

บทคัดย่อ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้มุ่งที่จะวิจัยเพื่อแยกความแตกต่างระหว่างสัญญาซื้อขายและสัญญาจ้างทำของ โดยสัญญาทั้งสองนั้นมีลักษณะที่แตกต่างกันโดยสิ้นเชิง สัญญาซื้อขายเป็นสัญญาที่คู่สัญญามุ่งในการโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินระหว่างกัน นั่นหลักคือ “การส่งมอบการครอบครองทรัพย์สินและโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน” ตามกฎหมายมาตรา 453 และมาตรา 461 ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ส่วนสัญญาจ้างทำของเป็นสัญญาที่คู่สัญญามุ่งถึงผลสำเร็จของงานเป็นสำคัญ นั่นหลักของสัญญาจ้างทำของจึงเป็น “หนี้กระทำการ” ตามกฎหมายมาตรา 587 อย่างไรก็ดีเมื่อสัญญาทั้งสองมีลักษณะที่ประการดังนี้แล้ว สัญญาทั้งสองจะมีลักษณะที่ใกล้เคียงกันเป็นอันมาก คือ ประการแรกสัญญานั้นเป็นสัญญาที่มีวัตถุประสงค์ในการส่งมอบทรัพย์สินและการโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน ประการที่สองทรัพย์สินยังไม่มีอยู่ในขณะทำสัญญา ประการที่สามผู้รับจ้างมีหน้าที่ทำทรัพย์สิน และประการที่สี่ผู้รับจ้างเป็นผู้ที่มีหน้าที่ในการจัดหาสัมภาระทั้งหมดหรือส่วนหลัก ซึ่งผลทางกฎหมายของสัญญาทั้งสองมีรายละเอียดที่แตกต่างกันคือ แบบของสัญญาและหลักฐานในการฟ้องร้อง การโอนกรรมสิทธิ์ การรับบาปเคราะห์ในภัยพิบัติ อายุความในการฟ้องร้อง ภาระทางภาษี และการเลิกสัญญา ความแตกต่างของหลักกฎหมายเหล่านี้กระทบต่อสิทธิ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคู่สัญญาได้ เช่นตัวอย่าง การสั่งร้านคอมพิวเตอร์ประกอบ CPU ในราคา 25,000 บาทด้วยปากเปล่าให้ทำงานได้ตามที่รายละเอียดกำหนดและระบุส่งของภายใน 3 วัน ถ้าพิจารณาได้ว่าสัญญานี้เป็นสัญญาซื้อขายแล้ว สัญญาซื้อขายกฎหมายได้มีการกำหนดแบบของสัญญาและหลักฐานในการฟ้องร้องบังคับคดีกันไว้ เมื่อไม่ทำตามที่กฎหมายได้กำหนดจะก่อให้เกิดผลคือไม่อาจฟ้องร้องบังคับคดีกันได้ โดยแนวการพิจารณาของศาลฎีกาและแนวความคิดของนักกฎหมายไทยได้มีการนำหลักทางกฎหมายต่าง ๆ มาใช้ในการแยกความแตกต่างระหว่างสัญญาทั้งสอง หลักที่นำมาใช้ในการวินิจฉัยมีดังนี้ หลักสาระสำคัญของสัญญา หลักเจตนาของคู่สัญญา หลักสัมภาระ และหลักการตรวจตรา หลักต่าง ๆ นี้แต่ละหลักล้วนมีข้ออ้างและเหตุผลที่ดี แต่ในขณะเดียวกันก็มีข้อโต้แย้งอยู่เช่นเดียวกัน ไม่มีหลักใดที่สามารถใช้พิจารณาแยกความแตกต่างระหว่างสัญญาทั้งสองในข้อเท็จจริงได้ทุกกรณี ประกอบกับสัญญาที่มีข้อเท็จจริงลักษณะใดจะใช้หลักใดในการพิจารณายังไม่มีความชัดเจน ปัญหาทางกฎหมายดังกล่าวในต่างประเทศมีปัญหามากเพราะความแตกต่างของผลทางกฎหมายในความรับผิดชอบของความชำรุดบกพร่อง แต่ในกฎหมายไทยได้รับรู้สัญญาที่มีองค์ประกอบผลมดังกล่าวเช่นเดียวกับประเทศเยอรมัน ปัญหาดังกล่าวจึงไม่กระทบต่อการแยกความแตกต่างระหว่าง

สัญญาทั้งสอง ผลของการวิจัยสรุปได้ว่า การแยกความแตกต่างระหว่างสัญญาทั้งสองต้องแยกพิจารณาสัญญาออกเป็นประเภทๆ โดยในสัญญาแต่ละประเภทมีแนวโน้มในการวินิจฉัยที่แตกต่างกัน ดังนี้คือ

1. สัญญาที่มีวัตถุประสงค์ในการกระทำการเท่านั้น ไม่มีการส่งมอบทรัพย์สินให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง เป็นสัญญาจ้างทำของได้อย่างเดียวเท่านั้น
2. สัญญาที่สัมภาระเป็นของผู้ว่าจ้างทั้งหมด และผู้รับจ้างมีหน้าที่กระทำการอันเกี่ยวกับสัมภาระนั้นและส่งมอบทรัพย์สินที่สร้างขึ้นแก่ผู้ว่าจ้าง ถือว่าเป็นสัญญาจ้างทำของเท่านั้น
3. สัญญาที่กรรมสิทธิ์โอนตามกฎหมายลักษณะทรัพย์สินแล้ว เป็นได้แต่สัญญาจ้างทำของเท่านั้น ซึ่งประกอบด้วยกรณีที่สัญญาที่ผู้ว่าจ้างเป็นผู้จัดหาสัมภาระในส่วนประธาน และสัญญาที่อสังหาริมทรัพย์เป็นของผู้ว่าจ้างและผู้รับจ้างมีหน้าที่กระทำการก่อสร้างลงบนอสังหาริมทรัพย์นั้น
4. สัญญาที่มีวัตถุประสงค์ในการส่งมอบทรัพย์สินและโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งเท่านั้น โดยที่ในขณะที่ทำสัญญาทรัพย์สินที่ตกลงจะส่งมอบมืออยู่แล้วและไม่มีการงานใดๆเข้ามาเกี่ยวข้องกับสัญญา ถือว่าเป็นสัญญาซื้อขายอย่างแน่นอน
5. สัญญาที่มีวัตถุประสงค์ในการส่งมอบทรัพย์สินและโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน และมีวัตถุประสงค์ในการกระทำการด้วย แต่ระหว่างการทำงานกับทรัพย์สินสามารถแยกออกจากกันได้ การพิจารณาสามารถพิจารณาได้จากส่วนใดคือส่วนหลักและส่วนใดคือส่วนประกอบ โดยถ้าส่วนของทรัพย์สินเป็นส่วนหลักสัญญาดังกล่าวเป็นสัญญาซื้อขาย และถ้าส่วนของการทำงานเป็นส่วนหลักสัญญาดังกล่าวเป็นสัญญาจ้างทำของ
6. สัญญาที่สัมภาระเป็นของผู้รับจ้างและการทำงานกับสัมภาระเป็นสิ่งที่แยกจากกัน ไม่ได้ระหว่างการทำงานกับสัมภาระได้ประกอบกันขึ้นเป็นทรัพย์สินใหม่ การพิจารณาจึงต้องพิจารณาว่าระหว่างการทำงานหรือการโอนกรรมสิทธิ์สิ่งใดมีความสำคัญหรือมีมูลค่ามากกว่ากัน และคู่สัญญามุ่งผูกพันกันเป็นสัญญาใด โดยถ้าการโอนกรรมสิทธิ์มีความสำคัญหรือมีมูลค่ามากกว่าการกระทำสัญญาดังกล่าวเป็นสัญญาซื้อขาย แต่ถ้าการกระทำมีความสำคัญหรือมีมูลค่ามากกว่าสัญญาดังกล่าวเป็นสัญญาจ้างทำของ

Abstract

The intensions of this thesis is to classify between sale contracts and hire of work contracts which have completely different characteristic. A sales contract is a contract where the parties have a purpose of transferring ownership of property. The main obligation of a sales contract is "to deliver possession and to transfer ownership in property" as provided in section 453 and 461 of the civil and Commercial code.

Whereas a hire of work contract is a contract where the parties agree to an accomplishment of work. The main obligation of this contract is "to perform" as provided in section 587. However, if both contracts have the same four characteristics, they will be very similar. First, the contract is a contract which has a purpose to deliver and to transfer ownership in property. Second, the property doesn't exist when the contract was made. Third, the contractor has the duty to make the product. Finally, the contractor supplies all materials or main material. The differences between the two types of contracts in detail depends on applicable laws. There are the formal requirements of that provision, the transfer of ownership, risk distribution, prescription of action, levy and cancellation. These differences effect rights, duties and liabilities of the parties. For instance, we order a computer shop to produce a case processing unit (CPU) for twenty five thousand baht orally. If we consider this contract as a contract for sale of goods, this oral contract is valid but unenforceable as provided in section 456 sub section 3 of the Civil and Commercial Code. On the other hand, if the contract is a hire of work contract, it is valid and enforceable.

The judgments of the supreme court and opinions of legal professors have adapted rules in law to classify these two contracts. The principles which are to be considered for judgment are the substance of the contract, the intentions of parties, the materials and the inspection. Even though all of these principles have their own good motives and justifications, they also have contradicting points. There is no one principle which can distinguish the difference between the truths of the two contracts in every circumstance. As well as this, there is no clarity in the method of determining which

principle is the most suitable to use for the reality of which case. These apparent problems in foreign countries such as the likes of England, The United States, France and Italy are still prevalent because of the difference of laws with respect to the remedies available in case of defects. However, Thai law, Like German law, has taken this contract of mixed contract principles into consideration. As a result, this law does not have an impact on the determination of disparity between the two contracts.

It can be concluded from the study that, in the determination of disparity between the two contracts, there is a need to distinguish and place the contracts into different categories. There are different ways of diagnosing these contracts as follows:

1. Contracts that have as their sole objective to be performed only, with no turning over of property to the other party, can only be considered as a contract for work and materials.

2. Contracts involving materials that belong entirely to the employer(the hirer) and where it is the responsibility of the contractor(the workman) to produce and deliver a good to the employer, that contract is a contract for work and materials.

3. A contract where proprietary right of a product has already been transferred is and can only be considered as a contract for work and materials. This is applicable to contracts where the employer of the contract is the principal supplier of the product and in contracts where the movable property and immovable property is wholly owned by the employer and the contractor has the responsibility to do work on that property only.

4. Contracts that have as their objective, the transference of ownership of property to the other party when the property is already present with no other applicable work involved, is definitely considered a contract for sale of goods.

5. Contracts that have as their objective, the transference of ownership of property and are also a contract for work and materials where the actual work and the property are separable, the deliberation can be considered by determining which

element is the dominant and which is the ancillary. If the property element is the dominant element, the contract is a contract of sale of goods. If the Work element is the dominant element, the contract is a contract to do work.

6. Contracts where the materials belong to the contractor(the workman) and when the work and the materials are inseparable while together forming a new product, the analysis can be done by determining whether the work done, or the ownership of property transferred is of higher importance or of more value. Additionally, the intentions of the two parties to adhere to which aspect of the contract is also a significant factor for consideration. If the transference of ownership of property is of higher importance and value than the work done, the contract is a contract of sale of goods. However, if the work done is of higher importance and value, the contract is a contract to do work.