

กฎหมายต้นแบบว่าด้วยการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

MODEL LAW ON INTERNATIONAL TRADE

วัฒนา คณาวิตทยา^{1,*} และ รุ่งแสง กฤตยพงษ์²

Wattana Kanavittaya and Rungsaeng Kittayapong

^{1,2}หลักสูตรนิติศาสตรดุษฎีบัณฑิต คณะนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีปทุม

^{1,2}Doctor of Laws, Sripatum University

Corresponding author's e-mail: Wattana.kan@sru.ac.th

วันที่รับบทความ (Received)

20 กุมภาพันธ์ 2567

วันที่แก้ไขบทความ (Revised)

31 มีนาคม 2567

วันที่ตอบรับบทความ (Accepted)

24 พฤษภาคม 2567

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้ศึกษาและวิจัยเรื่องกฎหมายต้นแบบว่าด้วยการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา (1) แนวคิดและหลักการที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ (2) มาตรการทางกฎหมายเกี่ยวกับการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศของกฎหมายระหว่างประเทศ กฎหมายต่างประเทศ และกฎหมายประเทศไทย (3) วิเคราะห์ปัญหาการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ (4) แนวทางจัดทำกฎหมายต้นแบบว่าด้วยการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ ซึ่งการวิจัยครั้งนี้ใช้วิธีวิทยาการวิจัยเชิงคุณภาพ ประกอบด้วย การวิจัยเอกสาร และการสัมภาษณ์เชิงลึก

ผลการวิจัยพบว่า จากการใช้แนวคิด หลักการ และทฤษฎีในการวิเคราะห์เกี่ยวกับกฎหมายต้นแบบว่าด้วยการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศพบว่า ประเทศไทยไม่มีกฎหมายซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศไทยจึงต้องใช้ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ บรรพ 3 ลักษณะซื้อขายบังคับ แต่โดยที่กฎหมายไทยดังกล่าวไม่สอดคล้องกับแนวทางปฏิบัติอันเป็นที่นิยมนกันในการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ การค้าระหว่างประเทศจึงมีอุปสรรคต่อนักธุรกิจชาวไทยที่ทำสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศกับนักธุรกิจของประเทศอื่นซึ่งเป็นภาคีของอนุสัญญาว่าด้วยการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

ดังนั้น การวิจัยครั้งนี้จึงได้เสนอกฎหมายต้นแบบว่าด้วยการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ โดยมีโครงสร้างกฎหมายประกอบด้วย (1) คำนิยาม (2) หมวด 1 บทเบ็ดเสร็จทั่วไป (3) หมวด 2 การโอนกรรมสิทธิ์ (4) หมวด 3 หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย (5) หมวด 4 ความรับผิดชอบเพื่อความชำรุดบกพร่อง (6) หมวด 5 หน้าที่ของผู้ซื้อ และ (7) หมวด 6 การเลิกสัญญา

คำสำคัญ: การซื้อขาย/สินค้าระหว่างประเทศ

ABSTRACT

The purposes of the research of the model law on international trade were (1) to investigate the concepts and principles related to international trade, (2) to explore the legal measures of Thai law, international laws and foreign laws on international trade, (3) to analyze the problems on international trade; and (4) to draft the model law on international trade. This research used a qualitative research method. The instruments were the research documentary and the in-depth interview.

The findings revealed that the usage of concepts, principles, and theories of the model law on international trade, Thailand does not legislate a specific law on international trade on the sale of goods. The Civil and Commercial Code, Book III, Title: Sale, must therefore apply in Thailand. However, such Thai law does not comply with the popular in international trade. The international trade therefore has an obstacle for Thai businesspeople who enter into an international sales contract with business people in other countries, which are the members of the United Nations Convention on the International Sales of Goods.

Therefore, the researcher would like to propose the model law on international sale of goods with the legal structure as follows; (1) definition, (2) section 1: general provisions, (3) section 2: transfer of ownership, (4) section 3: liabilities of sellers, (5) section 4: liabilities for defects, (6) section 5: duties of buyers, and (7) section 6: termination of contract.

Keywords: Trade/ International Trade

บทนำ

ในปัจจุบันการค้าถือว่าเป็นส่วนหนึ่งที่สำคัญในการดำรงชีวิต ดังจะเห็นได้จากการซื้อขายที่เริ่มตั้งแต่สินค้าอุปโภคบริโภคภายในครัวเรือนขยายไปจนถึงสินค้าเพื่อกิจการหรือธุรกิจการค้า ซึ่งแต่เดิมการค้าได้เริ่มขึ้นภายในประเทศ และได้ขยายไปในระดับระหว่างประเทศ โดยมีจุดเริ่มต้นจากคนในดินแดนแห่งหนึ่งนำสินค้าไปขายยังดินแดนอีกแห่งหนึ่งเพื่อแลกเปลี่ยนกัน เช่น การนำอาหาร ผัก ผลไม้ จากดินแดนที่มีทำเกษตรไปขายในดินแดนที่ไม่สามารถทำการเกษตรได้ เป็นต้น (ขวลิศ อรรถศาสตร์, 2558)

การค้า (Trade) ถือเป็นดำเนินการอย่างหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับการนำสินค้า การให้บริการ หรือ การเปลี่ยนมือกัน เช่น การนำอาหารทะเลไปขาย จากหมู่บ้านหนึ่งไปยังอีกหมู่บ้านหนึ่ง เป็นต้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้ผลกำไร ซึ่งในระยะเริ่มต้นนั้น การค้าได้เริ่มจากภายในชุมชนและในกลุ่มพวกเดียวกัน และได้มีการขยายไปสู่สังคมหรือกลุ่มอื่น ทั้งนี้เนื่องจากสังคมมีการเจริญเติบโตขึ้น ประชากรเพิ่มสูงขึ้น และมีความต้องการสินค้า บริการ จึงได้มีการแลกเปลี่ยนสินค้านี้ระหว่างกลุ่มและติดต่อค้าขายกับคนที่มาจากกลุ่มอื่นหรือชุมชนอื่น โดยการนำเอาสินค้าเข้าไปขาย จึงทำให้การขยายตัวดังกล่าวนำไปสู่การค้าระดับโลก หรือที่เรียกว่า เกิดการซื้อขายสินค้านี้ระหว่างประเทศขึ้น (PALIU, 2012)

การซื้อขายสินค้านี้ระหว่างประเทศในปัจจุบันได้มีการเปลี่ยนแปลงไป ทั้งนี้ เนื่องด้วยปัจจุบันมีระบบเทคโนโลยีที่มีความทันสมัย รองรับการค้าติดต่อสื่อสาร จึงทำให้ในด้านการติดต่อสื่อสารที่ทำให้ผู้คนจากประเทศหนึ่งไปสู่อีกประเทศหนึ่งสามารถติดต่อสื่อสารกันได้ และใช้ระยะเวลาในการติดต่อสื่อสารกันรวดเร็วขึ้น ส่งผลให้ทำการซื้อขายสินค้านี้ระหว่างประเทศได้อย่างสะดวกขึ้น การทำสัญญาซื้อขายระหว่างประเทศจึงแพร่หลายมากขึ้น จึงเป็นที่มาของการทำสัญญาซื้อขายสินค้านี้ระหว่างประเทศ อย่างไรก็ตาม เนื่องด้วยการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีที่ทำให้เกิดการซื้อขายสินค้านี้ระหว่างประเทศเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้สัญญาและความซับซ้อนของการซื้อขายสินค้านี้ระหว่างประเทศเพิ่มขึ้นตามไปด้วย และประเด็นปัญหาที่ต้องพิจารณาในสัญญาซื้อขายสินค้านี้ระหว่างประเทศเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะกฎหมายที่ใช้ของประเทศไทย ณ ปัจจุบันยังไม่สามารถปรับเข้ากับการซื้อขายสินค้านี้ระหว่างประเทศที่เปลี่ยนแปลงไป (ปริยานันท์ รักษากุลวิทยา, 2558)

ในปี ค.ศ.1980 คณะกรรมาธิการกฎหมายการค้าระหว่างประเทศแห่งสหประชาชาติ (The United Nations Commission on International Trade Law : UNCITRAL) ได้ร่างอนุสัญญาว่าด้วยการซื้อขายสินค้านี้ระหว่างประเทศขึ้น (United Nations Convention International Sale of Goods : CISG) โดยมีผลให้บังคับใช้เมื่อ วันที่ 1 มกราคม ค.ศ. 1988 ซึ่งเป็นอนุสัญญาที่ใช้บังคับในเรื่องการซื้อขายสินค้านี้ระหว่างประเทศ เฉพาะในกลุ่มประเทศที่เป็นภาคีสมาชิกเท่านั้น กล่าวคือสนธิสัญญานี้ เป็นเพียงการกำหนดรูปแบบของกฎหมาย (Model Law) ซึ่งประเทศที่เป็นภาคีจะต้องไปออกกฎหมายภายในของตนโดยใช้รูปแบบกฎหมายดังกล่าวเป็นต้นแบบ จุดประสงค์สำคัญคือความต้องการให้ประเทศต่าง ๆ ซึ่งมีระบบกฎหมายต้นแบบ เช่น Common Law และ Civil Law และอื่น ๆ มีกฎหมายว่าด้วยการซื้อขายสินค้านี้ระหว่างประเทศไปในแนวเดียวกัน ซึ่งถ้าเป็นเช่นนั้น การซื้อขายสินค้านี้ระหว่างประเทศก็จะสะดวกขึ้น

ปัจจุบัน CISG มีประเทศภาคีกว่า 70 ประเทศ จากทุกทวีปทั่วโลก เช่น สหรัฐอเมริกา สหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมนี สาธารณรัฐฝรั่งเศส ประเทศแคนาดา และสาธารณรัฐสิงคโปร์ เป็นต้น ประเทศไทยยังไม่ได้เข้าเป็นภาคีในอนุสัญญานี้ เพียงแต่ส่งผู้แทนเข้าร่วมประชุม แต่ในช่วงลงคะแนนเสียงเพื่อรับรองร่าง CISG นั้น ผู้แทนของประเทศไทยได้งดออกเสียง โดยมีผู้เห็นว่า

การที่ประเทศไทยงดออกเสียงนั้นเป็นการสงวนท่าทีเพื่อรอดูแนวโน้มของประเทศต่าง ๆ ในการยอมรับต่อ CISG (จุมพิตา เรื่องวิชาธร, 2563) ดังนั้น ในปัจจุบันประเทศไทยจึงยังไม่ได้ออกกฎหมายว่าด้วยการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศตามแนวทางของ CISG

ดังนั้น ในกรณีประเทศไทยยังไม่มีกฎหมายเฉพาะเกี่ยวกับการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ เมื่อมีการเจรจาตกลงซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศกับคนต่างชาติ คู่สัญญาแต่ละฝ่ายจึงมักจะพยายามต่อรองให้อีกฝ่ายหนึ่งใช้กฎหมายหรือกฎเกณฑ์ของตนหรือที่ตนรู้จักดีเป็นเกณฑ์ ในความสัมพันธ์และการระงับข้อพิพาทระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น เช่นนี้ คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งที่มีอำนาจต่อรองน้อยกว่าย่อมเสียเปรียบ มักจำยอมใช้หลักเกณฑ์ของประเทศคู่ค้าอีกฝ่ายหนึ่งเป็นเกณฑ์ ในการกำหนดนิติสัมพันธ์และในการตัดสินข้อพิพาท หรือในกรณีที่ไม่ได้มีการตกลงกันไว้ในสัญญา ก็จะขึ้นอยู่กับหลักกฎหมายระหว่างประเทศแผนกคดีบุคคล (Private International Law) หรือ หลักกฎหมายขัดกัน (Conflict of Law) ของประเทศที่มีการฟ้องคดีว่าหากมีข้อขัดแย้งเกิดขึ้น ระหว่างคู่สัญญาจะใช้กฎหมายของประเทศใดบังคับหรือจะมีการย้อนส่งให้ใช้กฎหมายซื้อขายภายในของประเทศใดหรือไม่ อย่างไรก็ตามกฎหมายเหล่านี้ล้วนเป็นกฎหมายภายในย่อมขาดหลักเกณฑ์ที่สำคัญอันเป็นองค์ประกอบของสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศหรือขาดความเหมาะสมที่จะนำมาใช้บังคับกับสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ (จุมพิตา เรื่องวิชาธร, 2563)

การตกลงใช้กฎหมายหรือกฎเกณฑ์ใดมาใช้บังคับในกรณีที่มีข้อพิพาทเกิดขึ้น หากประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ขาดความทันสมัย ไม่สอดคล้องกับแนวปฏิบัติทางการค้าระหว่างประเทศ จะส่งผลกระทบต่อการเลือกกฎหมายที่ใช้บังคับแก่สัญญาในกรณีที่นักธุรกิจจากประเทศไทยทำสัญญากับนักธุรกิจจากประเทศที่พัฒนาแล้ว อาทิ ประเทศญี่ปุ่น อเมริกา หรือประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรป ซึ่งล้วนเป็นประเทศคู่ค้าที่สำคัญของประเทศไทย และมีอำนาจการต่อรองสูง ก็เป็นไปได้มากกว่า นักธุรกิจจากประเทศไทยที่มีอำนาจต่อรองต่ำกว่าจะเสียเปรียบ และอาจต้องยอมรับเอากฎหมายของประเทศที่พัฒนาแล้วเป็นกฎหมายที่ใช้บังคับกับสัญญา ทั้งที่ตนไม่มีความคุ้นเคยต่อกฎหมายดังกล่าว

นอกจากนั้นการปล่อยให้กฎหมายที่ใช้บังคับเอาแก่สัญญาซื้อขายระหว่างประเทศนั้นขึ้นอยู่กับ การแสดงเจตนาของคู่สัญญา หากคู่สัญญาไม่ได้ตกลงกันไว้อย่างชัดเจนในสัญญาแล้วอาจก่อให้เกิดความไม่แน่นอนว่ากฎหมายภายในของประเทศใดจะเป็นกฎหมายที่ใช้บังคับกับสัญญา ซึ่งอาจเกิดอุปสรรคในทางการค้าระหว่างประเทศได้ (สุทธิพล ทวีชัยการ, 2545)

อนึ่ง เมื่อพิจารณาบทบัญญัติของประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ บรรพ 3 เอกเทศสัญญา (มาตรา 453 - 1297) แล้วพบว่ายังไม่สอดคล้องกับทางปฏิบัติของการค้าระหว่างประเทศ ดังนั้น คู่สัญญาจึงอาศัยข้อสัญญาพาณิชย์ระหว่างประเทศ (International Commercial Terms : INCOTREM) (Yaakob, 2018) ซึ่งหอการค้านานาชาติได้จัดทำขึ้นเป็นแนวทางในการทำสัญญา โดย INCOTERM จะกำหนดหน้าที่ของผู้ซื้อและผู้ขายโดยละเอียด แต่ INCOTERM ก็ไม่ได้กำหนด

หลักเกณฑ์เกี่ยวกับคู่สัญญาซื้อขายเอาไว้ทุกด้าน (Agaoglu, 2020) อีกทั้ง INCOTERM ยังไม่ครอบคลุมถึงเรื่องการเกิดของสัญญา การเลิกสัญญา และผลของการเลิกสัญญา (Baena-Rojas, 2022) ความรับผิดชอบผู้ซื้อหรือผู้ขายผิดสัญญา สิทธิของคู่สัญญา ซึ่งเกิดจากการที่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งไม่ปฏิบัติตามสัญญา ข้อยกเว้นหน้าที่ตามสัญญากรณีเกิดเหตุสุดวิสัย (ขวลิต อรรถศาสตร์, 2553) เป็นต้น ดังนั้น หลักเกณฑ์ของกฎหมายที่ใช้บังคับแก่สัญญาจะต้องตกอยู่ภายใต้หลักเกณฑ์ของประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์เป็นกฎหมายที่ใช้บังคับแก่สัญญา INCOTERM จึงไม่สามารถเยียวยาปัญหาอันเกิดจากความไม่สอดคล้องกับแนวทางปฏิบัติทางการค้าอันเกิดจากบทบัญญัติดังกล่าวได้

จากปัญหาที่ผู้วิจัยได้กล่าวถึงในข้างต้น เห็นว่ากฎหมายไทยที่ใช้ในการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศนั้นยังมีปัญหาและอุปสรรคหลายประการ และไม่เป็นที่ยอมรับของนานาชาติอารยประเทศ จึงนำไปสู่การทำวิทยานิพนธ์เรื่องปัญหาของประเทศไทยในการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

วัตถุประสงค์การวิจัย

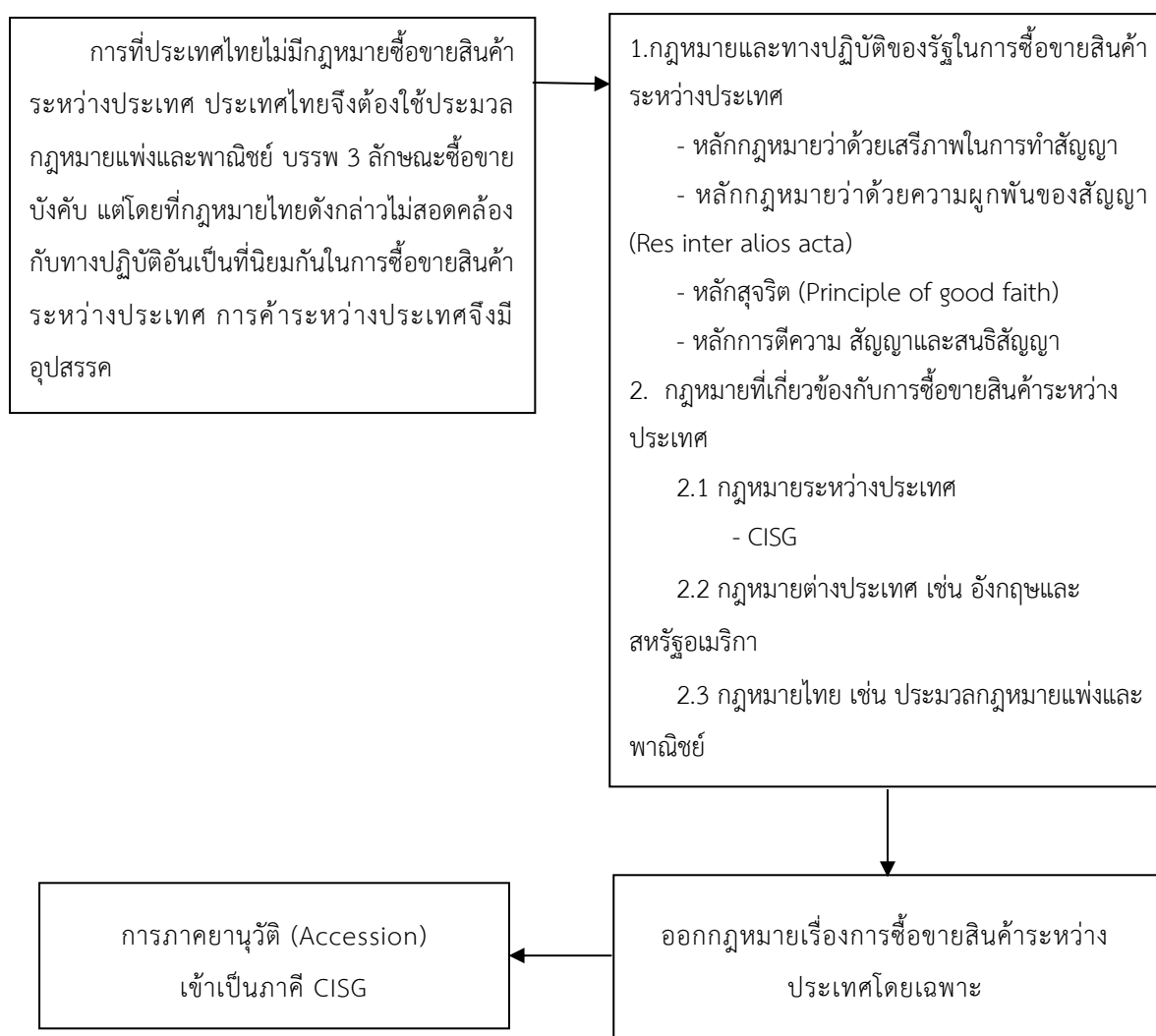
1. เพื่อศึกษาแนวคิดและหลักการที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ
2. เพื่อศึกษามาตรการทางกฎหมายเกี่ยวกับการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศของระหว่างประเทศ ต่างประเทศ และประเทศไทย
3. เพื่อศึกษาวิเคราะห์ปัญหาการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ
4. เพื่อศึกษาแนวทางจัดทำกฎหมายต้นแบบว่าด้วยการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

สมมติฐานการวิจัย

ประเทศไทยยังไม่มีกฎหมายว่าด้วยการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศโดยเฉพาะ คู่ค้าของประเทศไทยจึงขาดความเชื่อมั่น เพราะกฎหมายไทย อาทิ ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มีบทบัญญัติไม่สอดคล้องกับกฎหมายของประเทศมหาอำนาจทางเศรษฐกิจ และประเพณีทางการค้าระหว่างประเทศหลายประการ ดังนั้น คู่สัญญาจึงแก้ปัญหาโดยทำสัญญาระหว่างกันและให้สัญญานี้เป็นกฎหมายควบคุมนิติสัมพันธ์ และระงับข้อพิพาทระหว่างกัน อย่างไรก็ตาม โดยที่คู่สัญญาฝ่ายไทยที่มีอำนาจในการต่อรองต่ำ เมื่อเทียบกับคู่สัญญาจากประเทศมหาอำนาจทางเศรษฐกิจ ดังนั้นสัญญาส่วนใหญ่จึงมักกำหนดให้ใช้กฎหมายของประเทศมหาอำนาจทางเศรษฐกิจที่คู่สัญญาฝ่ายตรงกันข้าม มีสัญญาเป็นกฎหมายที่ควบคุมนิติสัมพันธ์และกระบวนการระงับพิพาทระหว่างกัน ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นวิธีการอนุญาโตตุลาการระหว่างประเทศแทนซึ่งไทยมักเป็นฝ่ายแพ้คดี เพราะขาดความชำนาญ ดังนั้นประเทศไทยจึงควรออกกฎหมายว่าด้วยการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศโดยเฉพาะเพื่อเป็นพื้นฐานในการภาคยานุวัติเข้าเป็นภาคี CISG ต่อไป

กรอบแนวคิดการวิจัย

กฎหมายต้นแบบว่าด้วยการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ มีรูปแบบที่จะได้มาจากการวิเคราะห์ในประเด็นที่กำหนดไว้โดยใช้ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งแนวทางของการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศเป็นแนวทาง จะทำให้ได้กฎหมายต้นแบบว่าด้วยการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ ซึ่งทำให้เกิดการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศในประเทศไทยตามกฎหมายอย่างเป็นธรรมและไม่เลือกปฏิบัติ รวมถึงทำให้การซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศเป็นไปตามแนวทางของอนุสัญญาสหประชาชาติว่าด้วยสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ (CISG) และสอดคล้องกับมาตรฐานระหว่างประเทศ (ดูภาพ 1 กรอบแนวคิดการวิจัย)



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดการวิจัย

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

1. กลุ่มเป้าหมายในการวิจัย ได้แก่

1) ประชากรซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูลการวิจัยนี้ใช้เกณฑ์ในการเลือกกลุ่มผู้ให้ข้อมูลแต่ละกลุ่มจากความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

- (1) ผู้พิพากษา (จำนวน 2 คน)
- (2) พนักงานอัยการ (จำนวน 2 คน)
- (3) ทนายความ (จำนวน 2 คน)
- (4) อาจารย์ (จำนวน 2 คน)
- (5) นักวิชาการ (จำนวน 2 คน) และ
- (6) ผู้ประกอบการ (จำนวน 2 คน)

ซึ่งรวมทั้งสิ้นจำนวน 10 คน

2) ด้านพื้นที่

พื้นที่ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในประเทศไทย คือ กรุงเทพมหานคร

2. เครื่องมือในการวิจัย ได้แก่ การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) โดยใช้แบบสอบถามปลายเปิด ทั้งนี้ โดยมีการทวนสอบคุณภาพของข้อมูล ด้วยการนำข้อมูลที่สัมภาษณ์จากกลุ่มที่ 1 สัมภาษณ์กลุ่มที่ 2 สัมภาษณ์ทีละกลุ่มเพื่อเช็คข้อมูลอีกกลุ่มหนึ่ง

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล ได้แก่ การเก็บรวบรวมข้อมูลจาก

1) ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) คือ เป็นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับกลุ่มเป้าหมาย

2) ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) คือ เป็นข้อมูลที่ได้จากการรวบรวมข้อมูลเอกสารต่าง ๆ (Document Research) ซึ่งได้แก่ อนุสัญญาสหประชาชาติว่าด้วยสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ (CISG) รวมถึงกฎหมายของต่างประเทศและกฎหมายของประเทศไทย นอกจากนั้นยังรวบรวมข้อมูลจากรายงานวิจัย ตำรา เอกสาร รายงานการวิจัยการประชุมและสัมมนา วิทยานิพนธ์ และบทความ เกี่ยวกับการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ รวมทั้งเอกสารอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

4. การวิเคราะห์ข้อมูล ซึ่งข้อมูลทั้งหมดที่รวบรวมจากข้อมูลเอกสาร และการสัมภาษณ์เชิงลึกตามวิธีวิทยาการวิจัยที่กำหนดไว้ดังกล่าวข้างต้นได้นำมาใช้ในการวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) ทางนิติศาสตร์ การวิเคราะห์จึงเป็นการหาคำตอบจากข้อมูลที่รวบรวมมาเพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์ปัญหาการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศในประเทศไทย และเสนอกฎหมายต้นแบบว่าด้วยการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

สรุปผลการวิจัย

1. ปัญหาการเกิดสัญญาในสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ พบว่า การเกิดสัญญา (Formation of Contract) นั้น โดยปกติสัญญาเกิดขึ้นจากการที่มีคำเสนอและคำสนองถูกต้องตรงกันทุกประการ ซึ่งประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ของไทยก็ได้ยึดถือหลักดังกล่าวอย่างเคร่งครัดในทุกสัญญา รวมทั้งในสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ อย่างไรก็ตาม ด้วยประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์มีข้อจำกัดหลายประการ ดังเช่นการแสดงเจตนาเป็นคำเสนอและสนองมาตรา 453 และการโอนกรรมสิทธิ์ เป็นต้น ส่งผลให้ไม่สอดคล้องกับความเป็นจริงในทางธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงไป จึงทำให้ไม่รองรับสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ เนื่องจากการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ ผู้ซื้อต้องทำคำเสนอส่งไปยังผู้ขายซึ่งอยู่กันคนละประเทศ และหากกล่าวถึงการกำหนดระยะเวลาในการทำคำสนองตามแนวทางของ CISG นั้น พบว่า มีข้อแตกต่างจากสัญญาซื้อขายตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ซึ่งใช้บังคับกับการซื้อขายสินค้าภายในประเทศ กล่าวคือ ผู้ซื้อไม่อาจถอนคำเสนอนั้นได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ ถ้าผู้ขายไม่ได้กำหนดระยะเวลาที่แน่นอนให้ทำคำสนอง ผู้ขายอาจถอนคำเสนอของตนเสียได้ก่อนที่สัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศจะเกิดหรือถ้าคำเสนอนั้นไปถึงผู้รับคำเสนอก่อนหรือพร้อมกับคำเสนอก็ได้

2. ปัญหาแบบของสัญญาในสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ พบว่าแบบของสัญญาซื้อขายตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 456 ได้กำหนดหลักเกณฑ์เรื่องการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ไว้ว่า ถ้าไม่ได้ทำเป็นหนังสือและจดทะเบียนต่อพนักงานเจ้าหน้าที่ย่อมเป็นโมฆะ ซึ่งวิธีนี้ให้ใช้ถึงซื้อขายเรือมีระวางตั้งแต่ห้าตันขึ้นไป ทั้งซื้อขายแพและสัตว์พาหนะด้วย นอกจากนั้นยังได้กำหนดเรื่องสัญญาจะขายหรือจะซื้อ หรือค้ำประกันในการซื้อขายทรัพย์สิน ถ้าไม่ได้มีหลักฐานเป็นหนังสืออย่างหนึ่งอย่างใดลงลายมือชื่อฝ่ายผู้ต้องรับผิดชอบสำคัญ หรือได้วางประจำไว้ หรือได้ชำระหนี้บางส่วนแล้ว จะฟ้องร้องให้บังคับคดีไม่ได้ และรวมถึงกรณีสัญญาซื้อขายสังหาริมทรัพย์ซึ่งตกลงกันเป็นราคาสองหมื่นบาท หรือน้อยกว่านั้นขึ้นไปด้วย จากหลักเกณฑ์ดังกล่าวเห็นได้ว่าสัญญาซื้อขายที่ต้องทำเป็นหนังสือหรือจดทะเบียนต่อพนักงานเจ้าหน้าที่ ได้แก่ สัญญาซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ และสังหาริมทรัพย์ชนิดพิเศษ หากไม่ทำตามแบบก็จะตกเป็นโมฆะ ส่วนการทำหลักฐานเป็นหนังสือ การวางประจำ หรือการชำระหนี้บางส่วน การซื้อขายบางประเภทหากไม่ทำก็จะฟ้องร้องบังคับคดีไม่ได้ อย่างไรก็ตาม พบว่า แบบของสัญญาซื้อขายตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ยังมีข้อจำกัดและไม่เหมาะสมกับการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ ส่งผลให้ไม่รองรับกับธุรกิจที่มีการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศที่มีเงื่อนไขและหลักเกณฑ์ รวมถึงวิธีการต่างจากการซื้อขายสินค้าภายในประเทศ ดังกรณีการซื้อขายควรเป็นไปรูปแบบของการทำสัญญาซื้อขายสินค้าเป็นหนังสือ ไม่ว่าจะเป็นทางโทรศัพท์ หรือทางโทรสาร หรือควรมีการทำให้เป็นลายลักษณ์อักษรอย่างใดอย่างหนึ่งกำหนดไว้ เพื่อจะได้นำมาพิสูจน์ว่าฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งได้มีการแสดงเจตนาเสนอและสนองไว้

อภิปรายผลการวิจัย

ผลการวิจัยมีประเด็นสำคัญนำมาอภิปราย ดังนี้

1. ปัญหาการเกิดสัญญาในสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ ในประเด็นนี้เมื่อการเกิดสัญญา (Formation of Contract) นั้น โดยปกติสัญญาเกิดขึ้นจากการที่มีคำเสนอและคำสนองถูกต้องตรงกันทุกประการ ซึ่งประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ของไทยก็ได้ยึดถือหลักดังกล่าวอย่างเคร่งครัดในทุกสัญญา รวมทั้งในสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ อย่างไรก็ตาม ด้วยประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์มีข้อจำกัดหลายประการ ส่งผลให้ไม่สอดคล้องกับความเป็นจริงในทางธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงไป จึงทำให้ไม่รองรับสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ จากหลักการเกิดสัญญาตามกฎหมายของประเทศไทยที่มีอยู่ ณ ปัจจุบันนั้นได้กำหนดให้ เมื่อคำเสนอและคำสนองไม่ถูกต้องตรงกัน ย่อมไม่ทำให้สัญญาเกิดขึ้น ดังนั้น หากมีกฎหมายเฉพาะเกี่ยวกับการเกิดสัญญาในสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ ย่อมสอดคล้องกับหลักเกณฑ์การซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศของ CISG ที่กำหนดเรื่องคำเสนอตาม CISG มาตรา 14 ได้กำหนดว่า (1) คำเสนอการทำสัญญาที่ส่งไปยังบุคคลหนึ่ง หรือบุคคลหลายคนโดยเฉพาะเจาะจงจะเป็นคำเสนอ หากคำเสนอดังกล่าวมี ความแน่นอนพอสมควร และแสดงเจตนาของผู้เสนอที่จะผูกพันตามคำเสนอนี้เมื่อมีการสนองรับดังกล่าว คำเสนอถือว่ามีความแน่นอนพอสมควร เมื่อคำเสนอดังกล่าวได้ระบุถึงตัวสินค้าและมีการกำหนด หรือมีบทบัญญัติสำหรับการกำหนดปริมาณและราคาสินค้าโดยชัดเจน หรือโดยปริยาย (2) คำเสนอในรูปแบบแตกต่างไปจากคำเสนอที่มีไปถึงบุคคลหนึ่ง หรือบุคคลหลายคนโดยเจาะจง ถือเป็นเพียงคำเชื้อเชิญให้ทำคำเสนอเท่านั้น เว้นแต่บุคคลที่ทำคำเสนอได้แสดงเจตนาในเชิงตรงข้ามไว้อย่างชัดเจน

2. ปัญหาแบบของสัญญาในสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ ในประเด็นนี้เมื่อแบบของสัญญาซื้อขายตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 456 ได้กำหนดหลักเกณฑ์เรื่องการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ไว้ว่า ถ้าไม่ได้ทำเป็นหนังสือและจดทะเบียนต่อพนักงานเจ้าหน้าที่ย่อมเป็นโมฆะ ซึ่งวิธีนี้ให้ใช้ถึงซื้อขายเรือมีระวางตั้งแต่ห้าตันขึ้นไป ทั้งซื้อขายแพและสัตว์พาหนะด้วย นอกจากนั้นยังได้กำหนดเรื่องสัญญาจะขายหรือจะซื้อ หรือค้ำประกันในการซื้อขายทรัพย์สิน ถ้าไม่ได้มีหลักฐานเป็นหนังสืออย่างหนึ่งอย่างใดลงลายมือชื่อฝ่ายผู้ต้องรับผิดชอบสำคัญ หรือได้วางประจำไว้ หรือได้ชำระหนี้บางส่วนแล้ว จะฟ้องร้องให้บังคับคดีหาได้ไม่ และรวมถึงกรณีสัญญาซื้อขายสังหาริมทรัพย์ซึ่งตกลงกันเป็นราคาสองหมื่นบาท หรือกว่านั้นขึ้นไปด้วย ดังนั้น หากในเรื่องแบบของสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศมีกฎหมายเฉพาะ ย่อมสอดคล้องกับหลักเกณฑ์สัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศของ CISG ที่กำหนดเรื่องสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศไว้ในส่วนที่ 3 บทบัญญัติว่าด้วยการซื้อขายสินค้า (Sale of Goods) กำหนดหน้าที่ของผู้ขายและผู้ซื้อ มาตรา 25-88 กล่าวคือ ในบทที่ 1 เป็นบทบัญญัติทั่วไป (มาตรา 25-29) ซึ่งกำหนดถึงหลักเกณฑ์ของการผิดสัญญาในสาระสำคัญ

การบอกล้างสัญญาจะต้องทำเป็นหนังสือ สิทธิในการพึงพิงการสื่อสาร ข้อยกเว้นของการชำระหนี้โดยเฉพาะเจาะจง รวมถึงการแก้ไขและการยกเลิกสัญญา

ข้อเสนอแนะ

ปัญหาของประเทศไทยในการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศพบว่า เพื่อรองรับนักธุรกิจชาวไทยที่ทำสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศกับนักธุรกิจของประเทศอื่นซึ่งเป็นภาคีของ CISG แม้ว่าคู่สัญญาจะมีได้ระบุเลือกใช้กฎหมายใดเป็นกฎหมายที่ใช้บังคับแก่สัญญา CISG ก็จะมีผลใช้บังคับโดยอัตโนมัติ โดยการออกกฎหมายเฉพาะเรื่องการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ ซึ่งกำหนดขอบเขตของการบังคับใช้ให้ครอบคลุมเฉพาะการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ โดยแยกต่างหากจากบทบัญญัติในมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ดังนั้น เพื่อแก้ไขปัญหาของประเทศไทยในการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ ในการวิจัยนี้จึงเสนอให้มีกฎหมายรองรับการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ ได้แก่ ร่างพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ พ.ศ. ซึ่งร่างฉบับดังกล่าวประกอบด้วยเนื้อหาสำคัญ ดังนี้

1. คำนิยาม
2. หมวด 1 บทเปิดเสร็จทั่วไป
3. หมวด 2 การโอนกรรมสิทธิ์
4. หมวด 3 หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย
5. หมวด 4 ความรับผิดเพื่อความชำรุดบกพร่อง
6. หมวด 5 หน้าที่ของผู้ซื้อ
7. หมวด 6 การเลิกสัญญา

เอกสารอ้างอิง

- จุมพิตา เรืองวิชาธร. (2563). การบูรณาการกฎหมายซื้อขายของอาเซียน: ศึกษาเปรียบเทียบกับกฎหมายซื้อขายของประเทศไทยและ CISG. *วารสารนิติศาสตร์*, 49(1), 131-147.
- ขวลิต อรรถศาสตร์. (2558). *คำอธิบายกฎหมายระหว่างประเทศ (กฎหมายเกี่ยวกับการซื้อขายระหว่างประเทศ และการชำระเงินค่าสินค้าระหว่างประเทศ)*. สำนักอบรมศึกษากฎหมายแห่งเนติบัณฑิตยสภา.
- ขวลิต อรรถศาสตร์. (2553). *คำอธิบาย กฎหมายการค้าระหว่างประเทศ*. สำนักกฎหมายแห่งเนติบัณฑิตยสภา. สำนักอบรมศึกษากฎหมายแห่งเนติบัณฑิตยสภา.

- ปริญนันท์ รักษากุลวิทยา. (2558). ปัญหาการบังคับใช้ INCOTERMSในศาลไทย: ศึกษาเฉพาะกรณีการโอนความเสี่ยงภัยในตัวสินค้าตามสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ. *สุทธิปริทัศน์*. 29(91), 148-164.
- สุทธิพล ทวีชัยการ. (2545). บทวิเคราะห์เรื่องความสัมพันธ์ระหว่าง Incoterms และกฎหมายซื้อขายระหว่างประเทศ. ใน *คู่มือการศึกษาวិชาการกฎหมายการค้าระหว่างประเทศ*. ม.ป.ท.
- Agaglu C. (2020). Incoterms® 2020. *Public and Private International Law Bulletin*, 40(2), 1113–1149.
- Baena-Rojas, Jose Jaime. (2022). Technique for estimation of costs and prices in contracts for the international sale of goods based on incoterms®. *Acta logistica - International Scientific Journal about Logistics*, 9(2), 171–181.
- PALIU, Lucia. (2012). Development of the International Trade in Terms of Incoterms 2010 Rules. *Annals of “Dunarea de Jos” University of Galati Fascicle I. Economics and Applied Informatics*, 18(1), 99–106
- Yaakob, Sabariah. (2018). INCOTERMS Selection Factors and Its Effect on Export Performance. *Journal of Advanced in Business, Marketing, and Supply Chain Management*, 2(1), 9-18.