

SME

กับ

การเจรจาสัญญาการค้าระหว่างประเทศ

บรรยายโดย น.ส. จวีวรรณ เมฆอาภรณ์
chaweewan.mekarporn@gmail.com



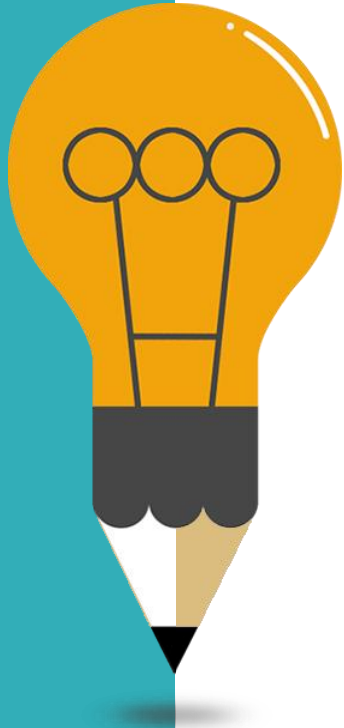
ประวัติการศึกษา

- นิติศาสตรบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- LL.M., University of Southern California (USC) ประเทศสหรัฐอเมริกา

ประวัติการทำงานด้านการประนอมข้อพิพาท

- ผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมายประจำสถาบันอนุญาโตตุลาการ พ.ศ. 2560
- วิทยากรด้านการประนอมข้อพิพาทให้แก่หน่วยงานของรัฐและเอกชน พ.ศ. 2560 – ปัจจุบัน
- ผู้ประนอมข้อพิพาทประจำสถาบันอนุญาโตตุลาการ พ.ศ. 2561 – ปัจจุบัน
- ผู้ไกล่เกลี่ยตามพระราชบัญญัติไกล่เกลี่ย พ.ศ. 2562 – ปัจจุบัน
- ผู้ประนอมข้อพิพาทประจำสถาบัน ADR ODR สหราชอาณาจักร พ.ศ. 2562 – ปัจจุบัน
- Bangladesh International Mediation Society, Director (Thailand Chapter) พ.ศ. 2562 – ปัจจุบัน

วัตถุประสงค์



01

การเจรจาสัญญา

02

แง่มุมทางธุรกิจและแง่มุมทางกฎหมายในการเจรจาสัญญา

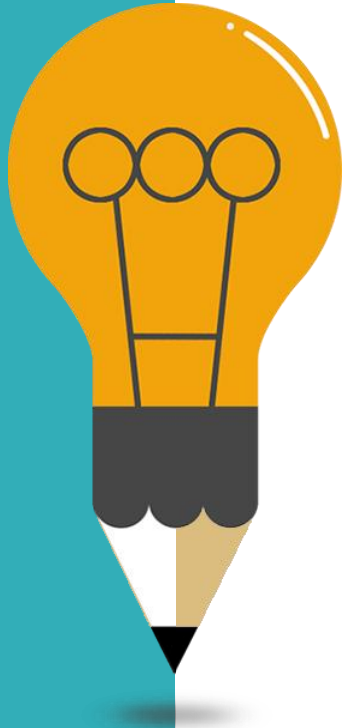
03

การเจรจาต่อรอง

04

สไตล์การเจรจาต่อรองของแต่ละบุคคล

วัตถุประสงค์



05

ขั้นตอนการเจรจาต่อรอง

06

โรคระบาดใหญ่ทั่วโลก (pandemic) กับผลกระทบในการทำสัญญา

07



ข้อสัญญาเรื่องการระงับข้อพิพาทในการทำสัญญา

08

การทำสัญญาในยุค New Normal

คำแนะนำในการเข้าอบรม

- ร่วมทำกิจกรรมที่จัดให้ระหว่างการอบรม
- ให้ Feedback ที่สร้างสรรค์แก่กันและกัน
- รักษาเวลา
- ปิดเสียงเรียกเข้าโทรศัพท์



ลิขสิทธิ์

การเจรจาสัญญา



สัญญาการค้าระหว่างประเทศ
คืออะไร

10 องค์ประกอบสำคัญในการทำสัญญาการค้าระหว่างประเทศ

- ① สินค้า
- ② จำนวน หน่วย
- ③ ข้อตกลงในการส่งมอบสินค้า Incoterms ต่างๆ
- ④ ราคา
- ⑤ รายละเอียดในการชำระเงิน
- ⑥ กรรมสิทธิ์
- ⑦ ประกันภัยในความเสียหายต่อการเสียหาย หรือสูญหายระหว่างการขนส่ง
- ⑧ ข้อกำหนดของรัฐบาล
- ⑨ การระงับข้อพิพาท
- ⑩ กฎหมายบังคับใช้



ตัวอย่างสัญญาการค้าระหว่างประเทศ

ICC International Sales Contract

A. SPECIFIC CONDITIONS

These Specific Conditions have been prepared in order to permit the parties to agree to the particular terms of their sale contract by completing the spaces left open or choosing (as the case may be) between the alternatives provided in this document. Obviously this does not prevent the parties from agreeing to other terms or further details in box A-16 or in one or more annexes.

SELLER		BUYER	
Name	<input type="text"/>	Name	<input type="text"/>
Address	<input type="text"/>	Address	<input type="text"/>
	<input type="text"/>		<input type="text"/>
	<input type="text"/>		<input type="text"/>
Contact	<input type="text"/>	Contact	<input type="text"/>
	<input type="text"/>		<input type="text"/>
<p>The present contract of sale will be governed by these Specific Conditions (to the extent that the relevant boxes have been completed) and by the ICC General Conditions of Sale (Manufactured Goods Intended for Resale) which constitute part B of this document.</p>			
Seller Signature	<input type="text"/>	Buyer Signature	<input type="text"/>
Place	<input type="text"/>	Place	<input type="text"/>
Date	<input type="text"/>	Date	<input type="text"/>

ตัวอย่างสัญญาการค้าระหว่างประเทศ

ICC International Sales Contract

A-1 GOODS SOLD

Description of the Goods

--

A-2 CONTRACT PRICE (Art. 4)

Currency:

--

Amount in Numbers:

--

Amount in Letters:

--

A-3 DELIVERY TERMS

(According to Incoterms 2000)

<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

EXW	Ex Works; Named Place
FOB	Free On Board; Named Port of Shipment
CIF	Cost Insurance Freight; Named Port of Shipment
DDP	Delivered Duty Paid; Named Destination

Other delivery terms:

--

A-5 INSPECTION OF THE GOODS BY BUYER (ART. 3)

Before Shipment Place of Inspection:

Other

A-7 PAYMENT CONDITIONS (ART. 5)

Irrevocable documentary credit (art. 5.3) Confirmed Unconfirmed

Place of issue (if applicable):

Place of confirmation (if applicable)

<i>Credit Available:</i>		<i>Partial shipments:</i>	<i>Transshipment:</i>
<input type="checkbox"/> By payment at sight		<input type="checkbox"/> Allowed	<input type="checkbox"/> Allowed
<input type="checkbox"/> By deferred payment at <input type="text"/> days		<input type="checkbox"/> Not allowed	<input type="checkbox"/> Not allowed
<input type="checkbox"/> By acceptance of draft at <input type="text"/> days			
<input type="checkbox"/> By negotiation			

Date on which the documentary credit must be notified to seller (if different from art. 5.3)

days before date of delivery Other:

 Electronic Funds Transfer (EFT)

Beneficiary Name:	<input type="text"/>
Account No:	<input type="text"/>
Bank Name:	<input type="text"/>
Bank Address:	<input type="text"/>
SWIFT:	<input type="text"/>
Correspondent Bank:	<input type="text"/>
Bank Address:	<input type="text"/>
ABA or SWIFT:	<input type="text"/>

ตัวอย่างสัญญาการค้าระหว่างประเทศ

ICC International Sales Contract

A-15 RESOLUTION OF DISPUTES (ART. 14)

The two solutions hereunder (arbitration or litigation before ordinary courts) are alternatives: parties cannot choose both of them. If no choice is made, ICC arbitration will apply, according to Article 14.

ARBITRATION

ICC (according to Art 14.1)

Place of arbitration:

Other (specify):

LITIGATION (ordinary courts)

In case of dispute the courts of

(place)

shall have jurisdiction

ตัวอย่างสัญญาการค้าระหว่างประเทศ

ICC International Sales Contract

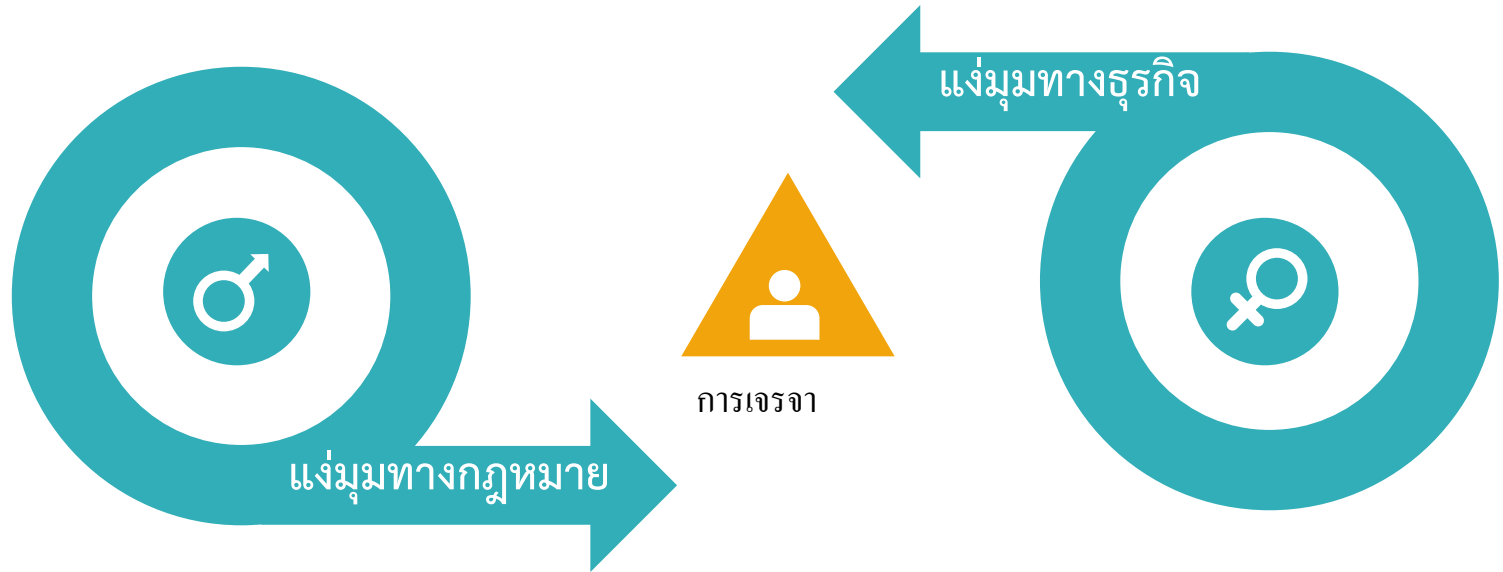
A-16 OTHER

Document Requirements:

- ✓ Annex
- ✓ Signature required all pages

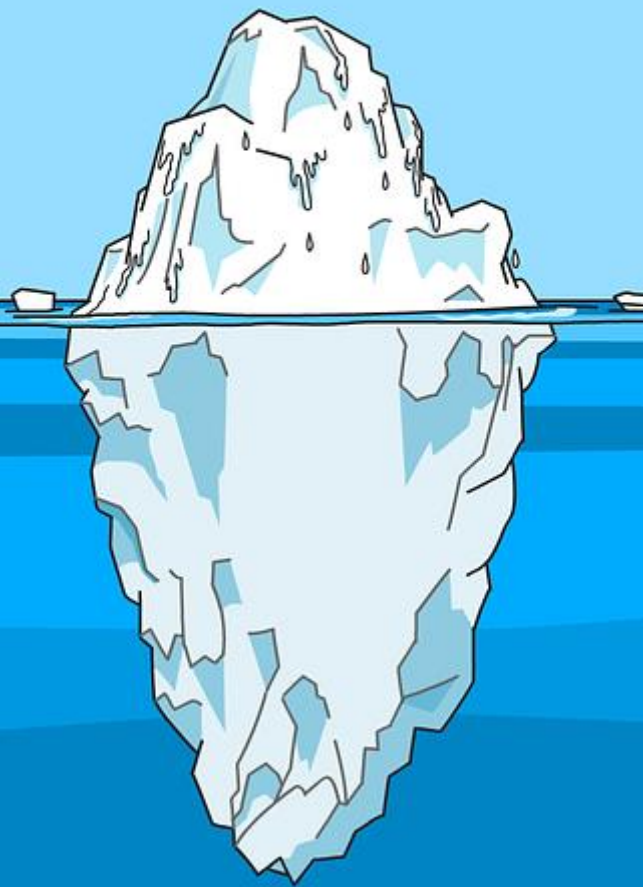


แง่มุมทางธุรกิจและแง่มุมทางกฎหมายในการเจรจาสัญญา





ความขัดแย้ง



จุดยืน

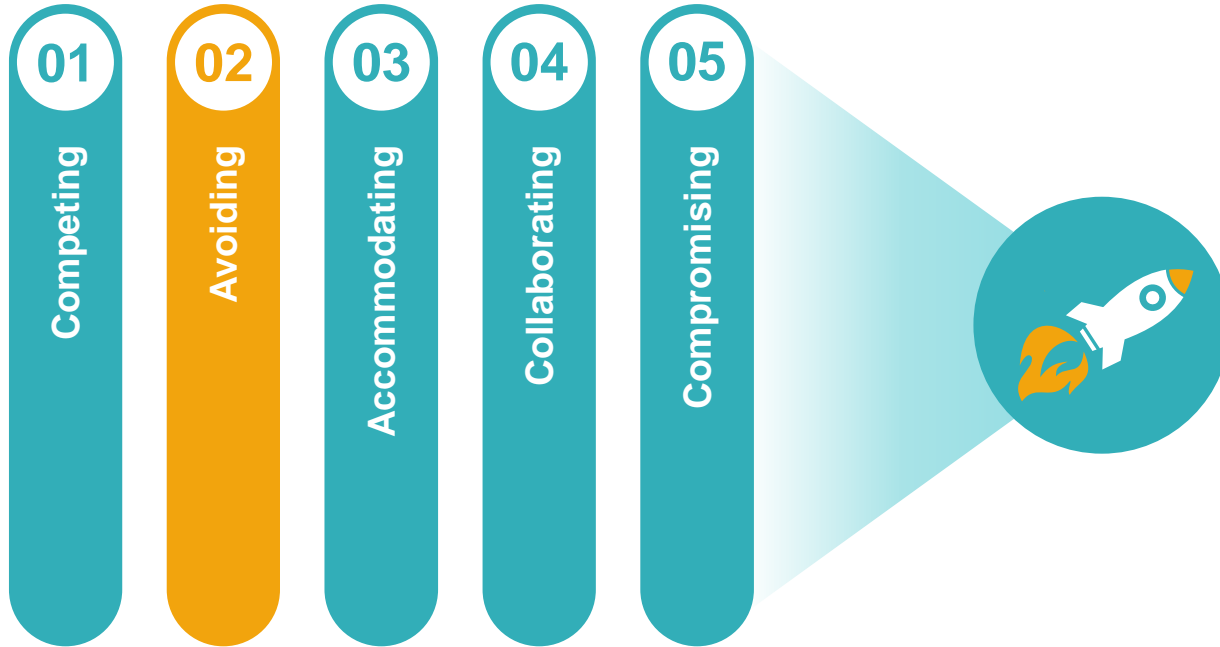


ความต้องการ

ความแตกต่างระหว่าง
จุดยืน และ ความต้องการ
คืออะไร

สไตล์การจัดการความขัดแย้ง

By Thomas Kilmann

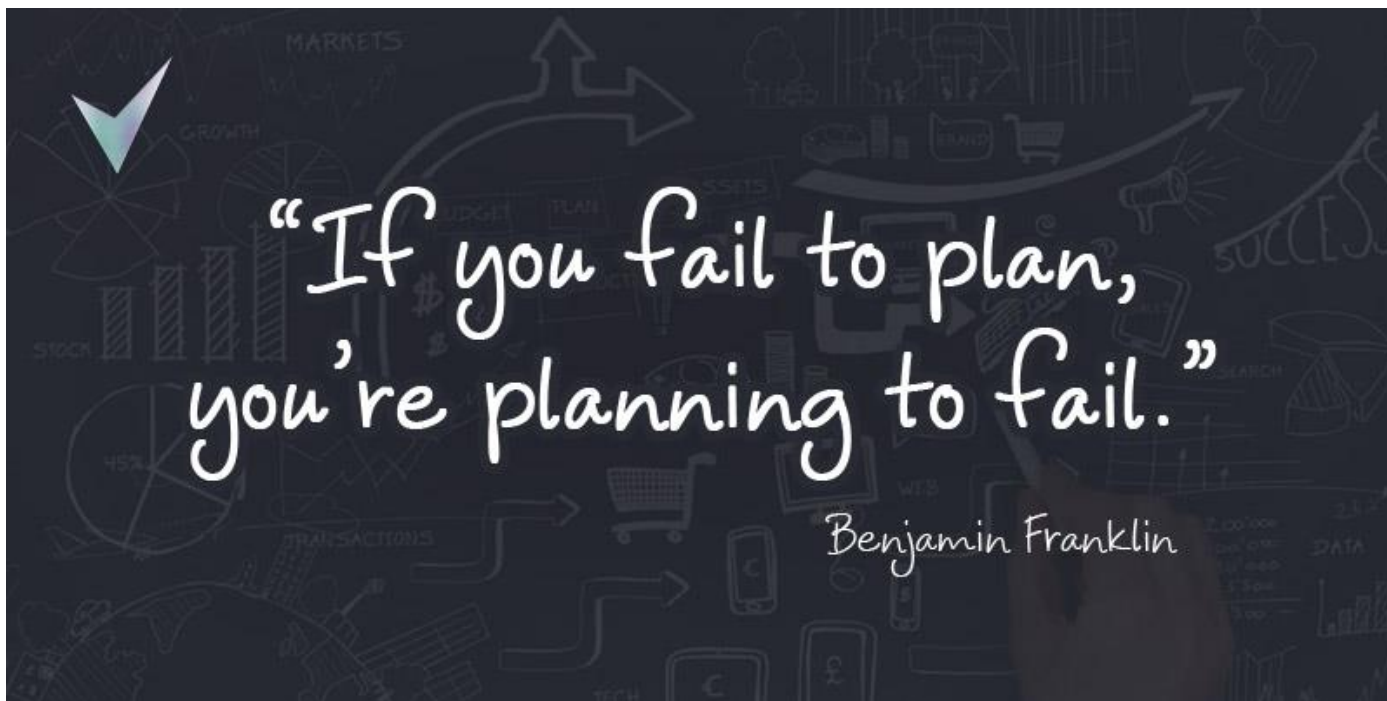


เวลาเจอกับความขัดแย้งคุณใช้
สไตล์การจัดการความขัดแย้ง
แบบใด



ขั้นตอนในการเจรจาต่อรอง

คุณเตรียมตัวแค่ไหนก่อนไปเจรจาสัญญาทางการค้า



หลักในการเจรจาต่อรอง



1

คิดวิเคราะห์

รวบรวมข้อมูล
และจัดระบบ
ความคิด

2

วางแผน

สร้างทางเลือก

3

หารือ

ร่วมกันสร้าง
ทางเลือกที่เป็น
ประโยชน์ต่อทั้ง
สองฝ่าย

บทบาทสมมติ

จับคู่ใหม่

บทบาทสมมติ สัญญาเช่าสถานที่ประกอบกิจการโฮสเทล (25 นาที)





โรคระบาดใหญ่ทั่วโลก (pandemic)
กับผลกระทบในการทำสัญญา



COVID19

กับผลกระทบ

ในการทำสัญญา

 รายได้ลดลง

 ธุรกิจหยุดชะงัก

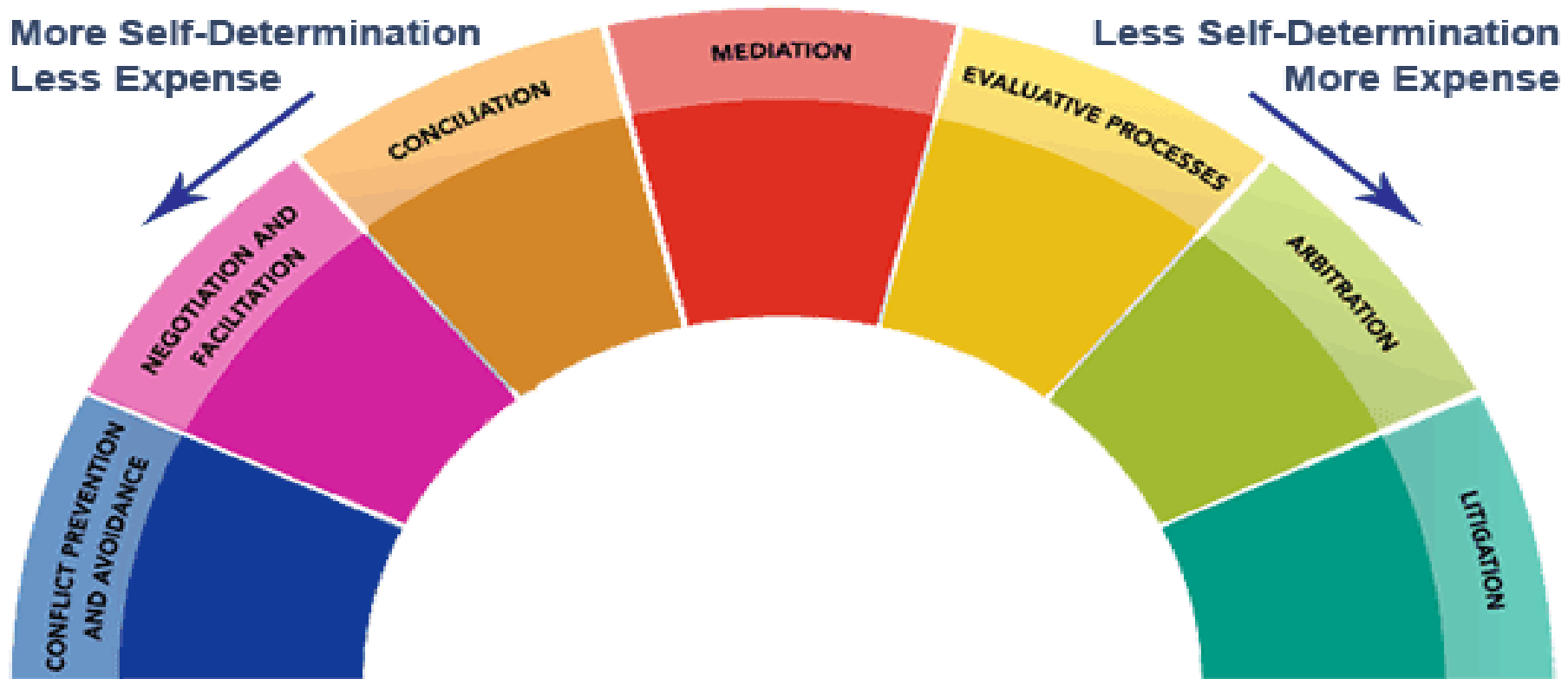
 ค่าใช้จ่าย

 พนักงาน



ข้อสัญญาเรื่องการระงับข้อพิพาท
ในการทำสัญญา

การระงับข้อพิพาทแบบต่างๆ



ทักษะที่พึงมีของนักเจรจา

- ✓ ทักษะการฟัง (Listening)
- ✓ สามารถรับรู้อารมณ์และเข้าใจจิตวิทยาของการเจรจา (Psychological Concerns)
- ✓ สามารถเข้าใจความรู้สึกของผู้พูดจากมุมมองของผู้พูด (Empathy)
- ✓ สามารถสื่อสารได้ชัดเจนและมีประสิทธิภาพ (Clear and Effective communication)
- ✓ สามารถวิเคราะห์ข้อมูล (Analyzing Information)
- ✓ สามารถเรียบเรียง จัดระบบข้อมูล (Organizing Ideas)
- ✓ ตระหนักถึงความแตกต่างทางวัฒนธรรมและภาษาของกลุ่มสนทนา (Being Aware of Cultural Differences)
- ✓ สังเกตภาษากายของกลุ่มสนทนา (Nonverbal Communication)

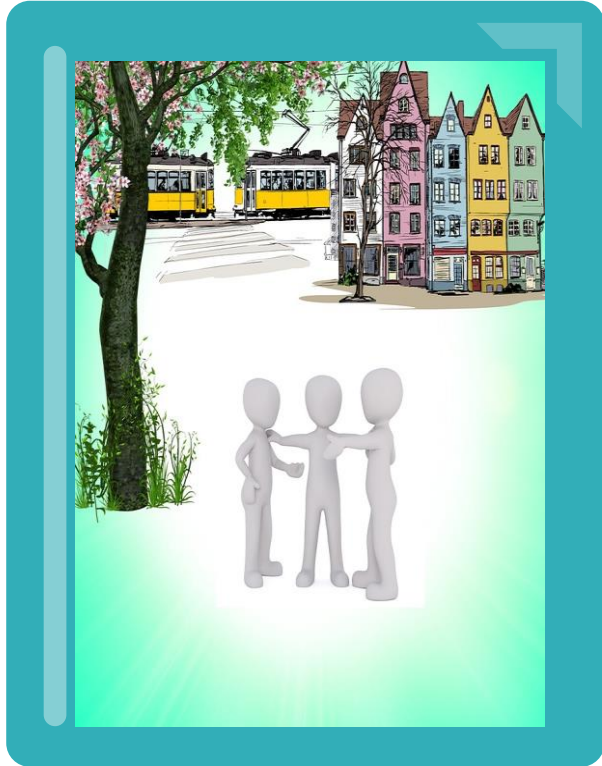
ตัวอย่างข้อสัญญาการระดมข้อพิพาท



ข้อพิพาทใดที่เกิดขึ้นหรือเกี่ยวข้องกับสัญญาฉบับนี้
คู่สัญญาตกลงที่จะแก้ไข ปัญหา**โดยวิธีการระดมข้อพิพาท**โดยใช้ข้อบังคับว่าด้วยการระดมข้อพิพาทของสถาบันอนุญาโตตุลาการ ที่ เอช เอ ซี คู่สัญญาตกลงที่จะเข้าร่วมในการระดมข้อพิพาทโดยมีเจตนาสุจริตและสัญญาว่าจะปฏิบัติตามข้อสัญญาที่เกี่ยวข้องกับการระงับข้อพิพาทที่เกิดขึ้น

ที่มา www.thac.or.th

ตัวอย่างข้อสัญญาอนุญาตตุลาการ

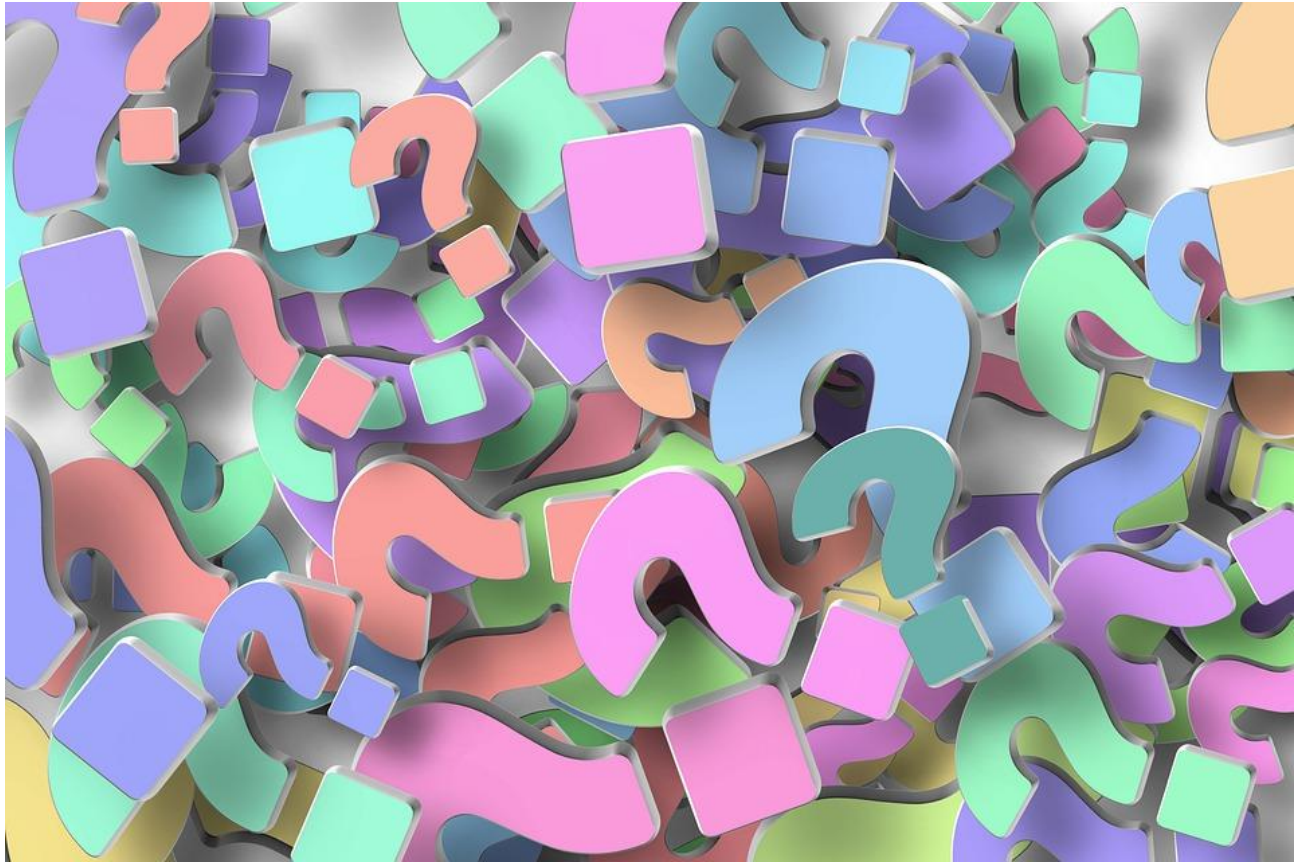


ข้อพิพาท ข้อขัดแย้ง หรือข้อเรียกร้องใด ๆ ซึ่งเกิดขึ้นจากหรือเกี่ยวข้องกับสัญญาฉบับนี้ รวมทั้งข้อพิพาทเกี่ยวกับการไม่ปฏิบัติตามสัญญา การเลิกสัญญา หรือความสมบูรณ์ของสัญญานี้ให้ได้รับการวินิจฉัยชี้ขาดเป็นที่สุดโดยการอนุญาตตุลาการตามข้อบังคับ ที่ เอช เอ ซี สถาบันอนุญาตตุลาการว่าด้วยอนุญาตตุลาการ _____ ซึ่งใช้บังคับอยู่ในขณะที่มีการเสนอข้อพิพาทเพื่อการอนุญาตตุลาการโดยให้อยู่ภายใต้การจัดการของสถาบันอนุญาตตุลาการ

ที่มา www.thac.or.th



การทำสัญญาในยุค New Normal



Thank You



Ms. Chaweewan Mekarporn

Email: chaweewan.mekarporn@gmail.com

LineID: thehappylily

