

Workshop 1 : Contract

negotiating

ตัวอย่างการยกประเด็นของสัญญา เพื่อการเจรจา หรือเพื่อขอแก้ไขข้อสัญญาประเภทต่างๆ

1. สัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ "เรื่องคุณภาพของสินค้า"

ฝ่ายผู้ซื้อสินค้าต้องการให้ระบุชื่อ ชนิด และเกรดของสินค้าให้ชัดเจนโดยให้แนบใบกำกับคุณภาพของสินค้า(Certificate of origin) ในสัญญาด้วย ส่วนผู้ขายไม่ต้องการให้แนบใบ Certificate

สมมติว่าทั้งสองฝ่ายกำลังเจรจากัน ถามว่า

1.1 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้ซื้อ ท่านจะยกเหตุผลอย่างไรเพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.2 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้ขาย ท่านจะยกเหตุผลอย่างไรเพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.3 วิทยากร: มีฝ่ายใดเสนอทางเลือกใหม่ ในการเจรจา หรือไม่

ตอบ.....

1.4 ท่านเห็นว่าผลของการเจรจาควรจะเป็นอย่างไร และควรจะแก้ไขสัญญาอย่างไร

ตอบ.....

2. สัญญาเช่า "เรื่องห้ามเช่าช่วง"

ฝ่ายผู้ให้เช่ามีความต้องการให้ระบุข้อกำหนดในสัญญาว่า “ห้ามมิให้ผู้เช่า นำบ้านที่เช่าไปให้ผู้อื่นเช่าช่วงโดยไม่ได้รับอนุญาต” ส่วนผู้เช่าไม่ต้องการให้ระบุ ข้อห้ามดังกล่าวในสัญญา

สมมติว่าทั้งสองฝ่ายกำลังเจรจากัน ถามว่า

1.1 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้ให้เช่า ท่านจะยกเหตุผลอย่างไรเพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.2 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้เช่า ท่านจะยกเหตุผลอย่างไรเพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.3 วิทยากร: มีฝ่ายใดเสนอทางเลือกใหม่ ในการเจรจา หรือไม่

ตอบ.....

1.4 ท่านเห็นว่าผลของการเจรจาควรจะเป็นอย่างไร และควรแก้ไขสัญญา อย่างไร

ตอบ.....

3. สัญญาเช่า "เรื่องการส่งมอบทรัพย์สินที่เช่าคืนเมื่อครบสัญญา"

ฝ่ายผู้ให้เช่ามีความต้องการให้ระบุในสัญญาว่าเมื่อครบระยะเวลาการเช่า แล้วและไม่มีการเช่าต่อ ผู้ให้เช่าต้องการให้ผู้เช่ารีอถอนเฟอร์นิเจอร์และสิ่งต่อเติมในห้องเช่าออกให้หมดและทำให้ห้องเช่าเป็นไปตามสภาพเดิมก่อนการ

ตกลง ส่วนผู้เช่าต้องการให้ส่งมอบห้องเช่าตามสภาพที่เป็นอยู่ในขณะเช่า
ข้อกำหนดในการห้ามมิให้เช่าช่วงไว้ในสัญญาด้วย ส่วนผู้เช่าไม่ต้องการให้ระบุ
ข้อห้ามดังกล่าวในสัญญา

สมมติว่าทั้งสองฝ่ายกำลังเจรจากัน ถามว่า

1.1 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้ให้เช่า ท่านจะยกเหตุผลอย่างไรเพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.2 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้เช่า ท่านจะยกเหตุผลอย่างไรเพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.3 วิทยากร: มีฝ่ายใดเสนอทางเลือกใหม่ ในการเจรจา หรือไม่

ตอบ.....

1.4 ท่านเห็นว่าผลของการเจรจาควรจะเป็นอย่างไร และควรแก้ไขสัญญา
อย่างไร

ตอบ.....

4. สัญญาตัวแทนจำหน่ายสินค้า (Authorized Dealer Agreement) “เรื่อง
ข้อกำหนดมิให้แต่งตั้งผู้อื่นมาเป็นตัวแทนจำหน่ายรายอื่นเพื่อขายสินค้าแข่งขัน
กับตน”

ฝ่ายตัวแทนต้องการให้ระบุในสัญญาว่ามิให้แต่งตั้งผู้อื่นมาเป็นตัวแทน
จำหน่ายรายอื่นในประเทศไทยเพื่อขายสินค้าแข่งขันกับตน ฝ่ายเจ้าของสินค้า

และเจ้าของเครื่องหมายการค้าซึ่งเป็นผู้แต่งตั้งตัวแทนไม่ต้องการให้ระบุ
ข้อตกลงดังกล่าวในสัญญา

สมมติว่าทั้งสองฝ่ายกำลังเจรจากัน ถามว่า

1.1 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้แต่งตั้งตัวแทน ท่านจะยกเหตุผลอย่างไร เพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.2 ถ้าท่านเป็นฝ่ายตัวแทนจำหน่าย ท่านจะยกเหตุผลอย่างไร เพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.3 วิทยากร: มีฝ่ายใดเสนอทางเลือกใหม่ ในการเจรจา หรือไม่

ตอบ.....

1.4 ท่านเห็นว่าผลของการเจรจาควรจะเป็นอย่างไร และควรแก้ไขสัญญา
อย่างไร

ตอบ.....

5. สัญญาจ้าง “เรื่องการระบุในสัญญาว่าหากผู้รับจ้าง (เจ้าหนี้) ได้รับชำระ
หนี้ไม่ครบถ้วนให้เจ้าหนี้สามารถบังคับชำระหนี้เอากับทรัพย์สินอื่นของผู้จ้าง
(ลูกหนี้) ได้อีก จนกว่าจะได้รับชำระหนี้ครบถ้วน”

ฝ่ายผู้รับจ้างต้องการระบุในสัญญาจ้างว่าผู้รับจ้าง(เจ้าหนี้)ได้รับ
ชำระหนี้ไม่ครบถ้วน สามารถบังคับชำระหนี้เอากับทรัพย์สินอื่นของผู้จ้าง
(ลูกหนี้) ได้อีก จนกว่าจะได้รับชำระหนี้ครบถ้วน” ส่วนฝ่ายผู้จ้างไม่ต้องการให้

ระบุข้อความดังกล่าวในสัญญา

สมมติว่าทั้งสองฝ่ายกำลังเจรจากัน ถามว่า

1.1 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้รับจ้าง ท่านจะยกเหตุผลอย่างไรเพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.2 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้จ้าง ท่านจะยกเหตุผลอย่างไรเพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.3 วิทยากร: มีฝ่ายใดเสนอทางเลือกใหม่ ในการเจรจา หรือไม่

ตอบ.....

1.4 ท่านเห็นว่าผลของการเจรจาควรจะเป็นอย่างไร และควรแก้ไขสัญญา
อย่างไร

ตอบ.....

6. สัญญาจ้างแรงงาน “เรื่องข้อกำหนดว่าห้ามมิให้ลูกจ้างไปทำงานกับคู่แข่ง หรือ
ทำการค้าขายแข่งขันกับนายจ้าง หลังจากลาออก หรือถูกเลิกจ้าง”

นายจ้างต้องการให้ระบุในสัญญาจ้างแรงงานว่า หากลูกจ้างลาออก หรือ
ถูกเลิกจ้างไปแล้ว ไม่ว่าด้วยเหตุใดๆ ห้ามมิให้ลูกจ้างไปทำงานกับคู่แข่ง หรือทำ
การค้าขายแข่งขันกับนายจ้างมีกำหนด 3 ปี ส่วนลูกจ้างไม่ต้องการให้ระบุ
ข้อตกลงดังกล่าวไว้ในสัญญา และเห็นว่าเป็นข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม

สมมติว่าทั้งสองฝ่ายกำลังเจรจากัน ถามว่า

1.1 ถ้าท่านเป็นฝ่ายนายจ้างท่านจะยกเหตุผลอย่างไร เพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.2 ถ้าท่านเป็นฝ่ายลูกจ้าง ท่านจะยกเหตุผลอย่างไรเพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.3 วิทยากร: มีฝ่ายใดเสนอทางเลือกใหม่ ในการเจรจา หรือไม่

ตอบ.....

1.4 ท่านเห็นว่าผลของการเจรจาควรจะเป็นอย่างไร และควรแก้ไขสัญญา
อย่างไร

ตอบ.....

7. สัญญาจ้างแรงงาน “เรื่องข้อตกลงว่านายจ้างให้เงินเดือนสูงแล้ว ฉะนั้นใน
กรณีมีงานเร่งด่วน หรือจำเป็นต้องทำงานในวันหยุด หรือทำงานล่วงเวลาเกินวัน
ละ 8 ชั่วโมงนายจ้างจะไม่จ่ายค่าตอบแทนใดๆเพิ่มเติมอีก”

สมมติว่าทั้งสองฝ่ายกำลังเจรจากัน ถามว่า

1.1 ถ้าท่านเป็นฝ่ายนายจ้างท่านจะยกเหตุผลอย่างไร เพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.2 ถ้าท่านเป็นฝ่ายลูกจ้าง ท่านจะยกเหตุผลอย่างไร เพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.3 วิทยากร: มีฝ่ายใดเสนอทางเลือกใหม่ในการเจรจา หรือไม่

ตอบ.....

1.4 ท่านเห็นว่าผลของการเจรจาควรจะเป็นอย่างไร และควรแก้ไขสัญญาอย่างไร

ตอบ.....

8. สัญญารับเหมาก่อสร้าง “เรื่องค่าปรับวันละ 20,000 บาท หากผู้รับเหมา

ก่อสร้างทำงานล่าช้าและส่งมอบงานล่าช้ากว่าแผนงานในแต่ละงวดงาน”

ผู้ว่าจ้างต้องการระบุค่าปรับค่าปรับวันละ 20,000 บาท หากผู้รับเหมา

ก่อสร้างทำงานล่าช้าและส่งมอบงานล่าช้ากว่าแผนงานในแต่ละงวดงาน ส่วนผู้รับเหมาไม่ต้องการให้ระบุข้อตกลงดังกล่าวในสัญญา

สมมติว่าทั้งสองฝ่ายกำลังเจรจากัน ถามว่า

1.1 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้ว่าจ้างท่านจะยกเหตุผลอย่างไรเพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.2 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้รับจ้าง ท่านจะยกเหตุผลอย่างไรเพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.3 วิทยากร: มีฝ่ายใดเสนอทางเลือกใหม่ในการเจรจา หรือไม่

ตอบ.....

1.4 ท่านเห็นว่าผลของการเจรจาควรจะเป็นอย่างไร และควรแก้ไขสัญญาอย่างไร

ตอบ.....

**9. สัญญาค้ำประกัน “เรื่องข้อกำหนดให้ผู้ค้ำประกันต้องรับผิดชอบหนี้ของลูกหนี้อย่าง
ลูกหนี้ร่วม”**

เจ้าหนี้ต้องการให้ระบุในสัญญาว่าผู้ค้ำประกันต้องรับผิดชอบหนี้ของลูกหนี้อย่าง
ลูกหนี้ร่วม แต่ผู้ค้ำประกันไม่ต้องการให้ระบุข้อความดังกล่าวในสัญญา

สมมติว่าทั้งสองฝ่ายกำลังเจรจากัน ถามว่า

1.1 ถ้าท่านเป็นฝ่ายเจ้าหนี้ ท่านจะยกเหตุผลอย่างไร เพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.2 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้ค้ำประกัน ท่านจะยกเหตุผลอย่างไรเพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.3 วิทยากร: มีฝ่ายใดเสนอทางเลือกใหม่ ในการเจรจา หรือไม่

ตอบ.....

1.4 ท่านเห็นว่าผลของการเจรจาควรจะเป็นอย่างไร และควรแก้ไขสัญญาอย่างไร

ตอบ.....

10. สัญญาซื้อขายที่ดิน “เรื่องข้อเสนอให้ซื้อขายที่ดินตามเนื้อที่ที่วัดได้จริง หาก

วัดเนื้อที่แล้ว ชาติ หรือเกินจำนวนที่ตกลงซื้อขายกันให้จ่ายเงินส่วนที่ชาติ หรือ
คืนเงินส่วนที่เกินให้แก่กัน”

ผู้ซื้อต้องการให้ระบุข้อความดังกล่าวในสัญญา แต่ผู้ขายไม่ต้องการให้ระบุ
และเสนอว่าให้ซื้อขายกันในราคาแบบเหมารวมตามเนื้อที่ในหน้าโฉนดหรือเนื้อ
ที่ที่ระบุตามหน้าโฉนดโดยไม่ต้องทำการวัดเนื้อที่จริงอีก

สมมติว่าทั้งสองฝ่ายกำลังเจรจากัน ถามว่า

1.1 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้ซื้อท่านจะยกเหตุผลอย่างไร เพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.2 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้ขาย ท่านจะยกเหตุผลอย่างไรเพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.3 วิทยากร: มีฝ่ายใดเสนอทางเลือกใหม่ ในการเจรจา หรือไม่

ตอบ.....

1.4 ท่านเห็นว่าผลของการเจรจาควรจะเป็นอย่างไร และควรแก้ไขสัญญา
อย่างไร

ตอบ.....

11.สัญญาซื้อขายห้องชุด หรือคอนโดมิเนียม “เรื่องข้อเสนอให้ทำสัญญากันเอง
เพียงสองฝ่ายและชำระราคากันโดยส่งมอบโฉนดห้องชุดให้แก่กันโดยไม่ต้องไป
จดทะเบียนที่สำนักงานที่ดิน”

ผู้ขายเป็นฝ่ายเสนอข้อเสนอดังกล่าวโดยอ้างว่าเพื่อประหยัดค่าธรรมเนียม
การจดทะเบียนอสังหาริมทรัพย์ เพราะทราบว่าผู้ซื้อต้องการซื้อไปเพื่อขายต่อ
ส่วนผู้ซื้อต้องการให้จดทะเบียนให้ครบถ้วนตามขั้นตอนของการซื้อขาย
อสังหาริมทรัพย์

สมมติว่าทั้งสองฝ่ายกำลังเจรจากัน ถามว่า

1.1 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้ซื้อท่านจะยกเหตุผลอย่างไร เพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.2 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้ขาย ท่านจะยกเหตุผลอย่างไรเพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.3 วิทยากร: มีฝ่ายใดเสนอทางเลือกใหม่ ในการเจรจา หรือไม่

ตอบ.....

1.4 ท่านเห็นว่าผลของการเจรจาควรจะเป็นอย่างไร และควรแก้ไขสัญญา
อย่างไร

ตอบ.....

12. สัญญาкупим “เรื่องข้อกำหนดให้ผู้กู้สามารถเรียกเงินกู้ และต้นเงินคืนจากผู้กู้
เมื่อผู้กู้ไม่สามารถชำระหนี้ หรือดอกเบี้ยในงวดใดงวดหนึ่ง หรือเมื่อไรก็ได้แม้ผู้กู้
ยังไม่ผิดนัด หรือตามที่เจ้าหนี้เห็นว่าผู้กู้เปลี่ยนตัวผู้บริหารใหม่ หรือเปลี่ยนตัวผู้
ถือหุ้น หรือตามที่เจ้าหนี้เห็นสมควร”

ผู้ให้กู้ต้องการให้ระบุข้อความดังกล่าวไว้ในสัญญา แต่ฝ่ายผู้ไม่ต้องการให้ระบุ และต้องการแก้ไขสัญญาให้ใช้ข้อความอื่นที่มีความชัดเจน และทำให้ไม่เสียเปรียบ

สมมติว่าทั้งสองฝ่ายกำลังเจรจากัน ถามว่า

1.1 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้ให้กู้ ท่านจะยกเหตุผลอย่างไร เพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.2 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้กู้ ท่านจะยกเหตุผลอย่างไรเพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.3 วิทยากร: มีฝ่ายใดเสนอทางเลือกใหม่ ในการเจรจา หรือไม่

ตอบ.....

1.4 ท่านเห็นว่าผลของการเจรจาควรจะเป็นอย่างไร และควรจะแก้ไขสัญญาอย่างไร

ตอบ.....

13. สัญญาจ้างผลิตสินค้าแบบ OEM หรือ Original Equipment Manufacturing

“เรื่องข้อตกลงห้ามเปิดเผยความลับในทางการค้า รูปแบบ ดีไซน์ เทคโนโลยีการผลิต ความรู้ และ Know-How ต่างๆที่ได้รับรู้หรือได้รับทราบมาจากการเป็นคู่สัญญาในการผลิตสินค้า (Non-Disclosure Clause)”

ผู้ว่าจ้าง ซึ่งเป็นเจ้าของสินค้าและเจ้าของแบรนด์ต้องการให้ระบุข้อความ

ดังกล่าวไว้ในสัญญา แต่ฝ่ายผู้รับจ้างผลิตไม่ต้องการให้ใส่ข้อความดังกล่าว

สมมติว่าทั้งสองฝ่ายกำลังเจรจากัน ถามว่า

1.1 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้ว่าจ้าง (เจ้าของสินค้าและเจ้าของแบรนด์) ท่านจะยกเหตุผลอะไรบ้าง เพื่อการเจรจาแก้ปัญหา

ตอบ.....

1.2 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้รับจ้างผลิต ท่านจะยกเหตุผลอย่างไรเพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.3 วิทยากร: มีฝ่ายใดเสนอทางเลือกใหม่ ในการเจรจา หรือไม่

ตอบ.....

1.4 ท่านเห็นว่าผลของการเจรจาควรจะเป็นอย่างไร และควรแก้ไขสัญญาอย่างไร

ตอบ.....

14. สัญญาจ้างผลิตสินค้าแบบ ODM หรือ Original Design Manufacturing

“เรื่องการห้ามผลิตเกินจำนวนที่สั่งให้ผลิตในแต่ละงวดของ Manufacturing order และให้ทำลายสินค้าที่ผลิตไม่ได้ตาม design หรือ conception ของผู้ว่าจ้างตามข้อกำหนดของการทำลายสินค้าร่วมกัน และห้ามมิให้ผู้ผลิตจำหน่าย หรือ ลักลอบจำหน่ายสินค้าในประเทศไทยโดยไม่ได้รับอนุญาต”

ผู้ว่าจ้าง ซึ่งเป็นเจ้าของสินค้าและเจ้าของแบรนด์ต้องการให้ระบุข้อความ

ดังกล่าวไว้ในสัญญา แต่ฝ่ายผู้รับจ้างผลิตไม่ต้องการให้ใส่ข้อความดังกล่าว

สมมติว่าทั้งสองฝ่ายกำลังเจรจากัน ถามว่า

1.1 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้ว่าจ้าง (เจ้าของสินค้าและเจ้าของแบรนด์) ท่านจะยกเหตุผลอะไรบ้าง เพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.2 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้รับจ้างผลิต ท่านจะยกเหตุผลอย่างไร เพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.3 วิทยากร: มีฝ่ายใดเสนอทางเลือกใหม่ ในการเจรจา หรือไม่

ตอบ.....

1.4 ท่านเห็นว่าผลของการเจรจาควรจะเป็นอย่างไร และควรแก้ไขสัญญาอย่างไร

ตอบ.....

15. สัญญาซื้อขายน้ำมันดิบ (Sale of crude oil Agreement) “เรื่องข้อเสนอให้ตั้งคนกลาง หรือ expert เป็นคนตรวจคุณภาพของน้ำมันดิบที่ส่งมอบตามสัญญา หากฝ่ายผู้ซื้อตรวจพบว่าน้ำมันดิบที่ซื้อมีความชื้น หรือสิ่งเจือปนเกินมาตรฐานที่ตกลงกันไว้ในสัญญา”

ผู้ซื้อซึ่งอยู่ในประเทศไทยต้องการให้ระบุข้อความดังกล่าวไว้ในสัญญา ส่วนผู้ขายไม่ต้องการให้ระบุในสัญญา หรือหากระบุต้องกล่าวถึงค่าใช้จ่ายในการ

แต่งตั้งคนกลางและ expert เพื่อทำการตรวจคุณภาพดังกล่าวและผู้ซื้อต้องเป็น
คนนอกค่าใช้จ่าย หรือมิฉะนั้นให้ร่วมกันแต่งตั้งคนกลาง หรือ expert หรือให้
กำหนดมาตรฐานในการรับสินค้าในกรณีมีข้อโต้แย้งเรื่องคุณภาพของสินค้าเป็น
เอกสารแนบท้ายสัญญา

สมมติว่าทั้งสองฝ่ายกำลังเจรจากัน ถามว่า

1.1 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้ซื้อท่านจะยกเหตุผลอย่างไร เพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.2 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้ขาย ท่านจะยกเหตุผลอย่างไร เพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.3 วิทยากร: มีฝ่ายใดเสนอทางเลือกใหม่ ในการเจรจา หรือไม่

ตอบ.....

1.4 ท่านเห็นว่าผลของการเจรจาควรจะเป็นอย่างไร และควรแก้ไขสัญญา
อย่างไร

ตอบ.....

16. สัญญารับเหมาก่อสร้าง (สัญญาจ้างทำของ) “เรื่องข้อเสนอให้ระงับข้อพิพาท
ที่เกิดจากสัญญาโดยวิธีการอนุญาโตตุลาการ ซึ่งเป็นการระงับข้อพิพาท
ทางเลือก หรือ Dispute Resolution”

ผู้รับจ้างเป็นบริษัทรับเหมาก่อสร้างต่างประเทศ ตกลงทำสัญญารับเหมา

ก่อสร้างงานโครงข่ายรถไฟฟ้ากับผู้ว่าจ้างซึ่งบริษัทเอกชนไทย (บริษัทที่ได้รับ
สัมปทานจากรัฐบาลไทย) บริษัทผู้รับเหมาต่างประเทศต้องการให้ระบุข้อสัญญา
อนุญาโตตุลาการ (Arbitration Clause) ไว้ในสัญญา โดยให้ระบุข้อพิพาทโดยวิธี
อนุญาโตตุลาการที่สิงคโปร์ และใช้กฎหมายของสิงคโปร์บังคับ แต่ฝ่ายผู้ว่าจ้าง
ไม่ต้องการให้ระบุข้อสัญญาอนุญาโตตุลาการในสัญญาแต่ต้องการให้ฟ้องคดีต่อ
ศาลในประเทศไทย หากมีข้อพิพาทตามสัญญา

สมมติว่าทั้งสองฝ่ายกำลังเจรจากัน ถามว่า

1.1 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้ว่าจ้าง(Owner) ท่านจะยกเหตุผลอย่างไร เพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.2 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้รับเหมา(Contractor) ท่านจะยกเหตุผลอย่างไร เพื่อการ
เจรจา

ตอบ.....

1.3 วิทยากร: มีฝ่ายใดเสนอทางเลือกใหม่ ในการเจรจา หรือไม่

ตอบ.....

1.4 ท่านเห็นว่าผลของการเจรจาควรจะเป็นอย่างไร และควรแก้ไขสัญญา
อย่างไร

ตอบ.....

17. สัญญาซื้อขายที่ดิน โรงงานและเครื่องจักร

ผู้ขายที่ดิน โรงงาน และเครื่องจักรเป็นเจ้าของที่ดิน โรงงานและเครื่องจักร
ซึ่งสำหรับทำกาจากหนังสือ ผู้ซื้อที่ดินเกรงว่าที่ดินจะมีมลพิษ หรือ pollution อัน
อาจเป็นมลพิษจากการทำกา จึงขอให้ผู้ขายรับรอง หรือระบุข้อสัญญา
warranty ว่าที่ดินไม่มีมลพิษอย่างแน่นอน และให้นำใบรับรอง หรือ certificate
จาก บริษัท Surveyor มาแสดงและแนบเป็นส่วนหนึ่งของสัญญาด้วย ส่วนผู้ขาย
แจ้งว่ามีใบรับรองจากกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน และเจ้าหน้าที่ อบต.ในเขตนั้นแล้ว จะ
ไม่ขอรับรองอะไรให้อีก จึงมีข้อพิพาทในการทำสัญญาข้อนี้

สมมติว่าทั้งสองฝ่ายกำลังเจรจากัน ถามว่า

1.1 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้ขาย ท่านจะยกเหตุผลอย่างไร เพื่อการเจรจาแก้ปัญหา

ตอบ.....

1.2 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้ซื้อ ท่านจะยกเหตุผลอย่างไร เพื่อการเจรจาแก้ปัญหา

ตอบ.....

1.3 วิทยากร: มีฝ่ายใดเสนอทางเลือกใหม่ ในการเจรจา หรือไม่

ตอบ.....

1.4 ท่านเห็นว่าผลของการเจรจาควรจะเป็นอย่างไร และควรแก้ไขหรือระบุ
สัญญาอย่างไร

ตอบ.....

18. สัญญารับเหมาก่อสร้างอาคารคอนโดมิเนียม สำนักงาน และ ซูเปอร์คอมเพล็กซ์บิล딩(Condominium and Super complex Building)

ตามสัญญาก่อสร้างมีการออกแบบให้ใช้กระจกเป็นผนังอาคารและเป็นกระจกสะท้อนแสงเพื่อกันแสงแดด เป็นกระจกนำเข้าจากประเทศอิตาลี ปรากฏว่าบริษัทผู้ผลิตกระจกในอิตาลียกเลิกการผลิตกระจกรุ่นนี้ จึงทำให้ผู้รับเหมาทำการก่อสร้างไม่ได้ ทำให้โครงการล่าช้าจนผู้รับเหมาต้องถูกปรับเป็นเงินวันละ 20,000 บาทเป็นเวลา 5 เดือน ให้ท่านเจรจาแก้ไขปัญหานี้

สมมติว่าทั้งสองฝ่ายกำลังเจรจากัน ถ้ามว่า

1.1 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้ว่าจ้าง ท่านจะยกเหตุผลอย่างไร เพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.2 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้รับเหมาก่อสร้าง ท่านจะยกเหตุผลอย่างไร เพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.3 วิทยากร: มีฝ่ายใดเสนอทางเลือกใหม่ ในการเจรจา หรือไม่

ตอบ.....

1.4 ท่านเห็นว่าผลของการเจรจาควรจะเป็นอย่างไร และควรแก้ไขหรือระบุสัญญาอย่างไร

ตอบ.....

19. สัญญารับเหมาก่อสร้างโรงแรมสูง 35 ชั้น

ผู้รับเหมาได้ทำการก่อสร้างตามแบบแปลนที่กำหนดให้ตามสัญญา และเป็นแบบแปลนแนบท้ายสัญญาที่ผู้ว่าจ้างให้วิศวกรร่างแบบให้ ต่อมาผู้ว่าจ้างต้องการเปลี่ยนแปลงแปลนเป็นรูปหลังคาโดมเพื่อความสวยงาม ทำให้ต้องเปลี่ยนวัสดุในการก่อสร้างโครงหลังคา และต้องรับน้ำหนักมากขึ้น ผู้รับเหมายินดีก่อสร้างตามแบบที่มีการแก้ไข ปรากฏว่าระหว่างทำการก่อสร้างหลังคาโดม ถล่มเพราะรับน้ำหนักไม่ไหว ถามว่าใครจะต้องรับผิดชอบ และจะเจรจาแก้ไขปัญหานี้อย่างไร

สมมติว่าทั้งสองฝ่ายกำลังเจรจากัน ถามว่า

1.1 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้ว่าจ้าง ท่านจะยกเหตุผลอย่างไร เพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.2 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้รับเหมาก่อสร้าง ท่านจะยกเหตุผลอย่างไร เพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.3 วิทยากร: มีฝ่ายใดเสนอทางเลือกใหม่ ในการเจรจา หรือไม่

ตอบ.....

1.4 ท่านเห็นว่าผลของการเจรจาควรจะเป็นอย่างไร และควรจะแก้ไขหรือระบุสัญญาอย่างไร

ตอบ.....

20. สัญญาว่าจ้างขนส่งวัตถุดิบ (Logistics and transportation Agreement)

ผู้ว่าจ้างต้องการระบุในสัญญาว่า ให้ผู้ขนส่งเพิ่มเติมข้อความในสัญญาเดิม
ว่าให้ผู้ขนส่งมีหน้าที่จัดหาและติดตั้งอุปกรณ์ระบบ GPS ไว้กับรถยนต์บรรทุกทุก
คันที่ผู้ขนส่งจัดมาให้บริการขนส่งพร้อมอุปกรณ์ความปลอดภัยที่ได้มาตรฐาน
ISO และต้องมีใบรับรองมาตรฐาน หรือ ISO certificate มาแสดงก่อนรับสินค้า
ด้วยค่าใช้จ่ายของผู้ขนส่งเอง ส่วนผู้ขนส่งไม่ต้องการให้ระบุข้อความดังกล่าว
เพิ่มเติมในสัญญา เพราะเป็นการเพิ่มต้นทุน ละมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ให้ท่าน
เจรจาเพื่อหาทางออก และแก้ไขปัญหานี้

สมมติว่าทั้งสองฝ่ายกำลังเจรจากัน ถามว่า

1.1 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้ว่าจ้าง ท่านจะยกเหตุผลอย่างไร เพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.2 ถ้าท่านเป็นฝ่ายผู้ขนส่ง ท่านจะยกเหตุผลอย่างไร เพื่อการเจรจา

ตอบ.....

1.3 วิทยากร: มีฝ่ายใดเสนอทางเลือกใหม่ ในการเจรจา หรือไม่

ตอบ.....

1.4 ท่านเห็นว่าผลของการเจรจาควรจะเป็นอย่างไร และควรแก้ไขหรือระบุ
ทางออกในสัญญาอย่างไร

ตอบ.....

Workshop 2 : Contract Drafting

คำสั่ง : ให้ท่านร่างสัญญาทางธุรกิจประเภทใดประเภทหนึ่ง ดังต่อไปนี้

1. สัญญาซื้อขาย หรือ
2. สัญญาจ้างแรงงาน หรือ
3. สัญญาเช่า หรือ
4. สัญญาเช่าซื้อ หรือ
5. สัญญาจ้างทำของ หรือ
6. สัญญารับจ้างผลิตสินค้า แบบ OEM หรือ แบบ ODM หรือ
7. สัญญากู้ หรือ
8. สัญญาซื้อขายที่ดิน หรือห้องชุด (Condominium) หรือ
9. สัญญาทางธุรกิจเฉพาะรูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง (Commercial Contract) ที่ท่านเห็นว่าอาจเป็นประโยชน์ และอาจนำมาใช้กับงานภายในองค์กรของท่าน หรือใช้กับงานตามหน้าที่ของท่านได้

ทั้งนี้ให้ท่านเลือกทำเพียง 1 สัญญาตามความประสงค์ของท่าน และให้ทำการร่างสัญญาโดยใช้ check list หรือ รายการที่เป็น guidelines หรือข้อสัญญาที่พึงมี ตามที่ท่านได้ศึกษามาในหลักสูตรนี้ (ให้จับเวลาในการร่างสัญญา 3 ชั่วโมง)
