

# ปัญหาทางกฎหมายเกี่ยวกับสัญญารับฝากขายสินค้า

วิจิตรา สืบวงศ์<sup>\*</sup>

รองศาสตราจารย์ไพฑูรย์ คงสมบูรณ์<sup>\*\*</sup>

## บทคัดย่อ

สัญญารับฝากขายสินค้าตามที่ถูกเขียนมุ่งศึกษาในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ เป็นกรณีที่เกี่ยวข้องกับการฝากขายสินค้าของผู้ผลิตรายย่อย สินค้าที่ผลิตในธุรกิจขนาดย่อม (SME) ผู้เขียนมุ่งศึกษาถึงการรับฝากขายสินค้าเพื่อการอุปโภคบริโภค เช่น อาหาร เครื่องดื่ม ขนมขบเคี้ยว ขนมปัง อาหารแห้งสำเร็จรูป เป็นต้น การฝากขายเป็นวิธีการอย่างหนึ่งที่ทำให้ผู้ฝากขายนั้นมีโอกาสขยายตลาดซึ่งจะเป็นช่องทางในการขายสินค้าได้มากขึ้น โดยที่ผู้ฝากขายไม่ได้มีช่องทางการตลาดที่จะจำหน่ายสินค้าได้เองเสมอไป ผู้ฝากขายจึงจำเป็นต้องอาศัยผู้รับฝากขาย อาทิเช่น ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต ดิสเคาน์สโตร์ หรือร้านสะดวกซื้อ เป็นช่องทางในการจำหน่ายสินค้าไปสู่ผู้บริโภค

จากการศึกษาพบว่ากฎหมายของประเทศไทยที่เกี่ยวข้องกับสัญญารับฝากขายสินค้านี้ได้แก่ ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยนิติกรรมสัญญา กฎหมายว่าด้วยลักษณะตัวแทนค้าต่าง พระราชบัญญัติว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม พ.ศ. 2540 กฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่ควบคุมสัญญา พระราชบัญญัติความลับทางการค้า พ.ศ. 2545 ซึ่งจากการศึกษาพบว่า ในปัจจุบันยังไม่มีความคุ้มครองกฎหมายในการควบคุมการทำสัญญารับฝากขายสินค้าโดยเฉพาะ อีกทั้งกฎหมายดังกล่าวยังไม่สามารถให้ความคุ้มครองแก่ผู้ฝากขายในการเข้าทำสัญญาฝากขายได้อย่างเหมาะสม เนื่องจากสัญญาฝากขายสินค้ามีลักษณะเป็นสัญญาสำเร็จรูปหรือสัญญามาตรฐาน ที่เกิดขึ้นจากความตกลงระหว่างผู้ฝากขายและผู้รับฝากขายซึ่งเป็นเอกชนทั้งคู่ และการทำสัญญาไม่ได้เกิดจากการมีอำนาจต่อรองทางเศรษฐกิจที่เท่าเทียมกัน โดยผู้รับฝากขายเป็นผู้มีอำนาจทางเศรษฐกิจเหนือกว่าเป็นผู้กำหนดข้อสัญญาไว้ล่วงหน้าในการเอื้อประโยชน์ให้แก่ตนเพียงฝ่ายเดียว ทำให้ผู้รับฝากขายเอารัดเอาเปรียบจากข้อตกลงในสัญญาหรือแนวปฏิบัติที่เกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการยกเว้นความรับผิดชอบของผู้รับฝากขาย การชำระเงินล่าช้าโดยเป็นดุลพินิจของผู้รับฝากขายเพียงฝ่ายเดียว การเรียกเก็บค่าธรรมเนียมต่าง ๆ โดยไม่มีหลักเกณฑ์ การผลิตสินค้าเลียนแบบสินค้าที่นำมาฝากขาย ตลอดจนให้ผู้ฝากขายเปิดเผยสูตร กรรมวิธีในการผลิตสินค้า เป็นต้น ผู้รับฝากขายได้อาศัยช่องว่างของกฎหมายดังกล่าวเป็นเหตุให้ผู้ฝากขายถูกเอาเปรียบจากข้อสัญญาและแนวปฏิบัติที่เกิดขึ้น จึงทำให้ผู้ฝากขายตกเป็นฝ่ายที่เสียเปรียบจำต้องยอมรับข้อกำหนดและเงื่อนไขต่าง ๆ ในสัญญาฝากขายอันมีอาจหลีกเลี่ยงได้

ดังนั้น เพื่อเป็นการแก้ไขปัญหาค่าสัญญาฝากขายสินค้าไม่ให้ถูกเอาเปรียบจากผู้รับฝากขาย ผู้เขียนจึงขอเสนอแนะให้มีการปรับปรุงเพิ่มเติมประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ว่าด้วยกฎหมายตัวแทนค้าต่างโดยบัญญัติเพิ่มเติมหน้าที่ของตัวแทนค้าต่างต่อตัวการ และเห็นสมควรให้ใช้เกณฑ์ในการ

<sup>\*</sup> นักศึกษาลัทธิศาสตรนิเทศศาสตรมหาบัณฑิต คณะนิเทศศาสตร์ ปรีดีพนมยงค์ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตยศ

<sup>\*\*</sup> ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

วินิจฉัยความไม่เป็นธรรมตามพระราชบัญญัติว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม พ.ศ. 2540 ในการแก้ไข ปัญหาการเอาเปรียบในข้อสัญญารับฝากขายสินค้า โดยศาลจะต้องใช้ดุลยพินิจในการพิเคราะห์พิจารณาถึง สภาพที่ไม่เป็นธรรมหรือการเอาเปรียบในเนื้อหาของสัญญา หากเป็นการเอาเปรียบกันเกินไปศาลจะมี อำนาจในการวินิจฉัยในการปรับลดระดับความรุนแรงของการเอาเปรียบในสัญญารับฝากขายลงได้ ตามสมควร และให้ศาลมีอำนาจที่จะพิพากษาให้มีผลบังคับได้เพียงเท่าที่เป็นธรรมและพอสมควรแก่กรณี

หากเป็นไปได้ในอนาคตข้างหน้า รัฐควรตราเป็นกฎหมายเฉพาะเพื่อบังคับใช้กับการรับฝาก ขายสินค้า เพื่อควบคุมการทำสัญญารับฝากขายสินค้ามิให้เกิดการเอาเปรียบแก่ผู้ฝากขาย ทั้งนี้ เพื่อให้ความคุ้มครองผู้ฝากขายและสามารถอำนวยความสะดวกธรรมให้แก่ผู้ฝากขายได้อย่างแท้จริง ตลอดจน เป็นการส่งเสริมพัฒนาธุรกิจการค้า การลงทุนของผู้ฝากขายในประเทศไทยต่อไป

## ABSTRACT

The study of the products Consignment Agreement of this thesis is, by the intention of the author, emphasized on the products of the small manufacturers and the Small and Medium Enterprise (SME). The author will highlight on the consumer products e.g. food products, beverage, snack, bread, dried and ready to eat food, etc. Consignment is a method to increase sales volume when the seller or the consignor, himself, has no distribution channel; therefore, the consignor has to use the consignee's distribution channel e.g. department stores, supermarkets, discount stores or convenient stores, etc.

According to the study, the existing Thai laws related to the Consignment Agreement are Thailand Civil and Commercial Code B.E. 2540, Commission Agency Law, Unfair Contract Terms Act B.E 2540, Consumer Protection Law concerning the contract control, Trade Secret Act B.E. 2545. However, from the study, there is no legal measure specifically control the Consignment Agreement. Moreover, the aforementioned laws do not provide any suitable protection to the consignors when entering into the Consignment Agreement since the Consignment Agreements are in the form of template or standard agreement set by the parties who are in private sector and in the different level of economic bargaining power. The consignees who have more economic bargaining power will set the agreement terms which offer the advantage on them. In this way, the consignees will be able to take advantages of the consignors by the agreement terms or the arisen trade practice for example the limitation of liability of the consignees, the late products price payment of the consignees on their own discretion, the collection of fees without any ground, the production of the imitated products by the consignee, the terms which force the consignors to disclose the recipe or process of the production of the products, etc. By the aforementioned loopholes, the consignees have taken the advantages of the consignors and from such practice; the consignors must unavoidably accept the agreement terms and conditions.

Therefore, to resolve the aforementioned problems, the author would like to propose the amendment of the Civil and Commercial Code concerning the commission agency by adding the obligation of the commission agency. The author also deems that it is appropriate to set the criteria for the determination of the “unfairness” terms under the Unfair Contract Terms Act B.E 2540 to resolve the exploitation problem. By this proposed additional legislation, the court will use their discretion to determine the unfair condition or the unfair advantage under the Agreement terms. If the Consignment Agreement confers too much advantage on consignees, the court will have their own discretion to adjust and reduce such advantages. Furthermore, the court will be authorized to enforce only the agreement term that fair and appropriate for that situation.

In the future, if the consignment business has many consignors, the government should enact the specific legislation to control the Consignment so that it will not take and advantages on the consignors and provide the concrete protection and justice to the consignors.

## 1. บทนำ

การประกอบธุรกิจโดยทั่วไปแล้ว เป้าหมายของธุรกิจคือการสร้างกำไรหรือค่านึงถึงผลตอบแทนที่ผู้ผลิตจะได้รับจากการผลิต การขายสินค้า การฝากขายถือได้ว่าเป็นธุรกิจประเภทหนึ่งที่มีบทบาทสำคัญต่อวงการธุรกิจค้าปลีกไม่น้อย การส่งสินค้าไปฝากขายเป็นวิธีการอย่างหนึ่งที่ทำให้ผู้ฝากขายนั้นมีโอกาสขยายตลาด ซึ่งจะเป็นการขายสินค้าได้มากขึ้นหรือเป็นการขยายช่องทางให้ได้ผลกำไรมากยิ่งขึ้น ผู้ฝากขายจึงไม่ได้มีช่องทางการตลาดที่จะจำหน่ายสินค้าออกไปได้เองเสมอไป จึงจำเป็นต้องมีตัวแทนในการจำหน่ายสินค้าไปสู่ผู้บริโภค โดยเฉพาะอย่างยิ่งการนำสินค้าไปฝากขายในห้างค้าปลีก ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต หรือร้านสะดวกซื้อ การฝากขายสินค้าของผู้ผลิต SME ผู้ฝากขายกับผู้ประกอบการรายใหญ่จึงทำให้เกิดการผูกขาดสินค้ากับผู้มีอำนาจต่อรองทางเศรษฐกิจที่เหนือกว่า จึงทำให้ผู้ฝากขายจำเป็นต้องยอมรับข้อกำหนดและเงื่อนไขต่าง ๆ ในสัญญารับฝากขายสินค้า โดยผู้รับฝากขายได้กำหนดเงื่อนไขในสัญญาและแนวปฏิบัติที่เอาเปรียบแก่ผู้ฝากขาย เช่น เงื่อนไขในการชำระเงิน การเรียกเก็บค่าธรรมเนียมทางการตลาด การผลิตสินค้าเลียนแบบสินค้าที่นำมาฝากขาย รวมถึงการให้ผู้ฝากขายเปิดเผยสูตรและกระบวนการวิธีผลิตสินค้า ตลอดจนกรรมวิธีในการผลิตสินค้า โดยใช้อำนาจต่อรองที่เหนือกว่าเอาเปรียบผู้ฝากขายเป็นเครื่องมือเพื่อแสวงหาประโยชน์จากผู้ฝากขายโดยไม่คำนึงถึงความเดือนร้อนของผู้ฝากขาย

## 2. แนวความคิด ความหมาย ลักษณะ วิธีการดำเนินการของการฝากขายสินค้า

2.1 การฝากขายสินค้า<sup>1</sup> คือ การที่เจ้าของสินค้าฝ่ายหนึ่ง ซึ่งเรียกว่า ผู้ฝากขาย (Consignor) นำสินค้าของตนไปฝากให้กับอีกบุคคลหนึ่ง ซึ่งเรียกว่า ผู้รับฝากขาย (Consignee) ทำหน้าที่เป็นตัวแทนการขายสินค้าให้ โดยอาจจะขายภายในประเทศหรือต่างประเทศก็ได้แล้วแต่กรณี สินค้าที่นำไปฝากขายกับอีกบุคคลหนึ่งนั้น ยังไม่ได้มีการโอนกรรมสิทธิ์ในตัวสินค้าที่ส่งไปฝากขายให้แก่ผู้รับฝากขาย ดังนั้นกรรมสิทธิ์ในตัวสินค้าก็ยังคงเป็นของผู้ฝากขายอยู่ ลักษณะนี้เองจึงอาจกล่าวได้ว่าการฝากขายนั้นต่างกับการขายฝากและการขายสินค้า

2.2 ลักษณะของการฝากขายสินค้า จากความหมายของการฝากขายสินค้า สรุปเป็นขั้นตอนในการฝากขายสินค้าได้ดังต่อไปนี้

1. ผู้ฝากขายส่งมอบสินค้าหรือทำการตกลงให้ผู้รับฝากขายขายสินค้าแทน โดยที่กรรมสิทธิ์ในสินค้ายังเป็นของผู้ฝากขาย และผู้ฝากขายต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับการส่งสินค้าไปฝากขายด้วย
2. เมื่อผู้รับฝากขายได้รับสินค้าจะต้องบันทึกรายละเอียดลักษณะสินค้าและจำนวนสินค้า และทำหน้าที่เป็นตัวแทนในการขายสินค้า ซึ่งอาจจะมีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับการรับฝากขายสินค้า เช่น ค่าโฆษณา ค่าธรรมเนียมแรกเข้าในการวางขายสินค้า โดยสามารถเรียกเก็บคืนจากผู้ฝากขายได้
3. เมื่อผู้รับฝากขายสามารถขายสินค้าได้จะส่งมอบสินค้าไปยังผู้ซื้อหรือแจ้งไปยังผู้ฝากขายให้ส่งมอบสินค้าให้ผู้ซื้อ โดยกรรมสิทธิ์ในสินค้าของผู้ฝากขายจะถูกโอนไปยังผู้ซื้อทันทีที่ผู้รับฝากขายตกลงขายสินค้าให้กับผู้ซื้อ
4. ผู้ซื้อจะชำระราคาสินค้าให้กับผู้รับฝากขายและผู้รับฝากขายจะต้องทำรายงานการขายและค่าใช้จ่ายต่างๆ รวมทั้งค่าบำเหน็จหรือค่านายหน้า และส่งเงินส่วนที่เหลือจากการขายสินค้าคืนให้แก่ผู้ฝากขาย

ในแง่กฎหมาย ผู้ฝากขายและผู้รับฝากขายต่างฝ่ายก็มีภาระผูกพันต่อกันในลักษณะของตัวการและตัวแทน จึงปรับใช้กับลักษณะของกฎหมายตัวแทนคำต่าง โดยผู้รับฝากขายมีสิทธิในการครอบครองในตัวสินค้าตามวัตถุประสงค์ของการขายสินค้านั้น ซึ่งเป็นการตกลงของทั้งสองฝ่าย และผู้รับฝากขายจะต้องดูแลและรักษาสินค้าระมัดระวังในตัวสินค้าที่อยู่ในความครอบครองให้ปลอดภัยจนกว่าจะขายสินค้าที่อยู่ในความครอบครองให้กับผู้ซื้อ บุคคลที่สามต่อไป

## 3. หลักกฎหมายที่นำมาใช้บังคับกับสัญญาฝากขายสินค้า และแนวปฏิบัติในสัญญาฝากขายสินค้าของประเทศไทยเปรียบเทียบกับต่างประเทศ

สัญญาฝากขายสินค้าที่เกิดขึ้นในปัจจุบันมีหลายประเด็นที่ท้าทายบนพื้นฐานของความไม่เท่าเทียมกันในอำนาจต่อรองทางเศรษฐกิจรวมถึงแนวปฏิบัติในสัญญาฝากขายสินค้านั้นมีการเอาเปรียบแก่ผู้ฝากขาย หลักกฎหมายที่นำมาใช้บังคับกับสัญญาฝากขายสินค้า ได้แก่ ประมวลกฎหมายแพ่งและ

<sup>1</sup> อัมพร เทียงตระกูล และประดินันท์ ประดับศิลป์, การบัญชีชั้นสูง 1 Advanced Accounting คณะการบัญชี, พิมพ์ครั้งที่ 7 (กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์, 2548), น. 2-1.

พาณิชย์ว่าด้วยนิติกรรมสัญญา กฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยลักษณะตัวแทนคำต่าง พระราชบัญญัติว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม พ.ศ. 2540 หลักกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่ควบคุมสัญญา หลักกฎหมายเกี่ยวกับความลับทางการค้า

### 3.1 ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยนิติกรรมสัญญา

การทำสัญญารับฝากขายสินค้า เป็นสัญญาที่ไม่ได้ถูกระบุไว้ในบรรพ 3 แห่งประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ผู้ฝากขายและผู้ประกอบการรับฝากขายจึงสามารถกำหนดวิธีการในการทำสัญญาอย่างใดก็ได้ ไม่ว่าจะทำด้วยวาจา กิริยาอาการ หรือลายลักษณ์อักษร ตลอดจนสามารถกำหนดเนื้อหาใดๆ ในสัญญาก็ได้ สัญญาดังกล่าวย่อมมีผลสมบูรณ์ตามกฎหมายทุกประการ การทำสัญญาจึงอยู่บนพื้นฐานของหลักอิสระในทางแพ่ง (Private Autonomy) และหลักเสรีภาพในการทำสัญญา (Freedom of Contract) และอยู่ภายใต้บังคับบทบัญญัติของบรรพ 1 หลักทั่วไป และบรรพ 2 นี้ แห่งประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

### 3.2 กฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยลักษณะตัวแทนคำต่าง

ในทางปฏิบัติทางการค้าของประเทศไทยส่วนมากไม่คุ้นเคยกับคำว่า “ตัวแทนคำต่าง” และไม่ใช่คำว่าตัวแทนคำต่าง แต่จะใช้คำว่าฝากขายหรือจัดจำหน่าย ในทางปฏิบัติทางธุรกิจมักเรียกว่าสัญญารับฝากขายสินค้า โดยที่ลักษณะการประกอบกิจการของผู้รับฝากขายจะทำการค้าขายในนามของผู้รับฝากขายเองเป็นส่วนใหญ่ กล่าวคือ ผู้รับฝากขายมักจะขายสินค้าเสมือนเป็นการขายสินค้าของตนเอง โดยผู้ที่ซื้อสินค้าจากผู้รับฝากขายอาจจะไม่ทราบเลยว่าผู้รับฝากขายนั้นได้ทำการขายสินค้าแทนตัวการ และตัวแทนคำต่างเป็นตัวแทนที่เกิดขึ้นมาจากประเพณีทางการค้าเพื่อต้องการกระจายสินค้าออกไปทำให้มูลค่าสินค้าสูงขึ้น โดยตัวการมอบหมายให้ตัวแทนคำต่างทำการซื้อหรือขายหรือจัดทำกิจการค้าในนามของตนเอง<sup>2</sup>

### 3.3 หลักกฎหมายว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม

พระราชบัญญัติว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม พ.ศ. 2540 จึงเป็นบทบัญญัติที่มุ่งคุ้มครองคู่สัญญาซึ่งมีความรู้และอำนาจต่อรองน้อยกว่าคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งไม่ให้ถูกเอาเปรียบจนเกินไป กฎหมายข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรมจึงเป็นส่วนหนึ่งของความพยายามที่จะแก้ไขปัญหาดังกล่าวข้างต้นให้บรรเทาเบาบางลง โดยมุ่งที่จะให้ศาลเป็นผู้ตรวจสอบสัญญาที่อยู่ในขอบเขตของพระราชบัญญัตินี้ว่า มีลักษณะของการเอาเปรียบกันมากเกินไปหรือไม่ หากเป็นการเอาเปรียบกันเกินไปก็ให้ศาลมีอำนาจที่จะพิพากษาให้มีผลบังคับกันได้เพียงเท่าที่เป็นธรรมและพอสมควรแก่กรณี

### 3.4 หลักกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่ควบคุมสัญญา

สัญญารับฝากขายสินค้าไม่ใช่ประเภทของธุรกิจที่ต้องถูกควบคุมสัญญา สัญญาจึงยังไม่มีรูปแบบที่เป็นมาตรฐาน ผู้ประกอบการยอมใช้ข้อสัญญาที่เอาเปรียบแก่ผู้ฝากขาย จึงสามารถกำหนดเนื้อหาของสัญญาอย่างไรก็ได้ โดยไม่ต้องถูกตรวจสอบจากคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค ประกอบกับ

<sup>2</sup> พินิจ ทิพย์มณี, หลักกฎหมายตัวแทน-นายหน้า, (กรุงเทพมหานคร: บริษัท สำนักพิมพ์วิญญูชน จำกัด, 2547), น. 230.

ผู้ฝากขายไม่ได้อยู่ในฐานะผู้บริโภคในประเภทของธุรกิจที่ต้องถูกควบคุมสัญญา ทำให้ผู้ประกอบการที่มีอำนาจทางเศรษฐกิจเหนือกว่าได้กำหนดเงื่อนไขในสัญญารับฝากขาย เป็นไปในทางที่เอื้อประโยชน์แก่ตนเพียงฝ่ายเดียว ส่วนผู้ฝากขายเป็นเพียงผู้รับเอาสัญญา ไม่มีสิทธิขอแก้ไขเปลี่ยนแปลงสัญญาได้เลย

### 3.5 หลักกฎหมายเกี่ยวกับความลับทางการค้า

คำว่า “ข้อมูลการค้า” มีการกำหนดความหมายภายใต้กฎหมายฉบับนี้ หมายความว่าสิ่งที่สื่อความหมายให้รู้จักข้อความ เรื่องราว ข้อเท็จจริง หรือสิ่งอื่นใด ไม่ว่าจะสื่อความหมายนั้นจะผ่านวิธีการใด ๆ และไม่ว่าจะจัดทำขึ้นไว้ในรูปแบบใด ๆ และให้ความหมายรวมถึงสูตร รูปแบบ งานที่ได้รับรวบรวมหรือประกอบขึ้น โปรแกรม วิธีการ เทคนิค หรือกรรมวิธีด้วย ในการประกอบกิจการค้าของผู้ประกอบการก็มีความลับทางการค้าอยู่เป็นจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นเทคนิค วิธีการผลิตสินค้า เทคนิคการขาย กรรมวิธีสูตร เคล็ดลับในการประกอบขนม อาหาร เป็นต้น ดังนั้น สิ่งต่าง ๆ ที่เป็นความลับทางการค้าจึงต้องการคุ้มครองจากการกระทำอันมิชอบด้วยกฎหมาย

### 3.6 แนวคิดหลักการและสาระสำคัญของพระราชบัญญัติส่งเสริมและพัฒนาระบบเกษตรพันธสัญญา พ.ศ. 2560

การทำสัญญาในระบบเกษตรพันธสัญญามีลักษณะผสมผสานระหว่างสัญญาจ้างทำของ สัญญาจ้างแรงงาน และสัญญาซื้อขายซึ่งมีความซับซ้อนและยุ่งยากในการวิเคราะห์ถึงความคุ้มค่าและต้นทุนในการผลิตผลิตผลหรือบริการทางการเกษตร ส่งผลให้กรณีที่คู่สัญญาเป็นเกษตรกรรายย่อยซึ่งมีอำนาจต่อรองในการทำสัญญาน้อยกว่าผู้ประกอบการทางการเกษตร มีความเสี่ยงในการปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญา สมควรที่รัฐจะกำหนดหลักเกณฑ์ในการทำสัญญาในระบบเกษตรพันธสัญญาเพื่อให้เกิดความเป็นธรรมแก่ทุกฝ่ายรวมทั้งกำหนดกลไกในการส่งเสริมและพัฒนาระบบเกษตรพันธสัญญา จึงจำเป็นต้องตราพระราชบัญญัตินี้<sup>3</sup>

ในสัญญารับฝากขายสินค้าผู้รับฝากขายได้กำหนดแนวปฏิบัติที่มีลักษณะเป็นการเอาเปรียบหรือผลกระทบให้แก่ผู้ฝากขายมากเกินสมควร แนวปฏิบัติในการรับฝากขายสินค้าถือได้ว่าเป็นพฤติกรรมทางการค้าที่มีการเอาเปรียบและส่งผลกระทบต่อผู้ฝากขาย อันมีแนวปฏิบัติในสัญญารับฝากขายสินค้าที่เกิดขึ้น ดังนี้

#### 1. การผลิตสินค้าเลียนแบบสินค้าที่รับฝากขายและนำสินค้าออกจำหน่าย

การผลิตสินค้าของห้างค้าปลีก คือ การผลิตสินค้าเพื่อให้เป็นยี่ห้อเฉพาะของห้างค้าปลีกนั้น ๆ ซึ่งเป็นแนวทางหนึ่งที่ห้างค้าปลีกรนำมาใช้ ในทางการตลาดนิยมเรียกว่า สินค้าเฮาส์แบรนด์ แต่ห้างค้าปลีกนั้นกลับไม่ได้เป็นผู้ผลิตสินค้าเอง และสินค้าเฮาส์แบรนด์ยังมีข้อได้เปรียบทางการค้าในด้านการจัดวางจำหน่ายสินค้า กล่าวคือ ตำแหน่งในการวางสินค้าเฮาส์แบรนด์นั้นจะเป็นตำแหน่งที่โดดเด่น สะดุดตาและแลเห็นได้ชัด เพราะเป็นการวางขายในห้างค้าปลีกของตนเอง ห้างค้าปลีกย่อมอยู่ในฐานะที่จะจัดวางสินค้าของตนได้ในตำแหน่งที่ดีกว่าเพื่อให้ขายได้ดีที่สุด

<sup>3</sup> ลันตา อุตมะโกคิน, “หลักการและเหตุผลประกอบร่างพระราชบัญญัติส่งเสริมและพัฒนาระบบเกษตรพันธสัญญา พ.ศ. ....” จุลนิติ, น. 62 (มีนาคม-เมษายน 2560).

อย่างไรก็ตาม ผู้ผลิตสินค้ามักประสบปัญหาเรื่องสินค้าเฮาส์แบรนด์ของห้างค้าปลีกที่มีการลอกเลียนแบบรูปร่างลักษณะ สี ตัวอักษร หรือบรรจุภัณฑ์ให้เหมือนหรือคล้ายกับสินค้า ของแบรนด์ผู้ผลิตดั้งเดิม ที่เป็นแบรนด์ดังในท้องตลาดซึ่งอาจเป็นสินค้าต้นตำรับ โดยอาจแฝงจุดประสงค์เพื่อดึงดูดให้ผู้บริโภคเลือกซื้อสินค้าเฮาส์แบรนด์ของตนเองแทนสินค้าของผู้ผลิต

## 2. การเปิดเผยสูตรและกระบวนการวิธีการผลิตสินค้า

เมื่อมีสินค้าเฮาส์แบรนด์เกิดขึ้น ห้างค้าปลีกหรือผู้รับฝากขายก็เพิ่มสถานะเป็นคู่แข่งกับสินค้าเฮาส์แบรนด์ในฐานะที่เป็นเจ้าของสถานที่หรือผู้ให้เช่าพื้นที่จำหน่ายสินค้า ผู้ผลิตสินค้า SME จึงกลายเป็นลูกค้าของผู้รับฝากขาย ร้านค้าปลีกในฐานะผู้รับฝากขายจึงสามารถเรียกร้องขอข้อมูลสินค้าจากผู้ผลิตสินค้าได้ เนื่องจากในการว่าจ้างผู้ผลิตให้ผลิตสินค้าเฮาส์แบรนด์ให้ นั่น หรือการให้ความหวังแก่ผู้ฝากขายในลักษณะเป็นข้อเสนอ ก่อนเข้าทำข้อตกลงในการทำสัญญารับฝากขายสินค้า โดยผู้ฝากขายจะต้องชี้แจงรายละเอียดของสินค้าเฮาส์แบรนด์ที่รับผลิต หรือสินค้าที่ฝากขายแก่ห้างค้าปลีก รวมถึงอธิบายวิธีการผลิตกระบวนการ ผลิต ตั้งแต่ขั้นตอนแรกจนถึงขั้นตอนการอย่างละเอียด ตลอดจนแจกแจงวัตถุประสงค์หรือองค์ประกอบของสินค้าให้กับผู้รับฝากขายทราบ จึงสามารถกล่าวได้ว่าผู้รับฝากขายที่อยู่ในฐานะลูกค้าของผู้ผลิต หรือคู่ค้าทางธุรกิจในการซื้อขายสินค้านั้นสามารถล่วงรู้ข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวกับกระบวนการผลิตและส่วนประกอบในการผลิตสินค้าของบริษัทผู้ฝากขายเป็นอย่างดี

หลักกฎหมายเกี่ยวกับการรับฝากขายสินค้าของกฎหมายต่างประเทศ

### 1. ประเทศเยอรมัน

ในกฎหมายเยอรมัน โดยทั่วไปจะมีลักษณะเช่นเดียวกับในกฎหมายอังกฤษ กล่าวคือ ตัวแทน (Stellvertretung) จะเป็นบุคคลซึ่งกระทำการโดยการแสดงเจตนาหรือรับการแสดงเจตนาอันจะก่อให้เกิดผลทางกฎหมายโดยตรงกับตัวการ (Vertretener) ลักษณะโดยทั่วไปของการเป็นตัวแทนในกฎหมายเยอรมันนั้นจะกำหนดอยู่ในประมวลกฎหมายแพ่งเยอรมัน<sup>4</sup> ตัวแทนอาชีพที่สำคัญของประมวลกฎหมายพาณิชย์เยอรมันที่จะนำมาใช้เป็นแนวทางในการปรับใช้กับสัญญารับฝากขายสินค้าของประเทศไทย คือ ผู้ทำงานแทนผู้อื่นเพื่อบำเหน็จ (Kommissionär)<sup>5</sup> ซึ่งเป็นผู้ทำงานแทนตัวการในการทำธุรกรรมกับบุคคลภายนอก มีหน้าที่ในการที่จะต้องทำการตามสัญญาด้วยความเอาใจใส่ตามที่ควรคาดหมายได้ หน้าที่ในการที่จะต้องใช้ความสามารถและความเอาใจใส่และฝีมือในการปกป้องคุ้มครองผลประโยชน์ของตัวการซึ่งหมายถึงหน้าที่ที่จะต้องกระทำโดยสุจริตต่อตัวการ และมีหน้าที่จะต้องปฏิบัติตามคำสั่งของตัวการ โดยตัวการสามารถวางเงื่อนไขหรือข้อกำหนดเกี่ยวกับสัญญาที่ Kommissionär จะกระทำกับบุคคลภายนอกได้ ซึ่งในทางปฏิบัติตัวการมักจะวางข้อกำหนดในเรื่องของราคา เป็นต้น

<sup>4</sup> Raymond Youngs, *Sourcebook on German Law*, (Great Britain: Cavendish Publishing Limited, 1994), p. 225-227.

<sup>5</sup> Michael H. Bocker, Babette Marzheuser, Michael Nusser and Katharina Scheja, *German Practical Commercial Law*, (London: Longman Group UK Ltd, 1992), p.81.

## 2. ประเทศฝรั่งเศส

ในประเทศฝรั่งเศส สัญญารับฝากสินค้าบังคับใช้ตามหลักตัวการตัวแทนตามกฎหมายแพ่งของฝรั่งเศส โดยจะขึ้นอยู่กับข้อตกลงระหว่างคู่สัญญา แต่อย่างไรก็ดี คณะกรรมการเกี่ยวกับข้อตกลงที่ไม่เป็นธรรมในสัญญาซื้อขายโดยสำนักงานคณะกรรมการข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม โดยใช้อำนาจตามกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคของฝรั่งเศส ได้มีมาตรการทางกฎหมายในการควบคุมการทำสัญญาซื้อขายโดยกำหนดให้ หากมีข้อความในสัญญาใดที่เอาเปรียบผู้ฝากขาย เช่น ข้อตกลงที่ยกเว้นความรับผิดชอบของผู้รับฝากขาย ข้อตกลงที่ให้สิทธิผู้รับฝากขายชำระค่าสินค้าล่าช้าได้โดยไม่มีเหตุอันสมควร โดยคณะกรรมการเกี่ยวกับข้อตกลงที่ไม่เป็นธรรมในสัญญาซื้อขายได้มีข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้ให้ถือว่าเป็นสัญญาซื้อขายที่ไม่เป็นธรรม

- (1) ข้อตกลงที่ยกเว้นความรับผิดชอบในความชำรุดบกพร่องของผู้รับฝากขาย
- (2) ข้อตกลงที่กำหนดให้สิทธิผู้รับฝากขายชำระค่าสินค้าล่าช้าได้โดยไม่มีเหตุอันสมควร
- (3) ข้อตกลงที่ยกเว้นความรับผิดชอบของผู้รับฝากขายในกรณีที่สินค้าสูญหาย หรือถูกทำลาย

## 4. ปัญหาและวิเคราะห์ปัญหาทางกฎหมายเกี่ยวกับสัญญาซื้อขายสินค้า

เมื่อได้ทำการศึกษาปัญหาทางกฎหมายเกี่ยวกับสัญญาซื้อขายสินค้าที่เกิดขึ้นระหว่างผู้ฝากขายกับผู้รับฝากขาย มีประเด็นปัญหาทางกฎหมายที่สำคัญด้วยกันทั้งหมด 4 กรณี ซึ่งผู้เขียนขอสรุปปัญหาในแต่ละกรณีได้ดังต่อไปนี้

### 4.1 ปัญหาการปรับบทกฎหมายเกี่ยวกับนิติสัมพันธ์ระหว่างผู้ฝากขายกับผู้รับฝากขาย

ในบทบัญญัติเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างตัวการ (ผู้ฝากขาย) กับตัวแทนค้าต่าง (ผู้รับฝากขาย) ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ของไทยว่าด้วยลักษณะตัวแทนค้าต่างมีความไม่เหมาะสมกับสภาพการณ์ทางธุรกิจการค้าในปัจจุบัน เนื่องจากหลักกฎหมายเรื่องหน้าที่เฉพาะของตัวแทนค้าต่างต่อตัวการยังมีได้กำหนดไว้ในบทบัญญัติตัวแทนค้าต่างตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ของไทย ทำให้ตัวบทบัญญัติที่คุ้มครองตัวการยังไม่เป็นธรรม ซึ่งในกฎหมายของประเทศเยอรมันมีบทบัญญัติหน้าที่ของตัวแทนค้าต่างต่อตัวการไว้ เช่น หน้าที่ในการที่จะต้องสุจริตต่อตัวการ หน้าที่ในการปฏิบัติตามคำสั่งของตัวการ ตลอดจนให้สิทธิตัวการวางเงื่อนไขในการชำระราคา เพื่อไม่ให้ตัวแทนค้าต่างเอาเปรียบแก่ตัวการในการยืระยะเวลาในการชำระเงิน และหากตัวการสามารถกำหนดระยะเวลาการชำระเงินได้โดยปราศจากอำนาจต่อรองทางการค้าที่เอารัดเอาเปรียบแก่ตัวการ จะทำให้เกิดความเป็นธรรมในการชำระเงินแก่ตัวการ โดยตัวแทนค้าต่างต้องไม่อ้างสิทธิว่าเป็นประเพณีปกติทางการค้าหรืออ้างว่าเป็นเงื่อนไขเครดิตมีไว้เพื่อความสะดวกรวดเร็วทางการบัญชีและการเงิน ดังนั้น การที่จะทำให้บทบัญญัติเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างผู้ฝากขายกับผู้รับฝากขาย ตามกฎหมายตัวแทนค้าต่างให้มีความทันสมัยและส่งเสริมทางการค้า จำเป็นจะต้องให้ความคุ้มครองแก่ตัวการโดยเพิ่มเติมหน้าที่ของตัวแทนค้าต่าง เพื่อให้ความคุ้มครองผลประโยชน์ของตัวการมากขึ้น



#### 4.2 ปัญหาข้อสัญญาระหว่างคู่สัญญาผู้ฝากขายกับผู้รับฝากขายในการใช้อำนาจต่อรองทางเศรษฐกิจที่เหนือกว่าเอาเปรียบผู้ฝากขาย

ผู้ที่อยู่ในฐานะที่เหนือกว่ามักอาศัยหลักความศักดิ์สิทธิ์ของการแสดงเจตนาและเสรีภาพแห่งสัญญาเข้าทำข้อตกลงในสัญญาที่เอาเปรียบแก่ผู้ที่มีอำนาจต่อรองน้อยกว่า ในการใช้อำนาจต่อรองทางเศรษฐกิจที่เหนือกว่าเอาเปรียบแก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง โดยการกำหนดรูปแบบและเงื่อนไขต่าง ๆ ในสัญญาให้ผู้ฝากขายต้องปฏิบัติตาม การทำสัญญารับฝากขายจะมีการร่างเป็นลายลักษณ์อักษรในลักษณะของสัญญาสำเร็จรูป โดยผู้รับฝากขายจะกำหนดเนื้อหาหรือข้อสัญญาไว้ล่วงหน้าเพียงฝ่ายเดียว ข้อสัญญาที่ถูกกำหนดไว้ล่วงหน้าจึงมักมีเนื้อหาสาระที่เป็นคุณหรือเป็นประโยชน์แก่ผู้รับฝากขายที่กำหนดเงื่อนไข เช่น เงื่อนไขในการชำระเงิน ช้อยกเว้นความรับผิดชอบของผู้รับฝากขาย ค่าธรรมเนียมการขายสินค้า การเรียกเก็บค่าธรรมเนียมทางการตลาด การสงวนสิทธิในการบอกเลิกสัญญา เป็นต้น

จากการศึกษากฎหมายประเทศเยอรมัน ได้กำหนดให้ผู้รับฝากขายมีหน้าที่จะต้องปฏิบัติตามคำสั่งของตัวการโดยให้สิทธิแก่ผู้ฝากขาย วางเงื่อนไข ช้อกำหนดราคาสินค้า เงื่อนไขในการชำระราคา (Credit Term) เพื่อไม่ให้ตัวแทนค้าต่างเอาเปรียบแก่ตัวการในการยืดระยะเวลาในการชำระเงิน และหากผู้ฝากขายสามารถกำหนดระยะเวลาการชำระเงินได้โดยปราศจากอำนาจต่อรองทางการค้าที่เอารัดเอาเปรียบ จะทำให้เกิดความเป็นธรรมในการชำระเงินแก่ผู้ฝากขายมากขึ้น

กฎหมายที่มีบังคับใช้อยู่ในปัจจุบันคือ พระราชบัญญัติว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม พ.ศ. 2540 ซึ่งเป็นกฎหมายที่ให้ความคุ้มครองแก่คู่สัญญาฝ่ายที่ถูกเอารัดเอาเปรียบจากการทำสัญญา การบังคับใช้กฎหมายว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรมกับสัญญารับฝากขายสินค้าในฐานะที่เป็นสัญญาสำเร็จรูป ในการแก้ไขปัญหาค่าสัญญาในการใช้อำนาจต่อรองทางเศรษฐกิจที่เหนือกว่าเอาเปรียบผู้ฝากขายนั้น กฎหมายต้องมุ่งไปที่เนื้อหาของข้อสัญญาและกระบวนการในการทำสัญญาที่เอาเปรียบ ว่าเป็นกรณีที่เกิดข้อบกพร่องในขั้นตอนการทำสัญญาหรือเกิดสภาพความไม่เป็นธรรมในกระบวนการทำสัญญา ซึ่งศาลจะต้องพิจารณาว่าข้อสัญญาที่มีการหยิบยกประเด็นเรื่องการเอาเปรียบนั้นมีสภาพความไม่เป็นธรรมจริงหรือไม่ ฉะนั้น กรณีในการวินิจฉัยความไม่เป็นธรรมของสัญญารับฝากขายสินค้า ศาลต้องพิจารณาจากข้อตกลงในสัญญาที่ทำขึ้น ถึงเงื่อนไขในสัญญารับฝากขายว่า มีข้อตกลงใดที่มีลักษณะหรือมีผลให้ผู้รับฝากขายได้เปรียบผู้ฝากขายเกินสมควร มีข้อตกลงในสัญญาข้อใดกำหนดให้ผู้ฝากขายต้องรับผิดชอบหรือรับภาระมากกว่าที่กฎหมายกำหนด มีข้อตกลงยกเว้นความรับผิดชอบของผู้รับฝากขาย หรือมีข้อตกลงให้สิทธิผู้รับฝากขายที่จะไม่ปฏิบัติตามสัญญาข้อหนึ่งข้อใด หรือมีข้อตกลงใดที่ให้สิทธิผู้รับฝากขายปฏิบัติตามสัญญาในระยะเวลาที่ล่าช้าได้โดยไม่มีเหตุผลอันสมควร รวมถึงมีข้อตกลงให้สัญญารับฝากขายสิ้นสุดโดยไม่มีเหตุผลอันสมควร ตลอดจนให้ผู้รับฝากขายยกเลิกสัญญาโดยผู้ฝากขายมิได้ผิดสัญญาในข้อสาระสำคัญ เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อประโยชน์แห่งความยุติธรรมแก่ผู้ฝากขาย

ซึ่งกระบวนการต่อจากนั้นจะเป็นหน้าที่ศาล ตามพระราชบัญญัติว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม พ.ศ. 2540 มาตรา 4 และมาตรา 10 ที่จะต้องแก้ไขปัญหาดังกล่าวข้างต้นให้บรรเทาลงโดยมุ่งที่จะให้ศาลเป็นผู้ตรวจสอบสัญญา โดยศาลจะต้องใช้ดุลยพินิจในการพิเคราะห์พิจารณาถึงสภาพที่ไม่เป็นธรรมหรือการเอาเปรียบในเนื้อหาของสัญญา หากเป็นการเอาเปรียบกันเกินควรศาลจะมีอำนาจในการวินิจฉัยในการ

ปรับลดระดับความรุนแรงของการเอาเปรียบในสัญญารับฝากขายลงได้ตามสมควร ให้ศาลมีอำนาจที่จะพิพากษาให้มีผลบังคับได้เพียงเท่าที่เป็นธรรมและพอสมควรแก่กรณี

สำหรับกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่ควบคุมสัญญา เนื่องจากสัญญารับฝากขายสินค้าไม่ใช่สัญญาที่ต้องถูกควบคุมสัญญา และผู้ฝากขาย ผู้ผลิต ผู้ประกอบการ SME ไม่ใช่ผู้บริโภค จึงทำให้สัญญารับฝากขายสินค้าดังกล่าวไม่ต้องถูกตรวจสอบ ควบคุมจากคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค ผู้รับฝากจึงกำหนดเนื้อหาในสัญญาอย่างไรก็ได้ทราบเท่าที่ไม่เป็นการต้องห้ามชัดแจ้ง โดยกฎหมายและไม่ขัดต่อความสงบเรียบร้อย เช่น ให้ผู้ประกอบการเลิกสัญญาฝ่ายเดียว ให้สิทธิผู้รับฝากขายเรียกเก็บค่าธรรมเนียม หรือค่าใช้จ่ายใด ๆ ก็ตามที่ผู้รับฝากขายกำหนดไว้ในสัญญา เป็นต้น จึงทำให้กฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคไม่สามารถบังคับใช้ได้กับสัญญารับฝากขายสินค้า

#### 4.3 ปัญหาผลบังคับใช้และแนวปฏิบัติที่เอาเปรียบผู้ฝากขายในสัญญารับฝากขายสินค้า

แนวปฏิบัติที่เอาเปรียบในสัญญารับฝากขายบางประการที่แสดงให้เห็นถึงการใช้อำนาจต่อรองทางเศรษฐกิจที่เหนือกว่าในการเอาเปรียบผู้ฝากขายอย่างมาก เป็นกรณีที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้าเลียนแบบสินค้าที่นำมาฝากขาย การจัดทำบรรจุภัณฑ์ในลักษณะเดียวกันหรือใกล้เคียงกับสินค้าของเดิม และเปิดเผยสูตรและกระบวนการวิธีการผลิต รวมถึงการกระทำใดก็ตามที่ทำให้ผู้ฝากขายต้องเปิดเผยสูตรส่วนผสม ตลอดจนกรรมวิธีในการผลิตสินค้า ซึ่งหากไม่ยอมเปิดเผยตามเงื่อนไขที่ผู้รับฝากขายกำหนด ผู้ฝากขายก็จะไม่ได้วางขายสินค้าในห้างค้าปลีก ทั้งนี้ ในการให้ความคุ้มครองเจ้าของความลับทางการค้าที่ถูกละเมิดความลับทางการค้านั้น โดยต้องบังคับใช้กฎหมายความลับทางการค้าอย่างเคร่งครัดและคุ้มครองเจ้าของสิทธิโดยอาศัยกฎหมายละเมิด แต่อย่างไรก็ตามด้วยเหตุที่ผู้ฝากขายมีอำนาจต่อรองด้อยกว่าไม่มีความรู้ความชำนาญเพียงพอในการนำคดีขึ้นสู่ศาล ประกอบกับผู้รับฝากขายเป็นผู้มีศักยภาพทั้งด้านความรู้ เศรษฐกิจ อำนาจต่อรอง และเทคโนโลยีที่เหนือกว่า รวบรวมด้วยฝ่ายกฎหมาย ที่ปรึกษาทางธุรกิจเพื่อสนับสนุนหรือหาแนวทางออกให้ จึงเป็นการยากที่จะบังคับใช้กฎหมายดังกล่าวอย่างเคร่งครัด

#### 4.4 ปัญหาในการแสวงหามาตรการทางกฎหมายในการป้องกันมิให้เกิดการเอาเปรียบแก่ผู้ฝากขาย

เนื่องจากการไม่มีบทบัญญัติของกฎหมายในการแก้ไขข้อสัญญาและแนวปฏิบัติที่เอาเปรียบในสัญญารับฝากขายสินค้าได้อย่างแท้จริง ด้วยเหตุที่ประเทศไทยยังขาดกฎหมายและองค์กรที่จะเข้ามากำกับดูแลสัญญารับฝากขายสินค้าเป็นการเฉพาะ ทำให้ผู้ฝากขายต้องเสียเปรียบจากการเข้าทำสัญญาตามที่ตนไม่มีอำนาจต่อรอง อีกทั้งกฎหมายตัวแทนค้าต่าง กฎหมายว่าด้วยข้อสัญญาเป็นไม่เป็นธรรม หรือกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคในส่วนที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่ควบคุมสัญญาไม่สามารถควบคุมการทำสัญญาหรือบังคับใช้กับสัญญารับฝากขายสินค้าได้ เมื่อเปรียบเทียบกับสัญญารับฝากสินค้ากับการทำสัญญาภายใต้ระบบเกษตรพันธสัญญาที่มีพื้นฐานหรือหลักแนวคิดที่เหมือนกัน โดยส่วนใหญ่วัตถุประสงค์ของสัญญาที่อยู่ภายใต้การฝากขายสินค้าหรือระบบเกษตรพันธสัญญาไม่ขัดต่อมาตรา 150 แต่อย่างไรก็ตามมักจะพบในรูปของความไม่เป็นธรรมหรือความเสียเปรียบของสัญญา สัญญาฝากขายจึงกำหนดเงื่อนไขอย่างไรก็ได้เท่าที่ผู้รับฝากขายจะเอื้อประโยชน์ให้แก่ตน เพราะไม่ต้องถูกตรวจสอบจากคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคหรือหน่วยงานของรัฐใด ๆ ทั้งสิ้น

ดังนั้น บทบัญญัติของกฎหมายที่มีจึงไม่ครอบคลุมถึงกรณีการทำสัญญารับฝากขายสินค้า เพื่อให้สัญญารับฝากขายสินค้าของประเทศไทยมีวิธีการทำสัญญาเป็นไปในทิศทางเดียวกันและมีเนื้อหาของสัญญาที่เหมาะสมจึงควรนำแนวคิดและหลักการของการทำสัญญาภายใต้ระบบเกษตรพันธะสัญญา (Contract Farming) มาใช้ หากประเทศไทยมีมาตรการทางกฎหมายในการควบคุมการทำสัญญารับฝากขายสินค้าโดยเฉพาะแล้ว ก็จะสามารถให้ความคุ้มครองผู้ฝากขายไม่ให้ถูกเอาเปรียบจากการทำสัญญา และเป็นการช่วยผู้ฝากขายในการส่งเสริมธุรกิจด้านการค้า และสนับสนุนให้มีการขยายการประกอบธุรกิจในการรับฝากขายสินค้ามากยิ่งขึ้น

## 5. บทสรุปและข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาวิเคราะห์ปัญหาทางกฎหมายเกี่ยวกับสัญญารับฝากขายสินค้า ทำให้ทราบถึงปัญหาที่เกิดขึ้น จึงเห็นได้ว่ากฎหมายที่มีอยู่ในปัจจุบันไม่ว่าจะเป็นกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยลักษณะตัวแทนค้าต่าง กฎหมายว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม กฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคในส่วนที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่ควบคุมสัญญา ไม่ครอบคลุมและบังคับใช้กับปัญหาที่เกิดขึ้นตามที่ได้สรุปไว้ข้างต้น อันมีผลให้การบังคับใช้กฎหมายไม่สามารถคุ้มครองผู้ฝากขายที่ถูกเอาเปรียบจากการเข้าทำสัญญารับฝากขาย ผู้เขียนจึงขอเสนอแนะแนวทางแก้ไขและมาตรการทางกฎหมายในการควบคุมการทำสัญญารับฝากขายสินค้า ดังต่อไปนี้

5.2.1 เห็นสมควรให้มีการแก้ไขเพิ่มเติมประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ว่าด้วยกฎหมายลักษณะตัวแทนค้าต่าง มาตรา 841 โดยกำหนดหน้าที่ของตัวแทนค้าต่างในการที่จะต้องปฏิบัติตามคำสั่งของตัวการ ในการบัญญัติเพิ่มเติมหน้าที่ของตัวแทนค้าต่างต่อตัวการ ด้วยการบัญญัติเพิ่มให้มีมาตรา 841/1 หน้าที่เฉพาะของตัวแทนค้าต่าง เนื่องจากกฎหมายตัวแทนค้าต่างไม่เหมาะสมกับสภาพการณ์ทางธุรกิจการค้าในปัจจุบัน ควรเพิ่มเติมปรับปรุงให้ทันสมัยสอดคล้องกับสภาพการเปลี่ยนแปลงของสังคมและเศรษฐกิจ จึงควรเพิ่มเติมหน้าที่เฉพาะของตัวแทนค้าต่างในทำนองเดียวกันกับกฎหมายเยอรมัน เพื่อให้ความคุ้มครองผลประโยชน์ของตัวการหรือผู้ฝากขายมากขึ้น เช่น หน้าที่ในการที่จะต้องสุจริตต่อตัวการ หน้าที่ในการปฏิบัติตามคำสั่งของตัวการ ให้อำนาจตัวการวางเงื่อนไข ข้อกำหนดราคาสินค้า เงื่อนไขในการชำระราคา (Credit Term) เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อคุ้มครองผู้ฝากขายรายย่อยซึ่งเป็นกำลังสำคัญในการพัฒนาประเทศไม่ให้ถูกเอาเปรียบจากการทำสัญญา อันเป็นการส่งเสริมธุรกิจด้านการค้าให้มีความเจริญทางด้านเศรษฐกิจ ทันสมัยและสนับสนุนให้มีการขยายการประกอบธุรกิจในการรับฝากขายมากยิ่งขึ้น

5.2.2 เห็นสมควรให้มีการกำหนดรูปแบบเนื้อหาของสัญญาและกระบวนการในการทำสัญญาไม่ให้ถูกเอาเปรียบ รวมถึงกำหนดแนวปฏิบัติในทางการค้าเพื่อมิให้เกิดการผลิตสินค้าเลียนแบบหรือเปิดเผยความลับในสูตรการผลิตสินค้า โดยใช้เกณฑ์ในการวินิจฉัยความไม่เป็นธรรมถึงเงื่อนไขในสัญญา รับฝากขายสินค้าซึ่งมีลักษณะเป็นสัญญาสำเร็จรูป ว่ามีข้อตกลงใดที่มีลักษณะหรือมีผลให้ผู้รับฝากขายได้เปรียบผู้ฝากขายเกินสมควร ตามพระราชบัญญัติว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม พ.ศ. 2540 ในการแก้ไขปัญหากการเอาเปรียบในสัญญารับฝากขาย โดยศาลจะต้องใช้ดุลยพินิจในการพิเคราะห์พิจารณาถึงสภาพที่ไม่เป็นธรรมหรือการเอาเปรียบในเนื้อหาของสัญญา หากเป็นการเอาเปรียบกันเกินควรศาลจะมี

อำนาจในการวินิจฉัยในการปรับลดระดับความรุนแรงของการเอาผิดเอาเปรียบในสัญญารับฝากขายลงได้ตามสมควร และให้ศาลมีอำนาจที่จะพิพากษาให้มีผลบังคับได้เพียงเท่าที่เป็นธรรมและพอสมควรแก่กรณี

นอกจากนี้ ในอนาคตข้างหน้าหากธุรกิจการฝากขายสินค้ามีผู้ประกอบการจำนวนมาก และแม้จะมีการเพิ่มเติมกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยตัวแทนค้าต่าง ในทำนองเดียวกันกับกฎหมายของเยอรมันแล้ว แต่ผู้รับฝากขายซึ่งมีอำนาจต่อรองที่เหนือกว่าอาจทำข้อตกลงยกเว้นบทกฎหมายที่เพิ่มเติมขึ้นมาใหม่ได้ จึงจำเป็นต้องกำหนดมาตรการทางกฎหมายในการป้องกันมิให้ผู้รับฝากขายอาศัยความได้เปรียบในกำหนดข้อตกลงในลักษณะยกเว้นความรับผิดชอบ ผู้เขียนจึงเห็นด้วยกับการตรากฎหมายเฉพาะเพื่อบังคับใช้กับการรับฝากขายสินค้า ในทำนองเดียวกันกับหลักการและแนวคิดในการตรากฎหมายระบบเกษตรพันธสัญญา รัฐจึงควรตราเป็นกฎหมายเพื่อบังคับใช้กับการรับฝากขายสินค้าเพื่อควบคุมการทำสัญญารับฝากขายมิให้เกิดการเอาผิดเอาเปรียบ ทั้งนี้ เพื่อให้ความคุ้มครองผู้ฝากขายและให้ผู้ฝากขายมีอำนาจต่อรองกับผู้รับฝากขายในการดำเนินธุรกิจที่ก่อให้เกิดประโยชน์ทางเศรษฐกิจตลอดจนส่งเสริมพัฒนาธุรกิจการค้า การลงทุนของผู้ฝากขายในประเทศไทยต่อไป

## บรรณานุกรม

### ภาษาไทย

จรัญ ภักดีธนากุล. สรุปสาระสำคัญของพระราชบัญญัติว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม พ.ศ. 2540.

กรุงเทพมหานคร: ห้างหุ้นส่วนจำกัดพิมพ์อักษร, 2540.

จักรพงษ์ เล็กสกุลไชย. คำอธิบายประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วย ตัวแทน ตัวแทนคำต่าง

นายหน้า จ้างทำของ รับขน. พิมพ์ครั้งที่ 10. กรุงเทพมหานคร: นิติธรรม, 2559.

ไชยยศ เหมะรัชตะ. กฎหมายว่าด้วยสัญญา. กรุงเทพมหานคร: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2535.

ณัฐ เปรื่องปัญญานนท์. “การจัดเก็บภาษีมูลค่าเพิ่มจากการฝากขาย.” วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต คณะ  
นิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2532.

ดาราวร ธีระวัฒน์. กฎหมายสัญญา สถานะใหม่ของสัญญาปัจจุบันและปัญหาข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม.

กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2541.

ประสิทธิ์ โฉมิโลกุล. คำอธิบายประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วย ตัวแทนคำต่างและนายหน้า.

พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพมหานคร: นิติธรรม, 2556.

ผู้จัดการออนไลน์ ASTV. “บทความ ปั่นเฮาส์แบรนด์ดีคู่สินค้าต้นตำรับ, แท้แซร์ตรามา แลกด้วยน้ำตา

ปิดล็อกเสียนชีพพลายเออร์.”

<http://www.manager.co.th/Home/ViewNews.aspx?NewsID=9580000047110>, 19

กรกฎาคม 2559.

วิมาน เหล่าดุสิต. “ความหมายและประเภทของความลับทางการค้าที่กฎหมายให้ความคุ้มครอง.” วารสาร

กฎหมายสู่ชัยธรรมมาธิราช. (ปีที่ 18 ฉบับที่ 1). (2543).

สมชาย กาญจนชานนท์. “ตัวแทนคำต่าง.” วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต คณะนิติศาสตร์

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2542.

### ภาษาต่างประเทศ

Michael H. Bocker. Babette Marzheuser. Michael Nusser and Katharina Scheja.

German Practical Commercial Law, London: Longman Group UK Ltd, 1992.

Raymond Youngs. Sourcebook on German Law, Great Britain: Cavendish Publishing Limited, 1994.