

คิดส่งออกต้องรอบรู้เรื่องสัญญาซื้อขาย

จารุพัฒน์ พานิชยิ่ง

ผู้อำนวยการฝ่ายรับประกันการส่งออก

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

jarupatp@exim.go.th

สวัสดีครับ ด้วยเหตุที่การค้าระหว่างประเทศโดยเฉพาะธุรกรรมการค้าส่งออกเป็นธุรกิจที่มีตลาดและคู่ค้าอยู่ต่างประเทศ จึงมีความสลับซับซ้อนมากกว่าตลาดภายในประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องคุณสมบัติและเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องกับสินค้าและการขนส่ง รวมทั้งเรื่องการชำระเงินค่าสินค้า ดังนั้น สิ่งสำคัญลำดับแรกที่จะลดข้อโต้แย้งระหว่างผู้ประกอบการและคู่ค้าที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตคือ **สัญญาซื้อขายและข้อตกลง รวมทั้งเงื่อนไขทางธุรกิจในการค้าขายและการชำระเงิน**

ท่านเคยสังเกตหรือไม่ว่า เมื่อท่านเจรจาตกลงซื้อขายสินค้ากับคู่ค้าของท่าน ท่านได้เจรจาและระบุเงื่อนไขในเรื่องใดบ้าง ผมเชื่อว่าโดยส่วนใหญ่แล้วคู่สัญญาซื้อขาย ผู้ซื้อและผู้ขายมักจะตกลงกันเฉพาะในเรื่องที่คิดว่าสำคัญสำหรับปิดการขายเท่านั้น เช่น เรื่องปริมาณสินค้า ราคาสินค้า วันและสถานที่ส่งมอบ และเงื่อนไขพิเศษบางประเภทเท่านั้น ส่วนภาระหน้าที่ของผู้ซื้อและผู้ขายอื่น เช่น ในเรื่องการขนส่ง อาจเข้าใจกันว่าสามารถใช้สัญญามาตรฐานที่เป็นสากลได้ เช่น Incoterms

ข้อตกลงและสัญญาซื้อขายที่ชัดเจนมีส่วนสำคัญในการกำหนดสิทธิและหน้าที่ของคู่สัญญา ตลอดจนค่าใช้จ่ายต่างๆ และเป็นส่วนหนึ่งที่จะทำให้ผู้ซื้อและผู้ขายในธุรกิจการค้าระหว่างประเทศได้รับความสะดวกและเกิดความชัดเจนในเรื่องภาระหน้าที่และเงื่อนไขต่างๆ เพราะนอกจากการเจรจาตกลงในเรื่องสำคัญที่เกี่ยวกับสินค้าและการชำระเงินค่าสินค้าแล้ว ผู้ซื้อและผู้ขายควรจะต้องตกลงในเรื่องภาระหน้าที่ในการจัดการเกี่ยวกับการขนส่งสินค้า ความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น ความเสี่ยงภัยในสินค้า ภาระหน้าที่และค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับสินค้า รวมทั้งข้อตกลงเรื่อง Quality Dispute และการขอ Claim สินค้าอีกด้วย

ผมเคยเห็นสัญญาซื้อขายของผู้ขายในต่างประเทศ ผมคิดว่ามีรายละเอียดที่ชัดเจนและสามารถนำมาเป็นแนวทางป้องกันตนเองที่ดีของผู้ขาย จึงขอเล่าให้ท่านผู้อ่านที่เป็นผู้ส่งออกหรือกำลังเจรจาการค้าเป็นตัวอย่าง เพื่อเพิ่มเติมในการเจรจาตกลงเงื่อนไขทางธุรกิจในการค้าขายและการชำระเงิน และระบุในสัญญาซื้อขายหรือข้อตกลงการค้าครับ ซึ่งข้อตกลงและเงื่อนไขเหล่านี้อาจระบุในสัญญาซื้อขายแต่ละฉบับหรือทำเป็นสัญญากลาง (Master Contract) หรือระบุเป็นเงื่อนไขบนเว็บไซต์ของท่านเพื่อให้คู่ค้าทราบโดยทั่วกันก็ได้ครับ

1. ข้อจำกัดที่เกิดจากเหตุสุดวิสัยและส่งผลกระทบต่อตัวผู้ขายหรือคู่ค้าที่อาจทำให้ผู้ขายไม่สามารถดำเนินการตามสัญญาซื้อขายได้ภายในเวลาที่กำหนด ผู้ซื้อสามารถยกเลิกการสั่งซื้อได้ก็ต่อเมื่อได้ยื่นกำหนดระยะเวลาผ่อนผันที่ชัดเจนแน่นอนเป็นลายลักษณ์อักษร และหากผู้ขายยังไม่สามารถปฏิบัติตามได้ การยกเลิกสัญญาจะถูกทำขึ้นเป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้น

2. โดยหลักการแล้ว ทางผู้ขายจะไม่พิจารณาการรับคืนสินค้าที่ไม่เข้าหลักเกณฑ์ แต่ถ้าจะมี ควรตกลงกันให้ชัดเจนว่ามีเหตุใดบ้างที่ผู้ขายจะยินยอมรับคืนสินค้า และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการรับคืนสินค้า ผู้ขายจะทำการเรียกเก็บค่าใช้จ่ายจากผู้ซื้อเป็นจำนวนเท่าใดและวิธีการเรียกเก็บเป็นอย่างไร

3. การคิดดอกเบี้ยในกรณีที่ผู้ซื้อชำระเงินล่าช้าว่าจะเริ่มต้นคิดดอกเบี้ยเมื่อไร อัตราดอกเบี้ยเท่าใด

4. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้นนอกเหนือจากที่ตกลงกันได้ ใครจะเป็นผู้รับผิดชอบ

5. การตรวจสอบสินค้าและข้อบกพร่องของสินค้า ต้องตกลงกันและระบุให้ชัดเจนว่าผู้ซื้อสามารถแจ้งถึงความเสียหายหรือคุณภาพสินค้าและสามารถ Claim ได้ภายในกี่วัน หากเลยกำหนดถือว่าผู้ซื้อยอมรับสินค้า รวมทั้งวิธีการและอัตราที่จะชดเชย

6. Retention of Title ซึ่งหมายถึงการยึดหน่วงกรรมสิทธิ์ในสินค้าที่ซื้อขายกัน ในบางประเทศ เช่น ในยุโรป กรรมสิทธิ์ของสินค้าจะยังเป็นของผู้ขายอยู่ หากผู้ซื้อยังไม่ชำระเงินค่าสินค้า แต่ผู้ขายต้องระบุข้อความเรื่อง Retention of Title ไว้ในเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการค้า ดังนั้น ในกรณีที่ผู้ซื้อไม่ชำระเงินค่าสินค้า ผู้ขายสามารถจัดการกับสินค้าของตนได้แม้ว่าจะอยู่ในความครอบครองของผู้ซื้อแล้วก็ตาม

7. ความเสี่ยงภัยในด้านการส่งมอบสินค้า ผู้ซื้อถือว่ายอมรับ Incoterms ที่ตกลงกัน

8. วิธีแก้ไขปัญหาข้อพิพาทได้แย่งที่เกิดขึ้น ขอบเขตอำนาจการตัดสินคดีและกฎหมายของประเทศใดที่จะมีผลบังคับใช้

ลองนำไปใช้ดูนะครับ อาจจะดูวุ่นวายเล็กน้อยในช่วงแรกๆ แต่ถ้าเป็นคู่ค้าในประเทศยุโรปหรือสหรัฐฯ ผมคิดว่าเขาเข้าใจ เพราะสิ่งเหล่านี้จะลดความยุ่งยากอย่างมากในอนาคตได้ แล้วพบกันใหม่ครับ