



การเปรียบเทียบสัญญาซื้อขายที่ไม่มีลายลักษณ์อักษรภายใต้ข้อกฎหมายและ
ข้อกำหนดการจัดทำเอกสารประกอบการซื้อขายทั่วไปในทางธุรกิจ
ในบริบทของภาคธุรกิจการค้า*

THE COMPARISON OF ORAL OR NON-WRITTEN SALES CONTRACTS UNDER THE
LAW AND THE REQUIREMENTS FOR DOCUMENTATION IN COMMON BUSINESS
TRANSACTIONS IN THE CONTEXT OF THE COMMERCIAL SECTOR

เชษฐ คำวรรณ

Chad Come-wan

คณะนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยรังสิต ปทุมธานี ประเทศไทย

Faculty of Law, Rangsit University, Pathum Thani, Thailand

*Corresponding author E-mail: chad.c@rsu.ac.th

บทคัดย่อ

บทความวิชาการฉบับนี้ จัดทำขึ้นเพื่อให้เห็นถึงการเปรียบเทียบระหว่างบริบททางกฎหมายที่ได้บัญญัติไว้ในเรื่องของแบบของสัญญา ตามหลักในประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ที่กำหนดไว้ว่าต้องทำเป็นหนังสือลายลักษณ์อักษร และที่ไม่จำเป็นต้องทำเป็นสัญญาที่เป็นลายลักษณ์อักษร กับการปฏิบัติปกติ ในการทำเอกสารประกอบการซื้อขายในทางธุรกิจ ทั้งนี้การจัดทำสัญญาซื้อขายแล้ว โดยเหตุผลในการที่คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายทำเป็นสัญญาลายลักษณ์อักษร อาจเป็นเหตุผลของความมั่นใจ ว่าอีกฝ่ายหนึ่งจะปฏิบัติตามสาระสำคัญของสัญญาจึงได้ทำเป็นหนังสือ เพื่อเป็นการยืนยันและลดข้อโต้แย้งจากความตกลงหรือการตีความในสาระสำคัญ ที่ทั้งสองฝ่ายได้ตกลงกันได้

อย่างไรก็ดี หลักกฎหมายจากประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ หากไม่กำหนดอย่างเด็ดขาดว่า สัญญาจะต้องทำเป็นหนังสือที่เป็นลายลักษณ์อักษรในทุกสัญญาไม่ ในบางประเภทสัญญา กฎหมายมิได้กำหนดไว้ มีบางลักษณะที่สำคัญ กฎหมายกำหนดเป็นการเฉพาะว่าให้ต้องทำสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร หรือให้ทำเป็นหนังสือสัญญา และจดทะเบียนต่อพนักงานเจ้าหน้าที่ อาทิ การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ และหรืออสังหาริมทรัพย์ชนิดพิเศษ แม้ว่ากฎหมายจะมีได้กำหนดแบบแห่งสัญญาไว้ก็ดี และคู่สัญญามีได้ทำเป็นหนังสือสัญญาต่อกันแล้วไซ้ จะถือว่าสัญญานั้นไม่สมบูรณ์มิได้ ในอีกประเด็นหนึ่งซึ่งเป็นช่องทางที่กฎหมายได้บัญญัติถึงเพื่อให้เกิดความเป็นธรรม ในกรณีที่สัญญาได้เกิดขึ้น และแม้มิได้มีการทำสัญญาเป็นหนังสือไว้ คู่ความฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งก็ยังคงสิทธิในการฟ้องร้องบังคับคดีได้ หากปรากฏหลักฐานที่กฎหมายกำหนดไว้

โดยในบทความนี้ จะวิเคราะห์ เปรียบเทียบเอกสารประกอบอันจำเป็น ที่สำคัญในทางการค้า โดยในบริบทของภาคส่วนธุรกิจที่ได้ใช้เอกสารเหล่านี้ เพื่อใช้เป็นเอกสารประกอบในการซื้อขาย โดยเพื่อผลทางบัญชี



ประการหนึ่งและเพื่อเป็นหลักฐานยืนยันความถูกต้องในกระบวนการทางธุรกิจ (Business Transaction) อีกประการหนึ่ง ว่าสามารถเทียบเคียงและมีรูปแบบลักษณะในทางกฎหมาย ในบริบทของข้อกฎหมายเชิงนิติศาสตร์อย่างไร

คำสำคัญ: กฎหมายและธุรกิจ, สัญญาซื้อขาย, เอกสารประกอบทางการค้า, กฎหมายพาณิชย์

Abstract

This academic article is intended to demonstrate the comparison between the legal contexts in which they are enacted regarding the form of the contracts and standard practices in issuing Commercial documents. The principles of law in the Civil and Commercial Code stipulated that it must be made in writing and no need to be in writing a contract. However, if the written Sell contract has been made. It may be a reason for confidence, that the other party will strictly comply with the contract, as well as, to confirm and reduce arguments from agreements or misinterpretations.

However, legal principles from the Civil and Commercial Code did not determine that The contract must be made in writing in every contract. In some contract types. The law does not specify, because of the difference in important characteristics. The law specifically requires a written contract. or make a contract and registered with the official authority. Particularly, Selling of Immovable Property and or a special type of movable property, for instance. In the case of the law that does not specify the contract form and the parties do not make a written contract against each other, the validation of the contract still remains complete. Either party still has the right to accuse and enforce if there is other legal evidence.

This article will comparatively analyze by use of Business Document forms in selling transactions, considering and comparing with the legal jurisprudence context, as the result.

Keywords: Business Law, Sell Contract, Business Documents, Commercial Law

บทนำ

การซื้อขาย คือกิจกรรมทางพาณิชย์กรรมประการหนึ่ง โดยเป็นกิจกรรมที่เป็นส่งมอบสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้น จากผู้ขาย ไปสู่ผู้มีความต้องการสินค้าไม่ว่าจะเป็นเพื่อการใช้บริโภค หรือเสนอจำหน่ายต่อไป ในฐานะตัวแทน ซึ่งผู้ขายจะต้องชำระราคาที่ซื้อสินค้านั้นตามราคาที่กำหนดขึ้น และ/หรือที่ได้ตกลงกับผู้ขาย การซื้อขาย ถือได้ว่าเป็นธุรกรรมทางพาณิชย์ หรือเป็นการประกอบธุรกิจประการหนึ่ง อันที่จริงการประกอบธุรกิจนั้น หาได้แต่เป็นธุรกรรมในเรื่องการซื้อขายอย่างเดียวไม่ ธุรกรรมประเภทอื่น ๆ ก็สามารถเป็นการประกอบธุรกิจได้ เช่นเดียวกัน อาทิ การประกอบธุรกิจการให้เช่าสังหาริมทรัพย์ หรือ อสังหาริมทรัพย์ การทำธุรกิจให้เช่าซื้อ เป็นต้น



อย่างไรก็ดี การซื้อขาย ถ้าจะกล่าวถึงโดยนัยยะสำคัญ ถือได้ว่าเป็นธุรกรรมหลัก ในการประกอบกิจการการค้า โดยเหตุผลจากการผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์ เพื่อจำหน่าย หรือขายให้ได้ จึงจะได้รับค่าสินค้าเป็นประโยชน์ต่างตอบแทน และส่งผลเป็นกำไรของผู้ประกอบการ ตามเจตนารมณ์ของการค้านั่นเอง (วารุณี ต้นติววงศ์วานิช, 2552)

สำหรับคำว่าธุรกรรมเชิงพาณิชย์ สามารถเปรียบเทียบคำพูดในทางกฎหมายได้ ว่าเป็นนิติกรรมอย่างหนึ่ง ซึ่งในทางกฎหมายแล้ว ธุรกรรมเชิงพาณิชย์ เป็นนิติกรรมสองฝ่าย ฝ่ายหนึ่งคือผู้ขาย และอีกฝ่ายหนึ่งคือผู้ซื้อ ทั้งสองฝ่ายต่างมีนิติสัมพันธ์ คือสิทธิ หน้าที่และความรับผิดชอบระหว่างกัน

เมื่อธุรกรรมเชิงพาณิชย์ ถือได้ว่าเป็นนิติกรรมสองฝ่ายทางกฎหมายอย่างหนึ่ง ซึ่งจะก่อให้เกิดขึ้นเป็นสัญญาซื้อขายเมื่อมีลักษณะของการกระทำหรือปฏิบัติตามหลักกฎหมายที่กำหนดไว้ หรืออีกนัยยะหนึ่งคือเรื่องของการเกิดขึ้นของสัญญาซื้อขายนั่นเอง โดยทั่วไปแล้ว การเกิดขึ้นของสัญญาซื้อขายนั้น เป็นไปตามหลักที่ได้บัญญัติไว้ในประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ในมาตรา 453 ว่า “อันว่าซื้อขายนั้น คือสัญญาซึ่งบุคคลฝ่ายหนึ่ง เรียกว่าผู้ขาย โอนกรรมสิทธิ์แห่งทรัพย์สินให้แก่บุคคลอีกฝ่ายหนึ่ง เรียกว่าผู้ซื้อ และผู้ซื้อตกลงว่าจะใช้ราคาทรัพย์สินนั้นให้แก่ผู้ขาย” ดังนั้นจึงอนุมานในประเด็นคำถามแรกได้ว่า การซื้อจำเป็นต้องมีแบบแห่งสัญญาซื้อขายหรือไม่ ซึ่งในเรื่องนี้ ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ได้บัญญัติถึงเป็นการเฉพาะในส่วนของ “อสังหาริมทรัพย์ และ/หรือ สงหากริมทรัพย์ชนิดพิเศษไว้ ในมาตรา 456 ว่า “การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ ถ้ามิได้ทำเป็นหนังสือและจดทะเบียนต่อพนักงานเจ้าหน้าที่เป็นโมฆะ วิธีนี้ให้ใช้ถึงซื้อขายเรือมีระวางตั้งแต่ห้าตันขึ้นไป ทั้งซื้อขายแพและสัตว์พาหนะด้วย...” จะเห็นได้ว่า เฉพาะการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ และ/หรือ สงหากริมทรัพย์ชนิดพิเศษเท่านั้น ที่กฎหมายไทย โดยประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ได้บัญญัติเป็นการเฉพาะไว้ เมื่อมีธุรกรรมเชิงพาณิชย์ หรือนิติกรรมการซื้อขายเกิดขึ้นจะก่อให้เกิดเป็นสัญญาซื้อขายที่สมบูรณ์ ก็ต่อเมื่อทั้งสองฝ่ายได้ตกลงกัน โดยมีเจตนาในเรื่องของ คำเสนอและคำสนองที่ถูกต้องตรงกัน “และ” ได้จัดทำเป็นหนังสือสัญญา และได้ลงลายมือชื่อของทั้งสองฝ่ายไว้เป็นสำคัญ ในอีกประการหนึ่ง อาจเกิดข้อสับสนได้ จากบทบัญญัติในวรรคที่สาม หรือ วรรคถัดไป ที่บัญญัติว่า “...บทบัญญัติที่กล่าวมาในวรรคก่อนนี้ ให้ใช้บังคับถึงสัญญาซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ซึ่งตกลงกันเป็นราคาสองหมื่นบาท หรือกว่านั้นขึ้นไปด้วย” ซึ่งจะขออธิบายเพิ่มเติมว่า ในวรรคท้ายนี้ หาใช่เป็นบทบัญญัติที่กำหนดแบบแห่งสัญญาให้ผู้ซื้อและผู้ขายต้องทำสัญญาซื้อขายเป็นลายลักษณ์อักษรกันไม่ สำหรับอสังหาริมทรัพย์ที่มีราคาที่ได้ตกลงซื้อขายกันตั้งแต่สองหมื่นบาทขึ้นไป เป็นเพียงแต่กำหนดสิทธิของผู้ซื้อหรือผู้ขายไว้ในเรื่องเฉพาะของ “สิทธิการฟ้องร้อง บังคับคดี” เท่านั้น ซึ่งสัญญาซื้อขายนั้นแม้เป็นการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ ที่มีราคาตั้งแต่สองหมื่นบาทหรือเกินกว่านั้น จะไม่มีหนังสือสำคัญ ลงลายมือชื่อผู้รับผิดชอบเป็นสำคัญก็ตาม สัญญาซื้อขายก็ถือได้ว่าเป็นความสมบูรณ์อยู่ตามกฎหมาย ซึ่งเปรียบเทียบได้จากคำพิพากษาศาลฎีกาที่ 7188/2551 “จำเลยสั่งซื้อสินค้าและได้รับสินค้าจากโจทก์แล้ว ถือได้ว่าการซื้อขายรายนี้ โจทก์ไม่จำเป็นต้องมีหลักฐานเป็นหนังสือ และมีลายมือชื่อของจำเลยมาแสดง การซื้อขายชอบด้วยประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 456 วรรค 2 และวรรค 3 จำเลยต้องชำระเงินค่าสินค้าพร้อมดอกเบี้ยตามฟ้องให้แก่โจทก์” (ศาลฎีกา, 2551) แต่ถ้าหากได้มีการวางประจำ หรือส่งมอบสินค้าแล้ว รวมถึงการชำระหนี้ค่าสินค้าแต่เพียงบางส่วนให้แก่ผู้ขาย ก็ถือได้ว่าไม่จำเป็นต้องมีหลักฐานเป็นหนังสือ “สัญญา” ที่เป็น



ลายลักษณ์อักษร เช่นว่านั้น เพื่อสิทธิในการฟ้องร้องบังคับคดี เพราะอย่างไรเสีย ประเด็นสำคัญคือสัญญาซื้อขายสมบูรณ์แล้ว เมื่อมีการส่งมอบ และ/หรือชำระราคา แม้บางส่วนก็ตาม

จะเห็นได้ว่า การซื้อขายนอกเหนือไปจากการซื้อขายสังหาริมทรัพย์ และ/หรือ สังหาริมทรัพย์ชนิดพิเศษแล้ว กฎหมายไทย โดยประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ได้กำหนดวิธีการตามกฎหมาย ให้การซื้อขายนั้นจะต้องเป็นการซื้อขายที่ถูกกำหนดให้มี “สัญญาซื้อขาย” เป็นลายลักษณ์อักษรไม่ ซึ่งกรณีเช่นว่านี้ เป็นกฎหมายไทย ที่บังคับใช้รัฐธรรมนูญ หรือนิติกรรม ที่เกิดแต่ในราชอาณาจักร ภายใต้เขตอำนาจของศาลไทย ซึ่งหลักกฎหมายของประเทศอื่น ๆ ก็มีลักษณะเช่นว่านี้ เช่นเดียวกัน

สัญญาซื้อขาย กับกฎหมายของประเทศอื่น ๆ

เพื่อเป็นความรู้ที่เกิดจากการเปรียบเทียบระหว่างหลักกฎหมายไทย และกฎหมายต่างประเทศ ที่มีพื้นฐานทางระบบของกฎหมายต่างกัน ไม่ว่าจะเป็นประเทศที่ใช้ระบบพื้นฐานทางกฎหมายที่มีวิวัฒนาการจากระบบ จารีตประเพณี (Common Law) หรือ จากระบบประมวลกฎหมาย (Civil Law) ในบทความนี้ ผู้เขียนได้นำหลักกฎหมาย (Principal of Laws) ของระบบกฎหมายทั้งสองระบบมาเทียบเคียงและเปรียบเทียบ ให้เห็นถึงหลักเกณฑ์ที่มีความคล้ายหรือมาจากแนวคิดเดียวกัน ดังต่อไปนี้

สัญญาซื้อขาย (Sale) ในระบบกฎหมายอังกฤษ

กฎหมายลักษณะซื้อขายของประเทศไทย จากประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ เป็นกฎหมายที่ได้รับอิทธิพลมาจาก ระบบกฎหมาย Common Law ของประเทศอังกฤษ โดยเฉพาะ “Sale of Goods Act 1893” หรือกฎหมายการซื้อขาย ที่กฎหมายไทย ได้ใช้หลักเกณฑ์และแนวคิดทางกฎหมาย เดกเช่นเดียวกัน อาทิการโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินก็ดี หรือสัญญาจะซื้อจะขาย (วิชฌู เครื่องงาม, 2546) เป็นต้น

อย่างไรก็ดี แบบของนิติกรรม ในการซื้อขาย โดยพิจารณาจากหลักเกณฑ์โดยทั่วไปของกฎหมายอังกฤษ ภายใต้ “Sale of Goods Act 1893” ก็ได้กำหนดแบบนิติกรรม ในการซื้อขายไว้ สามารถซื้อขายได้ด้วยวาจา เช่นเดียวกัน เว้นแต่การซื้อขายในทรัพย์สินที่มีมูลค่าสูง หรือที่เห็นว่าอาจก่อให้เกิดความสับสนในความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต รวมถึงกรณีเฉพาะที่กฎหมายกำหนดให้การซื้อขาย จะต้องทำตามแบบ ตามที่กฎหมายอังกฤษกำหนดหรือบัญญัติไว้ให้ทำเป็นลายลักษณ์อักษร (In Writing) อาทิสัญญาเช่าซื้อ และการซื้อขายสินเชื่อผู้บริโภค ภายใต้ พระราชบัญญัติสินเชื่อผู้บริโภค (The Consumer Credit Act 1974) เป็นต้น และ ที่ต้องการหลักฐานเป็นหนังสือ (Evidence in Writing) อาทิ สัญญาจะซื้อจะขาย หรือ สัญญาซื้อขายทรัพย์สินที่มีราคา 10 ปอนด์ หรือมากกว่า (R. Paul, 2006) เป็นต้น โดยทั้งสองกฎเกณฑ์นี้ รวมถึงหลักเกณฑ์ของการชำระค่ามัดจำ การชำระราคาแต่เพียงบางส่วนหรือทั้งหมด หรือการรับหรือส่งมอบทรัพย์สินที่ซื้อขายทั้งหมดหรือแต่เพียงบางส่วน ก็ได้สามารถพิจารณาได้อย่างชัดเจนว่า มีรูปแบบกฎเกณฑ์เหมือนกับกฎเกณฑ์ที่ได้วางหลักไว้ในประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ของไทยอย่างมาก เกือบทุกประการ (สุนัย มโนมัยอุดม, 2559)



สัญญาซื้อขาย (Sale) ในระบบกฎหมายเยอรมัน

สัญญาซื้อขาย ในระบบกฎหมายเยอรมัน เป็นอีกหลักกฎหมายหนึ่งที่มีรูปแบบของการที่กฎหมายมิได้กำหนดแบบแห่งนิติกรรมสัญญาไว้เป็นลายลักษณ์อักษรเช่นเดียวกัน เว้นแต่มีเงื่อนไขของกฎหมาย หรือบทเฉพาะกาลที่กำหนดไว้ เป็นการเฉพาะให้ สัญญาใดหนึ่งนั้น ต้องทำตามแบบที่กฎหมายกำหนด อาทิการโอนกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์ ภายใต้ประมวลกฎหมายแพ่ง มาตรา 311b จะต้องมีการรับรองเอกสาร (Public Notary) ด้วย (W. F. Ebke and M. W. Finkin, 2008) แต่ได้มุ่งเน้นในเรื่องของหลักฐานที่ก่อให้เกิดเป็นสัญญา จะต้องมีความถูกต้องและสุจริต

โดยหลักกฎหมายที่ได้ยกขึ้นมาเปรียบเทียบทั้งสองระบบกฎหมาย จะเห็นได้ว่ากฎหมายไทย ก็มีลักษณะของการผสมผสาน กันในทั้งสองระบบกฎหมาย มาเป็นหลักเกณฑ์มาตรฐานทางกฎหมายในกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ของไทย เว้นแต่ความแตกต่างในเรื่องของการให้ความสำคัญของกฎหมายทั้งสองระบบ ซึ่งในระบบกฎหมาย Common Law โดยประเทศอังกฤษ ให้ความสำคัญต่อคำพิพากษาของศาลเป็นสำคัญ ส่วนระบบกฎหมาย Civil Law ให้ความสำคัญกับตัวบทกฎหมายที่ได้บัญญัติไว้ (มานิตย์ วงศ์เสรี, 2562)

เอกสารประกอบในการธุรกิจซื้อขายสินค้าโดยทั่วไป เปรียบเทียบกับบริบทของกฎหมาย

ดังที่กล่าวมาในข้างต้น จากการเปรียบเทียบหลักกฎหมายของสัญญาซื้อขาย ที่มาจากกฎเกณฑ์ของประเทศที่มีระบบกฎหมาย Common Law และ ประเทศที่ใช้ระบบกฎหมาย Civil Law รวมถึงกฎหมายไทย ภายใต้สัญญาลักษณะซื้อขาย ถ้าจะกล่าวให้ถูกต้องแล้ว ล้วนแต่เป็นรูปแบบของข้อกำหนด และ/หรือ มิได้กำหนดแบบแห่งนิติกรรมซื้อขายไว้ มีแต่เพียงนิติกรรมพิเศษ หรือบทเฉพาะกาลที่กล่าวถึงลักษณะแห่งสัญญาพิเศษที่ต้องทำตามแบบที่กฎหมายกำหนดไว้ มิฉะนั้นนิติกรรมอาจตกเป็นโมฆะได้

อย่างไรก็ดี การซื้อขายสินค้าโดยทั่วไป ในระบบทางธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นระบบธุรกิจการซื้อขายสินค้าภายในตลาดในประเทศ (Domestic Market) หรือตลาดระหว่างประเทศ (International Market) ก็ดี สำหรับการซื้อขายสินค้าที่มีรูปแบบของเฉพาะการ ซื้อขาย (Buy & Sell) โดยตรงต่อสินค้าของผู้ประกอบการพาณิชย์กิจการในตลาดอยู่แล้ว มักจะเป็นรูปแบบการซื้อที่มุ่งเน้นการเข้าระบบทางบัญชีของผู้ประกอบการ โดยใช้เอกสารทางการค้า มาเป็นเอกสารสำคัญ ที่เป็นหลักฐานในข้อตกลงในการซื้อขายสินค้า (C. Bovée and J. V. Thill, 2009) แต่สำหรับการสั่งซื้อสินค้าจากระบบการผลิต โดยผู้ผลิต จะมีความแตกต่างกัน เพราะจะใช้ “สัญญาซื้อขาย” เป็นกลไก ในการสั่งซื้อสินค้า แม้กระนั้นเมื่อจัดทำ “สัญญาซื้อขาย” ตั้งแต่เริ่มกระบวนการติดต่อเพื่อการซื้อขายแล้วก็ตาม ก็ยังมีเอกสารทางการค้าเช่นเดียวกับธุรกรรมการค้าทั่วไปในตลาด ซึ่งพอสังเขปให้เห็นว่ามีเอกสารทางการค้าใดบ้างที่ถือใช้ปฏิบัติเป็นมาตรฐานในทางการค้า โดยมีเอกสารสำคัญดังต่อไปนี้

1. Quotation หรือใบเสนอราคา เป็นเอกสารที่ผู้จำหน่ายหรือขายสินค้าออกให้แก่ลูกค้า โดยทั่วไปในระบบธุรกิจของการซื้อขายสินค้าโดยทั่วไป โดยเฉพาะการซื้อขายระหว่างผู้ประกอบการด้วยกัน หรือผู้ประกอบการกับลูกค้า ที่อยู่ในสถานะ “End Users” (โดยปกติในภาษาอังกฤษจะเรียกผู้ซื้อว่า “Customer” แต่ผู้ซื้อหรือ ลูกค้าตามความหมายของธุรกิจแล้ว จะรวมลูกค้าหรือผู้ซื้อทุกประเภท ไม่ว่าผู้ซื้อที่ซื้อสินค้าเพื่อนำไปเสนอจำหน่าย ในฐานะตัวแทน (Dealer) หรือเป็นลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าเพื่อไปเป็นประกอบ (Assembling) เป็น



สินค้าอีกชนิดหรือรูปแบบอื่น โดยนำมาใช้เป็นวัตถุดิบ (Raw Material) สำหรับสินค้าของตน รวมไปถึงผู้ซื้อหรือลูกค้าจากประชาชนทั่วไป เพื่อนำไปใช้บริโภค ดังนั้น ในภาษารัฐกิจจึงจะใช้คำว่า (End Users) เป็นคำเรียกที่สื่อความหมายถึงเฉพาะผู้ซื้อหรือลูกค้าที่ซื้อสินค้าและนำไปบริโภค มิได้นำไปเพื่อจำหน่ายหรือ เพื่อประกอบเป็นสินค้าเพื่อผลทางธุรกิจ)

“End User” ที่เป็นผู้บริโภคเพื่อวัตถุประสงค์ในการนำสินค้ามาใช้หรือบริโภค หรือมิได้นำไปใช้ประกอบเป็นธุรกิจอีก การที่ผู้ขายจะออกใบเสนอราคา นำส่งให้แก่ลูกค้า นั้น ย่อมหมายความว่าทั้งสองฝ่ายได้มีการตกลงในเบื้องต้นระหว่างกัน ในระดับหนึ่งแล้ว หรืออีกนัยหนึ่ง ผู้ซื้อมีความประสงค์หรือต้องการสินค้าประเภทนั้น ๆ แล้วจากผู้ประกอบการหรือผู้ขาย และต้องการให้ผู้ขายส่งรายละเอียดสินค้าหรือบริการ พร้อมเงื่อนไขที่สำคัญแห่งการซื้อขายมาให้แก่ตน (สุเมธ เลิศจริยพร, 2566)

กรณีนี้ ถ้าจะกล่าวเปรียบเทียบกับกรณีทางกฎหมายแล้ว ถือได้ว่าเป็นกรณีที่ต้องและครบถ้วน เป็น “คำเสนอ” ของผู้ขายต่อผู้เป็นลูกค้าหรือที่มีความประสงค์จะซื้อ ซึ่งใบเสนอราคา จะประกอบไปด้วย ข้อมูลสินค้าหรือบริการ เงื่อนไขการจัดทำหรือจัดส่ง เงื่อนไขและระยะเวลาการชำระราคา (Credit Term) และหมายเหตุสำคัญในเรื่องเงื่อนไขที่สำคัญและจำเป็นเพื่อให้ทราบถึงรายละเอียดดังกล่าวด้วย (อาทิ Packaging หรือ หีบห่อบรรจุภัณฑ์) (ราชบัณฑิตยสถาน, 2542) แต่ในกรณีของใบเสนอราคาทางธุรกิจนี้ ดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น ถือเสมือนเป็น คำเสนอ ในทางกฎหมาย หาได้เป็นบ่อเกิดแห่งสัญญาซื้อขายหรือเป็นสัญญาซื้อขาย แต่อย่างใดไม่ จำเป็นต้องมี “คำเสนอ” เพื่อก่อให้เกิดเป็นสัญญาทางกฎหมายด้วย

และในกรณีการออก ใบเสนอราคาดังกล่าวแล้ว จะถือเป็นข้อมูลที่สำคัญขององค์กรธุรกิจ ในระบบทางบัญชี นอกเหนือจากการถือได้ว่าเป็น “คำเสนอ” ในทางกฎหมาย เพราะโดยทั่วไปผู้ออกใบเสนอราคาจะทำ Running Number หรือเลขที่ออกของใบเสนอราคาไว้ในระบบ เพื่อที่จะได้ใช้เป็นเอกสารอ้างอิงต่อไปรวมไปกับเอกสารสำคัญอื่น ๆ ทางธุรกิจต่อไป ในกรณีที่มีการซื้อขายสินค้า (คณะวิชาการ Justice Group, 2565)

2. Purchase Order หรือใบสั่งสินค้า โดยปกติ ใบสั่งสินค้าจะเป็นเอกสารทางธุรกิจอีกประเภทหนึ่ง โดยมีไว้เพื่อใช้ตอบรับ “การเสนอราคา” จากใบเสนอราคา ที่ผู้ขายส่งเสนอให้แก่ผู้ซื้อ ว่าตกลงสั่งซื้อสินค้าจากรายละเอียดแห่งสินค้าที่ได้แจ้งและแจ้งรายละเอียดจากใบเสนอราคาดังกล่าว และจะใช้ในเวลาที่ต้องการซื้อสินค้าในธุรกรรม การซื้อขายในคราวต่อไป ถ้าใบเสนอราคาจากผู้ขาย มิได้มีการเปลี่ยนแปลงรายละเอียดหรือเงื่อนไขที่สำคัญ ซึ่งในข่าวสารทางเศรษฐกิจจากสื่อหลายหลาก มักจะนำ “คำสั่งซื้อ” มาเป็นคำที่ใช้เพื่อแสดงให้เห็นถึงสภาพทางเศรษฐกิจอยู่บ่อยครั้ง โดยเปรียบเทียบให้เห็นว่า ถ้าเมื่อใดมีคำสั่งซื้อไม่ว่าทั้งในหรือจากต่างประเทศ มีจำนวนมาก นั้นย่อมหมายถึง อำนาจการซื้อจากผู้ขายมีมาก แสดงให้เห็นว่าเศรษฐกิจดี หรือกรณีที่คำสั่งซื้อลดจากเดิมเป็นจำนวนมาก นั้นย่อมแสดงให้เห็นว่าอำนาจการซื้อไม่ว่าจากในหรือต่างประเทศลดลง หรือแสดงว่าเศรษฐกิจกำลังมีอัตราที่ต่ำลงนั่นเอง

ในทางกฎหมาย Purchase Order หรือใบสั่งสินค้า ย่อมเทียบเคียงเป็นบริบทในทางกฎหมายว่าเป็น “คำเสนอ” ผู้ซื้อ ที่มีความประสงค์ที่จะสั่งซื้อสินค้า หรือสนองตอบต่อ “คำเสนอ” จากผู้ขาย ดังนั้นการผูกพันตามกฎหมาย จึงได้ก่อให้เกิดเป็นสัญญาซื้อขาย ซึ่งเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของ “สัญญาซื้อขาย” นอกเหนือไปจากองค์ประกอบในเรื่องของการส่งมอบ และการชำระราคาสินค้า อนึ่งใบสั่งสินค้า หาได้เป็นเอกสารสำคัญที่แสดงให้เห็น



เห็นว่ามี การส่งมอบหรือชำระราคาด้วย โดยในระบบทางบัญชีการค้าของภาคส่วนธุรกิจโดยทั่วไป ถือได้ว่าเป็น เอกสารที่อยู่ในชุดธุรกรรมของการซื้อขาย เมื่อได้มีการสั่งซื้อ ส่งมอบ และชำระราคาโดยสมบูรณ์แล้ว

3. ใบส่งสินค้า/ใบกำกับภาษี (Delivery Note/Tax Invoice) คือ เอกสารสำคัญ ที่ผู้ให้บริการหรือขาย จัดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม หรือที่รู้จักกันดีในนาม VAT (อาจเรียกอีกอย่างว่าผู้ที่อยู่ในระบบ VAT) จะต้องออก ให้กับผู้ซื้อสินค้าหรือบริการทุกครั้งที่มีการขายสินค้าหรือให้บริการ เพื่อแสดงมูลค่าของสินค้าหรือบริการที่คิดกับ ลูกค้า และภาษีที่เก็บเพิ่มจากราคาสินค้าหรือบริการที่คิดกับลูกค้า นั้น โดยภาษีมูลค่าเพิ่มที่คิดจากราคาขาย ใน กรณีที่ผู้ขายหรือให้บริการนั้นเรียกว่า “ภาษีขาย หรือ Output VAT” แต่ผู้ซื้อไปซื้อสินค้าหรือบริการที่ผู้ขายคิด ภาษีมูลค่าเพิ่มและผู้ซื้อได้รับเอกสารใบกำกับภาษีมา ส่วนของภาษีที่จ่ายไปจากราคาสินค้าหรือบริการนั้นเรียกว่า “ภาษีซื้อ หรือ Input VAT” อีกทั้งยังเป็นเอกสารสำคัญที่แสดงให้เห็นว่ามีการส่งสินค้า หรือส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ ส่งสินค้าแล้ว ออกโดยผู้ขาย โดยความสมบูรณ์ของเอกสารใบส่งสินค้า/ใบกำกับภาษี จะสมบูรณ์ใช้ได้ เมื่อผู้ซื้อได้ ตรวจสอบและรับสินค้านั้น ๆ โดยลงลายมือชื่อในเอกสารเป็นที่เรียบร้อยแล้ว (อมรศักดิ์ พงศ์ศุขตม์, 2556)

อนึ่ง การออกใบสำคัญ “ใบกำกับภาษี” ผู้ขายจะสามารถออกเอกสารนี้ได้ ต่อเมื่อ ผู้ขายได้จดทะเบียน มูลค่าเพิ่มแล้วเท่านั้น ถ้าผู้ขายมิได้มีการจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว ไม่สามารถจัดทำ หรือออก “ใบกำกับภาษี ได้” ตามนัยแห่งมาตรา 86 หมวด 4 ภาษีมูลค่าเพิ่ม แห่งประมวลรัษฎากร ซึ่งได้บัญญัติว่า “ภายใต้บังคับมาตรา 86/1 มาตรา 86/2 และมาตรา 86/8 ให้ผู้ประกอบการจดทะเบียนจัดทำใบกำกับภาษีและสำเนาใบกำกับภาษี สำหรับการขายสินค้า หรือการให้บริการทุกครั้ง และต้องจัดทำในทันทีที่ความรับผิดชอบในการเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม เกิดขึ้น พร้อมทั้งให้ส่งมอบใบกำกับภาษีนั้นแก่ผู้ซื้อสินค้าหรือผู้รับบริการ ส่วนสำเนาใบกำกับภาษีให้เก็บรักษาไว้ ตามมาตรา 87/3”

ดังนั้น เมื่อพิจารณาถึงความเกี่ยวพันหรือในบริบทของกฎหมาย ใบส่งสินค้า/ใบกำกับภาษี นั้นเป็นเอกสาร ที่สำแดงให้เห็นว่า ผู้ซื้อได้รับมอบสินค้าเป็นที่สมบูรณ์และเรียบร้อยแล้ว ทั้งนี้ภายใต้หลักเกณฑ์ทางกฎหมายที่ได้ บัญญัติไว้ในประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ บรรพ 3 มาตรา 453 บัญญัติว่า “อันว่าซื้อขายนั้น คือสัญญาซึ่งบุคคล ฝ่ายหนึ่งเรียกว่าผู้ขาย โอนกรรมสิทธิ์แห่งทรัพย์สินให้แก่บุคคลอีกฝ่ายหนึ่งเรียกว่าผู้ซื้อ และผู้ซื้อตกลงว่าจะใช้ราคาทรัพย์สินนั้น ให้แก่ผู้ขาย” ซึ่งบทบัญญัติในมาตรานี้ กำหนดความสมบูรณ์ของการซื้อขายไว้คือการโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน และการชำระราคา โดยสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ โดยทั่วไป ถือได้ว่าเป็นสังหาริมทรัพย์อย่างหนึ่ง นอกเหนือไปจาก อสังหาริมทรัพย์หรือสังหาริมทรัพย์ชนิดพิเศษ ที่กฎหมายกำหนดไว้เป็นการเฉพาะ การส่งมอบทรัพย์สินให้แก่ผู้ซื้อ ฝ่ายหนึ่งแล้ว ย่อมเป็นการโอนกรรมสิทธิ์ ไปยังผู้ซื้อเป็นที่เรียบร้อยแล้วนั่นเอง ขาดแต่เพียงองค์ประกอบอีก ประการหนึ่งคือการชำระราคา (กิตติศักดิ์ ปรกิติ, 2555)

หรือถ้าพิจารณา ในเชิงเปรียบเทียบธุรกรรมทางธุรกิจ กับบริบทในทางกฎหมายแล้ว ก็จะเห็นว่ามีเงื่อนไข เป็นไปในทางเดียวกันทุกประการ เพราะถ้าผู้ขายได้ส่งมอบทรัพย์สิน (สินค้าและหรือผลิตภัณฑ์) ให้แก่ผู้ซื้อแล้ว ผู้ ซื้อย่อมมีหน้าที่ต้องชำระราคา หรือทางกลับกัน ถ้ามีการชำระราคาล่วงหน้าเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ผู้ขาย ย่อมมี หน้าที่ส่งมอบ หรือโอนกรรมสิทธิ์ ในทรัพย์สิน หรือทรัพย์สิน (สินค้า และหรือ ผลิตภัณฑ์) นั้นให้แก่ผู้ซื้อ ทั้งนี้ เนื่องจากมูลเหตุแห่งสัญญาที่เกิดขึ้น เกิดขึ้นเนื่องมาจาก “คำเสนอ” และ “คำสนอง” ที่ถูกต้องตรงกันในทาง กฎหมาย เกิดเป็นนิติสัมพันธ์ ซึ่งความหมายของนิติสัมพันธ์ นั้นก็คือ ก็คือการก่อให้เกิดเป็น สิทธิ หน้าที่ และ/หรือ



ความรับผิด ระหว่างกันนั่นเอง ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับบริบทของธุรกรรมทางธุรกิจ การที่ผู้ขายได้ส่งใบเสนอราคาให้แก่ผู้ซื้อ และผู้ซื้อได้ตอบรับโดยการส่งคำสั่งซื้อ ย่อมก่อให้เกิดเป็นภาระผูกพันในทางธุรกิจ ซึ่งรวมไปถึงบริบททางกฎหมาย ที่ก่อให้เกิดเป็นนิติสัมพันธ์ นั่นเอง อีกทั้ง การส่งมอบทรัพย์สิน หรือทรัพย์สินให้แก่ผู้ซื้อโดยมีเอกสารสำคัญ นั่นคือ ใบส่งสินค้า/ใบกำกับภาษี ซึ่งผู้ซื้อได้ลงลายมือชื่อรับสินค้าแล้ว ย่อมแสดงให้เห็นว่า ผู้ขายได้ปฏิบัติตามหน้าที่ ในฐานะของความสัมพันธ์ทางกฎหมายหรือนิติสัมพันธ์ตามกฎหมายแล้ว ดังนั้นหน้าที่ภาระผูกพัน หรือหน้าที่ตามกฎหมายของผู้ซื้อ ต้องชำระราคา ประกอบด้วยสิทธิ จากนิติสัมพันธ์ของผู้ขายที่มีสิทธิที่จะได้รับการชำระราคาดังกล่าว

ในกรณีใบสำคัญประเภทหรือชนิดนี้ ผู้ซื้ออาจออกเอกสารประกอบสำคัญอีกอย่างหนึ่งได้ โดยฝ่ายผู้ซื้อ ซึ่งเอกสารประกอบสำคัญ ที่ฝ่ายผู้ซื้อเป็นผู้ออก เรียกว่า “ใบรับสินค้า” (Goods Receipt) มีรูปแบบเช่นเดียวกันกับใบส่งสินค้า แต่แตกต่างไปจากเอกสารประกอบสำคัญคือ “ใบส่งสินค้า” โดยมีความแตกต่างจากกันเพียงพิจารณาว่า ผู้ใด หรือฝ่ายใดเป็นผู้ออกเอกสารประกอบสำคัญ อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าทั้งเอกสารประกอบสำคัญ “ใบส่งสินค้า” หรือ “ใบรับสินค้า” ต่างเป็นเอกสารประกอบสำคัญที่มีผลทางนิติสัมพันธ์ ในบริบทของกฎหมายเช่นเดียวกัน โดยเพื่อแสดงให้เห็นว่า ผู้ซื้อได้รับมอบและส่งมอบโดยผู้ขาย โดยลงลายมือชื่อไว้เป็นหลักฐาน เป็นที่สมบูรณ์แล้ว

อย่างไรก็ดี จะมีแตกต่างกันในแง่ของธุรกรรมทางธุรกิจ อีกประการหนึ่ง ด้วยเหตุของธุรกิจของผู้ประกอบการขายสินค้า ที่สามารถจัดส่ง หรือทำการขนส่งสินค้าให้แก่ผู้ซื้อได้โดยตรง เนื่องจากผู้ประกอบการขายนั้นมีความสามารถและมีหน่วยงานหรือแผนกขนส่งด้วยตนเองแล้ว หรือเมื่อเปรียบเทียบกับธุรกิจบางองค์กร ที่ไม่มีหน่วยงานหรือแผนกขนส่งเป็นของตนเอง ต้องว่าจ้างผู้ประกอบการขนส่งเป็นผู้ขนส่งสินค้า ดังนั้น “ใบส่งสินค้าจึงพิจารณาได้ว่าเป็นเอกสารประกอบสำคัญสำหรับหรือเป็นของผู้ประกอบการ หรือบุคคลที่ 3 ที่ทำการรับจ้างขนส่งสินค้า เป็นผู้ออก เพื่อเป็นเอกสารประกอบสำคัญของฝ่ายผู้ประกอบการขนส่งเองในการใช้เป็นหลักฐานแสดงถึงความสำเร็จของงานที่ได้ว่าจ้าง (จ้างทำของ) โดยปกติแล้วเอกสารประกอบสำคัญ จะมีสำเนาและมอบให้ฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นหลักฐานด้วยเช่นกัน

4. ใบวางบิล (Billing Note/Invoice) เป็นเอกสารประกอบสำคัญที่ผู้ประกอบการหรือผู้ขายเป็นผู้ออก และส่งให้ผู้ซื้อทราบถึง จำนวนเงิน ที่ผู้ซื้อต้องชำระราคา และกำหนดเวลาที่ผู้ซื้อจะต้องชำระราคา รวมถึงช่องทางการชำระราคา ตามที่ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ให้แก่ ผู้ซื้อเป็นที่เรียบร้อยแล้ว และเมื่อเทียบเคียงแล้ว “ใบวางบิล” ถือเสมือนหนึ่งเป็นใบเตือน (Notice) ให้ผู้ซื้อชำระราคาให้แก่ผู้ขายตามจำนวนเงินและเวลาที่ได้ตกลงกัน

อีกทั้งเมื่อพิจารณา “ใบวางบิล” ดังกล่าวกับบริบททางกฎหมายแล้ว ก็จะถือเสมือนหนึ่งเป็นหลักฐานในการฟ้องร้องบังคับคดี และ “ใบวางบิล” (Billing Note/Invoice) ถือได้ว่าเป็นการเตือนให้ลูกหนี้ชำระหนี้แล้ว และถือได้ว่าเป็นหนังสือแจ้งให้ลูกหนี้ชำระหนี้ อันที่จริง ภายใต้ข้อกำหนดตามบทบัญญัติของกฎหมาย ที่กำหนดให้เจ้าหนี้ต้องทำหนังสือบอกกล่าวให้ลูกหนี้ชำระภายในกำหนดระยะเวลา ตามมาตรา 213 วรรคแรก แห่งประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ บัญญัติว่า “ถ้าลูกหนี้ละเลยเสียไม่ชำระหนี้ของตน เจ้าหนี้จะร้องขอต่อศาลให้สั่งบังคับชำระหนี้ก็ได้ เว้นแต่สภาพแห่งหนี้จะไม่เปิดช่องให้ทำเช่นนั้นได้...” และ มาตรา 204 วรรคแรกบัญญัติว่า “ถ้าหนี้ถึงกำหนดชำระแล้ว และภายหลังแต่นั้นเจ้าหนี้ได้ให้คำเตือนลูกหนี้แล้ว ลูกหนี้ยังไม่ชำระหนี้ไซ้ ลูกหนี้ได้ชื่อว่าผิด



นัดเพราะเขาเตือนแล้ว...” อีกทั้งมาตรา 387 บัญญัติว่า “ถ้าหนี้ถึงกำหนดชำระแล้ว และภายหลังแต่นั้นเจ้าหนี้ได้ให้คำเตือนลูกหนี้แล้ว ลูกหนี้อย่างไม่ชำระหนี้ไซ้ ลูกหนี้ได้ชื่อว่าผิดนัดเพราะเขาเตือนแล้ว...”

อย่างไรก็ดี สำหรับมูลหนี้ ที่เกิดจากการซื้อขายแล้ว โดยเปรียบเทียบจากบทบัญญัติกฎหมายที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น จะเห็นว่า การบังคับให้ลูกหนี้ชำระหนี้โดยทั่วไป จำต้องมีการบอกกล่าวล่วงหน้า ในระยะเวลาที่แน่นอนก่อนตามหลักกฎหมายดังกล่าวข้างต้น จึงจะใช้สิทธิในการฟ้องร้องบังคับคดีได้ ตามกฎหมาย แต่สำหรับการซื้อขายในเชิงธุรกิจ เป็นมูลหนี้ที่มีจำเป็นต้องมีการบอกกล่าวล่วงหน้าอีก ในการใช้สิทธิฟ้องร้องบังคับคดี เนื่องจากพิจารณาถึงลักษณะและความหมายของ “ใบวางบิล” ถือได้ว่าเป็นการกำหนดจำนวนเงินที่ต้องชำระราคา ระยะเวลาที่ต้องชำระเป็นเวลาที่แน่นอน รวมถึงช่องทางการชำระเงิน โดยสมบูรณ์แล้ว ภายใต้บทบัญญัติแห่งกฎหมายในมาตรา 388 บัญญัติว่า “ถ้าวัตถุที่ประสงค์แห่งสัญญานั้น ว่าโดยสภาพหรือโดยเจตนาที่คู่สัญญาได้แสดงไว้ จะเป็นผลสำเร็จได้ก็แต่ด้วยการชำระหนี้ ณ เวลาที่กำหนดก็ดี หรือภายในระยะเวลาอันใดอันหนึ่งซึ่งกำหนดไว้ก็ดี และกำหนดเวลา หรือระยะเวลานั้นได้ล่วงพ้นไปโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมิได้ชำระหนี้ไซ้ ท่านว่าอีกฝ่ายหนึ่งจะเลิกสัญญานั้นเสียก็ได้ มิพักต้องบอกกล่าวล่วงหน้าในมาตราก่อนนั้นเลย” อีกทั้งยังมีคำพิพากษาศาลฎีกา ที่ 1651/2564 ระหว่าง บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น (มหาชน) จำกัด (IRCP) โจทก์ กับ บริษัท แอร์พอร์ต กราว เซอร์วิสเชส จำกัด (TAGS) จำเลย ได้วินิจฉัยไว้ในเรื่องธุรกรรมการซื้อขาย “ให้จำเลยชำระราคาหนี้ตามสัญญาซื้อขาย ปรากฏตามหลักฐานซึ่งเป็นเอกสารประกอบสำคัญ ดังที่ได้กล่าวอ้างไว้”

5. ใบเสร็จรับเงิน (Receipt) เป็นเอกสารประกอบสำคัญอีกประเภทหนึ่ง ที่ผู้ประกอบการหรือผู้ขายออกให้แก่ผู้ซื้อ จากการที่ผู้ซื้อได้ทำการชำระราคา หรือชำระเงินให้แก่ผู้ขาย ไม่ว่าจะเป็นการชำระราคาแต่เพียงบางส่วน หรือชำระราคาทั้งหมดในคราวเดียว

สำหรับใบเสร็จรับเงิน มีความสำคัญเป็นอย่างมากถ้าพิจารณาเปรียบเทียบในบริบทของกฎหมาย และกระบวนการทางธุรกิจ เพราะย่อมแสดงให้เห็นถึงกระบวนการทางธุรกิจและทางกฎหมายเป็นอันสมบูรณ์ครบถ้วนแล้ว จากในแง่มุมมองของผู้ขาย เพราะนั่นย่อมหมายถึงผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ ให้แก่ผู้ซื้อโดยสมบูรณ์แล้ว อีกทั้งถือได้เป็นการยอมรับความครบถ้วนหรือความสมบูรณ์ ของสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่ได้ตกลงซื้อขายกัน เว้นแต่จะปฏิเสธไม่ชำระราคาเพราะมีเหตุอันเกิดจากความไม่สมบูรณ์ของสินค้าและผลิตภัณฑ์ (Defect) หรือไม่ตรงตามสภาพ ตามที่ได้ตกลงกันไว้ก่อนหน้านี้

เมื่อพิจารณาในบริบทของกฎหมายในเรื่องของนิติสัมพันธ์แล้ว จากข้อความดังกล่าวข้างต้น “ใบเสร็จรับเงิน” เป็นเอกสารที่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อฝ่ายผู้ซื้อ จากการเปรียบเทียบในเชิงกฎหมาย แม้ข้อความข้างต้นจะแสดงให้เห็นถึง “การส่งมอบ” เป็นที่เรียบร้อยแล้วของฝั่งผู้ขาย แต่เหตุผลที่กล่าวถึงนี้ สำคัญต่อผู้ซื้อเป็นอย่างมาก เพราะเมื่อพิจารณาอย่างถี่ถ้วนแล้ว โดยนัยยะที่ผู้ซื้อได้ชำระราคา เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ถือได้ว่า ผู้ซื้อได้ “ชำระราคา” ให้แก่ผู้ขายแล้ว และเมื่อพิจารณาต่อเนื่อง จะเห็นว่าเป็นการก่อให้เกิดเป็นสิทธิของผู้ซื้อ ในอันที่จะได้กรรมสิทธิ์สินค้าหรือผลิตภัณฑ์ (ทรัพย์สินหรือทรัพย์สิน) เว้นแต่เป็นเรื่องของการที่การซื้อขายมีเงื่อนไข “ชำระก่อนหรือชำระล่วงหน้า” แต่กระนั้น ในทางกลับกัน ก็ยังคงเป็นหน้าที่ของผู้ขายที่จะต้องนำส่งหรือส่งมอบสินค้าหรือผลิตภัณฑ์นั้นให้แก่ผู้ซื้อให้จงได้ และโดยผลของกฎหมาย ถือได้ว่าเป็นหลักฐานอย่างหนึ่งในการฟ้องร้องบังคับคดีจากผู้ขาย ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการให้ส่งมอบ หรือโอนกรรมสิทธิ์ รวมถึงสิทธิอันพึงได้รับในสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่



ถูกต้องสมบูรณ์ ไม่บกพร่องทั้งสภาพและจำนวน ซึ่งกรณีนี้ พิจารณาได้จากการซื้อขายที่ในบางธุรกรรม อาจมิใช่เป็นธุรกรรมเชิงพาณิชย์ หรือเพื่อเหตุผลทางธุรกิจ แต่รวมและครอบคลุมไปถึงการซื้อขาย เพื่อการใช้ประโยชน์ในสินค้าและผลิตภัณฑ์ทั่วไป เพื่อการบริโภคหรืออุปโภคด้วย (End Use) เพราะการซื้อขาย มีขอบเขตและความเป็นคำที่มีความหมายกว้างมาก โดยพิจารณาได้จาก ประเภทของตัวสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ (ขนาด คุณภาพ สภาพ รูปร่าง ส่วนประกอบ ฯลฯ) ราคา รูปแบบการซื้อขาย และรวมไปถึงประเภทของผู้ซื้อ ผู้ขาย อีกทั้งวัตถุประสงค์การซื้อขาย การซื้อขายในเชิงพาณิชย์ หรือการซื้อขายเพื่อการอุปโภคหรือบริโภค อาจเป็นตัวแบ่งประเภทของการซื้อขายไว้ในเชิงการตลาด (Target Market) โดยได้แบ่งประเภทการซื้อขาย (Category) ได้ออกมาในรูปแบบของ B to B (Business to Business) และ หรือ B to C (Business to Consumer) หรือธุรกรรมซื้อขายระหว่างผู้ประกอบการทางธุรกิจด้วยกัน หรือในลักษณะ ระหว่าง ผู้ประกอบการและ ผู้บริโภค (End User)

ดังนั้นในการซื้อขายในระดับย่อย การใช้เอกสารประกอบสำคัญทางธุรกิจ อาจไม่มีความจำเป็นใด ๆ เช่น การซื้อขายในร้านสะดวกซื้อ ไม่มีความจำเป็นในการผู้ขายจะต้องออกใบเสนอราคา หรือแม้แต่ใบสั่งซื้อ มีเพียงใบเสร็จรับเงินจากผู้ขายเท่านั้น ที่ผู้ซื้อจะได้รับ ในกรณีเช่นว่านี้ อาจจะไม่มีความจำเป็นต้องมีเอกสารประกอบสำคัญอย่างใด ๆ เลยก็ได้ อาทิ การซื้ออาหารจากร้านค้าขนาดเล็ก หรือบนแพลตฟอร์ม เป็นต้น

สรุป/ข้อเสนอแนะ

จากการที่ผู้เขียนได้ศึกษาในประเด็นของสัญญาซื้อขาย ที่กฎหมายมิได้กำหนดแบบเพื่อความสมบูรณ์ของนิติกรรมไว้ รวมถึงได้ศึกษาถึงรูปแบบธุรกิจการค้า ที่ใช้เอกสารประกอบสำคัญในทางปกติของการการค้า ดังที่ได้จำแนกไว้ข้างต้น ซึ่งอันที่จริงแล้ว ยังมีเอกสารประกอบสำคัญอีกหลากหลายชนิด ที่ยังมีได้นำมากล่าวถึง และเปรียบเทียบทางวิชาการกับบริบททางกฎหมาย อาทิ ใบระวางขนส่งสินค้า Letter of Credit Debit Note และ หรือ Credit Note ฯลฯ ซึ่งในบทความนี้ ผู้เขียนตั้งใจนำมาเปรียบเทียบเฉพาะเอกสารประกอบสำคัญทั่วไป ซึ่งธุรกิจส่วนใหญ่ใช้เอกสารประกอบสำคัญเหล่านี้ ในกระบวนการทางธุรกิจ อีกทั้งยังมิได้กล่าวถึงหรือขยายการวิเคราะห์ไปถึงเรื่องการซื้อขายสินค้าและบริการระหว่างประเทศ เพราะในขอบเขตปริมนผล ของรายละเอียดนั้นกว้างเกินกว่าที่จะทำการวิเคราะห์ในบทความวิชาการได้ ต้องเป็นรูปแบบการทำวิจัย ที่สามารถกำหนดขอบเขตการศึกษาได้กว้างและหลากหลายกว่า

อย่างไรก็ดี ไม่ว่าขอบเขตทางการค้าโดยเฉพาะการซื้อขาย จะกล่าวหรือขยายไปถึงการค้าระดับประเทศหรือระหว่างประเทศ ก็ตาม กระบวนการทางการค้าโดยใช้เอกสารประกอบการค้าก็ยังคงเดิม ถือได้ว่าเอกสารดังกล่าวที่ได้ศึกษามาในบทความวิชาการนี้ เป็นเอกสารสากลที่ทั่วโลกหรือทุกประเทศใช้ประกอบการค้า ในการซื้อขาย อาจมีรายละเอียดปลีกย่อยที่แตกต่างกันไป ตามกฎหมายของแต่ละประเทศ และอาจมีกฎเกณฑ์ ที่มาจากจารีต ประเพณีทางการค้าสากล เข้ามามีส่วนเกี่ยวข้องเพิ่มเติม ในกรณีที่เป็นการซื้อขายสินค้าในระดับระหว่างประเทศ อาทิ INCOTERM 2020 โดย ICC (International Chamber of Commerce) ที่ กำหนดเพิ่มเติมสาระสำคัญในเรื่องของความรับผิดชอบระหว่าง ผู้ขาย ผู้ขนส่ง และผู้ซื้อ รวมถึงฝ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศ ในรูปแบบธุรกิจของ การนำเข้า ส่งออก (Import & Export) เป็นต้น



อีกทั้งภายใต้วัตถุประสงค์ที่ต้องการเผยแพร่ให้ผู้อ่านสามารถทำความเข้าใจในสาระสำคัญของธุรกรรมเชิงพาณิชย์ และบริบทตามกฎหมายที่คล่องจง และเกี่ยวเนื่องกัน ในเชิงธุรกิจ มาสู่ด้านกฎหมาย ทั้งนี้โดยเน้นถึงการคุ้มครองในทางกฎหมาย ที่ครอบคลุมการใช้สิทธิเรียกร้อง ที่แม้ว่าทั้งสองฝ่ายจะมีได้ทำสัญญาซื้อขายเป็นลายลักษณ์อักษรก็ตาม

เอกสารอ้างอิง

- กิตติศักดิ์ ปรกติ. (2555). หลักสุจริตและเหตุเหนือความคาดหมายในการชำระหนี้. กรุงเทพมหานคร: วิญญูชน.
- คณะวิชาการ Justice Group. (2565). กฎหมายภาษีอากรและประมวลรัษฎากร (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2566). กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์พิมพ์อักษร.
- มานิตย์ วงศ์เสรี. (2562). นิติวิธีการใช้และการตีความกฎหมาย: ศึกษาเปรียบเทียบระบบกฎหมายไทยและกฎหมายเยอรมัน. กรุงเทพมหานคร: วิญญูชน.
- ราชบัณฑิตยสถาน. (2542). พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2542. กรุงเทพมหานคร: อักษรเจริญทัศน์.
- วารุณี ดันตังควาณิช. (2552). ธุรกิจค้าปลีก. กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- วิษณุ เครืองาม. (2546). คำบรรยายกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ลักษณะซื้อขาย เช่าทรัพย์ เช่าซื้อ (เล่ม 3). กรุงเทพมหานคร: สำนักอบรมศึกษากฎหมายแห่งเนติบัณฑิตยสภา.
- ศาลฎีกา. (2551). คำพิพากษาฎีกาที่ 7188/2551. เข้าถึงได้จาก <https://deka.in.th/view-499848.html>
- สุเมธ เลิศจรรย์พร. (2566). การเรียนรู้วิธีดำเนินธุรกิจนำเข้า ส่งออก ครบวงจร (พิมพ์ครั้งที่ 6). กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สุนัย มโนมัยอุดม. (2559). ระบบกฎหมายอังกฤษ (พิมพ์ครั้งที่ 6). กรุงเทพมหานคร: วิญญูชน.
- อมรศักดิ์ พงศ์พศุดม. (2556). การบัญชีมูลค่าเพิ่มขึ้นสูง: Advance VAT Accounting. กรุงเทพมหานคร: ชวนพิมพ์.
- C. Bovée and J. V. Thill. (2009). Business in action (Danuwat Sakrik & Nawapong Tattadilok, Trans.). Bangkok: Pearson Education Indochina.
- R. Paul. (2006). Law of contract (5th ed.). Pearson & Longman.
- W. F. Ebke and M. W. Finkin. (2008). Introduction to German law. International and Comparative Law Quarterly, 46(2). Retrieved from <https://doi.org/10.1017/S0020589300060735>