



บริษัท ไทยน็อกซ์ สแตนเลส จำกัด (มหาชน)

Thainox Stainless Public Company Limited

เอกสารแนบ 5

สรุปสาระสำคัญของสัญญาที่เกี่ยวข้อง

เอกสารแนบ 5

สรุปสาระสำคัญของสัญญาที่เกี่ยวข้อง

1. สัญญาจัดหาเหล็กกล้าไร้สนิมรีดร้อนชนิดม้วน (Supply Agreement of hot-rolled stainless steel coils) ลงวันที่ 19 มีนาคม 2547**1.1 คู่สัญญา**

บริษัท ไทยน็อกซ์ สตีล จำกัด ในฐานะ “ผู้รับซื้อ” และ Arcelor ในฐานะ “ผู้จัดหา” โดย Arcelor อาจกำหนดให้บริษัทอื่นตามทีระบุไว้ในสัญญาเป็นผู้จัดหาตามสัญญานี้ได้

1.2 วัตถุประสงค์และระยะเวลาของสัญญา

ผู้จัดหาตกลงที่จะขายและส่งมอบ หรือจัดหาเหล็กกล้าไร้สนิมรีดร้อนชนิดม้วนให้แก่ผู้รับซื้อตามจำนวนที่ผู้รับซื้อกำหนดในหนังสือบอกกล่าวภายใต้เงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาและที่ผู้จัดหาตกลงจัดทำให้เป็นระยะเวลาเบื้องต้น 5 ปีนับจากวันที่ทำสัญญา โดยให้ระยะเวลาดังกล่าวขยายออกไปโดยอัตโนมัติเป็นเวลาทุก ๆ 3 ปี เว้นแต่คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งจะมีหนังสือบอกเลิกสัญญา 180 วัน ก่อนสิ้นสุดระยะเวลาเบื้องต้น 5 ปี หรือระยะเวลาที่ขยายออกไปอีก 3 ปี ซึ่งในกรณีที่หนังสือบอกเลิกสัญญาดังกล่าว ให้สัญญาสิ้นสุดเมื่อสิ้นระยะเวลา 5 ปี หรือเมื่อสิ้นระยะเวลาที่ขยายออกไปอีก 3 ปี แล้วแต่กรณี

1.3 ราคาซื้อขาย

ผู้รับซื้อตกลงชำระราคาค่าสินค้าเบื้องต้นตามสัญญาในราคาต่อเมตริกตันที่ราคาเท่ากับราคาตามสัญญา CFR (Cost and Freight) ของข้อตกลงการส่งมอบของในทางการค้าระหว่างประเทศ (International Rules for the International Trade Terms) สำหรับเหล็กกล้าไร้สนิมรีดร้อนชนิดม้วนที่มีคุณสมบัติมาตรฐาน (Standard grades) ประเภท 304 316 430 และ 202 ซึ่งระบุไว้ในเลตเตอร์ออฟเฟคริตประเภทที่ใช้เงินภายใน 120 วันเมื่อได้ยื่นเลตเตอร์ออฟเฟคริตฉบับดังกล่าวต่อธนาคารเพื่อขอให้ชำระเงิน ทั้งนี้ ราคาสำหรับเหล็กกล้าไร้สนิมรีดร้อนชนิดม้วนซึ่งมีลักษณะ ขนาด หรือรูปแบบของสินค้าแตกต่างไปจากที่กำหนดจะต้องบวกเพิ่มอัตราส่วนเพิ่มพิเศษของราคาซึ่งกำหนดไว้สำหรับสินค้าที่มีคุณสมบัติมาตรฐานในแต่ละประเภท

โดยในแต่ละเดือน คู่สัญญาจะตกลงกำหนดราคาสินค้าที่มีคุณสมบัติมาตรฐานโดยการกำหนดราคาจะกระทำเมื่อ

- (1) เมื่อคู่สัญญาตกลงกันภายหลังจากที่ผู้รับซื้อได้รับแจ้งราคาเสนอขายจากผู้จัดหา (ซึ่งเป็นราคาที่ดีที่สุดในช่วงเวลานั้น เมื่อเทียบกับราคาจากผู้จัดหาเสนอให้ผู้ผลิตรายอื่นในเอเชีย (Arcelor's Quotes)) เป็นเวลาไม่น้อยกว่า 70 วันก่อนวันบรรทุกสินค้าลงเรือ หรือ
- (2) ในกรณีก่อนจะถึงกำหนดวันซึ่งคาดว่าจะบรรทุกสินค้าลงเรือเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 70 วัน และคู่สัญญาไม่สามารถตกลงกันได้ตามข้อ (1) ให้กำหนดราคาโดยใช้วิธีการคำนวณดังต่อไปนี้ ซึ่งการกำหนดราคาดังกล่าวจะต้องกระทำก่อนจะถึงกำหนดวันซึ่งคาดว่าจะบรรทุกสินค้าลงเรือเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 65 วัน

วิธีการคำนวณราคาตาม (2) คือ ผู้รับซื้อจะจัดส่งราคาอ้างอิง (รวมถึงส่วนเพิ่มสำหรับแต่ละกรณี) ให้แก่ผู้จัดการฝ่ายส่งออกของผู้จัดหาซึ่งราคาอ้างอิงนั้นเสนอโดยคณะผู้จัดหาที่เกี่ยวข้อง (คือ Outokumpu Stainless Columbus Nisshin Steel TKS (Europe) Yieh United หรือ Posco) ในช่วงระยะเวลา 80 วันก่อนวันบรรทุกสินค้าลงเรือ หากผู้รับซื้อไม่สามารถจัดให้ได้มาซึ่งราคาอ้างอิงอย่างน้อย 2 ราคาในช่วงระยะเวลาดังกล่าว ให้ใช้ราคาอ้างอิงซึ่งได้มาในช่วงเวลา 2 เดือนก่อนช่วงระยะเวลาดังกล่าว ซึ่งได้ปรับราคาตามมูลค่าของวัตถุดิบที่ใช้ในกระบวนการผลิต (ได้แก่ Nickel Chromium และ Molybdenum) ในช่วงเวลานั้น อย่างไรก็ตาม ราคาอ้างอิงดังกล่าวซึ่งได้รับจากคณะผู้จัดหาทุกรายหนึ่งที่เกี่ยวข้องจะ

ต้องเป็นราคาสำหรับสินค้าจำนวนไม่น้อยกว่า 500 เมตริกตันต่อราคาอ้างอิงสำหรับสินค้าซึ่งมีลักษณะขนาด และคุณสมบัติซึ่งเทียบเคียงได้กับคุณสมบัติซึ่งกำหนดไว้สำหรับความต้องการสินค้านั้นในเดือนนั้น ๆ

ภายในช่วงระยะเวลาซึ่งกำหนดไว้ในข้อ (2) คู่สัญญาตกลงจะคำนวณค่าเฉลี่ยของราคาที่ดีที่สุดซึ่งกำหนดโดยคณะผู้จัดหาที่เกี่ยวข้อง สำหรับสินค้าซึ่งสามารถเทียบเคียงในด้านของคุณภาพ จำนวน ระยะเวลาการจัดส่ง ระยะเวลาการชำระเงิน ความหลากหลายของขนาดในสินค้าแต่ละประเภท (austenitic และ ferritic) ทั้งนี้ภายในระยะเวลาไม่น้อยกว่า 65 วัน ก่อนการบรรทุกสินค้าลงเรือ ผู้จัดหาจะต้องพิจารณาและตัดสินใจว่าจะจัดหาสินค้าให้แก่ผู้รับซื้อในราคาที่คำนวณตามเกณฑ์ดังกล่าวข้างต้นหรือไม่

1.4 สรุปสาระสำคัญอื่น ๆ

1.4.1 การชำระราคา

ผู้รับซื้อจะติดต่อธนาคารเพื่อขอออกเลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อชำระราคาค่าสินค้าตามสัญญา โดยในแต่ละเดือนคู่สัญญาจะยืนยันราคาสินค้าภายหลังจากที่ผู้จัดหาได้แจ้งราคาสำหรับสินค้าในงวดนั้นให้ผู้รับซื้อทราบ

1.4.2 สิทธิของผู้จัดหาสำหรับสัดส่วนการจัดหาสินค้าตามสัญญา (Right of first refusal)

ผู้จัดหาตามสัญญานี้มีสิทธิก่อนผู้จัดหารายอื่นในการจัดหาสินค้าตามสัญญาให้แก่ผู้รับซื้อในจำนวนดังต่อไปนี้ (ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความต้องการเหล็กกล้าไร้สนิมรีดร้อนชนิดมันววน (หน่วยเป็นเมตริกตัน) ของผู้รับซื้อในช่วงระยะเวลา 3 เดือนนั้น ๆ โดยผู้จัดหาจะต้องแจ้งให้ผู้รับซื้อทราบว่าต้องการใช้สิทธิตามสัญญาข้อนี้หรือไม่ก่อนวันบรรทุกสินค้าลงเรือเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 65 วัน)

- ในปี 2547 ผู้จัดหาสิทธิจัดหาในจำนวนเต็มตามอัตราที่ผู้รับซื้อต้องการและมีคำสั่งซื้อในปีดังกล่าวตามแผนการผลิตของผู้รับซื้อ
- ในปี 2548 ผู้จัดหาสิทธิจัดหาในจำนวนร้อยละ 80 ของจำนวนที่ผู้รับซื้อต้องการและมีคำสั่งซื้อในปีดังกล่าวตามแผนการผลิตของผู้รับซื้อ
- ในปี 2549 ถึง 2551 ผู้จัดหาสิทธิจัดหาในจำนวนร้อยละ 60 ของจำนวนที่ผู้รับซื้อต้องการและมีคำสั่งซื้อในปีดังกล่าวตามแผนการผลิตของผู้รับซื้อ

1.4.3 เหตุผิดสัญญา

เมื่อคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งปฏิบัติผิดข้อสัญญาที่เป็นสาระสำคัญ

1.4.4 เบี้ยปรับ

หากคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งไม่ชำระเงินซึ่งจะต้องชำระตามสัญญานี้ คู่สัญญาฝ่ายดังกล่าวจะต้องชำระค่าปรับให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งในอัตรา LIBOR (London interbank offered rates) บวกร้อยละ 2 โดยอัตรา LIBOR ดังกล่าวให้หมายถึงอัตรา LIBOR สำหรับเงินฝากสกุล US Dollar ประเภทประจำ 6 เดือน

1.4.5 ข้อตกลงกระทำการที่สำคัญ ๆ

ในกรณีที่ผู้รับซื้อตัดสินใจลงทุน (ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม) ประกอบธุรกิจโรงงาน Steckel หรือโรงงานรีดเหล็กร้อน ผู้รับซื้อจะรับซื้อแผ่นเหล็กกล้าไร้สนิมจากผู้จัดหา โดยให้ข้อตกลงและเงื่อนไขตามสัญญานี้ใช้บังคับกับการจัดหาแผ่นเหล็กกล้าไร้สนิมดังกล่าว และให้มีการแก้ไขข้อสัญญาของสัญญานี้ให้สอดคล้องกับเหตุดังกล่าว

1.4.6 การชำระค่าเสียหาย

ในกรณีที่เหล็กกล้าไร้สนิมรีดร้อนชนิดม้วนมีคุณสมบัติไม่ตรงตามที่ได้รับซื้อกำหนด ค่าเสียหายที่ผู้รับซื้อที่มีสิทธิเรียกคืนเท่ากับต้นทุนของเหล็กกล้าไร้สนิมรีดร้อนชนิดม้วนที่ผู้รับซื้อหามาทดแทน อย่างไรก็ตามผู้รับซื้อที่มีสิทธิเรียกค่าเสียหายทั้งหมดที่เกี่ยวข้อง หากผู้จัดหาไม่สามารถจัดส่งเหล็กกล้าไร้สนิมรีดร้อนชนิดม้วนซึ่งมีคุณสมบัติตามที่ผู้รับซื้อกำหนดเป็นระยะเวลาติดต่อกันสามไตรมาส

1.4.7 การเลิกสัญญา

- ผู้รับซื้ออาจบอกเลิกสัญญากับผู้จัดหารายใดรายหนึ่งโดยส่งหนังสือบอกกล่าวการเลิกสัญญาให้แก่ผู้จัดหารายนั้น หากผู้จัดหารายดังกล่าวไม่สามารถปฏิบัติตามหน้าที่ตามสัญญาโดยนัยสำคัญ (เว้นแต่โดยเหตุสุดวิสัย) หรือในกรณีที่สามารถแก้ไขการไม่ปฏิบัติตามสัญญาได้ แต่มิได้ดำเนินการแก้ไขภายใน 90 วัน นับแต่วันที่ได้รับหนังสือบอกกล่าว
- Arcelor อาจบอกเลิกสัญญากับผู้รับซื้อโดยส่งหนังสือบอกกล่าวการเลิกสัญญา หากผู้รับซื้อไม่สามารถปฏิบัติตามหน้าที่ตามสัญญาโดยนัยสำคัญ (เว้นแต่โดยเหตุสุดวิสัย) หรือในกรณีที่สามารถแก้ไขการไม่ปฏิบัติตามสัญญาได้ แต่มิได้ดำเนินการแก้ไขภายใน 90 วัน นับแต่วันที่ได้รับหนังสือบอกกล่าว

1.4.8 การระงับข้อพิพาท

เมื่อมีข้อพิพาทเกิดขึ้นและคู่สัญญาไม่สามารถตกลงกันได้ คู่สัญญาตกลงที่จะเสนอข้อพิพาทต่ออนุญาโตตุลาการเพื่อพิจารณาชี้ขาด โดยกระบวนการพิจารณาให้ถือตามข้อบังคับอนุญาโตตุลาการของสภาหอการค้าระหว่างประเทศ (Rules of Arbitration of the International Chamber of Commerce)

1.4.9 กฎหมายที่ใช้บังคับ

กฎหมายอังกฤษ

2. สัญญาแต่งตั้งตัวแทน (Exclusive Agency Agreement) ลงวันที่ 19 ตุลาคม 2542 ตามที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติมตามสัญญาแก้ไขเพิ่มเติม ฉบับที่ 1 มีผล ณ วันที่ 1 มกราคม 2546 และนำมาใช้บังคับใหม่ตามสัญญา Reinstated Exclusive Agency Agreement ลงวันที่ 19 มีนาคม 2547

2.1 คู่สัญญา

บริษัท ไทยน็อคซ์ สตีล จำกัด ในฐานะ “ตัวการ” และ Arcelor Stainless International (“USINOR Stainless”) ในฐานะ “ตัวแทน”

2.2 วัตถุประสงค์ของสัญญา

ตัวการตกลงแต่งตั้ง Arcelor Stainless International เป็นตัวแทนสนับสนุนการขายผลิตภัณฑ์ของบริษัท ไทยน็อคซ์ สตีล จำกัด แต่เพียงผู้เดียวในทุกประเทศ ยกเว้นในประเทศญี่ปุ่นและประเทศไทย

2.3 มูลค่าของสัญญา

ตัวแทนมีสิทธิได้รับค่าตอบแทน (ค่าคอมมิชชั่น) ในการปฏิบัติหน้าที่ตามอัตราที่กำหนดไว้โดยอัตราดังกล่าวอาจกำหนดให้แตกต่างตามประเภทผลิตภัณฑ์ พื้นที่การขาย และกลุ่มผู้ซื้อ โดยคำนวณจากราคา FOB ของผลิตภัณฑ์

2.4 สรุปสาระสำคัญอื่น ๆ

2.4.1 การชำระราคา

ตัวแทนมีสิทธิได้รับค่าตอบแทนในกรณีที่ตัวการได้รับใบสั่งซื้อจากลูกค้าซึ่งอยู่ในพื้นที่ที่ตัวแทนปฏิบัติหน้าที่ โดยตัวแทนจะมีสิทธิได้รับค่าตอบแทนภายในกลางเดือนถัดจากไตรมาสที่ตัวการได้รับชำระตามใบแจ้งหนี้ในสกุลเงินเดียวกันกับที่ระบุไว้ในใบแจ้งหนี้ดังกล่าว

2.4.2 ข้อตกลงกระทำการ

- ตัวแทนจะปฏิบัติหน้าที่ในการเป็นตัวแทนให้แก่ตัวการแต่เพียงผู้เดียว
- ตัวแทนจะไม่ปฏิบัติหน้าที่เป็นตัวแทนให้กับบริษัทผู้ผลิต หรือผู้ขายรายอื่นซึ่งผลิต หรือขายผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะแข่งขัน หรือทดแทนกันได้ หรือมีลักษณะเหมือนหรือคล้ายคลึงกับผลิตภัณฑ์ของตัวการ รวมถึงการผลิตเอง (ไม่ว่าโดยทางตรง หรือทางอ้อม) ขาย หรือ ซื้อผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะดังกล่าว เว้นแต่เป็นผลิตภัณฑ์ของบริษัทในกลุ่ม Usinor
- ตัวแทนจะไม่ดำเนินการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า ชื่อทางการค้า หรือ สัญลักษณ์ใดๆ ของตัวการในพื้นที่ที่ตัวแทนปฏิบัติหน้าที่ และรวมถึงพื้นที่อื่นๆด้วย

2.4.3 ระยะเวลาของสัญญา

สัญญามีผลอีกครั้งตั้งแต่วันที่ 19 มีนาคม 2547 โดยคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจเลิกสัญญาได้โดยแจ้งล่วงหน้า 6 เดือน ให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบ เป็นหนังสือโดยทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตอบรับ

2.4.4 การเลิกสัญญากรณีผิดสัญญา

- คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งระบุว่าคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งผิดสัญญาอย่างร้ายแรงไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ตามสัญญา และได้ส่งหนังสือบอกกล่าวให้คู่สัญญาฝ่ายนั้นดำเนินการแก้ไขการไม่ปฏิบัติตามสัญญาแต่ไม่ได้ดำเนินการแก้ไขภายใน 4 สัปดาห์ นับแต่วันที่ได้รับหนังสือบอกกล่าวทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตอบรับ
- การดำเนินการใดๆ ของคู่สัญญาที่ส่งผลให้คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งถูกรอนสิทธิอย่างร้ายแรงซึ่งสิทธิใดๆ ที่ตนพึงได้รับตามสัญญานี้ ให้ถือว่าเป็นการผิดสัญญาอย่างร้ายแรง
- เมื่อคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งล้มละลาย หยุดพักชำระหนี้ ถูกล้มเลิกทรัพย์ หรือ การตกลงประนีประนอมหนี้ระหว่างตัวแทนกับเจ้าหนี้ของตัวแทน

2.5 การระงับข้อพิพาท

เมื่อมีข้อพิพาทเกิดขึ้นและคู่สัญญาไม่สามารถตกลงกันได้ คู่สัญญาตกลงที่จะเสนอข้อพิพาทต่ออนุญาโตตุลาการเพื่อพิจารณาชี้ขาด โดยกระบวนการพิจารณาให้ถือตามข้อบังคับอนุญาโตตุลาการของสภาหอการค้าระหว่างประเทศ (Rules of Conciliation and Arbitration of the International Chamber of Commerce)

2.6 กฎหมายที่ใช้บังคับ

กฎหมายฝรั่งเศส

3. สัญญาให้บริการคำแนะนำและจัดหาบุคลากร (UGINE Recruitment and Advisory Services Agreement) ลงวันที่ 26 กรกฎาคม 2539 ตามที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติมตามสัญญาแก้ไขเพิ่มเติม ลงวันที่ 16 กันยายน 2540 และนำมาใช้บังคับอีกตามสัญญา Reinstated USINOR Recruitment and Advisory Services Agreement ลงวันที่ 19 มีนาคม 2547

3.1 คู่สัญญา

บริษัท ไทยน็อคซ์ สตีล จำกัด ในฐานะ “ผู้ประกอบการ” และ USINOR (“Usinor Sacllor”) ในฐานะ “ผู้ให้บริการ”

3.2 วัตถุประสงค์ของสัญญา

ผู้ให้บริการตกลงจัดหาบุคลากรผู้เชี่ยวชาญชาวต่างประเทศซึ่งมีคุณสมบัติตรงตามที่กำหนดไว้ในการประกอบกิจการของผู้ประกอบการ และให้คำแนะนำเกี่ยวกับการตลาดของผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการ รวมทั้งการจัดการโดยทั่วไปของบริษัทผู้ประกอบการ

3.3 การบริการจัดหาบุคลากรและการให้คำแนะนำ

3.3.1 การจัดหาบุคลากร

ตลอดระยะเวลาสัญญานี้ ผู้ให้บริการจะต้องให้บริการจัดหาบุคลากรผู้เชี่ยวชาญและมีความชำนาญพิเศษซึ่งเป็นบุคลากรชาวต่างชาติ ตามที่ผู้ให้บริการเห็นว่ามีความเหมาะสมที่สุดให้มาดำรงตำแหน่งและปฏิบัติหน้าที่ดังต่อไปนี้ ทั้งนี้ โดยผู้ประกอบการจะเป็นผู้ตัดสินใจเลือกขั้นสุดท้าย

- (ก) ตำแหน่งกรรมการผู้อำนวยการใหญ่ (CEO) เพื่อดำรงตำแหน่งจนถึงเดือนธันวาคม 2547
- (ข) ตำแหน่งกรรมการบริหารด้านการเงิน (Financial Director) เพื่อดำรงตำแหน่งจนถึงสิ้นเดือนสิงหาคม 2547
- (ค) ตำแหน่งผู้ช่วยกรรมการบริหารด้านการเงิน (Assistant to Financial Director) เพื่อดำรงตำแหน่งจนถึงสิ้นเดือนพฤษภาคม 2547
- (ง) ตำแหน่งผู้ช่วยผู้จัดการส่วนโรงงาน (Deputy to Plant Manager) เพื่อดำรงตำแหน่งจนถึงสิ้นเดือนธันวาคม 2548
- (จ) ตำแหน่งผู้ช่วยผู้จัดการส่วนโรงงาน (Deputy to Plant Manager) อีก 1 ตำแหน่ง เพื่อดำรงตำแหน่งจนถึงสิ้นเดือนธันวาคม 2548

นอกจากนี้ คู่สัญญาฯ ยังได้ตกลงกันว่า หากมีการเลิกสัญญาว่าจ้างบุคคลตามข้อ ง) หรือ จ) โดยบุคคลดังกล่าวหรือผู้ประกอบการเป็นผู้ขอเลิกก่อนครบกำหนดระยะเวลาการว่าจ้างตามสัญญาฉบับนี้ ผู้ให้บริการจะใช้ความพยายามถึงที่สุดในการจัดหาบุคลากรมาทำหน้าที่แทนบุคคลดังกล่าว และจะรายงานให้ผู้ประกอบการทราบถึงความคืบหน้าเป็นระยะ ๆ อย่งไรก็ตาม สำหรับกรณีการเลิกสัญญาว่าจ้างบุคคลอื่น ๆ นอกจากบุคคลตามข้อ ง) หรือ จ) ก่อนครบกำหนดระยะเวลาการว่าจ้างตามสัญญาฉบับนี้นั้น ผู้ให้บริการไม่มีหน้าที่ในการจัดหาบุคลากรเพื่อมาทำหน้าที่แทนแต่อย่างใด

การให้บริการคำแนะนำ และ/หรือจัดหาบุคลากรอื่นใดนอกเหนือจากที่ระบุในสัญญานี้จะต้องมีการเจรจาระหว่างคู่สัญญาโดยสุจริต และมีข้อตกลงและเงื่อนไขที่เป็นไปตามข้อกำหนดของสัญญาให้บริการคำแนะนำและจัดหาบุคลากรฉบับนี้ (ตามที่อาจมีการแก้ไข)

เมื่อผู้ประกอบการตกลงว่าจ้างบุคลากรที่จัดหาโดยผู้ให้บริการตามสัญญาแล้ว ให้ถือว่าเป็นลูกจ้างของผู้ประกอบการ ในทุกกรณีหากคณะกรรมการเห็นว่าบุคลากรคนใดที่ผู้ให้บริการจัดหาให้ตามสัญญาไม่มีความสามารถที่จะรับผิดชอบงานที่ได้มอบหมายให้แล้ว คณะกรรมการของผู้ประกอบการมีสิทธิเรียกให้ผู้ให้บริการจัดหาบุคลากรใหม่แทนบุคลากรรายดังกล่าว ทั้งนี้ผู้ให้บริการต้องจัดหาบุคลากรรายใหม่ให้ภายในระยะเวลาอันสมควร

3.3.2 การให้คำแนะนำ

ผู้ให้บริการจะต้องให้คำแนะนำและคำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการดังต่อไปนี้

- (ก) นโยบายด้านการลงทุน ได้แก่ นโยบายของผู้ประกอบการในการจัดซื้อโรงงานและการเริ่มเปิดดำเนินการและการดำเนินงานของโรงงาน
- (ข) นโยบายจัดซื้อ ได้แก่ การจัดซื้อวัตถุดิบและพลังงานของผู้ประกอบการ
- (ค) งานด้านเทคนิค ได้แก่ แผนงานการแปรรูปและการผลิตสินค้า และเทคนิคด้านโลหวิทยา และด้านห้องปฏิบัติการ
- (ง) กิจกรรมด้านการบริหารจัดการ ได้แก่ แผนงานการจัดจ้างพนักงาน การติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ในการประมวลผลข้อมูลของผู้ประกอบการ และงานวางแผนทั่วไป
- (จ) กิจกรรมเชิงพาณิชย์ ได้แก่ การบริหารจัดการงานประจำวันเกี่ยวกับการบันทึกการจำหน่ายและการจัดส่งสินค้า และการวางแผนงานระยะปานกลางและระยะยาวในเรื่องต่อไปนี้
 - (i) การคัดเลือกตัวแทนชายและตัวแทนจำหน่าย เครือข่ายการจัดจำหน่าย และศูนย์บริการ
 - (ii) กำหนดกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จะผลิตและจำหน่าย
 - (iii) กำหนดขั้นตอนปฏิบัติงานด้านการตลาด และ
 - (iv) การผลิตสินค้าใหม่ และการใช้ขั้นตอนการผลิตใหม่ๆ และ
- (ฉ) กิจกรรมทางการเงิน ได้แก่ การจัดหาเงินทุน จัดเก็บเงิน การจัดการด้านการเงิน การทำสัญญาดำเนินงานขนส่ง การตั้งงบประมาณ และการควบคุมรายจ่าย

3.4 สรุปสาระสำคัญอื่น ๆ

3.4.1 ระยะเวลาของสัญญา

เริ่มมีผลอีกครั้งตั้งแต่วันที่ 19 มีนาคม 2547 และจะสิ้นสุดเมื่อสัญญาจ้างสุดท้ายของบุคลากรชาวต่างประเทศที่ทางผู้ให้บริการจัดให้ผู้ประกอบการสิ้นสุดลง

3.4.2 การระงับข้อพิพาท

เมื่อมีข้อพิพาทเกิดขึ้นและคู่สัญญาไม่สามารถตกลงกันได้ คู่สัญญาตกลงที่จะเสนอข้อพิพาทต่ออนุญาโตตุลาการเพื่อพิจารณาชี้ขาด โดยกระบวนการพิจารณาให้ถือตามข้อบังคับอนุญาโตตุลาการของสภาหอการค้าระหว่างประเทศ (Rules of Arbitration of the International Chamber of Commerce)

3.4.3 กฎหมายที่ใช้บังคับ

กฎหมายอังกฤษ