บทความพิเศษของ อ.เชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ
ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคมคนแรก (พ.ศ.2531-2550) ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
ฉบับที่ 100 ตุลาคม-ธันวาคม 2567

สอบถามปรึกษาหารือได้ที่ 08 1628 7855 cheocharn@hotmail.com cheocharn cheocharn

การค้ำประกันในการจัดซื้อจัดจ้าง

Guarantees in Procurement

เมื่อไม่นานมานี้มีนักจัดซื้อท่านหนึ่งส่งไลน์มาหาผมมีข้อความว่า

"สวัสดีค่ะ 🙏อาจารย์ หนูมีหนึ่งเคสที่เพิ่งเคยเจอ ขออนุญาตสอบถามและขอคำแนะนำหน่อยค่ะ คือหนูทำการ Bidding หาซัพฯที่ทำการแปลภาษาให้ค่ะ ปรากฏว่าผลสรุปคือให้เจ้า A ทำงานให้ ทั้งนี้ราคาได้เคาะและยืนยันตลอดจนออก PO ให้แล้ว แต่พอจะเริ่มงาน เจ้า A ท้วงมาว่าขอปรับราคาขึ้น เนื่องจากได้ตกหล่นการคิด cost ในบางส่วนงานที่ต้องแปลค่ะ และราคาที่คิดมาใหม่ก็แพงโดดกว่าทุกเจ้าตอนที่ทำการเทียบด้วยค่ะ สรุปเราเลยไม่เลือกเค้าและเปลี่ยนกลับไปใช้เจ้า B แทนค่ะ กรณีนี้ ครั้งหน้าหนูไม่อยากให้เค้าทำงานให้แล้ว ไม่ชอบการกระทำแบบนี้ของเค้าเลยค่ะ อาจารย์มีบทลงโทษ หรือควรทำอย่างไร หรือตัดเค้าออกจาก Vendor list ไปเลยได้ไหมคะ หนูขอคำแนะนำหน่อยค่ะ 🙏 ขอบพระคุณค่ะ🙏"

ผมได้ตอบไลน์ไปว่า "ตัดออกไปเลย และครั้งต่อไปต้องมี Bid bond เพื่อประกันไม่ให้ทิ้งงาน"

เธอถามว่า "อุ๊ย อันนี้ไม่รู้จักเลยค่ะ อยู่ในคอร์สไหนของอาจารย์นะคะ หรือในบทความฉบับไหนคะ"

ผมตอบว่า "ไม่มีครับ แต่ผมจะหาโอกาสเขียนบทความเกี่ยวกับเรื่องนี้ให้ครับ"

นั่นคือสาเหตุที่กระตุ้นให้ผมเขียนบทความฉบับนี้ขึ้นมา เพื่ออธิบายเรื่องการวางประกันในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง ซึ่งผมจะเลือกอธิบายการวางประกันเพียงบางประเภทที่พบกับบ่อยเท่านั้น มิได้อธิบายครบถ้วนทุกประเภททั้งหมดที่มีนะครับ

ในการจัดซื้อจัดจ้าง ฝ่ายผู้ซื้อสามารถขอให้ฝ่ายซัพพลายเออร์วางประกันได้หลายกรณี จุดประสงค์ก็เพื่อบรรเทาหรือชดเชยความ

เสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นหากซัพพลายเออร์ผิดสัญญา วงเงินที่จะวางประกันต้องสอดคล้องกับความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้น การวางประกันที่พบได้บ่อยมีดังต่อไปนี้

1.Tender Guarantee หรือ Bid Bond (การค้ำประกันการยื่นประมูล)

ในการประมูลประกวดราคา ฝ่ายจัดซื้อจะขอให้ซัพพลายเออร์ทุกรายที่สมัครเข้ามาแข่งขันต้องวางหลักทรัพย์เพื่อเป็นหลักประกันว่า หากรายใดชนะการประมูลเขาจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ หรืออีกนัยหนึ่งก็เพื่อป้องกันมิให้รายที่ชนะการประมูลเปลี่ยนใจหรือทิ้งงานนั่นเอง หลักทรัพย์ที่วางประกันไว้อาจมีมูลค่าประมาณ 1-5% ของมูลค่างาน หลักทรัพย์นี้จะคืนให้ซัพพลายเออร์เมื่อได้ออกใบสั่งซื้อหรือทำสัญญาเรียบร้อยแล้ว

2.Advance Payment Guarantee (การค้ำประกันการชำระเงินล่วงหน้า)

กรณีของการจัดซื้อจัดจ้างที่ฝ่ายผู้ซื้อได้ชำระเงินล่วงหน้าไปก่อน ไม่ว่าจะชำระทั้งหมดหรือบางส่วนก็ตาม ฝ่ายจัดซื้อจะขอให้ซัพพลายเออร์วางหลักทรัพย์ค้ำประกันเอาไว้เพื่อให้มั่นใจว่าเขามิได้เอาเงินของเราไปใช้ในเรื่องอื่นที่ไม่เกี่ยวกับงานที่เราจ้างซึ่งอาจส่งผลกระทบต่องานของเรา หรือเพื่อเป็นหลักประกันว่าเมื่อเขาได้รับเงินล่วงหน้าจากเราไปแล้ว หากเขาหายหน้าไปเลยไม่ปฏิบัติตามสัญญา เราก็ยึดเอาหลักทรัพย์ที่เขาวางประกันไว้นั้นมาชดเชย หลักทรัพย์ที่นำมาวางประกันจะมีมูลค่าเท่ากับยอดเงินที่ฝ่ายจัดซื้อได้ชำระล่วงหน้าไปแล้ว หลักทรัพย์นี้อาจจะทยอยคืนให้ทุกงวดของการจ่ายเงิน หรือรอคืนให้ทั้งหมดพร้อมกับการจ่ายเงินงวดสุดท้ายก็ได้

3.Performance Guarantee (การค้ำประกันการปฏิบัติงาน)

เพื่อเป็นหลักประกันว่าซัพพลายเออร์จะส่งมอบสินค้าหรือบริการตรงตามที่ได้ตกลงกันไว้ มักจะใช้ในกรณีของการรับเหมาก่อสร้าง หลักทรัพย์ที่วางประกันอาจมีมูลค่าประมาณ 5-10% ของมูลค่างาน หลักทรัพย์ที่วางประกันไว้นี้จะคืนให้พร้อมกับการจ่ายเงินงวดสุดท้าย

4.Retention Guarantee (การยึดเหนี่ยวค่าจ้างไว้เป็นประกัน)

ปกติแล้วเมื่องานเสร็จตามข้อตกลง ทางฝ่ายจัดซื้อก็จะชำระเงินให้ซัพพลายเออร์ แต่กรณีนี้ฝ่ายจัดซื้อจะไม่ชำระเงินให้ซัพพลายเออร์ทั้งหมด แต่จะชำระให้เพียงบางส่วน และจะยึดเหนี่ยวบางส่วนเอาไว้ก่อนเพื่อให้แน่ใจว่างานที่ได้รับมอบมานั้นมีความสมบูรณ์จริง โดยจะต้องใช้ระยะเวลาหนึ่งเพื่อรอดูผลงาน เงินที่ยึดเหนี่ยวไว้บางส่วนนั้นอาจมีมูลค่าประมาณ 5-10% หากพบว่าทุกอย่างสมบูรณ์ไม่มีอะไรบกพร่องก็จะนำเงินส่วนที่ยึดเหนี่ยวไว้บางส่วนนั้นจ่ายคืนให้ซัพพลายเออร์ไป

5.Waranty Guarantee (การค้ำประกันคุณภาพ)

การจัดซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์บางชนิดที่ฝ่ายซัพพลายเออร์มีข้อตกลงเอาไว้ว่า จะรับประกันคุณภาพการใช้งานตลอดระยะเวลาหนึ่ง เช่นรับประกันคุณภาพ 1 ปีเต็ม หากมีความไม่สมบูรณ์เกิดขึ้นภายในระยะเวลาที่รับประกันไว้นั้นทางฝ่ายซัพพลายเออร์จะรับผิดชอบในการซ่อมแซมหรือเปลี่ยนให้ใหม่หรือชดเชยเป็นเงินให้ หลักทรัพย์ที่วางประกันอาจมีมูลค่าประมาณ 5-10% ของมูลค่าเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ ซึ่งจะคืนหลักทรัพย์ที่วางประกันนั้นให้ซัพพลายเออร์ไปเมื่อครบระยะเวลาที่รับประกันไว้

6.Maintenance Guarantee (การค้ำประกันการบำรุงรักษา)

การจัดซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์บางชนิดรวมถึงการจ้างงานบางประเภทนั้น เมื่อซัพพลายเออร์ได้ส่งมอบให้แล้วก็ยังมีความจำเป็นต้องอาศัยความชำนาญพิเศษของซัพพลายเออร์รายนั้น ๆ เป็นผู้ดูแลบำรุงรักษา หรือซ่อมแซม ดังนั้นเพื่อให้มั่นใจว่าซัพพลายเออร์รายนั้นไม่ปล่อยปละละเลย จึงต้องขอให้ซัพพลายเออร์วางหลักทรัพย์ค้ำประกันไว้ หลักทรัพย์ที่วางประกันอาจมีมูลค่าประมาณ 5-10% ของมูลค่าเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ ซึ่งจะคืนหลักทรัพย์ที่วางประกันนั้นให้ซัพพลายเออร์ไปเมื่อครบระยะเวลาที่ตกลงกันไว้

หลักทรัพย์ที่นำมาใช้วางประกันนั้น นิยมใช้กันอยู่สองอย่าง คือ Bank guarantee (หนังสือค้ำประกันจากธนาคาร) และ Cashier cheque ที่ออกโดยธนาคาร แต่อาจจะเป็นอย่างอื่นก็ได้หากฝ่ายบัญชีการเงินและ/หรือผู้บริหารระดับสูงของฝ่ายผู้ซื้อเห็นชอบด้วย จำนวนเงินที่แนะนำเป็นเปอร์เซ็นต์ไว้นั้นก็มิใช่เรื่องตายตัว สามารถตกลงกันได้ แต่ก็ควรจะต้องได้รับความเห็นชอบจากฝ่ายบัญชีการเงินและ/หรือจากผู้บริหารระดับสูง อีกทั้งอาจมีการยกเว้นไม่ต้องมีการวางหลักทรัพย์ค้ำประกันก็ได้ ซึ่งก็ต้องได้รับความเห็นชอบจากฝ่ายบัญชีการเงินและ/หรือจากผู้บริหารระดับสูงเสียก่อนเช่นกัน

7.Letter of Credit หรือ L/C (หนังสือค้ำประกันเครดิต)

สำหรับข้อนี้แตกต่างจากข้ออื่นที่ผ่านมา เพราะข้อนี้ทางซัพพลายเออร์เป็นฝ่ายขอให้ฝ่ายจัดซื้อติดต่อให้ธนาคารทำ L/C ส่งมาให้ซัพพลายเออร์ เพื่อเป็นหลักประกันว่าธนาคารจะเป็นผู้ชำระเงินให้ซัพพลายเออร์ หากซัพพลายเออร์ได้ส่งของให้ผู้ซื้อตามข้อตกลงแล้ว และได้นำเอกสารที่เกี่ยวข้องมาแสดงครบถ้วนแล้ว

การเปิด L/C เป็นเรื่องปกติของการซื้อขายข้ามประเทศ ซึ่งทำให้ซัพพลายเออร์และผู้ซื้อสบายใจด้วยกันทั้งสองฝ่ายโดยมีธนาคารเป็นตัวกลางรับประกันให้ ฝ่ายซัพพลายเออร์สบายใจที่ได้เงินแน่ถ้าได้ส่งของตรงตามที่ผู้ซื้อระบุไว้และได้ส่งมอบเอกสารครบถ้วนแล้ว ฝ่ายผู้ซื้อก็สบายใจว่าจะได้สินค้าตรงตามที่ได้สั่งซื้อไปและจะได้เอกสารครบถ้วน เพราะถ้าไม่ตรงหรือไม่ครบถ้วนตามที่ระบุไว้ ซัพพลายเออร์ก็จะไปขึ้นเงินจากธนาคารไม่ได้