ขายของกินของใช้ประจำบ้าน แต่ร้านค้าขายสะดวกจะให้ลูกค้าบริการตนเองในการเลือกซื้อสินค้าเพื่อสร้างความสะดวกและรวดเร็ว เช่น ร้านเซเว่น อีเลฟเว่น, ร้านเอเอ็ม-พีเอ็ม, ร้านเลมอนกรีน เป็นต้น

6.2 ร้านค้าแบบสรรพอาหาร (Supermarket, Superstore, Hypermarket) เป็นร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคในครัวเรือนทุกประเภท ทั้งประเภทอาหารสด อาหารแห้ง รวมถึงของใช้ประจำบ้านด้วย สินค้าจะมีราคาปานกลาง ร้านค้าประเภทนี้ขายสินค้าเหมือนกับสินค้าในตลาดสด แต่มีการจัดเรียงสินค้าอย่างเป็นระเบียบ สะอาด ถูกสุขลักษณะ สร้างความสะดวกสบายแก่ลูกค้ามากกว่าตลาดสดและให้ลูกค้าบริการตนเองในการเลือกซื้อสินค้า ขนาดของร้านค้าสรรพอาหารจะใหญ่กว่าร้านค้าขายสะดวก เช่น ร้านฟูตแลนด์ ซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านชั้นนี้ซูเปอร์มาร์เก็ต เป็นต้น และร้านสรรพอาหารนี้บางครั้งจะตั้งอยู่ในร้านสรรพสินค้าขนาดใหญ่ด้วย เช่น เซ็นทรัลซูเปอร์มาร์เก็ต, โฮม เฟรช มาร์ท เดอะมอลล์ เป็นต้น

6.3 ร้านสรรพสินค้า (Department store) หมายถึง ร้านค้าเฉพาะอย่างหลายๆ ร้านมารวมกันอยู่เป็นร้านเดียว ร้านสรรพสินค้าจะมีขนาดใหญ่ขายสินค้าหลายชนิดโดย แบ่งออกเป็นแผนกต่างๆ ตามประเภทของสินค้า และมีบางแผนกที่ดำเนินการขายแบบให้ลูกค้าบริการตนเอง เช่น แผนกเครื่องเขียน แผนกสรรพอาหาร เป็นต้น

6.4 ร้านค้าแบบให้ส่วนลด (Discount store) ร้านค้าประเภทนี้จะเน้นราคาสินค้าที่ต่ำกว่าร้านค้าแบบอื่น เป็นสิ่งภูมิใจในการจำหน่ายที่สำคัญโดยทางร้านค้าจะเสนอบริการ

<sup>15</sup> สุภาลักษณ์ บัญชรเทวกุล, การดำเนินงานร้านค้าปลีก, หน้า 18-22. และ ผุสดี ฤมาคม และ เกศินี วิฑูรชาติ, การบริหารธุรกิจขนาดย่อม, หน้า 85-86.

ต่อลูกค้าให้น้อยที่สุดเพื่อประหยัดต้นทุนสินค้า และมักดำเนินกิจการคล้ายร้านสรรพสินค้าขนาดเล็ก เช่น ร้านโลตัสซูเปอร์เซ็นเตอร์ ร้านบิ๊กซีซูเปอร์เซ็นเตอร์ เป็นต้น

6.5 ร้านค้าแบบคลังสินค้า (Warehouse store) ร้านค้าประเภทนี้มักจะเข้าใจกันเป็นร้านขายส่ง แต่ที่จริงแล้วเป็นร้านขายปลีกที่ตัดค่าบริการลงให้มากที่สุด การขายก็จะเน้นขายเป็นหีบห่อใหญ่ เรียกว่าขายสินค้ายกโหลหรือยกร้อยชิ้นในหนึ่งห่อใหญ่ ร้านค้าจะมีลักษณะเป็นโกดังขนาดใหญ่มีสินค้าจำหน่ายมากมายหลายประเภท ทั้งสินค้าที่มีราคาขอยอมเอาทั่วไปซึ่งร้านค้าให้ลูกค้าบริการตนเองในการเลือกซื้อ และสินค้าที่มีราคาแพงหรือมีวิธีการใช้สลับซับซ้อนยุ่งยากหรือมีขนาดใหญ่ซึ่งร้านค้าจะมีพนักงานขายไว้คอยบริการลูกค้าในการเลือกซื้อสินค้าประเภทนี้ ร้านค้าแบบคลังสินค้าบางแห่งเปิดจำหน่ายเฉพาะสมาชิก เช่น แม็คโคร บางแห่งเปิดจำหน่ายเสรีทั่วไป เช่น คาร์ฟู เป็นต้น

6.6 ร้านค้าขายเฉพาะอย่าง (Specialty store) เป็นร้านที่ขายสินค้าอย่างเดียวกันทั้งร้าน ร้านค้าขายสินค้าเฉพาะอย่างบางร้านซึ่งขายสินค้าราคาไม่แพง มีวิธีการใช้ไม่ยุ่งยากซับซ้อน และลูกค้าสามารถเลือกซื้อได้ตามความต้องการของตนเองได้อย่างถูกต้อง จะเปิดดำเนินการแบบให้ลูกค้าบริการตนเองในการเลือกซื้อสินค้า โดยไม่มีพนักงานมาคอยช่วยเหลือ เช่น ร้านขายหนังสือแพรวพิทยา เป็นต้น

ปัจจุบันนี้มีร้านค้าที่ลูกค้าบริการตนเองเกิดขึ้นมากมาย และแต่ละร้านจะมีเวลาเปิดปิดบริการต่างกัน บางร้านก็จะเปิดบริการช่วงเวลากลางวัน เช่น 10.00-18.00 น. บางร้านก็เปิดบริการเฉพาะเวลากลางคืน เช่น 19.00-05.00 น. หรือบางร้านก็เปิดขายตลอด 24 ชั่วโมง ซึ่งถือว่าทุกช่วงเวลาที่เปิดบริการในแต่ละวันเป็นเวลาทำการของร้านค้า เวลาเปิด-ปิดบริการของร้านค้าจะแตกต่างกันออกไปแล้วแต่ความเหมาะสมกับทำเลที่ตั้ง ประเภทของสินค้า จำนวนผู้มาเลือกซื้อสินค้าและวิธีการค้าขาย ตลอดจนองค์ประกอบอื่นๆ ของร้านค้า

สรุปแล้วร้านค้าบริการตนเอง คือ ร้านค้าที่เปิดบริการโดยให้ลูกค้าเข้ามาเลือกซื้อสินค้าและนำสินค้าไปชำระราคากับทางร้านด้วยตนเอง ณ จุดชำระเงินที่ทางร้านจัดไว้ โดยไม่มีพนักงานขายมาคอยเฝ้าดูและบริการลูกค้า ทางร้านค้าจะจัดแสดงสินค้าไว้อย่างเปิดเผยสร้างความสะดวกในการหยิบจับเอาไป และมีรูปแบบที่ดึงดูดใจผู้พบเห็นให้เกิดความอยากได้สินค้าที่จัดแสดงเพื่อจำหน่ายนั้นจะมีราคาไม่แพงและเป็นสินค้าจำเป็นที่ใช้อุปโภคบริโภคในครัวเรือน ซึ่งร้านค้าจะปิดป้ายราคาสินค้าแต่ละชิ้นไว้อย่างชัดเจนแน่นอน

สินค้าบางอย่างในร้านค้าบริการตนเองจะมีพนักงานขายของทางร้านคอยบริการลูกค้าในการเลือกซื้อและนำสินค้าไปชำระราคา สินค้าเหล่านี้จะไม่ถือว่าเป็นสินค้าที่จำหน่ายแบบลูกค้าบริการตนเอง

## สัญญาซื้อขายสินค้าในร้านค้าที่ลูกค้าบริการตนเอง

การเปิดร้านค้าขายสินค้าแบบบริการตนเองนั้น มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ลูกค้าเข้ามาเลือกซื้อสินค้าด้วยตนเอง โดยมีการติดราคาสินค้าเอาไว้แน่นอน อันแสดงถึงความต้องการที่จะขายสินค้าตามราคาดังกล่าว และผู้ประกอบการร้านค้าได้แสดงสินค้าไว้อย่างเปิดเผย มีรูปแบบดึงดูดใจผู้เลือกชมสินค้าให้เกิดความอยากได้ เพื่อนำไปสู่การซื้อขายสินค้าให้ได้มากที่สุด ดังนั้นจึงต้องพิจารณาเรื่องสัญญาซื้อขายด้วยว่าเมื่อมีการเลือกหยิบสินค้าที่วางขายจากชั้นวางสินค้าด้วยลูกค้าเองแล้ว จะถือว่าสัญญาซื้อขายเกิดขึ้นเมื่อใด อันมีผลต่อการโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่ซื้อขายไปตามกฎหมาย

สัญญาซื้อขายเป็นเอกเทศสัญญา (Specific contract) ประเภทหนึ่งตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ บรรพ 3 มาตรา 453 ซึ่งบัญญัติว่า “ซื้อขายคือสัญญาที่บุคคลฝ่ายหนึ่งเรียกว่าผู้ขาย โอนกรรมสิทธิ์แห่งทรัพย์สินให้แก่บุคคลอีกฝ่ายหนึ่งเรียกว่าผู้ซื้อ และผู้ซื้อตกลงว่าจะใช้ราคาทรัพย์สินนั้นให้แก่ผู้ขาย” จากบทบัญญัตินี้จะเห็นได้ว่าสัญญาซื้อขายเป็นสัญญาที่มีบุคคลสองฝ่ายเป็นคู่สัญญา ซึ่งแต่ละฝ่ายอาจประกอบด้วยบุคคลหลายคนก็ได้ ดังนั้นสัญญาซื้อขายจึงถือเป็นนิติกรรมสองฝ่าย ตกอยู่ภายใต้หลักทั่วไปในเรื่องนิติกรรมสัญญา

### 1. หลักทั่วไปในเรื่องนิติกรรม

นิติกรรมตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 149 นั้น หมายถึง การกระทำของบุคคลที่ชอบด้วยกฎหมายและทำลงด้วยใจสมัครเพื่อแสดงเจตนาออกมาในการมุ่งผูกนิติสัมพันธ์ขึ้นระหว่างบุคคล อันก่อให้เกิดการเคลื่อนไหวแห่งสิทธิ ซึ่งเป็นผลในทางกฎหมาย ถ้าพิจารณาด้านตัวบุคคลผู้ทำนิติกรรมแล้ว สามารถแบ่งนิติกรรมได้เป็น 2 ประเภทคือ

- นิติกรรมฝ่ายเดียว ซึ่งเกิดขึ้นโดยการแสดงเจตนาของบุคคลฝ่ายเดียว อันมีทั้งชนิดที่ไม่ต้องมีผู้รับการแสดงเจตนา เช่น พินัยกรรม และชนิดที่ต้องมีผู้รับการแสดงเจตนา เช่น คำเสนอ คำสนอง

- นิติกรรมสองฝ่าย หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่านิติกรรมหลายฝ่าย ซึ่งเกิดขึ้นโดยการแสดงเจตนาของบุคคลตั้งแต่สองฝ่ายขึ้นไป มาแสดงเจตนาต่อกันให้ถูกต้องตรงกัน ซึ่งก็คือสัญญานั้นเอง

### 1.1 วิธีการแสดงเจตนาในการทำนิติกรรม

ในการแสดงเจตนาของบุคคลนั้น มีขั้นตอนว่ามีเหตุความเป็นไปอย่างหนึ่งอย่างใดเกิดขึ้น ซึ่งเป็นเหตุจูงใจ (Motive) ให้บุคคลเกิดความต้องการประโยชน์อย่างนั้น ความต้องการดังกล่าวถือเป็นเจตนา (Intention) ที่เกิดขึ้นในใจของบุคคลยังไม่ก่อให้เกิดผลตามกฎหมาย เพราะเป็นสิ่งที่อยู่ภายใน ไม่มีใครล่วงรู้ได้ บุคคลจึงได้มีการแสดงออกมาเพื่อบอกกล่าวความต้องการให้เกิดผลตามกฎหมายขึ้น

การแสดงเจตนาในการทำนิติกรรมทำได้หลายวิธี ดังนี้<sup>16</sup>

ก. การแสดงเจตนาโดยชัดแจ้ง อาจทำโดยการกล่าววาจา ชี้ตเขียน หรือแสดงกิริยาอาการอย่างใดอย่างหนึ่ง ที่สื่อความหมายให้เข้าใจได้อย่างชัดเจนว่าเป็นการแสดงเจตนาเพื่อก่อนนิติสัมพันธ์ใดๆ ขึ้น

ข. การแสดงเจตนาโดยปริยาย เป็นการกระทำอย่างใดอย่างหนึ่งออกมา โดยไม่ชัดแจ้งว่าผู้แสดงมีความประสงค์อย่างไร แต่เมื่อคำนึงถึงพฤติการณ์แวดล้อมต่างๆ ประกอบกับความรู้สึกนึกคิดทั่วไป ก็สามารถอนุมานได้ว่ามีเจตนาที่จะทำนิติสัมพันธ์นั้นๆ ขึ้น

ค. การแสดงเจตนาโดยการนิ่ง หรือละเว้นไปกระทำอย่างใดอย่างหนึ่ง โดยทั่วไปการนิ่งไม่ถือว่าเป็นการแสดงเจตนาในการทำนิติกรรม จึงถือการนิ่งเป็นการแสดงเจตนาที่ต่อเมื่อเข้าข้อยกเว้นในกรณีที่กฎหมายบัญญัติไว้โดยเฉพาะว่าการนิ่งนั้นเป็นการแสดงเจตนารับหรือปฏิเสธ และในกรณีที่ผู้หนึ่งรู้ว่าการนิ่งของเขานั้นตามหลักความสุจริตต่อกัน ถือเป็นการสื่อความหมายอย่างหนึ่งอย่างใด ก็ถือว่าการนิ่งเป็นการแสดงเจตนาอันนั้น

### 1.2 ความสัมพันธ์ระหว่างเจตนาภายในและการแสดงเจตนาออกมา

การแสดงเจตนาออกมาให้ปรากฏถึงเจตนาภายในใจของบุคคลเพื่อบอกถึงความตั้งใจของตนต่อบุคคลภายนอกให้รับรู้ จะถือหลักว่าเจตนาที่แสดงออกมาต้องตรงกับ

<sup>16</sup> ไชยยศ เหมะรัชตะ , กฎหมายว่าด้วยนิติกรรม, พิมพ์ครั้งที่ 2 ฉบับแก้ไขเพิ่มเติม (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย , 2535), หน้า 21-23.

\* หลักความสุจริต คือ โดยจารีตประเพณีที่มีอยู่ หรือโดยสัญญาที่ทำขึ้นระหว่างกัน หรือโดยกรณีที่มีสัญญาซึ่งคู่กรณีพึงปฏิบัติต่อกันด้วยความสุจริต.

เจตนาที่แท้จริงภายใน จึงเกิดความสมบูรณในการแสดงเจตนา<sup>17</sup> ในกรณีที่เจตนาภายในกับการแสดงเจตนาออกมาไม่ตรงกัน จะพิจารณาได้ดังนี้<sup>18</sup>

ก. ทฤษฎีถือเจตนาที่แท้จริงเป็นใหญ่ (Theory of will) ให้ถือเอาเจตนาที่แท้จริงเป็นสำคัญ การแสดงเจตนาออกมาเป็นเพียงแต่วิธีหรือเครื่องมือ (Means) เท่านั้น ถ้ามีการแสดงเจตนาออกมาไม่ตรงกับเจตนาแท้จริงภายในแล้ว การแสดงเจตนาจะไม่เกิดผล โดยทฤษฎีนี้จะสอดคล้องกับ “ทฤษฎีที่ว่าด้วยความเป็นอิสระของเจตนาและเสรีภาพในการทำสัญญา” ของฝรั่งเศส ซึ่งคำนึงถึงประโยชน์ของผู้แสดงเจตนาเป็นสำคัญ

ข. ทฤษฎีถือการแสดงออกเป็นใหญ่ (Theory of declaration) ให้ถือว่าการแสดงออกนั้นสื่อความหมายอย่างไร ก็ให้เกิดผลตามกฎหมายอย่างนั้นแม้จะไม่ตรงกับเจตนาภายใน เพราะถือว่าเจตนาเป็นข้อเท็จจริงที่อยู่ภายในไม่มีใครรับรู้ ดังนั้นจะมีผลตามต้องการได้ ต้องแสดงเจตนาให้ปรากฏ ทฤษฎีนี้ตรงกับ “หลักการเป็นเครื่องชี้เจตนา” ของเยอรมัน ซึ่งคำนึงถึงผู้รับการแสดงเจตนา ก่อนผู้แสดงเจตนา เมื่อเกิดความเข้าใจผิดของผู้แสดงเจตนาเองแล้ว ก็ไม่อาจยกมาอ้างให้เกิดผลเสียต่อผู้รับการแสดงเจตนาได้

ค. ทฤษฎีผสม ซึ่งมีลักษณะเป็นการประนีประนอมระหว่าง 2 ทฤษฎีข้างต้น แบ่งเป็น<sup>19</sup>

- ทฤษฎีความรับผิดชอบในการแสดงเจตนา (Theory of responsibility) โดยดูเจตนาที่แท้จริงเป็นหลักสำคัญ และนำเอาการกระทำของผู้แสดงเจตนามาเป็นข้อยกเว้น กล่าวคือ ถ้ามีการแสดงเจตนาออกมาไม่ตรงกับเจตนาที่แท้จริงภายในแล้ว จะทำให้การแสดงเจตนา นั้นไม่สมบูรณ์ เว้นแต่ถ้าความไม่ตรงกันระหว่างการแสดงเจตนาและเจตนาที่แท้จริงภายใน เป็นเพราะความผิดของผู้แสดงเจตนา ผู้แสดงเจตนาต้องรับผิดชอบให้เป็นไปตามที่แสดงเจตนา

- ทฤษฎีรู้ถึงเจตนาภายใน ที่แตกต่างจากเจตนาที่ได้แสดงออกมาให้ปรากฏ (Theory of confidence) โดยดูที่การแสดงออกเป็นสาระสำคัญ และนำเอาการรู้ถึงเจตนาของบุคคลภายนอกมาเป็นข้อยกเว้น กล่าวคือ ถ้ามีการแสดงเจตนาออกมาอย่างไรก็ถือว่ามีเจตนา

<sup>17</sup> ไชยยศ เหมะรัชตะ , กฎหมายว่าด้วยนิติกรรม, หน้า 333.

<sup>18</sup> ประกอบ หุตะสิงห์ , คำสอนชั้นปริญญาตรีกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ว่าด้วยนิติกรรมสัญญา (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์แสงสุทธิการพิมพ์ , 2518) , หน้า 36.

<sup>19</sup> อัคราทร จุฬารัตน์ , คำอธิบายวิชากฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ว่าด้วยนิติกรรม (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์เพ็ชร์การพิมพ์ , 2520) , หน้า 35-36.



เช่นนั้น แต่มีข้อยกเว้นว่าถ้าผู้รับการแสดงเจตนาได้รู้ถึงเจตนาที่อยู่ภายในใจของผู้แสดงเจตนา ซึ่งไม่ตรงกับที่แสดงเจตนาออกมาให้ปรากฏแล้ว การแสดงเจตนาย่อมไม่มีผล

การแสดงเจตนาเพื่อทำนิติกรรมตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ของไทยนั้น ยึดตามทฤษฎีผสม เช่น ในมาตรา 154\* จะยึดตามทฤษฎีรู้ถึงเจตนาภายในที่ต่างจากเจตนาซึ่งแสดงออกมา (Theory of confidence) คือถือว่าการแสดงออกของเจตนาเป็นหลัก และแม้จะมีการแสดงเจตนาออกมาแล้วก็ตามแต่ก็ถือว่าการแสดงเจตนาอันนั้นมีผลสมบูรณ์ เป็นนิติกรรมฝ่ายเดียวหรือไม่ต้องขึ้นอยู่กับว่าการแสดงเจตนาดังกล่าว เป็นการแสดงเจตนาที่มีผู้รับหรือไม่ผู้รับ ถ้าเป็นการแสดงเจตนาที่ต้องมีผู้รับแล้ว เพียงแค่แสดงเจตนาออกมาอย่าง เดียว ย่อมไม่พอ ต้องมีบุคคลอีกฝ่ายหนึ่งมารับการแสดงเจตนาด้วย การแสดงเจตนาจึงมีผลสมบูรณ์เป็นนิติกรรมฝ่ายเดียวขึ้น

### 1.3. การส่งการแสดงเจตนาไปยังผู้รับ<sup>20</sup>

การแสดงเจตนาในนิติกรรมฝ่ายเดียวที่ต้องมีผู้รับการแสดงเจตนา จะต้องส่งเจตนาที่แสดงไปยังผู้รับ เพื่อให้การแสดงเจตนาอันนั้นเกิดผลสมบูรณ์เป็นนิติกรรมขึ้น หลักการส่งเจตนาพิจารณาได้ดังนี้

ก. ทฤษฎีเจตนาเผยออก (Theory of utterance) ถือว่าการแสดงเจตนาจะมีผลสมบูรณ์เมื่อผู้แสดงเจตนาเผยเจตนาของเขาให้ปรากฏออกมาแล้ว

ข. ทฤษฎีส่งเจตนาไป (Theory of dispatch) ถือว่าเมื่อมีการแสดงเจตนาออกแล้ว จะยังไม่มีผลสมบูรณ์ จนกว่าจะส่งเจตนาอันนั้นออกไปแล้ว แนวคิดนี้ตรงกับหลักที่ว่า “เจตนาจะมีผลสมบูรณ์ เมื่อได้หย่อนจดหมายลงตู้ไปรษณีย์แล้ว” (The Mailbox Rule)

ค. ทฤษฎีรับเจตนา (Theory of reception) ถือว่าเมื่อการแสดงเจตนาไปถึงผู้รับแล้ว จะมีผลสมบูรณ์

ง. ทฤษฎีรับทราบเจตนา (Theory of perception) ถือว่าการแสดงเจตนาจะมีผลสมบูรณ์ เมื่อคู่กรณีอีกฝ่ายได้รับทราบถึงการแสดงเจตนาอันนั้น

\* ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 154 บัญญัติว่า “การแสดงเจตนาใดแม้ในใจจริงของผู้แสดงจะมีได้เจตนาให้ตนต้องผูกพันตามที่ได้แสดงออกมา หากเป็นมูลเหตุให้การแสดงเจตนาอันนั้นเป็นโมฆะ เว้นแต่คู่กรณีอีกฝ่ายหนึ่งจะได้รู้ถึงเจตนาอันซ่อนอยู่ในใจของผู้แสดงนั้น” ดู ไชยยศ เหมะรัชตะ , กฎหมายว่าด้วยนิติกรรม , หน้า 339.

<sup>20</sup> ไชยยศ เหมะรัชตะ , กฎหมายว่าด้วยสัญญา ( กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์นิติบรรณการ , 2527 ), หน้า 249.

ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ของไทย ตามมาตรา 168 และมาตรา 169\* ถือหลักว่าในนิติกรรมฝ่ายเดียวที่ต้องมีผู้รับการแสดงเจตนาและผู้รับการแสดงเจตนาอยู่เฉพาะหน้า การแสดงเจตนาจะมีผลเป็นนิติกรรมเมื่อผู้รับได้ทราบถึงการแสดงเจตนาที่นั้นแล้ว อันเป็นการยึดตามทฤษฎีรับทราบเจตนา (Theory of perception) ส่วนในกรณีที่ผู้รับการแสดงเจตนาไม่ได้อยู่เฉพาะหน้าแต่อยู่ห่างโดยระยะทาง การแสดงเจตนาจะมีผลสมบูรณ์เมื่อไปถึงผู้รับแล้ว ซึ่งเป็นการยึดตามทฤษฎีรับเจตนา (Theory of reception)

จะเห็นได้ว่าแนวคิดที่นำมาใช้ในการแสดงเจตนาเพื่อก่อนนิติสัมพันธ์ที่นั้นนั้น จะต้องมีการส่งเจตนาที่แสดงออกมา ไปยังบุคคลอีกฝ่ายหนึ่งให้ทราบหรืออาจทราบถึงการแสดงเจตนาที่นั้นได้

## 2. หลักทั่วไปในเรื่องสัญญา

สัญญา เกิดจากการที่บุคคลฝ่ายหนึ่งแสดงเจตนาโดยทำคำเสนอ (Offer) และบุคคลอีกฝ่ายหนึ่งได้แสดงเจตนาออกมาเป็นคำสนอง (Acceptance) ตอบรับ จนสอดคล้องตรงกัน อันก่อให้เกิดการผูกพันนิติสัมพันธ์ขึ้นระหว่างบุคคลผู้เป็นคู่สัญญา<sup>21</sup> หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่าก่อให้เกิดผลตามกฎหมายที่เรียกว่า หนี้ ขึ้น<sup>22</sup>

ลักษณะของคำเสนอและคำสนอง<sup>23</sup>

- คำเสนอ คือ การแสดงเจตนาต่อบุคคลใดบุคคลหนึ่งหรือหลายคนเพื่อขอให้เขาทำสัญญาด้วย ดังนั้นคำเสนอจะต้องเป็นการแสดงเจตนาออกมาชัดเจน โดยมีข้อความชัดเจนแน่นอน ซึ่งอาจแสดงออกด้วยวาจาหรือกิริยาอาการอย่างหนึ่งอย่างใดก็ได้ อันเป็นที่เข้าใจกัน

---

\* ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 168 บัญญัติว่า “การแสดงเจตนาที่กระทำต่อบุคคลซึ่งอยู่เฉพาะหน้าให้ถือว่ามีผลนับแต่ผู้รับการแสดงเจตนาได้ทราบการแสดงเจตนาที่นั้น...” และมาตรา 169 บัญญัติว่า “การแสดงเจตนาที่กระทำต่อบุคคลซึ่งมิได้อยู่เฉพาะหน้า ให้ถือว่ามีผลนับแต่เวลาที่การแสดงเจตนาที่นั้นไปถึงผู้รับการแสดงเจตนา....”

<sup>21</sup> วิชาญ เครืองาม , คำอธิบายกฎหมายว่าด้วยเอกเทศสัญญา ลักษณะ ที่ซื้อขาย แลกเปลี่ยน ให้ (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์แสงสุทธิการพิมพ์ , 2521), หน้า 11.

<sup>22</sup> ไชยยศ เหมะรัชตะ , กฎหมายว่าด้วยสัญญา , หน้า 57.

<sup>23</sup> ศักดิ์ สนองชาติ , คำอธิบายประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ว่าด้วยนิติกรรมและสัญญา , หน้า 327-347.

ได้โดยปราศจากปัญหาว่าเป็นคำเสนอขอให้เข้าทำสัญญา และการแสดงเจตนาจะมีผลเป็นคำเสนอก็ต่อเมื่อมีผู้รับการแสดงเจตนาแล้ว คำเสนอเป็นนิติกรรมฝ่ายเดียวซึ่งมีผลผูกพันผู้เสนอ

- คำสนอง คือ การแสดงเจตนาของผู้สนองต่อผู้เสนอเพื่อตอบรับทำสัญญาตามคำเสนอ โดยการแสดงเจตนาสนองรับนี้อาจทำอย่างชัดแจ้งหรือโดยปริยาย หรือโดยการนิ่งก็ได้ และการแสดงเจตนาจะมีผลเป็นคำสนองก็ต่อเมื่อมีผู้รับการแสดงเจตนาแล้ว เมื่อคำเสนอคำสนองถูกต้องตรงกัน ก็จะเกิดเป็นสัญญาผูกพันทั้งสองฝ่าย

ดังนั้นจะเห็นได้ว่า คำเสนอและคำสนองเป็นนิติกรรมฝ่ายเดียวที่ต้องมีผู้รับการแสดงเจตนา กล่าวคือ ต้องมีการแสดงเจตนาไปถึงคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง การแสดงถึงจะมีผลเป็นคำเสนอหรือคำสนอง และเมื่อคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายได้แสดงเจตนาออกมาเป็นคำเสนอและคำสนองที่ถูกต้องตรงกันสัญญาก็เกิดขึ้น สัญญาจึงเป็นนิติกรรมหลายฝ่ายที่เกิดจากการแสดงเจตนาของบุคคลตั้งแต่สองฝ่ายขึ้นไป เพื่อก่อสิทธิและหน้าที่ผูกพันกันอันเป็นการก่อหนี้ระหว่างเจ้าหนี้และลูกหนี้ตามสัญญา ในบางสัญญาอาจเป็นทั้งเจ้าหนี้และลูกหนี้ซึ่งกันและกัน เรียกว่าสัญญาต่างตอบแทน เช่น สัญญาซื้อขายทรัพย์สิน เป็นต้น

### 3. การเกิดสัญญาซื้อขายสินค้าจากร้านค้าบริการตนเอง

สัญญาซื้อขายเป็นนิติกรรมสองฝ่ายที่การแสดงเจตนาก่อนนิติกรรม ต้องมีผู้รับการแสดงเจตนา เพราะสัญญาเกิดเมื่อคำเสนอและคำสนองถูกต้องตรงกัน การที่จะรู้ได้ว่าถูกต้องตรงกันหรือไม่ ก็ต้องมีการแสดงเจตนาทำคำเสนอและคำสนองออกมา รวมถึงต้องมีการส่งการแสดงเจตนาดังกล่าวไปยังคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งด้วย โดยถือตามทฤษฎีการรับ-ส่งเจตนาดังกล่าวมา เมื่อคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายรับการแสดงเจตนาซึ่งกันและกันแล้วเห็นว่าสอดคล้องกัน สัญญาซื้อขายก็เกิดขึ้น และส่งผลให้มีการโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินจากผู้ขายไปสู่ผู้ซื้อตามกระบวนการของกฎหมาย\* โดยผู้ซื้อตกลงจะใช้ราคาตอบแทนให้แก่ผู้ขายตามสัญญา การโอนกรรมสิทธิ์ของผู้ขายและการใช้ราคาของผู้ซื้อถือเป็นวัตถุประสงค์ (Object) ของสัญญาซื้อขาย<sup>24</sup>

\* ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 458 บัญญัติว่า “กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินย่อมโอนไปยังผู้ซื้อตั้งแต่ขณะเมื่อทำสัญญาซื้อขายกัน”

<sup>24</sup> เสนีย์ ปราโมช , ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ว่าด้วยนิติกรรมและหนี้ เล่ม 1 (ภาค 1-2) , หน้า 28.

ดังนั้นจะเห็นได้ว่าสัญญาซื้อขายเป็นสัญญาที่คู่สัญญาแต่ละฝ่ายต่างมุ่งประโยชน์ตอบแทนซึ่งกันและกันอันถือเป็นสัญญามีค่าตอบแทน

กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินตามสัญญาซื้อขายนี้ หมายถึงความเป็นเจ้าของทรัพย์สิน ซึ่งเป็นสิทธิเหนือตัวทรัพย์สินอันเป็นนามธรรม การเปลี่ยนกรรมสิทธิ์ไปกฎหมายใช้คำว่า “โอน” (Transfer) ส่วนตัวทรัพย์สินนั้นเป็นรูปธรรม การหดย้ายในตัวทรัพย์สินให้แก่กัน กฎหมายใช้คำว่า “ส่งมอบ” (Deliver) ซึ่งถือเป็นคนละส่วนกับการโอนกรรมสิทธิ์ การส่งมอบตัวทรัพย์สินถือเป็นส่วนหนึ่งของการชำระหนี้ตามสัญญาซื้อขาย ที่ผู้ขายมีหน้าที่ต้องปฏิบัติและทางฝ่ายผู้ซื้อมีหน้าที่ต้องชำระราคาแก่ผู้ขาย สัญญาซื้อขายจึงเป็นสัญญาต่างตอบแทนที่คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายเป็นเจ้าของหนี้และลูกหนี้ซึ่งกันและกัน

การเกิดสัญญาซื้อขายสินค้าจากร้านค้าที่ลูกค้าบริการตนเอง พิจารณาได้ตามเรื่องการแสดงเจตนาตามหลักนิติกรรมและสัญญาที่กล่าวมา ดังนี้

- การที่ผู้ประกอบการร้านค้าประเภทบริการตนเอง มีความประสงค์ที่จะขายสินค้าโดยให้ลูกค้าเข้ามาเลือกซื้อและนำสินค้าไปชำระราคาด้วยตนเอง จึงได้จัดวางสินค้าในร้านค้าอย่างเปิดเผยและติดป้ายราคาไว้แน่นอนชัดเจนบนตัวสินค้า เพื่อขายให้แก่ผู้ที่เข้ามาในร้านค้าโดยไม่ระบุเจาะจงตัวผู้ซื้อ ไม่ว่าใครที่ซื้อได้ ถือได้ว่าผู้ประกอบการร้านค้าบริการตนเองมีเจตนาที่จะขายสินค้าตามราคาที่กำหนดไว้ และได้แสดงเจตนาออกมาอย่างชัดแจ้ง มีความแน่นอนเป็นที่เข้าใจได้ว่ามีวิธีการขายเป็นอย่างไร เสนอขายสินค้าอะไร ราคาเท่าไร การแสดงเจตนาดังกล่าวนี้จะมีผลเป็นคำเสนอเมื่อมีผู้รับการแสดงเจตนา ซึ่งก็คือผู้ที่เข้ามาในร้านค้าและรับทราบถึงการมีสินค้าต่างๆจำหน่ายอยู่ในร้านค้าตามราคาที่กำหนด

- ส่วนผู้ที่เข้ามาเลือกซื้อสินค้า ถ้าต้องการซื้อสินค้าตามราคาที่กำหนดไว้ ก็ต้องเลือกสินค้าและนำไปชำระราคาที่จุดชำระเงินของทางร้านค้าด้วยตนเอง อันถือได้ว่าผู้นั้นมีเจตนาที่จะซื้อสินค้า และได้แสดงเจตนาออกมาด้วยการเลือกหยิบสินค้าที่ตนต้องการวางลงในภาชนะของทางร้านค้าเพื่อนำไปชำระเงิน แต่การแสดงเจตนาดังกล่าวจะเป็นคำสนองก็ต่อเมื่อผู้ประกอบการร้านค้าเป็นผู้รับการแสดงเจตนา ผู้ซื้อจะต้องไปแสดงเจตนาที่จุดชำระเงิน (cashier) ของทางร้านค้า ซึ่งมีพนักงานเก็บเงินเป็นตัวแทนของทางร้านค้ารับการแสดงเจตนาอยู่ คำเสนอซื้อสินค้าที่เสนอขายจึงเกิดขึ้น เมื่อคำเสนอขายและคำสนองซื้อถูกต้องตรงกัน สัญญาซื้อขายก็เกิดขึ้น ส่งผลให้มีการโอนกรรมสิทธิ์ในสินค้าจากผู้ขายไปยังผู้ซื้อ

จากที่กล่าวมา การแสดงเจตนาของผู้ประกอบการร้านค้าและผู้เลือกซื้อสินค้าเป็นสิ่งสำคัญในการทำคำเสนอขายและคำสนองซื้อ โดยการแสดงเจตนาเพื่อเสนอขายสินค้านั้นต้องมีวิธีการแสดงเจตนาออกมาโดยชัดแจ้งแน่นอน ส่วนการแสดงเจตนาสนองซื้อนั้นก็ต้อง

มีการแสดงเจตนาออกมาเช่นกัน แต่อาจแสดงโดยชัดแจ้งหรือโดยปริยายก็ได้ ดังนั้น จะเห็นได้ว่ากฎหมายพิจารณาถึงการแสดงเจตนาเป็นสำคัญตามทฤษฎี Theory of declaration และก็คำนึงถึงเจตนาภายในด้วยตามทฤษฎี Theory of will ฉะนั้นจึงต้องพิจารณาการแสดงเจตนาออกมาตามหลักผลสมที่ยึดการแสดงออกของเจตนาเป็นสำคัญ และนำเอาเรื่องการรู้เจตนาภายในของบุคคลภายนอกมาเป็นข้อยกเว้นตามทฤษฎี Theory of confidence โดยการแสดงเจตนาเสนอขายและสนองซื้อในร้านค้าที่ถูกค้าบริการตนเองนั้นถือเป็นการแสดงเจตนาต่อผู้รับซึ่งอยู่เฉพาะหน้า การส่งการแสดงเจตนา จึงต้องถือตามทฤษฎีรับทราบการแสดงเจตนา (Theory of perception) คือ มีการส่งการแสดงเจตนาขายและซื้อเป็นข้อเสนอและคำสนองต่อกัน จนถูกต้องตรงกัน เกิดเป็นสัญญาซื้อขายสินค้าในร้านค้าที่ถูกค้าบริการตนเองขึ้น ดังนั้นถ้าผู้ซื้อไม่เจตนาต้องการซื้อสินค้าแต่ไม่ได้ไปแสดงเจตนาต่อผู้ประกอบการร้านค้าหรือตัวแทนของร้านค้า ก็ยังไม่ถือว่าเป็นคำสนองซื้อ จึงไม่มีข้อเสนอขายและคำสนองซื้อที่ถูกต้องตรงกัน สัญญาซื้อขายไม่เกิดขึ้น กรรมสิทธิ์ของสินค้ายังเป็นของร้านค้าอยู่ หากในกรณีที่ผู้ซื้อเจตนาซื้อแต่ยังไม่ได้แสดงสินค้าเพื่อชำระราคาสินค้าและได้นำสินค้าออกไปโดยหลงลืม ก็ถือว่ากรรมสิทธิ์ในสินค้าง่ายอยู่กับร้านค้า เพราะไม่มีการแสดงเจตนาสนองรับอันจะก่อให้เกิดสัญญาขึ้นมา

### การลักสินค้าในร้านค้าที่ถูกค้าบริการตนเองซึ่งเป็นความผิดอาญา

ร้านค้าที่เปิดให้บริการในรูปแบบให้ลูกค้าหยิบสินค้าได้ตามความพอใจและนำไปชำระเงินที่จุดชำระเงิน (cashier) ด้วยตนเอง โดยไม่มีพนักงานของทางร้านค้ามาคอยช่วยดูแลในการเลือกซื้อสินค้านั้นมีอยู่มากมายในประเทศและมีแนวโน้มจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ โดยร้านค้าดังกล่าวจะจัดวางสินค้าในลักษณะทางการค้า คือ สร้างความดึงดูดใจผู้พบเห็นให้อยากได้สินค้ามาเป็นของตน และตั้งสินค้าไว้อย่างเปิดเผย สะดวกต่อการหยิบฉวยเลือกซื้อ อันทำให้เกิดการนำสินค้าจากร้านค้าไปโดยไม่ชำระราคาอยู่เสมอ การสินค้าจากร้านค้าไปโดยมีเจตนาที่จะไม่ชำระราคาสินค้านั้น ถือเป็นความผิดที่จะต้องได้รับโทษทางอาญา

#### 1. ผู้กระทำผิด

ผู้กระทำผิดตามกฎหมายอาญา คือ บุคคลซึ่งลงมือกระทำการอันกฎหมายบัญญัติว่าเป็นความผิด หรือผู้ที่ไม่กระทำการอย่างใดอย่างหนึ่งซึ่งกฎหมายบัญญัติว่าการไม่

กระทำนั้นเป็นความผิด รวมถึงผู้เกี่ยวข้องกับการกระทำผิดนั้นด้วย<sup>25</sup> ผู้ที่ลงมือกระทำการนำสินค้าออกจากร้านค้าไปโดยมีเจตนาที่จะไม่ชำระราคาสินค้านั้น จะเป็นผู้กระทำความผิดต่อกฎหมายอาญา และในปัจจุบันนี้ผู้ที่กระทำความผิดตามกรณีดังกล่าว คือ บุคคลภายนอกที่เข้ามาในร้านค้า โดยแสดงท่าทีว่าเป็นลูกค้าและเข้ามาในร้านเพื่อเลือกซื้อสินค้า ซึ่งไม่ใช่พนักงานหรือลูกจ้างของผู้ประกอบการร้านค้าที่ทำงานอยู่ในร้านค้าและอาจเป็นตัวแทนของร้านเพื่อไปติดต่อกับบุคคลภายนอกในการซื้อ-ขายสินค้า แต่ถ้าลูกจ้างของผู้ประกอบการร้านค้าได้เข้ามาในร้านค้าเพื่อเลือกซื้อสินค้าอย่างลูกค้าโดยมิได้เข้ามาทำงานให้แก่ทางร้านค้าแล้ว ก็อาจเป็นผู้กระทำความผิดในการนำสินค้าไปโดยมีเจตนาไม่ชำระราคาได้ ส่วนในกรณีลูกจ้างในร้านค้าทำการลักสินค้าของร้านค้าไป ก็จะเป็นความผิดที่ได้รับโทษทางอาญาสูงกว่าในกรณีลูกค้าลักในร้านค้า

ผู้ลงมือกระทำความผิดและผู้เกี่ยวข้องกับการกระทำความผิด ในการนำสินค้าจากร้านค้าไปโดยไม่ชำระราคาด้วยเจตนาและทุจริตนี้ สามารถพิจารณาได้ดังต่อไปนี้

1.1 พิจารณาตามจำนวนของผู้กระทำผิด ผู้กระทำความผิดดังกล่าวมาอาจมีคนเดียวหรือหลายคนก็ได้ ในกรณีมีหลายคนก็เป็นไปตามประมวลกฎหมายอาญา มาตรา 83-86 ในเรื่องตัวการ ผู้ใช้ ผู้สนับสนุน และตามมาตรา 209-210 เรื่องอั้งยี่และซ่องโจรด้วย ได้แก่

- ในกรณีที่ลงมือกระทำการอันเป็นความผิดตั้งแต่สองคนขึ้นไป ในลักษณะแบ่งหน้าที่กันทำหรือร่วมกันกระทำความผิด ก็จะใช้กฎหมายอาญาเรื่องตัวการบังคับ ตามมาตรา 83 และทุกคนรับโทษเท่ากัน

- ในกรณีที่มีการก่อให้เกิดผู้อื่นลงมือกระทำความผิดโดยใช้ จ้างวาน บังคับ ชูเกียรติ ก็จะนำกฎหมายอาญาเรื่องผู้ชี้นำมาบังคับ ตามมาตรา 84 โดยถ้ามีการกระทำความผิดเกิดขึ้นแล้วผู้ชี้นำจะรับโทษเท่ากับผู้ลงมือกระทำความผิด ถ้าไม่มีการกระทำความผิดเกิดขึ้นผู้ชี้นำก็จะรับโทษหนึ่งในสามของความผิดฐานที่ตนใช้ให้ไปทำนั้น

- ในกรณีที่มีการโฆษณาให้ผู้อื่นกระทำความผิด ก็จะใช้กฎหมายอาญาเรื่องผู้โฆษณามาบังคับ ตามมาตรา 85 โดยถ้ามีการกระทำความผิดตามที่โฆษณาไว้ ก็จะได้รับโทษเท่ากับผู้ลงมือกระทำความผิด แต่ถ้าไม่มีการลงมือกระทำความผิดแล้ว ผู้โฆษณาจะรับโทษกึ่งหนึ่งของความผิดที่ได้โฆษณาเท่านั้น

<sup>25</sup> เกียรติขจร วัจนะสวัสดิ์ , คำอธิบายกฎหมายอาญา ภาค 1 , พิมพ์ครั้งที่ 2 แก้ไขเพิ่มเติม (กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ , 2533) , หน้า 4 และ 373.



- ในกรณีที่มีการให้ความสะดวกช่วยเหลือผู้กระทำความผิด ก่อนหรือขณะลงมือกระทำก็จะนำกฎหมายเรื่องผู้สนับสนุนมาบังคับ ตามมาตรา 86 ซึ่งต้องระวางโทษสองในสามของความผิดที่ตนสนับสนุนนั้น

- ในกรณีที่มีการสมคบกันตั้งแต่สองคนขึ้นไปอย่างถาวร เพื่อกระทำการอันมิชอบด้วยกฎหมาย ผู้ที่สมคบกันนั้นจะมีความผิดฐานอั้งยี่ ตามมาตรา 209 เช่น รวมกันเป็นกลุ่มบุคคลขึ้นมาโดยมีความมุ่งหมายในการลักสินค้าจากร้านค้าที่ถูกค้าบริการตนเองมาเพื่อดำรงชีพ

- ในกรณีที่มีการสมคบและตกลงกันตั้งแต่ห้าคนขึ้นไปเพื่อกระทำการอันเป็นความผิดต่อกฎหมาย ซึ่งอาจเป็นการสมคบกันในลักษณะชั่วคราวชั่วคราวก็ได้ ผู้นั้นจะมีความผิดฐานช่องโจร ตามมาตรา 210

1.2 พิจารณาจากอายุของผู้กระทำผิด ผู้ที่เข้าไปในร้านค้าและนำสินค้าไปโดยไม่ชำระราคาด้วยเจตนาทุจริตนั้นมีหลายระดับอายุ ในกรณีที่ผู้กระทำผิดมีความอ่อนอายุกฎหมายอาจจะไม่ลงโทษหรือลงโทษผู้กระทำผิดดังกล่าวน้อยกว่าผู้กระทำผิดที่เป็นผู้ใหญ่ซึ่งมีความรู้สึกผิดชอบสมบูรณ์แล้วก็ได้ ซึ่งพิจารณาได้จากประมวลกฎหมายอาญา มาตรา 73-76 ดังนี้

- ในกรณีที่ผู้กระทำผิดเป็นเด็กอายุไม่เกินเจ็ดปี กฎหมายจะกำหนดให้ไม่ต้องรับโทษ

- ในกรณีที่ผู้กระทำผิดเป็นเด็กอายุเกินกว่าเจ็ดปีแต่ไม่เกินสิบสี่ปี กฎหมายจะบัญญัติให้ไม่ต้องรับโทษ แต่กำหนดให้ศาลมีอำนาจดำเนินการต่างๆได้ เช่น ส่งตัวเด็กไปอบรม เป็นต้น

- ในกรณีที่ผู้กระทำผิดอายุกว่าสิบสี่ปีแต่ไม่เกินสิบเจ็ดปี กฎหมายให้อำนาจศาลที่จะใช้ดุลพินิจลดมาตราส่วนโทษลงครึ่งหนึ่งได้

- ในกรณีที่ผู้กระทำผิดอายุกว่าสิบเจ็ดปีแต่ไม่เกินยี่สิบปี กฎหมายให้อำนาจศาลสามารถใช้ดุลพินิจลดมาตราส่วนโทษลงหนึ่งในสามหรือครึ่งหนึ่งก็ได้

1.3 พิจารณาจากความไม่รู้ข้อผิดถูกของผู้กระทำผิด ในกรณีที่ผู้กระทำผิดไม่สามารถรู้ถึงข้อผิดถูกในการกระทำหรือไม่สามารถบังคับตนเองในขณะที่ลงมือกระทำความผิดนั้นได้ ผู้กระทำผิดนั้นไม่ต้องรับโทษ แต่ถ้าผู้กระทำผิดสามารถรู้ผิดชอบอยู่บ้างก็ยังคงต้องรับโทษ แต่ศาลจะกำหนดโทษให้น้อยลงก็ได้ตามมาตรา 45



1.4 พิจารณาจากเหตุภายนอกที่มีต่อผู้กระทำผิด ในกรณีที่ผู้กระทำผิดลงมือกระทำผิดไป เพราะความจำเป็นหรือถูกบังคับ ผู้ที่กระทำผิดดังกล่าวไม่ต้องรับโทษ ตาม มาตรา 67

## 2. ลักษณะของการกระทำผิด

การกระทำที่มีลักษณะเป็นการนำสินค้าออกจากร้านค้าไป โดยไม่ชำระราคาสินค้า เป็นความผิดอาญาเมื่อได้กระทำไปโดยเจตนาและทุจริต ในปัจจุบันการนำสินค้าไปโดยไม่ชำระราคาซึ่งเป็นความผิดตามกฎหมาย มีลักษณะของการกระทำแตกต่างกันไป พิจารณาได้ตามประมวลกฎหมายอาญา คือ

- การนำสินค้าออกจากร้านค้าไปด้วยเจตนาที่จะไม่ชำระราคาสินค้าและโดยทุจริต ซึ่งไม่มีข้อเท็จจริงหรือกรณีใดๆเพิ่มเติมขึ้นมาอีก จะถือเป็นความผิดฐานลักทรัพย์ ตาม มาตรา 334

- ในกรณีนำสินค้าไปโดยซุกซ่อนตามเนื้อตัวร่างกาย เสื้อผ้า กระเป๋าแบบธรรมดาทั่วไปหรือแบบที่ประดิษฐ์มาเพื่อนำสินค้าไปโดยไม่ชำระราคา จะเป็นการลักทรัพย์ตาม มาตรา 334

- ในกรณีลักสินค้าในร้านค้าเวลากลางคืน จะเป็นการลักทรัพย์มีเหตุฉกรรจ์ตาม มาตรา 335 (1)

- ในกรณีลักสินค้าจากร้านค้าโดยกระทำอันตรายต่อสิ่งกีดกัน คุ้มครองบุคคลหรือทรัพย์ เช่น ทูบกระจกร้านค้า พังหน้าต่าง จัดแฉะห้องเก็บสินค้าเพื่อไปเอาสินค้านั้น เป็นความผิดฐานลักทรัพย์มีเหตุฉกรรจ์ ตาม มาตรา 335 (3) แต่การทำลายหีบห่อหรือกล่องที่บรรจุสินค้าอยู่ เพื่อนำไปจะเป็นความผิดฐานลักทรัพย์ตาม มาตรา 334 เท่านั้น

- ในกรณีลักสินค้าจากร้านค้าไปโดยมีอาวุธ จะเป็นการลักทรัพย์มีเหตุฉกรรจ์ ตาม มาตรา 335 (4)

- ในกรณีลูกจ้างร้านค้าลักสินค้าภายในร้านซึ่งเป็นของนายจ้าง จะเป็นการลักทรัพย์มีเหตุฉกรรจ์ ตาม มาตรา 335 (11)

- ในกรณีนำสินค้าจากร้านค้าไปโดยไม่ชำระราคาด้วยวิธีการหยิบฉวยเอาซึ่งหน้าพนักงานร้านค้า จะเป็นการลักทรัพย์วิงวาททรัพย์ ตาม มาตรา 336

- ในกรณีที่มีการลักสินค้าโดยผู้กระทำแต่งเครื่องแบบเป็นทหารตำรวจ หรือมีอาวุธปืนหรือวัตถุระเบิด หรือใช้ยานพาหนะ เพื่อความสะดวกในการเอาสินค้าไปหรือให้พ้น

จากการจับกุม เพราะกระทำการลักสินค้า เป็นความผิดอาญาฐานลักทรัพย์มีเหตุฉกรรจ์ ตาม มาตรา 336 ทวิ

- ในกรณีที่ใช้กำลังประทุษร้ายเพื่อเอาสินค้าไปโดยไม่ชำระราคาค่าสินค้าหรือให้ พันจากการจับกุม เพราะการกระทำดังกล่าว จะเป็นความผิดฐานชิงทรัพย์ ตามมาตรา 339 และถ้าเป็นการกระทำโดยร่วมกันกระทำตั้งแต่สามคนขึ้นไป จะเป็นความผิดฐานปล้นทรัพย์ ตามมาตรา 340 และถ้าบุคคลที่ร่วมกันปล้นทรัพย์ในร้านค้านั้นแต่งเครื่องแบบทหารตำรวจ หรือมีการใช้ยานพาหนะ หรือใช้อาวุธปืนหรือวัตถุระเบิด จะ เป็นความผิดฐานปล้นทรัพย์เหตุ ฉกรรจ์ ตามมาตรา 340 ตริ

จากที่กล่าวมาจะเห็นว่า การนำสินค้าจากร้านค้าไปโดยไม่ชำระราคาค่าสินค้าโดย เจตนาและทุจริตจะเป็นความผิดฐานลักทรัพย์ ตามมาตรา 334 และในกรณีที่มีเหตุหรือข้อเท็จจริงอื่นๆ เพิ่มเติมขึ้นมา ก็จะเป็นความผิดฐานลักทรัพย์ประกอบเหตุฉกรรจ์ ความผิดฐานวิ่งราว ทรัพย์ ความผิดฐานชิงทรัพย์ หรือความผิดฐานปล้นทรัพย์ ซึ่งความผิดเหล่านี้จะมีองค์ ประกอบความผิดฐานลักทรัพย์ตามมาตรา 334 เป็นพื้นฐาน ความผิดที่กล่าวมาทั้งหมด กฎหมายมิได้กำหนดให้เป็นความผิดอันยอมความได้

ส่วนในกรณีที่เอาสินค้าในร้านค้าไปโดยหลอกหลวง ด้วยการแสดงข้อความอันเป็น เท็จต่อผู้ประกอบการร้านค้าหรือตัวแทน เพื่อให้ได้สินค้าไปโดยไม่ต้องชำระราคาค่าสินค้าหรือ ชำระราคาค่าสินค้าต่ำกว่าที่ทางร้านค้ากำหนดไว้ เช่น การเปลี่ยนป้ายราคาสินค้าให้สินค้ามี ราคาต่ำกว่าราคาแท้จริง เป็นต้น การกระทำนี้จะเป็นความผิดฐานฉ้อโกง ตามมาตรา 341 ความผิดฐานฉ้อโกงนี้จะมีอัตราโทษเท่ากับความผิดฐานลักทรัพย์ ตามมาตรา 334 แต่ก็เป็น ความผิดที่สามารถยอมความกันได้ตามมาตรา 348

### 3. กรรมของการกระทำความผิด

กรรมของการกระทำความผิดในการลักสินค้าจากร้านค้าบริการตนเองไป โดยไม่ ชำระราคาและมีเจตนาทุจริตนั้น ก็คือ ทรัพย์ที่เป็นสินค้าของร้านค้านั้น ซึ่งส่วนมากจะ เป็นสินค้าในครัวเรือนที่จำเป็นต่อการใช้สอยในชีวิตประจำวันอันมีราคาเพียงเล็กน้อย ซึ่งตั้ง แสดงไว้ในร้านเพื่อจำหน่ายขายไปให้ได้เงินตอบแทนกลับมาตามสัญญาซื้อขาย โดยไม่จำกัด ว่าจะเป็นสินค้าประเภทใด จำนวนเท่าไร และไม่รวมถึงทรัพย์สิ่งของที่ตั้งโชว์ตกแต่งอยู่ในร้าน ค้า หรือเป็นส่วนประกอบในการขายของร้านค้า เช่น ตะกร้าใส่ของ ถังดับเพลิง หลอดไฟฟ้า ที่ติดไว้ให้ความสว่างในร้านค้า ซึ่งมีได้มีไว้สำหรับขายแก่ลูกค้า

#### 4. ผู้เสียหายจากการกระทำความผิด

คำว่า “ผู้เสียหาย” ตามประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความอาญา มาตรา 2(4) หมายถึง บุคคลผู้ได้รับความเสียหายจากการกระทำความผิดอาญาฐานใดฐานหนึ่งขึ้นต่อตนโดยตรง ซึ่งถือเป็นผู้เสียหายที่แท้จริง และหมายถึงบุคคลตามประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความอาญา ตามมาตรา 4 ,5 และ 6 ที่มีอำนาจจัดการแทนผู้เสียหายที่แท้จริงได้ โดยไม่ต้องได้รับการมอบอำนาจจากผู้เสียหายที่แท้จริงอีก ซึ่งถือเป็นผู้เสียหายโดยปริยาย นอกจากนี้ยังหมายถึงผู้เสียหายตามกฎหมายอื่น ที่กฎหมายนั้นกำหนดให้เป็นผู้เสียหายในคดีอาญา ซึ่งถือเป็นผู้เสียหายในกรณีพิเศษด้วย

บุคคลซึ่งเป็นผู้เสียหายตามกฎหมายนี้จะต้องเป็นผู้เสียหายโดยนิตินัย คือ ไม่มี ความทุจริตอื่น ๆ ปนอยู่ หรือไม่มีส่วนร่วมในการกระทำความผิดอาญาที่เกิดขึ้นและผู้เสียหายดังกล่าวมีอำนาจในการร้องทุกข์ ฟ้องคดี ถอนฟ้องและยอมความในคดีความผิดต่อส่วนตัวก็ได้ ตามประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความอาญา มาตรา 3 โดยบุคคลซึ่งเป็นผู้เสียหายในคดีอาญาอาจเป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลก็ได้ เพราะถือนิติบุคคลเป็นเสมือนบุคคลคนหนึ่ง

ผู้เสียหายจากการลักสินค้าในร้านค้าบริการตนเอง คือ ผู้ประกอบการร้านค้าที่ ดำเนินการขายสินค้าโดยให้ลูกค้าบริการตนเอง ซึ่งอาจเป็นบุคคลธรรมดาที่ประกอบกิจการร้านค้าโดยมิได้จดทะเบียนให้ร้านค้าเป็นนิติบุคคลแยกออกมาต่างหากจากตน หรือผู้ประกอบการร้านค้าที่เป็นนิติบุคคล ถ้าผู้เสียหายคือร้านค้าที่เป็นนิติบุคคลแล้ว ผู้จัดการหรือผู้แทนอื่นๆ ของนิติบุคคลนั้นจะเป็นผู้จัดการแทนร้านค้าตามประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความอาญา มาตรา 5(3) และสามารถมอบอำนาจให้ผู้อื่นกระทำแทนต่อไป

จากที่กล่าวมาจะเห็นได้ว่าการที่มีบุคคลได้เข้ามาในร้านค้าซึ่งลูกค้าบริการตนเอง ด้วยท่าทีอย่างลูกค้าและเอาสินค้าในร้านค้าไปโดยไม่ชำระราคาค่าสินค้าด้วยเจตนาทุจริตนั้น เป็นความผิดฐานลักทรัพย์ตามประมวลกฎหมายอาญา มาตรา 334 แต่ถ้ามีข้อเท็จจริงอื่นใดเพิ่มเติมขึ้นมา ก็ถือเป็นความผิดฐานลักทรัพย์มีเหตุฉ้อโกงหรือความผิดฐานอื่นที่มีความผิดฐานลักทรัพย์เป็นองค์ประกอบพื้นฐานในการพิจารณาความรับผิดทางอาญาหรือความผิดฐานอื่นที่มีลักษณะใกล้เคียงกับความผิดฐานลักทรัพย์ ดังนั้นจึงต้องพิจารณาความรับผิดทางอาญาในการลักสินค้าที่ลูกค้าบริการตนเองตามความผิดฐานลักทรัพย์

## วิธีดำเนินการต่อผู้กระทำผิด

### 1. การดำเนินการทางกฎหมาย

เมื่อผู้ประกอบการร้านค้าพบเห็นการกระทำความผิดที่มีลักษณะเป็นการนำสินค้าออกจากร้านค้าไปโดยมีเจตนาไม่ชำระราคาอันแสดงออกมาถึงเจตนาทุจริตซึ่งเป็นความผิดฐานลักทรัพย์แล้ว ผู้ประกอบการร้านค้ามีสิทธิจับกุมผู้กระทำผิดนั้นได้ ตามประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความอาญา มาตรา 79,80 ที่ให้อำนาจแก่ราษฎรในการจับผู้กระทำความผิดซึ่งหน้า

ส่วนในกรณีพนักงานของรัฐเป็นผู้จับก็ต้องเป็นพนักงานผู้มีอำนาจตามประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความอาญา มาตรา 2(16) , (17) และวิธีการจับรวมถึงความผิดที่มีอำนาจจับโดยพนักงานของรัฐก็ต้องพิจารณาตามประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความอาญา มาตรา 78 , 80 , 81 และ 92 โดยเมื่อจับตัวผู้กระทำความผิดแล้วผู้จับต้องแจ้งต่อผู้ถูกจับว่าเขาถูกจับเพราะอะไร รวมถึงรีบส่งตัวผู้ถูกจับไปยังที่ทำการของพนักงานฝ่ายปกครองหรือตำรวจ ตามประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความอาญา มาตรา 83 , 84 เพื่อดำเนินการต่อไป กรณีที่จับกุมโดยไม่มีอำนาจตามกฎหมายแล้ว ผู้ถูกจับอาจดำเนินการฟ้องผู้จับเป็นคดีอาญาได้

ความผิดฐานลักทรัพย์นี้ เป็นความผิดที่ยอมความกันไม่ได้ เพราะไม่มีกฎหมายบัญญัติให้ผู้กระทำความผิดและผู้เสียหายตกลงยอมความกันได้ ดังนั้น พนักงานสอบสวนสามารถทำการสอบสวนได้ แม้จะไม่มีร่องทุกข์แสดงความต้องการให้เอาตัวผู้กระทำความผิดมาลงโทษจากผู้เสียหาย และในกรณีผู้เสียหายถอนคำร้องทุกข์ไปแล้ว ก็ไม่ตัดสิทธิพนักงานสอบสวนที่จะดำเนินการสอบสวนเพื่อส่งเรื่องให้พนักงานอัยการดำเนินคดีต่อไป และพนักงานอัยการก็สามารถดำเนินเรื่องฟ้องร้องคดีต่อไปได้ตลอด ผู้เสียหายอาจดำเนินคดีทางศาลเองตามประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความอาญา มาตรา 28 หรือเข้าร่วมกับพนักงานอัยการก็ได้ตามประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความอาญา มาตรา 30

### 2. มาตรการของทางร้านค้า

ในปัจจุบันนี้ร้านค้าที่ให้ลูกค้าบริการตนเองเป็นจำนวนมากจะมีวิธีดำเนินการกับผู้กระทำการลักสินค้าไปจากร้านค้า เพื่อจะได้ไม่ต้องส่งตัวผู้กระทำความผิดไปยังสถานีตำรวจและเลิกคดีกันไป โดยผู้ประกอบการร้านค้าซึ่งเป็นผู้เสียหายได้รับค่าตอบแทนจากการกระทำความผิดกลับมาเป็นจำนวนที่ผู้เสียหายพอใจ เช่น วิธีการให้ผู้เสียหายเสียค่าปรับแก่ทางผู้

ประกอบการร้านค้าไปจำนวน 10 เท่าของราคาสินค้าที่กำหนดไว้ ถ้าผู้กระทำผิดไม่เสียค่าปรับดังกล่าว ทางผู้ประกอบการร้านค้าก็จะดำเนินคดีกับผู้กระทำผิดตามกฎหมายต่อไป

ส่วนมากแล้วผู้กระทำผิดจะยอมเสียค่าปรับให้แก่ทางร้านค้า เพราะไม่ต้องการให้ร้านค้าดำเนินคดีกับตน การไม่ดำเนินคดีต่อกันนี้เปรียบเสมือนการยอมความกันในความผิดซึ่งยอมความได้ และการที่ร้านค้ามีสิทธิตามกฎหมายที่จะดำเนินคดีแก่ผู้กระทำการลักสินค้าในร้านค้าและกล่าวว่าจะใช้สิทธินั้นแก่ผู้กระทำผิด จึงไม่ใช่การขู่เข็ญ ครอบงำ ที่เป็นความผิดตามกฎหมายอาญา ดังนั้นร้านค้าจะตั้งราคาปรับสูงมากเพื่อให้ได้ค่าตอบแทนกลับมามากและเป็นการแก้แค้นทดแทนผู้กระทำผิดไปในตัวด้วย