

## สัญญาซื้อขาย... เรื่องที่ผู้ส่งออกไม่ควรมองข้าม

จารุพัฒน์ พานิชยิ่ง

ผู้อำนวยการฝ่ายรับประกันการส่งออก  
ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

jarupatp@exim.go.th

เมื่อมีลูกค้ามาสั่งซื้อสินค้า ใครๆ ก็อยาก**รีบขาย**เพื่อให้ได้เงินหมุนเวียนในธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ผู้ส่งออกก็เช่นเดียวกัน เมื่อมีลูกค้าต่างประเทศสนใจสินค้า มีการตกลงเจรจา ปรับปรุง ตรวจสอบทดสอบสินค้ากันมาระยะหนึ่ง จนนำมาสู่การสั่งซื้อสินค้าอย่างจริงจัง แต่การ**ซื้อขาย**ในการส่งออกอาจจะยากกว่าการ**ซื้อขาย**สำหรับการค้าขายในประเทศบ้าง เช่น ในเรื่องของการตั้งราคาขายสินค้าที่เป็นสกุลเงินต่างประเทศ เงื่อนไขการชำระเงิน การระบุเงื่อนไขการส่งมอบสินค้าที่มีชื่อเป็นทางการว่า**ข้อสัญญา**มาตรฐานในการค้าระหว่างประเทศ (International Commercial Terms) หรือที่คุ้นเคยกันทั่วไปว่า **อินโคเทอม (Incoterms)** การกำหนดการแก้ไขปัญหาข้อโต้แย้งทางการค้า เป็นต้น

ในทางทฤษฎี เมื่อมีการเสนอราคาและตกลงกันเรียบร้อยแล้ว ขั้นตอนการ**ซื้อขาย**จะเกิดขึ้นโดยเริ่มผู้ขายจัดทำ Pro-forma Invoice ส่งให้ผู้ซื้อสินค้าเพื่อเป็นการเสนอหรือยืนยันการเสนอราคาและเงื่อนไขต่างๆ ในการขายสินค้านั้นๆ เมื่อผู้ซื้อหรือตัวแทนของผู้ซื้อตกลงตามราคา และเงื่อนไขใน Pro-forma Invoice แล้วจะส่ง**ใบสั่งซื้อ (Purchase Order)** ให้ผู้ขายเพื่อเป็นการตอบรับและสั่งซื้อสินค้าตามราคา และเงื่อนไขดังกล่าว และในขั้นตอนสุดท้ายคือ การทำ**สัญญาซื้อขาย (Sales Contract) หรือ Sales Confirmation** ซึ่งผู้ขายส่งให้แก่ผู้ซื้อเพื่อยืนยันหรือตอบรับการสั่งซื้อสินค้าพร้อมรายละเอียดต่างๆ ทั้งด้านสินค้า การชำระเงิน การส่งมอบ เงื่อนไขต่างๆ อย่างละเอียดอีกครั้งหนึ่ง

ซึ่งในทางปฏิบัติ ผู้ส่งออกจำนวนมากไม่ว่าจะเป็นผู้ส่งออกระดับชาติหรือผู้ส่งออก SMEs มือใหม่ เมื่อมีคนต้องการซื้อสินค้า ก็ไม่สนใจเรื่อง**สัญญาซื้อขาย**เลย แต่ใช้เพียง Pro-forma Invoice หรือ**ใบสั่งซื้อ**เป็นข้อตกลงซื้อขายสินค้า หรือไม่ก็ใช้**สัญญาซื้อขาย**ในรูปแบบที่ผู้ซื้อกำหนดมา หรือมี**สัญญาซื้อขาย**แต่มีมักจะตกลงกันเฉพาะในเรื่องที่สำคัญเท่านั้น เช่น ในเรื่องสินค้าอะไร ปริมาณเท่าไร ราคาสินค้า วันและสถานที่ส่งมอบ เงื่อนไขการส่งมอบ และเงื่อนไขพิเศษบางประเภทเท่านั้น ซึ่งการกระทำเช่นนี้มีความเสี่ยงครับ

ในทางกฎหมายนั้น **สัญญาซื้อขาย**ระหว่างประเทศมีวัตถุประสงค์ที่สำคัญคือเพื่อให้มีการขนส่งสินค้าจากประเทศหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่งโดยผู้ซื้อและผู้ขายอยู่คนละประเทศ **สัญญาซื้อขาย**ระหว่างประเทศจึงประกอบด้วย**สัญญา**หลายประเภทใน**สัญญาฉบับเดียว** โดยมี**สัญญาซื้อขาย**สินค้าเป็นหลัก และมี**สัญญา**เกี่ยวเนื่องอื่นๆ ได้แก่ **สัญญา**รับขน **สัญญา**ประกันภัย การชำระเงินระหว่างประเทศ หรือ**เงื่อนไข**เฉพาะบางประการ Retention of Title เป็นต้น รวมทั้ง**สัญญาซื้อขาย**ที่จะมีผลทางกฎหมายมักมีข้อตกลงเกี่ยวกับกฎหมายที่ใช้บังคับ ศาลที่มีอำนาจพิจารณาคดี และ**อนุญาโตตุลาการ**

**สัญญาซื้อขาย**ที่ระบุข้อความเรื่อง Retention of Title อาจทำให้ผู้ส่งออกได้รับสินค้าคืน เมื่อผู้ซื้อล้มละลายหรือไม่ชำระเงินค่าสินค้าแม้ว่าสินค้าจะอยู่ในมือของผู้ซื้อแล้ว ในทางกลับกัน มีกรณีที่ผู้ส่งออกที่ใช้**สัญญาซื้อขาย**ที่จัดทำโดยผู้ซื้อ และไม่ได้อ่านหรือทำความเข้าใจในข้อ**สัญญา**อย่างถ่องแท้ ไม่ได้รับเงินค่าสินค้าและถูกเรียกเก็บเงินเพิ่มจากการขายสินค้าส่งออกจากผู้ซื้อซึ่งเงินทั้งหมดมากกว่าราคาสินค้าที่ขายไปเสียอีกด้วย เพราะใน**สัญญาซื้อขาย**ระบุให้ผู้ซื้อสามารถเรียกเก็บค่าใช้จ่ายใดๆ ที่เกิดขึ้นจากการทำตลาดและจัดโปรโมทสินค้าของผู้ส่งออก จะสามารถขอรับการชดเชยจากผู้ขายสินค้าได้

ดังนั้น สัญญาซื้อขายที่ดีจะทำให้ผู้ซื้อและผู้ขายได้รับความสะดวกและชัดเจนในการกำหนดสิทธิและหน้าที่ของคู่สัญญา เรื่องภาระหน้าที่และเงื่อนไขต่างๆ การจัดการเกี่ยวกับการขนส่งสินค้า ความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้น ความเสี่ยงภัยในสินค้า ภาระหน้าที่และค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับสินค้าอีกด้วย ตลอดจนค่าใช้จ่ายต่างๆ ให้ชัดเจน เพื่อให้เกิดความเข้าใจระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายซึ่งปกติจะอยู่คนละประเทศ รวมถึงหลีกเลี่ยงความไม่ชัดเจนต่างๆ อันจะเป็นสาเหตุแห่งการพิพาทหรือโต้แย้งในอนาคต และที่สำคัญที่สุดคือการทำสัญญาซื้อขายทุกครั้งต้องพิจารณาเรื่องต่างๆ ให้ครบถ้วนและกระทำอย่างรอบคอบอยู่เสมอ