

การจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ

International Business Management

ขอบเขตของการบรรยาย

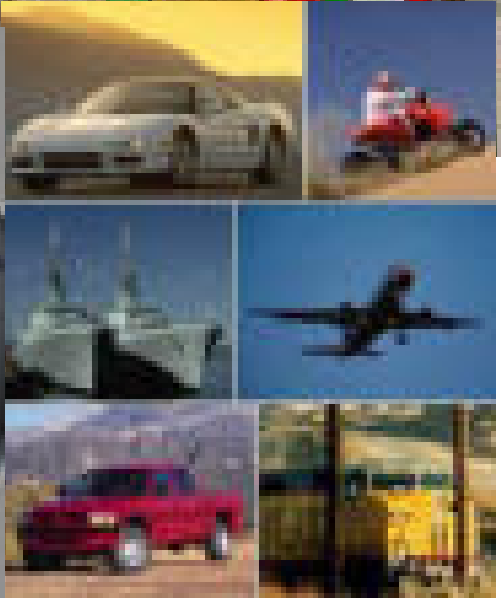
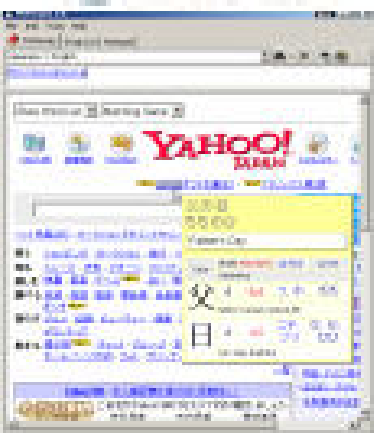
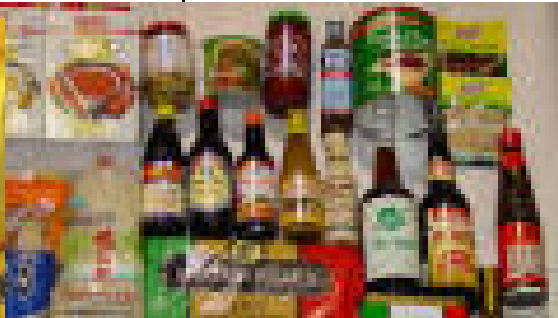
- ภาพรวมของการบริหารธุรกิจระหว่างประเทศ
- รูปแบบของการชำระเงินระหว่างประเทศ
- รูปแบบของผู้ประกอบการขนส่ง (VOCC & NVOCC) และเงื่อนไขการขนส่ง
- การขนส่งสินค้าด้วยระบบตู้คอนเทนเนอร์
- ปัจจัยที่มีผลต่อค่าระวางเรือเรือประจำเส้นทางและค่าภาระอื่นๆ
- หลักการพิจารณาอัตราค่าระวางเรือ (Ocean Tariff Principles)
- การจัดการการเช่าเรือ
- กลยุทธ์และเทคนิคในการวางแผนการขนส่งทางเรือ





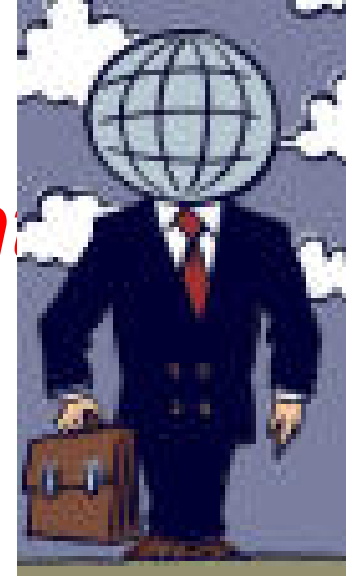
ทำไมเราจำเป็นต้องมีความเข้าใจ ธุรกิจระหว่างประเทศ?

- การอุปโภคบริโภคสินค้าและบริการต่างๆจากต่างประเทศ
ในรูปของสินค้า บริการ ข่าวสาร ระบบอินเทอร์เน็ต ฯลฯ



การจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ

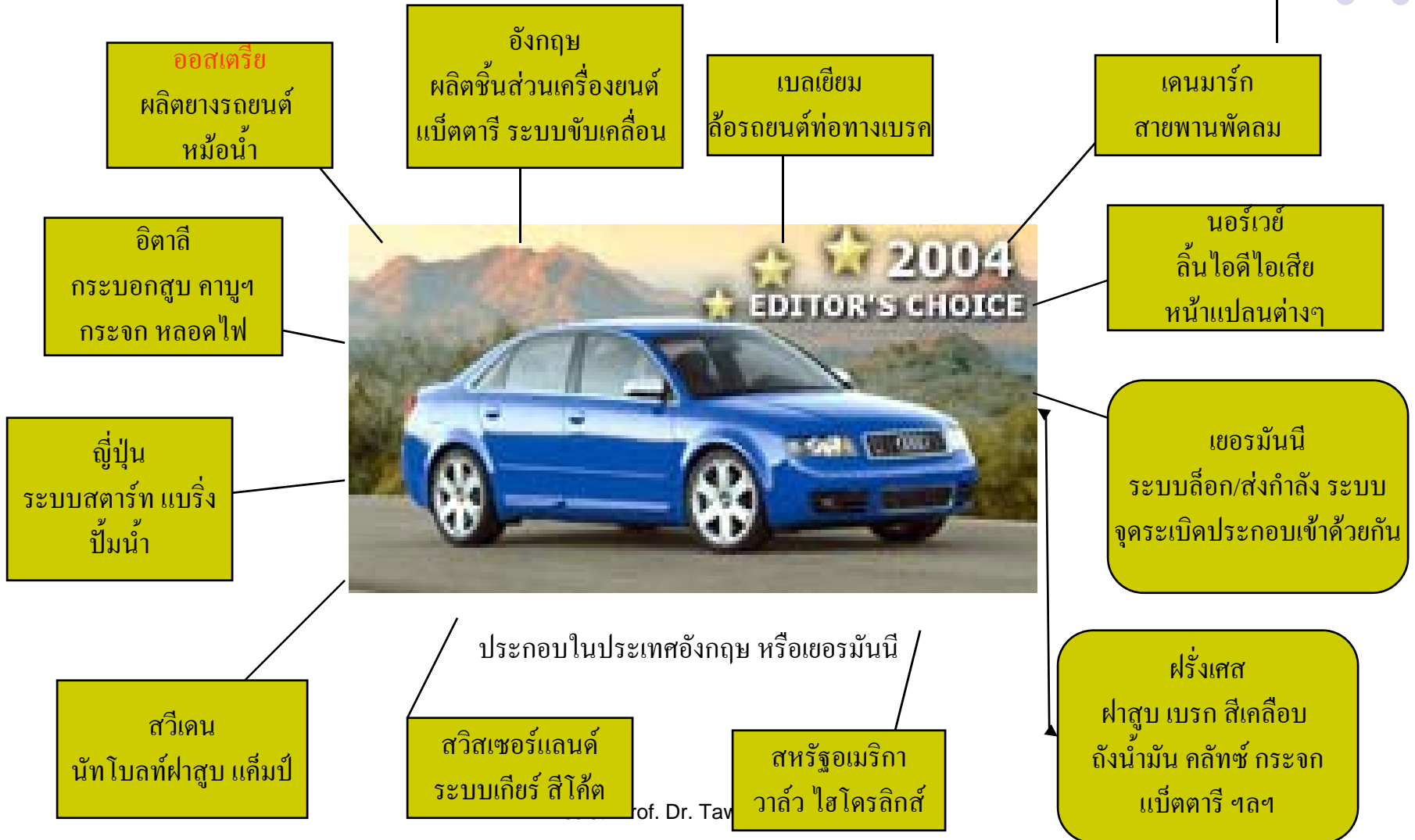
International Business Management



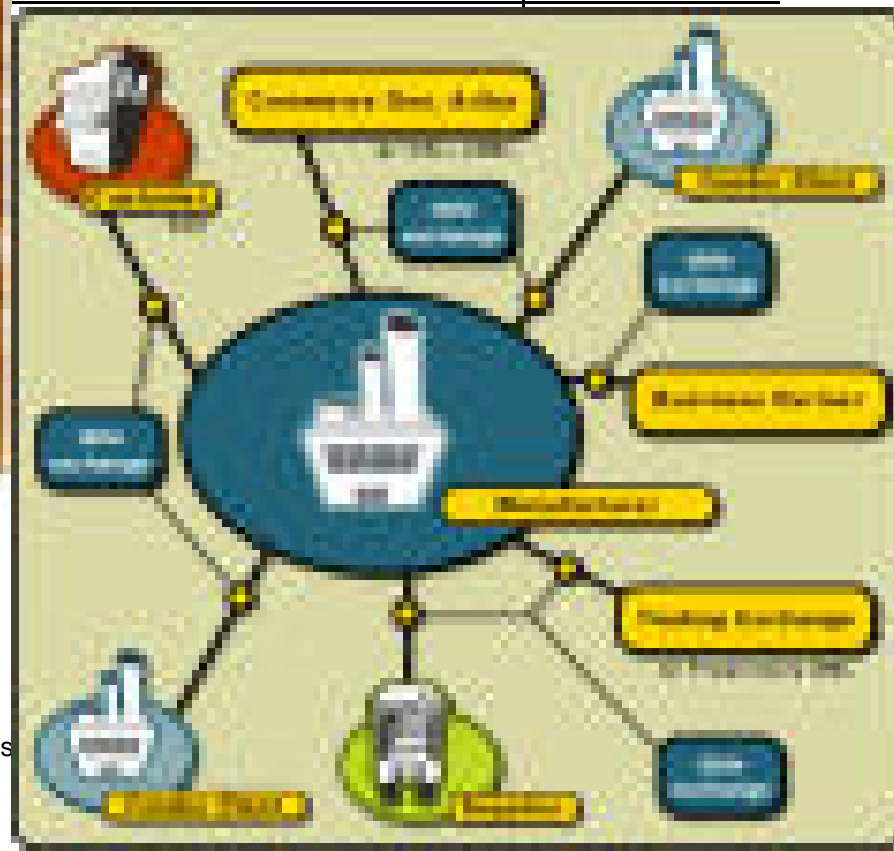
- **ธุรกิจระหว่างประเทศ** หมายถึง การติดต่อใดๆของทั้งในภาคเอกชน และภาครัฐบาลที่มีการเกี่ยวข้องหรือติดต่อ โดยมีวัตถุประสงค์ทั้งเพื่อมุ่งหวังกำไรและไม่มุ่งหวังกำไรจากการดำเนินธุรกิจ
- ประเทศส่วนใหญ่จะมีการนำเข้าและการส่งออกเป็นรายได้หรือค่าใช้จ่ายหลักของประเทศ



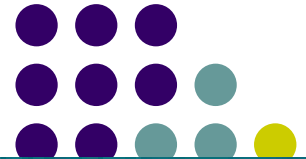
การประกอบรถยนต์โดยชิ้นส่วนจากแหล่งผลิตทั่วโลก



การจัดการธุรกิจระหว่างประเทศนอกจากเรื่องผล กำไรยังหมายถึงการ โยกย้ายทรัพยากรต่างๆ



ปัจจัยแห่งความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจระหว่าง ประเทศในปัจจุบัน





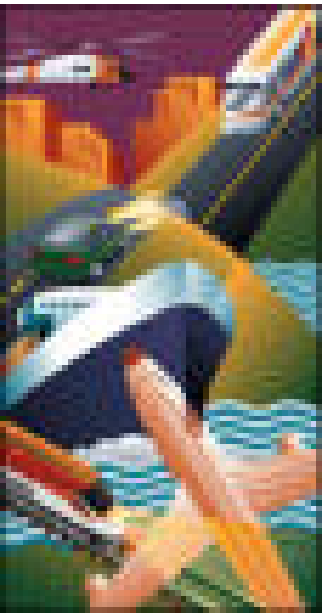
ปัจจัยที่มีส่วนกระตุ้นให้เกิดการค้าระหว่างประเทศ

- ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเติบโตของธุรกิจระหว่าง

ประเทศการพัฒนาเทคโนโลยีในด้านต่างๆ เช่น

- **การพัฒนาด้านระบบขนส่ง**

- ความก้าวหน้าของการขนส่งทุกประเภททำให้พรมแดนระหว่างประเทศลดบทบาทในการขีดเส้นจำกัดของการเดินทางลงไปได้อย่างมาก ขณะที่การพัฒนาการขนส่งมีส่วนในการกระตุ้นอุปสงค์ของลูกค้าที่อยู่ในต่างประเทศให้เพิ่มมากยิ่งขึ้นทั้งทางตรงและทางอ้อม เช่น Speed Train, เครื่องบินคอนคอร์ต โลว์คอสแอร์ไลน์

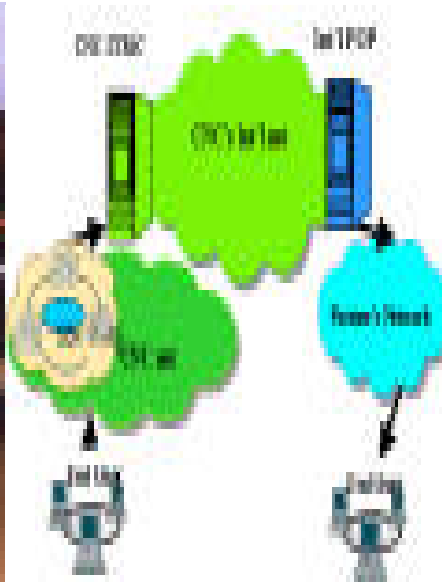




ปัจจัยที่มีส่วนกระตุ้นให้เกิดการค้าระหว่างประเทศ

❑ การติดต่อสื่อสาร

- เครื่องมือเครื่องใช้ในการติดต่อสื่อสาร เช่น โทรศัพท์ แฟกซ์
- อินเทอร์เน็ต หรือ อินทราเน็ต
- เทเลคอนเฟอเรนซ์





ปัจจัยที่มีส่วนกระตุ้นให้เกิดการค้าระหว่างประเทศ

- การเปิดเสรีของรัฐบาลของประเทศต่างๆ ในด้านการค้า
- และการเคลื่อนย้ายเงินทุนทรัพยากร สินค้าและบุคคล
- ระหว่างประเทศ
- การพัฒนาของสถาบันที่รองรับธุรกรรมต่างๆ เช่น
- สถาบันการเงิน, การพัฒนา IFT
- การแข่งขันระหว่างธุรกิจได้ขยายแวงดวงไปสู่ตลาด
- นานาชาติมากขึ้น เช่น แม็คโดนัลด์ กระทิงแดง



ปัจจัยที่มีส่วนกระตุ้นให้เกิดการค้าระหว่างประเทศ

- การเพิ่มยอดขาย

- แรงจูงใจในการเพิ่มยอดขายเป็นสาเหตุสำคัญที่สุดที่ทำให้ธุรกิจตัดสินใจก้าวสู่ความเป็นธุรกิจระหว่างประเทศ

- เพื่อแสวงหาทรัพยากรให้แก่ธุรกิจ

- ทรัพยากรอาจเป็นได้ทั้งวัตถุดิบที่มีลักษณะเฉพาะ หรือมีต้นทุนต่ำกว่าที่หาซื้อได้ในประเทศหรือเป็นแรงงานผู้ชำนาญการที่มีค่าจ้างในระดับต่ำหรือเป็นเทคโนโลยีที่เหมาะสมกับธุรกิจ ซึ่งจะช่วยธุรกิจพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์หรือสร้างความแตกต่าง (Differentiation) ให้ผลิตภัณฑ์เกิดความโดดเด่นกว่าของคู่แข่ง



วัตถุประสงค์ขององค์กรในการกลายเป็นธุรกิจระหว่างประเทศ

- เพื่อกระจายแหล่งของตลาดหรือวัตถุดิบ
 - การประกอบธุรกิจย่อมหลีกเลี่ยงวงจรชีวิตของธุรกิจไปไม่พ้น ทุกธุรกิจจะประสบกับช่วงรุ่งเรืองและตกต่ำ แต่ถ้ามีการขยายตลาดไปสู่ต่างประเทศในช่วงเวลาความรุ่งเรืองและตกต่ำไม่ตรงกับประเทศของตนจะเป็นการช่วยลดความเสี่ยงที่เกิดขึ้น
- เพื่อลดความเสี่ยงในการแข่งขัน
 - การที่คู่แข่งสามารถประสบความสำเร็จในต่างประเทศย่อมเป็น
- การเพิ่มพูนขุมกำลังมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะเป็นอันตรายอย่างยิ่งหาก
- ธุรกิจจะไม่รีบก้าวออกสู่ตลาดต่างประเทศ เพื่อสกัดคู่แข่งเหล่านี้
- นั้น



รูปแบบของการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ

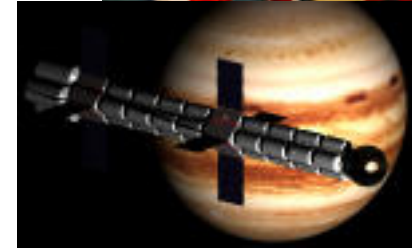
- การส่งออกและการนำเข้าสินค้า (**Merchandise Exports & Imports**)
- การส่งออกและการนำเข้าบริการ (**Services Exports & Imports**) บริการ (**Services**) สิ่งที่ไม่มิตัวตน จับต้องไม่ได้
- การลงทุน (**Investment**) โดยเป็นการทำธุรกิจเข้ามาถือครองกรรมสิทธิ์ในสินทรัพย์ของอีกประเทศหนึ่งเพื่อมุ่งหวังกำไรเป็นผลตอบแทน
- การลงทุนโดยตรง
- การลงทุนโดยหลักทรัพย์

ความรู้และทักษะที่นักลงทุนจำเป็นต้องรู้ก่อนทำธุรกิจระหว่างประเทศ



1. ทิศทางและการเปลี่ยนแปลงในการทำธุรกิจระหว่างประเทศ

- การเป็นโลกาภิวัตน์
- ภาวะเศรษฐกิจและตลาดโลก
- การเปลี่ยนแปลงต่างๆ เช่นความต้องการของแต่ละตลาด เทคโนโลยี ฯลฯ



2. แนวคิดและทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ

- ทฤษฎีจะถูกนำมาใช้ในการอธิบายสถานการณ์และความเป็นไปรวมทั้งยังใช้ในการพยากรณ์ปรากฏการณ์ต่างทางธุรกิจได้

3. สภาพแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อการค้าระหว่างประเทศ

- สิ่งแวดล้อมภายในประเทศ เช่นกฎหมายข้อบังคับ รัฐบาล ภาวะเศรษฐกิจ ฯลฯ
- สิ่งแวดล้อมภายนอกประเทศ เช่น พิกัดภาษี อัตราแลกเปลี่ยน เศรษฐกิจ ฯลฯ
- สิ่งแวดล้อมหรือปัจจัยภายในบริษัท เช่น สถานะของบริษัท ความพร้อมด้านต่างๆ ฯลฯ

ความรู้และทักษะที่นักลงทุนจำเป็นต้องรู้ก่อนทำธุรกิจ ระหว่างประเทศ



4. บทบาทของรัฐกับการบังคับ & การควบคุมธุรกิจระหว่างประเทศ

- มาตรการต่างๆ ของภาครัฐ เพื่อส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
- กฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่างๆ เพื่อจำกัดการนำเข้า เช่น พิทักษ์ภาษี

5. การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจและสนธิสัญญาต่างๆ

- ทำไมประเทศต่างๆ จำเป็นต้องมีการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ

6. ระบบการเงินและเศรษฐกิจระหว่างประเทศ

- วัตถุประสงค์ของตลาดทุนระหว่างประเทศ
- บทบาทของตลาดปริวรรตเงินตราต่อการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ
- อัตราแลกเปลี่ยนมีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศอย่างไร

ความรู้และทักษะที่นักลงทุนจำเป็นต้องรู้ก่อนทำธุรกิจ ระหว่างประเทศ



7. การลงทุนโดยตรงของบริษัทข้ามชาติ (FDI)

- ประเด็นเกี่ยวกับการบริหารจัดการ เช่น การควบคุม การตัดสินใจซื้อหรือสร้าง
บทบาทของรัฐบาลที่มีต่อ **FDI**

8. การเจรจาการค้าและข้อตกลงระหว่างประเทศ

- เป้าหมาย/วัตถุประสงค์ของการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ
- การพิจารณาสิ่งแวดล้อมต่างๆ ของคู่เจรจา เช่น วัฒนธรรม ฯลฯ

ความรู้และทักษะที่นักลงทุนจำเป็นต้องรู้ก่อนทำธุรกิจ ระหว่างประเทศ



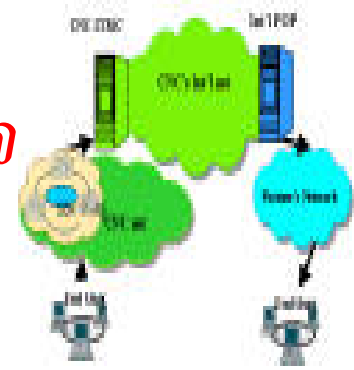
9. การจัดการการตลาดระหว่างประเทศ

- สภาพแวดล้อมของตลาดแต่ละประเทศ
- การวางแผนเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ → แผนการตลาด (4P)
- “Think globally, act locally”

10. การจัดการการผลิตระหว่างประเทศ

- วัตถุประสงค์ในการที่บริษัทต้องย้ายฐานการผลิตไปต่างประเทศ
- กลยุทธ์การผลิตมีอยู่ 3 ประการคือ
 - Technology-Driven Strategy
 - Marketing-Intensive Strategy
 - Low-Cost Strategy

ความรู้และทักษะที่นักลงทุนจำเป็นต้องรู้ก่อนทำธุรกิจ ระหว่างประเทศ



11. ระบบการส่งสินค้าระหว่างประเทศ

- การปฏิบัติงานการส่งกำลังบำรุงตลอดสายการขนถ่ายสินค้าแบ่งเป็น 2 ส่วนคือ
 - ส่วนการจัดการวัสดุ (Material Management) เป็นส่วนที่มีการขนย้ายวัสดุอะไหล่จากผู้ขายเข้ามาสู่บริษัทผู้ผลิต
 - ส่วนของการกระจายสินค้า (Physical Distribution) เป็นส่วนที่มีการขนย้ายสินค้าสำเร็จรูปจากบริษัทผู้ผลิตผ่านไปสู่คนกลางต่างๆจนถึงมือลูกค้า

12. การจัดการทรัพยากรมนุษย์ระหว่างประเทศ

- กระบวนการนี้ประกอบด้วย 4 กิจกรรมๆคือการประกาศหา คัดเลือก ฝึกอบรม/ส่งเสริม รักษาคนดี
- คนท้องถิ่นและคนต่างชาติ

13. ประเด็นต่างๆเกี่ยวกับธุรกิจระหว่างประเทศ

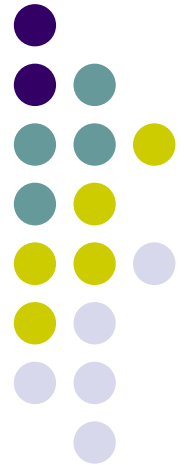
- กระแสโลกาภิวัตน์
- การเปลี่ยนแปลงต่างๆ เช่นกฎข้อบังคับเทคโนโลยี เศรษฐกิจ ภาวะสงคราม



บทบาทและความสำคัญของกิจการพาณิชย์นาวีที่มีต่อการ ดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ



บทบาทของระบบโลจิสติกส์กับการดำเนิน ธุรกิจระหว่างประเทศ



การขนส่งระหว่างประเทศ และกิจการพาณิชย์นาวี

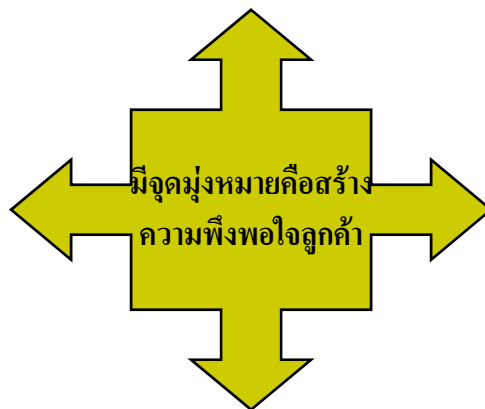


ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ



เข้าใจและมีความรู้/ทักษะใน
การดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ

มีความเข้าใจและสามารถบริการ
การเปลี่ยนแปลงต่างๆ



รู้จักการใช้ประโยชน์การใช้
เทคโนโลยีต่างๆเช่น IT

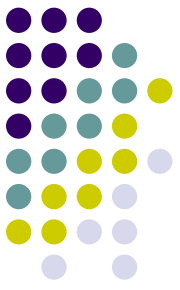
มีความเข้าใจและสามารถจัดการ
ระบบโลจิสติกส์และ
ห่วงโซ่อุปทานโลก



Assist. Prof. Dr. Taweesak Theppitak



รูปแบบของการชำระ เงินค้ำสินค้า



การชำระ โดยตรงด้วยเงินสดและการชำระผ่านบัตรเครดิต

การชำระโดยตรงด้วยเงินสด

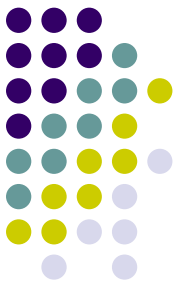
คือ การที่ผู้ซื้อสินค้าชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ขายสินค้าด้วยเงินสด

การชำระผ่านบัตรเครดิต

นับตั้งแต่มี ธุรกรรม **E-commerce** หรือการซื้อขายสินค้ากันบน **Internet** เกิดขึ้น การชำระค่าสินค้าผ่านบัตรเครดิตก็ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยมีขั้นตอนง่าย ๆ ดังนี้

- เมื่อผู้ซื้อเลือกซื้อสินค้าบน **Internet** ได้แล้ว
- ผู้ซื้อยืนยันคำสั่งซื้อและจำนวนเงินที่จะต้องชำระ
- กรอกหมายเลขและชนิดบัตรเครดิตของตนลงในช่องที่ทางผู้ขายจัดเตรียมไว้ให้บน **Web site**
- ตอบยืนยันอีกครั้งหนึ่ง การชำระเงินเป็นอันเสร็จสมบูรณ์

ในปัจจุบัน **Web site** บางแห่งสามารถส่งใบเสร็จรับเงินค่าสินค้ามาให้แก่ผู้ซื้อได้ในทันที โดยส่งเป็นแฟ้มข้อมูลมายัง **e-mail** ของผู้ซื้อ อย่างไรก็ตาม การชำระเงินผ่านบัตรเครดิตในขณะนี้ยังเป็นการชำระค่าสินค้าที่ทำการซื้อขายกันด้วยจำนวนเงินเพียงเล็กน้อย



การชำระผ่านธนาคาร

ในธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ การชำระเงินที่ได้รับความนิยมสูงที่สุด คือ การชำระเงินค่าสินค้าผ่านธนาคาร ซึ่งแบ่งได้เป็น 4 ประเภท ได้แก่

- การชำระเงินด้วย **Letter of Credit**
- การชำระเงินโดย**วิธีเรียกเก็บผ่านธนาคาร** (Bill for collection)
- การชำระเงินแบบ **Open Account**
- การชำระเงินแบบ **Consignment**

การชำระเงินสินค้าด้วย LETTER OF CREDIT



- นิยมเรียกกันย่อ ๆ ว่า **L/C** เป็นการชำระค่าสินค้าผ่านธนาคารวิธีหนึ่ง ซึ่งเป็นวิธีที่ได้รับความนิยมมากที่สุด
- เพราะเป็นวิธีเดียวที่มีหลักประกันพอที่จะเชื่อได้ว่า ผู้ขายสินค้าจะได้รับเงินค่าสินค้าเมื่อได้ส่งมอบสินค้าลงเรือ และผู้ซื้อสินค้าจะได้รับสินค้าเมื่อจ่ายเงินค่าสินค้า

บทบาทหน้าที่ของ L/C



- L/C คือ ตราสารทางการค้าซึ่งออกโดยธนาคารพาณิชย์ ตามคำสั่งของผู้ซื้อ (Applicant) เพื่อส่งไปให้แก่ผู้รับประโยชน์ (Beneficiary) ซึ่งเป็นผู้ขายในอีกประเทศหนึ่ง โดยส่งผ่านธนาคารผู้รับ L/C ในประเทศของผู้ขาย (Advising Bank)
- ตราสารนี้เป็นคำรับรองหรือสัญญาของธนาคารผู้เปิด L/C ที่จะจ่ายเงินจำนวนหนึ่งตามที่ระบุไว้ใน L/C ให้แก่ผู้ขายสินค้า เมื่อผู้ขายสินค้าได้ส่งสินค้าลงเรือและได้แสดงเอกสารให้แก่ธนาคารผู้รับซื้อเอกสารและตัวเงิน (Negotiation Bank) ได้ครบถ้วน ถูกต้องตามที่ระบุไว้ใน L/C ดังนั้น L/C จึงทำหน้าที่เป็นสัญญาทางการเงินและทำหน้าที่ในการควบคุมเอกสารทางการค้าไปพร้อม ๆ กันด้วย ข้อควรระวังเกี่ยวกับการซื้อขายด้วย L/C คือ
- ในส่วนของความถูกต้องของสินค้านั้น ผู้ซื้อจะต้องให้ความเชื่อถือแก่ผู้ขายสินค้า หากไม่แน่ใจ ผู้ซื้อสามารถแต่งตั้งตัวแทนผู้ซื้อ (Buyer's representative) หรือแต่งตั้งบริษัทตัวแทนผู้ตรวจสอบสินค้าโพ้นทะเล (International Surveyor) เข้าทำการตรวจสอบสินค้าและออกหนังสือรับรองการตรวจสอบให้ได้
- โดยปกติเมื่อผู้ซื้อแต่งตั้งตัวแทนเข้าทำการตรวจสอบสินค้าแล้ว ผู้ซื้อจะระบุใน L/C ด้วยว่าผู้ขายจะต้องแนบหนังสือรับรองการตรวจสอบสินค้า (Inspection Certification) ที่ออกให้โดยตัวแทนของผู้ซื้อไปกับเอกสารเงินที่ผู้ขายนำส่งธนาคารด้วย

ประเภทของ L/C



- **L/C ที่เพิกถอนได้ (REVOCABLE LETTER OF CREDIT)**

- L/C ประเภทนี้เมื่อธนาคารของผู้ซื้อได้เปิด L/C ออกไปให้แก่ผู้ขายในต่างประเทศแล้ว ผู้ซื้อหรือธนาคารจะแจ้งยกเลิกเสียเมื่อไรก็ได้ โดยมีต้องได้รับความยินยอมจากผู้ขาย แต่ประการใด

- **L/C ที่เพิกถอนไม่ได้ (IRREVOCABLE LETTER OF CREDIT)**

- L/C ประเภทนี้เมื่อธนาคารของผู้ซื้อได้เปิด L/C ออกไปแล้ว ทั้งธนาคารและผู้ซื้อจะทำการยกเลิกไม่ได้ รวมทั้งไม่สามารถแก้ไขหรือเปลี่ยนแปลงข้อความหรือเงื่อนไขต่าง ๆ ได้

แนวทางปฏิบัติโดยสากลของ L/C (UCP 500)



- UCP500 เป็นบทบัญญัติเกี่ยวกับ “ประเพณีและพิธีการที่เกี่ยวกับ L/C ที่มีเอกสารประกอบ” ที่บัญญัติขึ้นโดยสภาหอการค้าระหว่างประเทศ (INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE) หรือเรียกย่อว่า I.C.C.
- เป็นบทบัญญัติที่ธนาคารพาณิชย์ทุกแห่งจะต้องปฏิบัติเป็นมาตรฐานที่เหมือนกันหมดทั่วโลก และถือเป็นส่วนหนึ่งในสัญญาที่ผู้ซื้อ-ผู้ขายและธนาคารทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องจะต้องปฏิบัติตาม
- และมีผลผูกมัดในการซื้อขายที่กระทำโดย L/C นั้น

บทบัญญัติของ UCP 500



A. ข้อกำหนดทั่วไปและคำจำกัดความต่างๆ

- มาตรา **1** การใช้ **UCP 500**
- มาตรา **2** ความหมายของเครดิต
- มาตรา **3** เครดิตกับสัญญา
- มาตรา **4** เอกสารต่างๆ กับสินค้า/บริหาร/การปฏิบัติการ
- มาตรา **5** คำสั่งเพื่อให้เปิดแก้ไขเครดิต



B. แบบฟอร์มและการแจ้งเปิดเครดิต

- มาตรา 6 เครดิตประเภทเพิกถอนได้และประเภทเพิกถอนไม่ได้
- มาตรา 7 ภาระรับผิดชอบของธนาคารผู้แจ้งเครดิต
- มาตรา 8 การเพิกถอนเครดิต
- มาตรา 9 ภาระรับผิดชอบของธนาคารผู้เปิดเครดิตและธนาคารผู้ยืนยันเครดิต
- มาตรา 10 ประเภทของเครดิต
- มาตรา 11 การแจ้งเปิดเครดิตล่วงหน้าทางโทรคมนาคม
- มาตรา 12 คำสั่งที่ไม่สมบูรณ์ หรือไม่ชัดเจน



C. ภาวะและความรับผิดชอบ

- มาตรา 13 มาตรฐานในการตรวจสอบเอกสาร
- มาตรา 14 เอกสารที่มีข้อผิดพลาดและใบแจ้งเพื่อทราบ
- มาตรา 15 การปฏิเสธความรับผิดชอบเกี่ยวกับเอกสารที่มีผลบังคับ
- มาตรา 16 การปฏิเสธความรับผิดชอบในการส่งข้อความ
- มาตรา 17 เหตุสุดวิสัย
- มาตรา 18 การปฏิเสธความรับผิดชอบต่อการกระทำของกลุ่มสัญญาที่ได้รับคำสั่ง
- มาตรา 19 การจัดการเกี่ยวกับการชดใช้เงินค้ำระหว่างธนาคาร



D. เอกสารต่างๆ

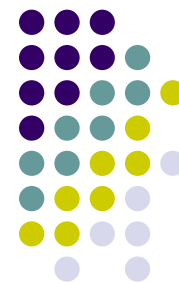
- มาตรา 20 ความกำกวมในส่วนของผู้ออกเอกสาร
- มาตรา 21 การไม่ระบุชื่อผู้ออกเอกสารหรือรายละเอียดในเอกสาร
- มาตรา 22 วันที่ออกเอกสารเทียบกับวันที่เปิดเครดิต
- มาตรา 23 ใบตราส่งสินค้าทางทะเล/มหาสมุทร
- มาตรา 24 เอกสารรับขนส่งสินค้าทางทะเลที่เปลี่ยนมือไม่ได้
- มาตรา 25 ใบตราส่งแบบเช่าเหมาลำ
- มาตรา 26 เอกสารการขนส่งรวมหลายประเภท
- มาตรา 27 เอกสารการขนส่งทางอากาศ
- มาตรา 28 เอกสารการขนส่งทางรถยนต์ รถไฟ หรือทางเรือภายในประเทศ



D. เอกสารต่างๆ

- มาตรา 29 ใบรับบริษัท Courier และใบรับไปรษณีย์
- มาตรา 30 เอกสารการขนส่งที่ออกโดยตัวแทนผู้รับขนส่งสินค้า
- มาตรา 31 “บนดาดฟ้า (“ON DECK”) ผู้รับขนส่งเป็นผู้บรรทุกและนับจำนวนสินค้าเอง” (“SHIPPER’S LOAD AND COUNT”) “ชื่อของผู้ส่งสินค้า” (“NAME OF CONSIGNOR”)
- มาตรา 32 เอกสารการขนส่งที่สมบูรณ์ (CLEAN TRANSPORT DOCUMENTS)
- มาตรา 33 เอกสารการขนส่งที่ต้องชำระค่าระวาง / ชำระค่าระวางแล้ว (FREIGHT PAYABLE/PREPAID TRANSPORT DOCUMENTS)

D. เอกสารต่างๆ

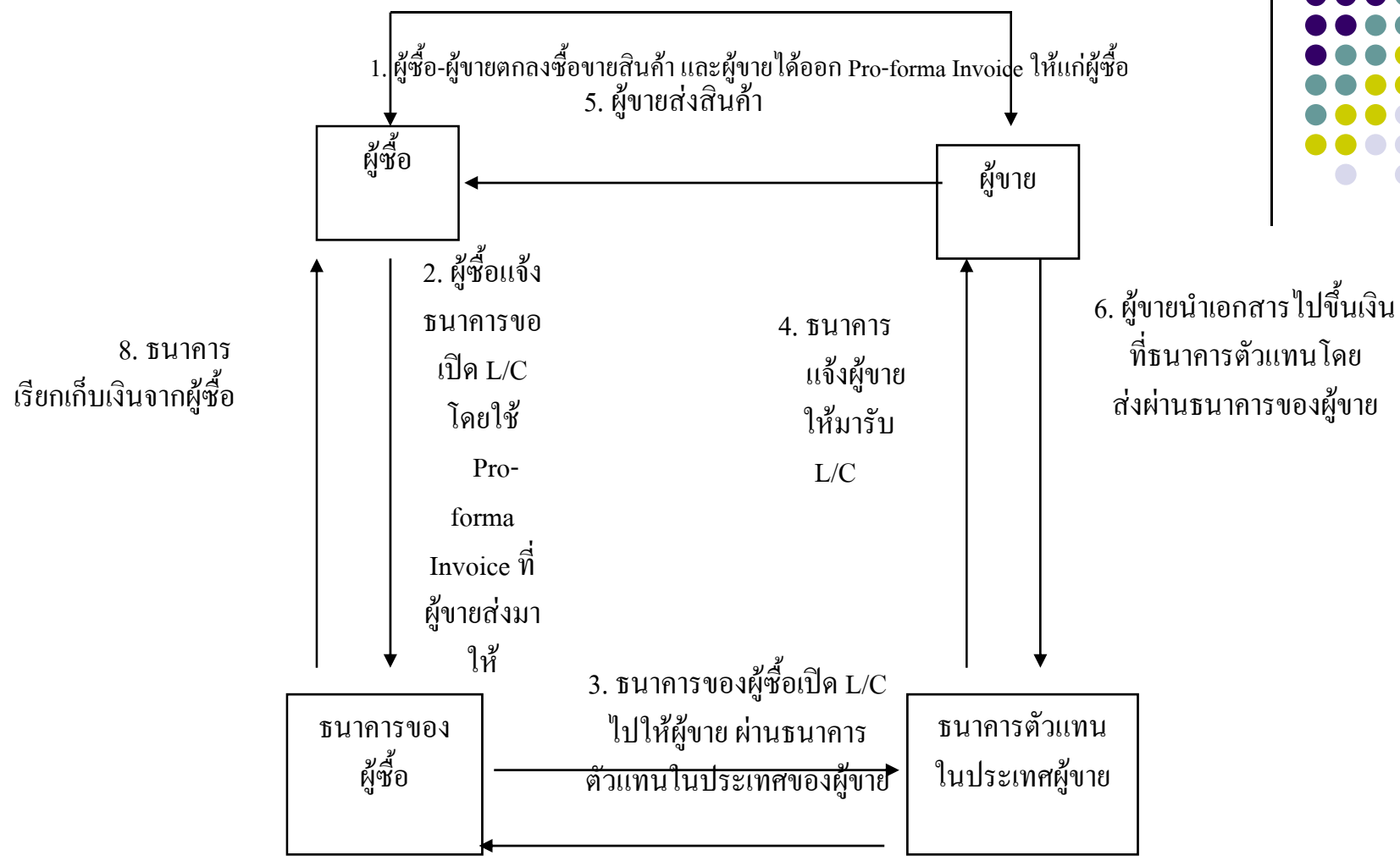


- มาตรา 34 เอกสารการประกันภัย (INSURANCE DOCUMENTS)
- มาตรา 35 ประเภทของการประกันภัยที่คุ้มครอง
- มาตรา 36 การประกันภัยที่คุ้มครองความเสี่ยงทั้งปวง
- มาตรา 37 ใบก้ำกับสินค้า
- มาตรา 38 เอกสารอื่นๆ



E. ข้อกำหนดเบ็ดเตล็ด

- มาตรา 39 การอนุญาตเกี่ยวกับจำนวนเงินในเครดิตปริมาณและราคาต่อหน่วย
- มาตรา 40 การส่งสินค้าบางส่วน/เบิกเงินบางส่วน
- มาตรา 41 การจัดส่ง/เบิกเงินเป็นงวด
- มาตรา 42 วันหมดอายุและสถานที่สำหรับยื่นเอกสาร
- มาตรา 43 ข้อจำกัดเกี่ยวกับวันหมดอายุ
- มาตรา 44 การขยายวันที่หมดอายุ (EXTENSION OF EXPIRY DATE)
- มาตรา 45 เวลาของการยื่นเอกสาร (HOURS OF PRESENTATION)
- มาตรา 46 ถ้อยคำทั่วไปเกี่ยวกับวันที่ขนส่งสินค้า (GENERAL EXPRESSIONS AS TO DATES SHIPMENT)
- มาตรา 47 คำจำกัดความเกี่ยวกับวันที่สำหรับระยะเวลาขนส่งสินค้า (DATE TERMINOLOGY FOR PERIODS OF SHIPMENT)



7. ธนาคารตัวแทนส่งเอกสารไปเรียกเก็บเงินจากธนาคารผู้เปิด L/C หรือธนาคารผู้จ่ายเงินแทน (Reimbursing Bank)

Assist. Prof. Dr. Taweesak Theppitak

การชำระเงินโดยวิธีเรียกเก็บผ่านธนาคาร (BILL FOR COLLECTION)

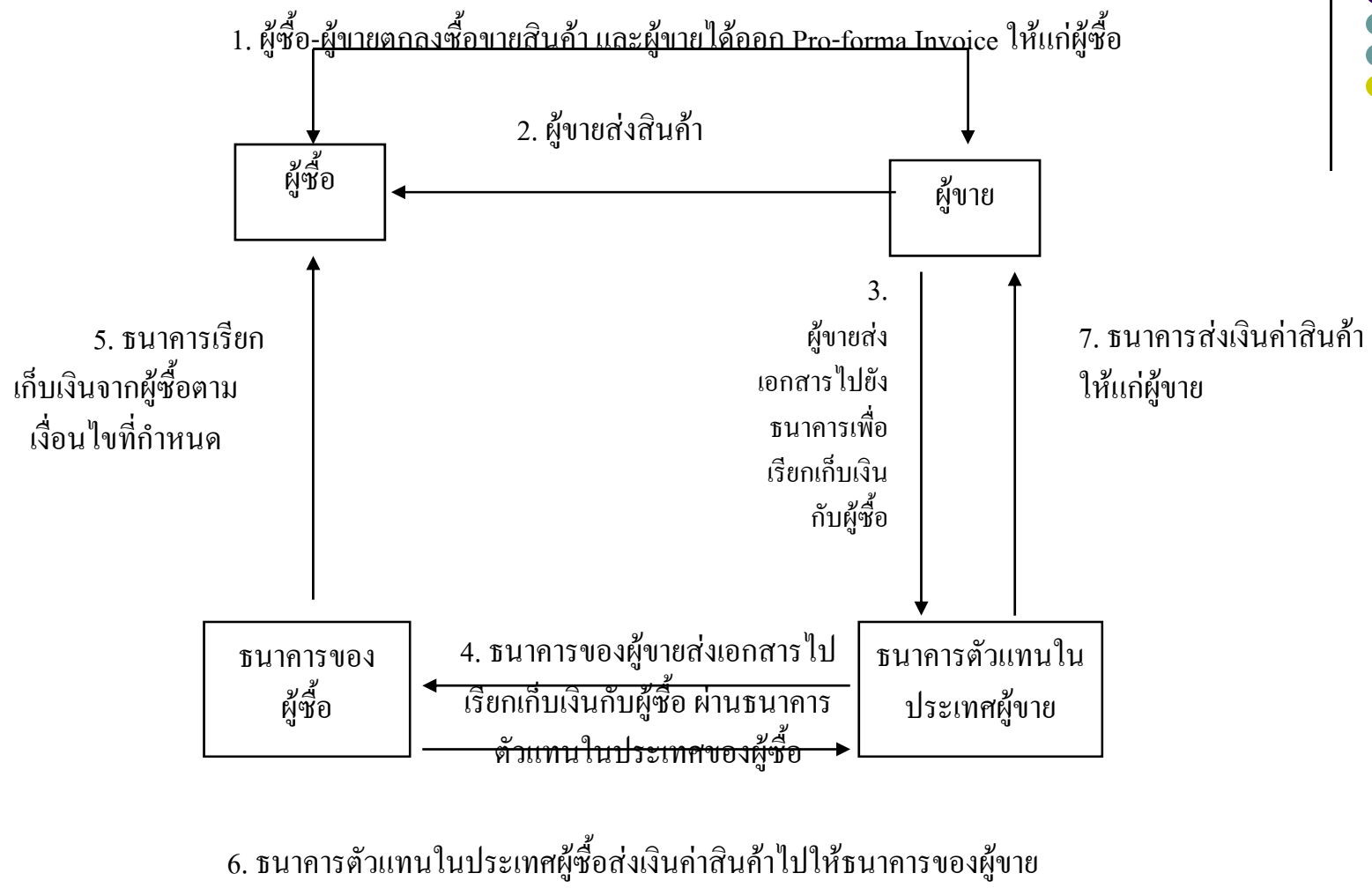


- การชำระเงินโดยวิธีเรียกเก็บผ่านธนาคาร คือการเรียกเก็บค่าสินค้าผ่านธนาคาร ซึ่งธนาคารผู้เรียกเก็บจะปฏิบัติตามคำสั่งของผู้ขายอย่างเคร่งครัด
- โดยยึดถือตามระเบียบข้อบังคับเกี่ยวกับตัวเรียกเก็บ ฉบับที่ 522 ปี ค.ศ. 1955 (URC 522) ของสหภาพการค้านานาชาติ

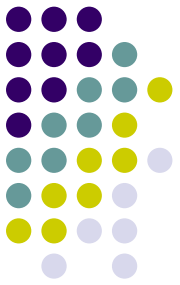


D/P (DOCUMENT AGAINST PAYMENT)

- **D/P คือ** การที่ผู้ขายสินค้าส่งเอกสารไปเรียกเก็บเงินค่าสินค้าที่ตนส่งออกไปให้แก่ผู้ซื้อ ซึ่งวิธีการเรียกเก็บแบ่งเป็น 2 ลักษณะคือ
 - **D/P at Sight** คือผู้ซื้อจะต้องชำระค่าสินค้าก่อนจึงจะรับเอกสารจากธนาคารไปออกของได้
 - **D/P Term** คือผู้ซื้อจะต้องชำระค่าสินค้าภายในเวลาที่กำหนดในตัวก่อนจึงจะรับเอกสารไปออกของได้ ระยะเวลาที่กำหนดเช่น 30 วัน หรือ 60 วัน เป็นต้น

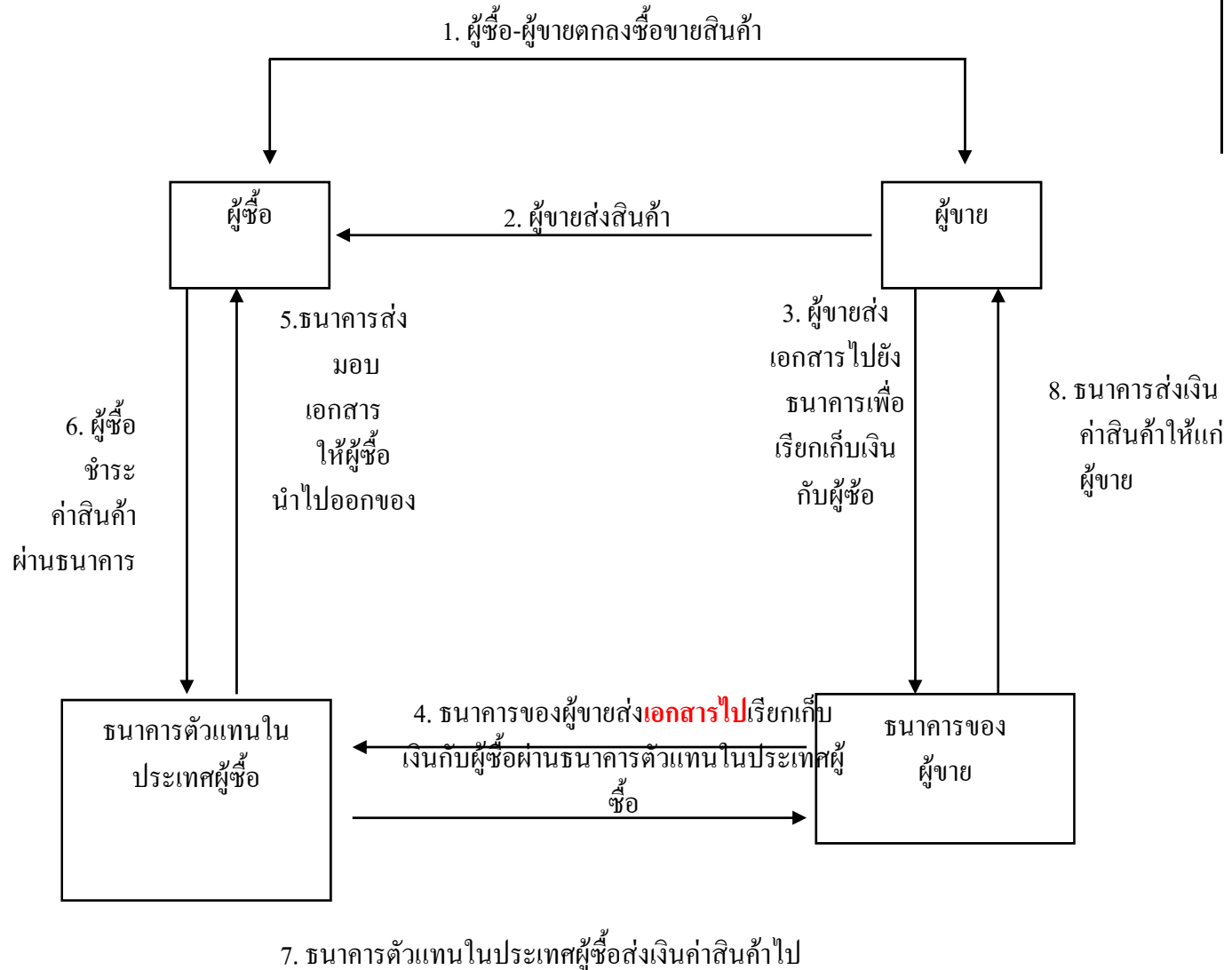


การซื้อขายสินค้าด้วย D/P



D/A (DOCUMENT AGAINST ACCEPTANCE)

- **D/A** คือการที่ผู้ขายสินค้าส่งเอกสารไปให้แก่ผู้ซื้อ ผ่านธนาคารของผู้ขาย ไปยังธนาคารตัวแทนในประเทศของผู้ซื้อ เพื่อแจ้งให้ผู้ซื้อนำไปออกของก่อน
- การชำระเงิน **Term D/A** จะต้องกำหนดจำนวนเงินด้วยเสมอ เช่น **30** วัน **90** วัน **120** วัน หรือตามแต่จะตกลงกัน



การซื้อขายสินค้าด้วย D/A

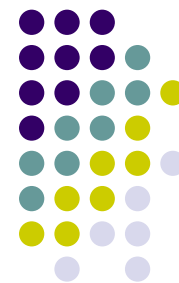
ให้ธนาคารของผู้ขาย
Assist. Prof. Dr. Taweesak Theppitak

แนวทางปฏิบัติโดยสากลของ BILL FOR COLLECTION

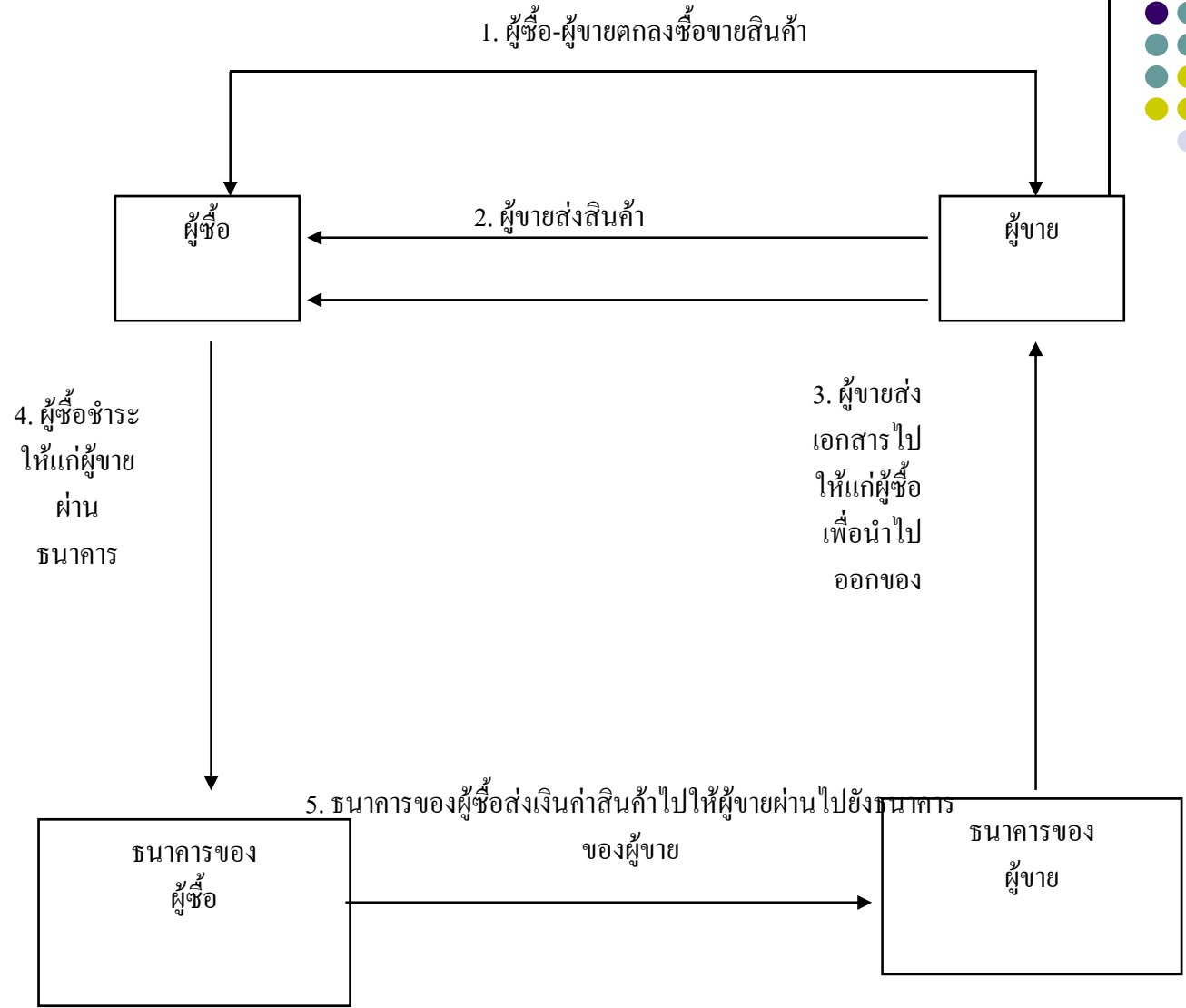


- การชำระเงินโดยวิธีเรียกเก็บผ่านธนาคาร หรือ **Bill for Collection** ก็มีระเบียบข้อบังคับเกี่ยวกับตัวเรียกเก็บ ที่เรียกว่า **URC 522** ปี ค.ศ. **1995** ของสภาหอการค้านานาชาติ
- อันเป็นมาตรฐานสากลที่ธนาคารพาณิชย์ทุกแห่งทั่วโลกและผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายจะต้องปฏิบัติตาม

การชำระค่าสินค้าโดยวิธี **OPEN ACCOUNT**

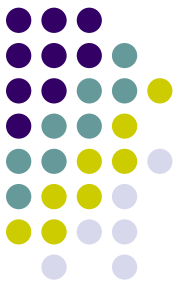


- **Open Account** คือการที่ผู้ขายสินค้าและผู้ซื้อสินค้า ตกลงซื้อขายสินค้ากันโดยตรง โดยที่ผู้ขายจะส่งสินค้าไปให้แก่ผู้ซื้อก่อน เมื่อผู้ซื้อได้รับสินค้าแล้วจึงไปติดต่อธนาคาร เพื่อ โอนเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ขายตามระยะเวลาที่กำหนด เช่น 30 วัน 90 วัน
- หลังจากที่ได้รับสินค้าหรือเห็นเอกสารหรือตามแต่จะตกลงกัน ซึ่งจะเป็นการโอนโดยทาง **T/T Remittance** หรือส่งเป็นตั๋วเงินหรือตราพท์หรือวิธีอื่นก็ได้
- การซื้อขายด้วยวิธีนี้ผู้ขายเป็นฝ่ายเสียเปรียบเพราะไม่มีหลักประกันว่าผู้ซื้อจะชำระค่าสินค้าให้แก่ผู้ขาย ธนาคารจะเข้ามาเกี่ยวข้องเมื่อมีการ โอนเงินค่าสินค้าเท่านั้น

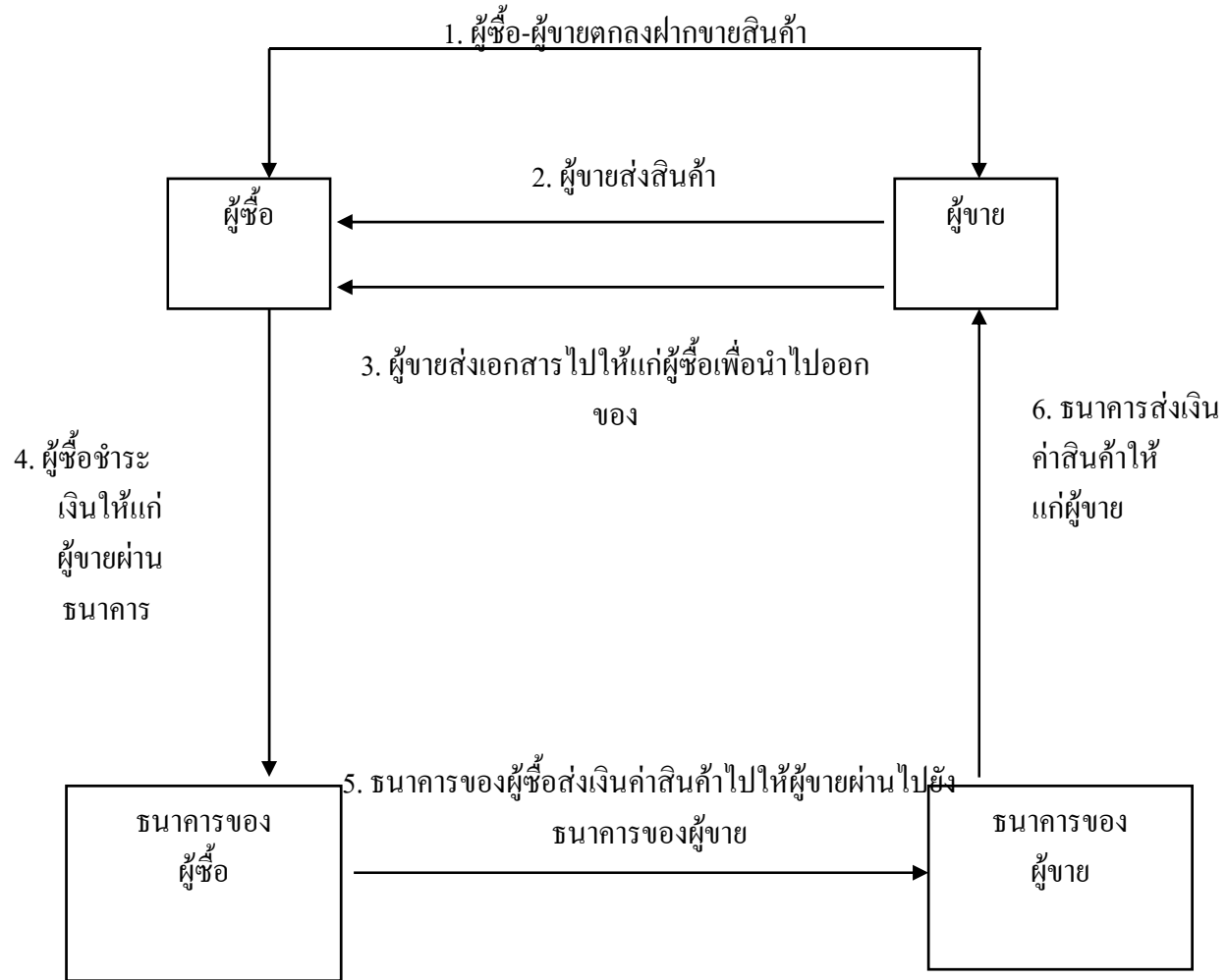


การชำระค่าสินค้าโดยวิธี OPEN ACCOUNT

การชำระค่าสินค้าโดยวิธี **CONSIGNMENT**



- **Consignment** คือการที่ผู้ขายสินค้าและผู้ซื้อสินค้าตกลงซื้อขายสินค้ากันโดยตรง โดยที่ผู้ขายจะส่งสินค้าไปให้แก่ผู้ซื้อก่อน
- เมื่อผู้ซื้อขายสินค้าได้แล้วจึงไปติดต่อธนาคาร เพื่อโอนเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ขาย ซึ่งจะเป็นการโอนโดยทาง **T/T Remittance** หรือวิธีอื่นก็ได้
สินค้าที่ชำระเงินโดยวิธี **consignment** นี้เรียกอีกอย่างหนึ่งว่า **การฝากขาย**
- การซื้อขายด้วยวิธีนี้ผู้ขายเป็นฝ่ายเสียเปรียบเช่นเดียวกัน **Open Account** เพราะไม่มีหลักประกันว่าผู้ซื้อจะชำระค่าสินค้าให้แก่ผู้ขาย
ธนาคารจะเข้ามาเกี่ยวข้องเมื่อมีการโอนเงินค่าสินค้าเท่านั้น



การชำระค่าสินค้าโดยวิธี CONSIGNMENT

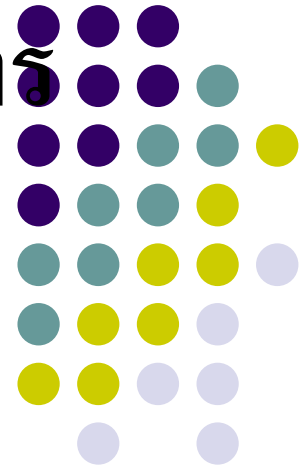
Theppitak



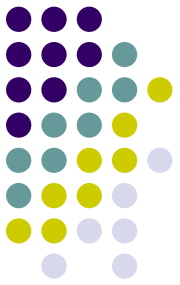
ผู้ประกอบการขนส่งและค่าบริการ



Assist. Prof. Dr. Taweesak Theppitak



ผู้ประกอบการขนส่ง

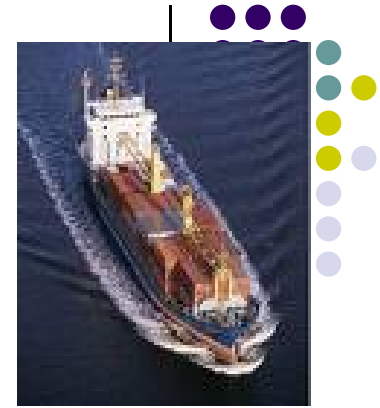


ผู้ประกอบการขนส่ง แบ่งเป็น 2 แบบ

- ผู้ประกอบการที่มีเรือเป็นของตนเอง (Vessel Operating Common Carrier: VOCC)
- ผู้ประกอบการที่ไม่มีเรือเป็นของตนเอง (Non-Vessel Operating Common Carrier: NVOCC)



ผู้ประกอบการขนส่ง



- ผู้ประกอบการที่มีเรือเป็นของตนเอง (VOCC)

- การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการอาจจะมีหน่วยงานรับผิดชอบของตนเองหรือใช้บุคคลที่สาม (Third Party) หรือ “ตัวแทนเรือ” (Shipping Agent) เพื่อหาสินค้าและให้บริการลูกค้า

- หน้าที่ของตัวแทนเรือประกอบด้วย

- ด้านการตลาด
- ด้านการรับจองระวางเรือ
- ด้านการติดต่อประสานงาน
- การปฏิบัติการด้านสินค้าทั้งขาเข้าและขาออก
- ตัวแทนเรือยังต้องจัดหาเสบียง



ผู้ประกอบการขนส่ง



- ผู้ประกอบการที่ไม่มีเรือเป็นของตนเอง (NVOCC)
 - แบ่งเป็น 2 ประเภทคือผู้ประกอบการรับจัดการขนส่งในฐานะผู้ขนส่ง (Carrier) หรือที่เรียกว่า ผู้ประกอบการขนส่งที่ไม่มีเรือของตนเองกับผู้รับจัดการขนส่งที่ทำในนามผู้ส่งของ (On behalf of Shipper) หรือรู้จักในชื่อเรียกว่า “Freight Forwarder” หรือ “Forwarding Agent”



ผู้ประกอบการขนส่ง

- การบริการของผู้รับจัดการขนส่ง
 - บริการหีบห่อ
 - การคลังสินค้าและการเก็บรักษา
 - บริการขนส่งจากโรงงานมายังคลังสินค้าหรือท่าเรือ
 - บริการจัดการขนส่งทางทะเลหรือรูปแบบอื่นๆ
 - การให้บริการด้านเอกสารและพิธีการ
- รายได้ของผู้รับจัดการขนส่ง



ค่าบริการการขนส่งสินค้าทางทะเล

ค่าระวางเรือ - การกำหนดค่าระวางเรือควรคำนึงถึงปัจจัยต่อไปนี้

- อุปสงค์และอุปทานตลาดเรือ
- ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดค่าระวางเรือประจำเส้นทาง
 - ลักษณะของสินค้า
 - ปริมาตรสินค้า
 - ความเสียหาย
 - มูลค่าสินค้า
 - การโจรกรรม
 - หีบห่อ
 - การจัดระวางเรือ
 - ความสัมพันธ์ระหว่างน้ำหนักกับปริมาตร
 - สินค้าที่มีน้ำหนักมาก



ค่าบริการการขนส่งสินค้าทางทะเล

- สินค้าที่มีความยาวมาก
- การแข่งขันสินค้าที่มาจากแหล่งอื่น
- การแข่งขันกับผู้ขนส่งรายอื่นๆ
- ต้นทุนดำเนินการ
- ระยะทาง
- ค่ายกขน
- ท่าเรือ
 - ที่ตั้งท่าเรือ
 - บริการ
 - อุปกรณ์และการอำนวยความสะดวก
 - ค่าภาระท่าเรือ
 - อื่นๆ เช่นความปลอดภัย การเรียกร้องสิ่งตอบแทน
- สินค้าเที่ยวกลับ
- ค่าประกันภัย



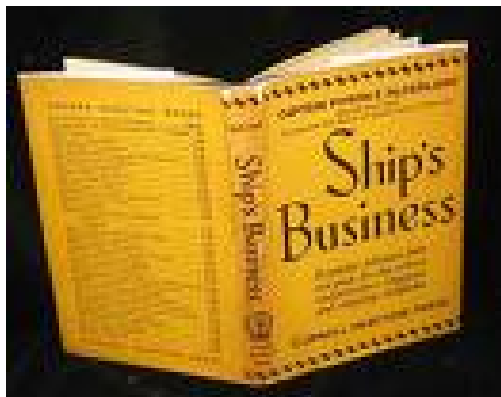
The location of the Hong Kong Port and Maritime Board will enhance the SFR's position as a premier maritime center.



ค่าบริการการขนส่งสินค้าทางทะเล



- หลักการการพิจารณาอัตราค่าระวางเรือ (Ocean Tariff Principles)
- หลักการต้นทุนบริการ (Cost of Service Principle)
 - ต้นทุนของบริษัทเรือบวกกำไรจึงเป็นปัจจัยสำคัญในการกำหนดค่าระวางเรือ
 - บริษัทจึงต้องมีรายได้คุ้มกับต้นทุนและยังมีกำไรเหลืออยู่



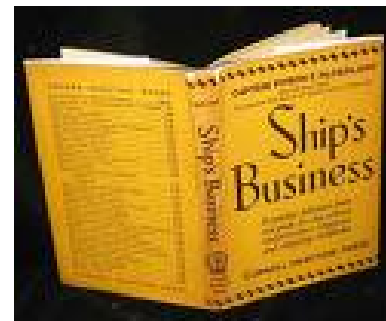
Assist. Prof. Dr. Taweesak Theppitak



ค่าบริการการขนส่งสินค้าทางทะเล



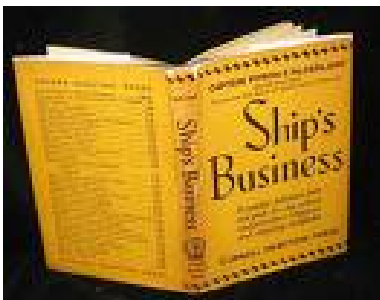
- หลักการการพิจารณาอัตราค่าระวางเรือ (Ocean Tariff Principles)
 - หลักการ**คุณค่าบริการ** (the Value of Service Principle)
 - บริษัทเรือให้บริการกับลูกค้าโดยคิดค่าระวางเป็น**ค่าตอบแทนการใช้บริการ**
 - หาก**ค่าระวางสูง ต้นทุนสินค้าก็สูง** ซึ่งก็**ไม่สามารถแข่งขันกับสินค้าที่ไปจากประเทศอื่นๆ** ได้
 - ดังนั้นค่าบริการหรือค่าระวางต้องพิจารณาถึง**คุณค่าของค่าบริการ** นั้นด้วย
 - ค่าบริการจะต้องกำหนดอย่างเหมาะสมโดย**ไม่ให้สูงกว่าคุณค่าบริการที่ผู้ใช้บริการได้รับ**



ค่าบริการการขนส่งสินค้าทางทะเล



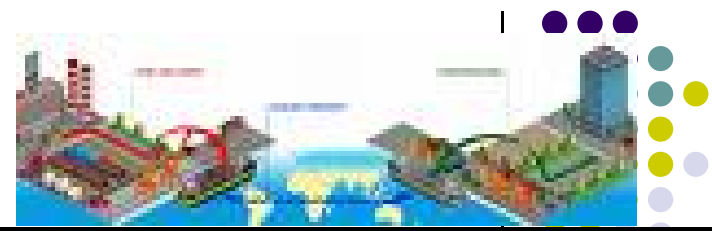
- หลักการการพิจารณาอัตราค่าระวางเรือ (Ocean Tariff Principles)
 - หลักการตาม**ความสามารถที่จะจ่ายค่าระวางได้** (What the traffic can bear principle)
 - สินค้าของแต่ละประเทศมี**ความสามารถในการแข่งขัน**ต่างกัน สินค้าที่มีการแข่งขันต่ำก็มีกำไรต่ำ
 - การพิจารณากำหนดค่าระวางจะต้องพิจารณาประเภทชนิดสินค้า
 - **สินค้าที่สามารถจ่ายค่าระวางสูงได้ก็คิดค่าระวางแพง**เพื่อชดเชยกับสินค้าที่ไม่สามารถจ่ายค่าระวางในอัตราแท้จริงได้



Assist. Prof. Dr. Taweesak Theppitak



ค่าบริการการขนส่งสินค้าทางทะเล



- ชนิดของค่าระวางสินค้า (Types of Ocean Freight Rates)
 - ค่าระวางแบบเป็นชั้น (Class Rates)
 - โดยจัดชั้นสินค้า 6-9 ชั้น แต่ละชั้น จะกำหนดค่าระวางเป็นปริมาตร และน้ำหนัก
 - ทำการคำนวณว่าค่าระวางตาม ปริมาตรและตามน้ำหนักอย่างไรใด สูงกว่ากันก็เรียกเก็บที่ให้ได้รายได้ สูง(Revenue Ton)

ชั้น	ประเภทสินค้า	ค่าระวาง	
		\$ต่อ 100 ปอนด์	\$ ต่อลูกบาศก์ฟุต
D	สินค้าอันตราย	4.45	2.50
1	ดอกไม้เทียม	3.50	1.95
2	Formaldehyde	2.90	1.65
3	กราฟท์	2.25	1.25
4	เหล็กและผลิตภัณฑ์จากเหล็ก	2.00	1.12
5	เครื่องทำความร้อน เต้าเผา	1.78	1.00
6	กราฟท์บรรจุถุงหรือกอง	1.65	0.92
7	กระจกแผ่น	1.56	0.88
8	แร็บบัซ	1.35	0.75

ตัวอย่างชั้นสินค้าและค่าระวาง



ค่าบริการการขนส่งสินค้าทางทะเล



- ชนิดของค่าระวางสินค้า (Types of Ocean Freight Rates)

- **ค่าระวางแบบรายตัวสินค้า (Commodities Rates)**

- การกำหนดค่าระวางแบบรายตัวสินค้าทั้งต่อน้ำหนักหรือต่อปริมาตรและหน่วยบรรจุได้ เช่นน้ำตาลเป็นกระสอบ
- ถ้าผู้ส่งออกมีปัญหาด้านราคาก็ขอลดหย่อนค่าระวางได้ ซึ่งถ้าเป็นแบบขั้นจะต้องลดทั้งขั้น

- **ค่าระวางขั้นต่ำ (Minimum Freight Rates)**

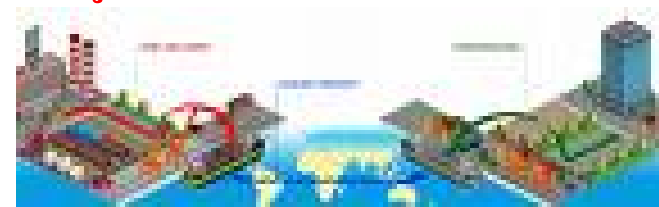
- แม้ว่าบริษัทเรือจะกำหนดอัตราค่าระวางเรือต่อน้ำหนักหรือปริมาตรไว้ก็ตาม กรณีที่ค่าระวางที่คำนวณได้ต่ำกว่าที่กำหนดไว้ บริษัทเรือก็จะคิดในอัตราขั้นต่ำเพื่อให้คุ้มค่าใช้จ่าย



ค่าบริการการขนส่งสินค้าทางทะเล



- อัตราค่าระวางคอนเทนเนอร์ (Container Freight Rates)
 - ค่าระวางแบบเหมาตู้ (Freight All Kinds: FAK)
 - ค่าระวางแบบเหมาตู้ โดยไม่คำนึงว่าบรรจุสินค้าอะไรบ้าง
 - โดยยึดหลักว่าสินค้าไม่มีความแตกต่างของค่าระวาง ต้องเสียค่าระวางเท่ากัน
 - ผู้ส่งออกมักไม่ค่อยชอบใจนัก บริษัทสายการเดินเรือนอกชมนิยมใช้กัน
 - อัตราเหมาตู้ตามประเภทสินค้า (Commodity Box Rates: CBR)
 - บริษัทเรือจะกำหนดว่าสินค้าประเภทใดบ้างจะใช้อัตราค่าระวางแบบเหมาตู้
 - ผู้ส่งออกที่ซื้อระวางแบบนี้เพื่อบรรจุสินค้าตามที่ตกลงกันก็สามารถใช้ประโยชน์ตู้ได้เต็มที่
 - บริษัทเรือจะไม่กำหนดน้ำหนักบรรทุก CBR เป็นแบบผู้ส่งของรายเดียว (FCL) ซึ่งบริษัทเรือนอกชมนิยมใช้กัน



ค่าบริการการขนส่งสินค้าทางทะเล



- อัตราค่าระวางคอนเทนเนอร์ (Container Freight Rates) (ต่อ)
 - คอนเทนเนอร์เรต (Container Rate) หรือ บอกซ์เรต (Box Rate)
 - การคิดค่าระวางแบบเหมาผู้สินค้าที่บรรจุในตู้จะเป็นสินค้าชนิดเดียวกันหรือสินค้าต่างชนิด แต่ต้องมีราคาใกล้เคียงกัน ซึ่งมีอัตราค่าระวางเดียวกัน
 - ผู้ส่งออกรับผิดชอบการบรรจุของเข้าตู้เองและจัดทำบัญชีสินค้าให้ผู้ขนส่ง (Manifest) การคิดราคาแบบนี้เป็นการใช้แทน Commodity Rate
 - ชมรมเรือมีการคิดค่าระวางคอนเทนเนอร์ตามชั้นสินค้า (Commodity Class Rate)
 - โดยจัดเป็นกลุ่มสินค้า สินค้ามีมูลค่าสูงคิดระวางแพง สินค้ามีมูลค่าต่ำคิดค่าระวางถูก
 - ซึ่งจะช่วยให้สินค้ามูลค่าต่ำสามารถส่งออกได้ ชมรมเรือก็มีสินค้าขนส่งมากขึ้น แต่ไม่ค่อยมีกำไร
 - แต่เป็นประโยชน์ในยามที่มีสินค้าน้อย แต่ก็ยังมีสินค้าขนอยู่



ค่าธรรมเนียมและเงินเพิ่มพิเศษ (Surcharges)



เงินเพิ่มพิเศษ (Surcharges)

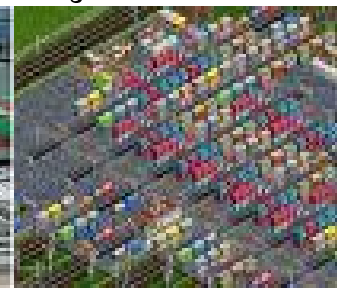
- **เงินเรียกเก็บตามค่าเงิน (Currency Adjustment Factor: CAF)**
 - ค่าระวางปกติจะคิดเป็น US\$ หรือสกุลท้องถิ่น ซึ่งค่าเงินมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นลง
 - ค่าเงินที่อ่อนตัวลง บริษัทเรือก็จะเรียกเก็บเงินเพิ่มเติมเพื่อชดเชย
- **เงินเรียกเก็บตามค่าน้ำมัน (Bunker Adjustment Factor: BAF)**
 - น้ำมันมีราคาขึ้นลงไม่แน่นอน บริษัทเรือจะเรียกเก็บเงินเพิ่มเมื่อราคาน้ำมันสูงขึ้น โดยไม่ต้องเปลี่ยนแปลงบัญชีค่าระวางเรือพื้นฐาน (Basic Rate)
- **ค่าธรรมเนียมการออกเอกสาร (Fees)**
 - ในสมัยก่อนไม่มีการเรียกเก็บ ปัจจุบันมีการเรียกเก็บใบ B/L (100-500 บาท) หรือ ใบสั่งปล่อยสินค้า (Delivery Order) ฉบับละ 250 บาท
- **การเรียกเก็บค่าระวางเรือ มี 2 แบบคือ**
 - ชำระค่าระวางต้นทาง
 - ชำระค่าระวางปลายทาง ตามเงื่อนไขของ INCOTERMS 2000



ค่าธรรมเนียมและเงินเพิ่มพิเศษ (Surcharges)



- **เงินเพิ่มพิเศษ (Surcharges)** – บัญชีค่าระวางเรือมีความยุ่งยากในการจัดทำ การแก้ไขต้องใช้เวลานานจึงไม่เหมาะสม ดังนั้นบริษัทเรือจึงเรียกเก็บเป็นเงินเพิ่มพิเศษ
 - **เงินเพิ่มค่าภาระเคลื่อนย้ายสินค้าหน้าท่า (Terminal Handling Charge: THC)**
 - เพิ่งมีการเรียกเก็บ เนื่องจากบริษัทอ้างว่ามีค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้นสำหรับค่าบริการที่สูงขึ้นหรือเงินใต้โต๊ะ ตู้ 20” = 2,600 บาทหรือตู้ 40” = 3,500 บาท
 - **เงินเพิ่มค่าระวางสินค้า (Freight Surcharge)**
 - สินค้าบางชนิดบริษัทเรือจะเรียกเก็บเงินเพิ่มจากค่าระวางพื้นฐาน เช่น นน 3 ตันหรือยาว 35 ฟุต
 - **เงินเพิ่มค่าความแออัด (Congestion Surcharge)**
 - ความแออัดที่ทำเรือ โดยเรือต้องรอคอยเวลาเข้าเทียบท่า เรือจึงเสียค่าใช้จ่ายและค่าเสียโอกาส
 - ความแออัดในท่าเรือ – ประสิทธิภาพในการจัดการ เครื่องจักรเครื่องมือไม่เพียงพอ ปัญหาการจราจรนอกเขตท่าเรือ



เงื่อนไขและเอกสารการขนส่ง



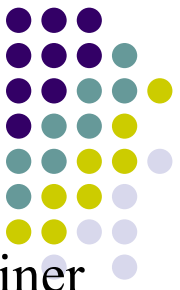
- เงื่อนไขการซื้อขายสินค้า (INCOTERMS) จะกำหนดพันธกรณีของผู้ซื้อและผู้ขายไว้แต่จะระบุเพียงว่าผู้ใดจะรับผิดชอบการจัดการขนส่ง แต่ไม่ได้ระบุพันธกรณีสำหรับผู้ซื้อและผู้ขายในหลายเงื่อนไขการซื้อขาย
- การขนส่งสินค้าทางทะเลมีค่าใช้จ่ายหลายชนิด บางรายการเป็นของบริษัทเรือ และบางรายการเป็นของเจ้าของสินค้า ดังนั้นหากมิได้ระบุให้ชัดเจนอาจจะทำให้เกิดกรณีพิพาทได้
- เงื่อนไขการขนส่งเรือสินค้าทั่วไปประจำเรือเส้นทาง (General Cargo Liner Term)
 - ค่าใช้จ่ายของเจ้าของเรือ – ค่าดอกเบี้ย ค่าเสื่อมราคา ค่าบริการ ค่าใช้จ่ายปฏิบัติการเรือ ค่าใช้ท่าเรือ และค่าบริการอื่นๆ
 - ค่าใช้จ่ายของเจ้าของสินค้า – ค่าระวางเรือ ค่าธรรมเนียม เงินเพิ่มพิเศษที่บริษัทเรือเรียกเก็บและค่าบริการท่าเรือ

เงื่อนไขและเอกสารขนส่ง



- **ท่าเรือ** จะเรียกเก็บค่าบริการจากทั้งเจ้าของเรือและเจ้าของสินค้า โดย**เจ้าของเรือจะต้องเสียค่า** ท่าเรือ (Port Dues) ค่าใช้ท่า (Berth Hire) ค่าหน้าท่า (Cargo Wharfage)
- **ท่าเรือ** จะเก็บค่าบริการจาก**เจ้าของสินค้า** เช่น ค่าขนย้ายสินค้าหน้าท่า (Wharf Handling Charge) ค่าเก็บรักษา (Cargo Storage Charge)
- ขณะที่มิได้มีการระบุไว้ว่าค่ายกขนสินค้าขึ้นเรือและออกจากเรือผู้ใดเป็นผู้ชำระค่าใช้จ่าย ค่าใช้จ่ายนี้จึงขึ้นอยู่กับข้อตกลงกัน
- **เงื่อนไข Liner In Term** – เป็นเงื่อนไขที่ค่าระวางรวมค่ายกของขึ้นเรือ หากเจ้าของสินค้าประสงค์จะให้ค่าระวางเรือรวมค่ายกสินค้าขึ้นเรือก็ต้องตกลงกันในเงื่อนไข Liner In
- **เงื่อนไข Liner Out Term** - เป็นเงื่อนไขที่ค่าระวางรวมค่ายกขนสินค้าออกจากเรือ
- **เงื่อนไข Full Liner Term: FLT** – เป็นเงื่อนไขที่ค่าระวางจะรวมค่ายกขนสินค้าขึ้นเรือและออกจากเรือด้วย เมื่อผู้ซื้อตกลงซื้อขายสินค้าในเงื่อนไข CIF ผู้ซื้อจะต้องตกลงว่าผู้ขายชำระค่ายกสินค้าออกจากเรือด้วย ผู้ขายก็ต้องตกลงกับบริษัทเรือในเงื่อนไข FLT

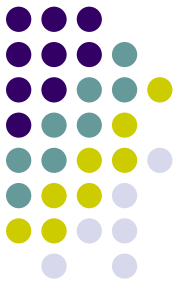
เงื่อนไขและเอกสารการขนส่ง



- เงื่อนไขการขนส่งคอนเทนเนอร์ของเรือประจำเส้นทาง (Container Liner Term)
 - การขนส่งในระบบคอนเทนเนอร์มีวิธีการและขั้นตอนการปฏิบัติการแตกต่างกับเรือบรรทุกสินค้าทั่วไป
 - ความแตกต่างที่สำคัญคือ การใช้ประโยชน์ระบบคอนเทนเนอร์เพื่อการขนส่งแบบ ที่ถึงที่ “Door-to-Door”



เงื่อนไขและเอกสารการขนส่ง



- สถานะของตู้คอนเทนเนอร์ในการขนส่งสินค้า

- **สถานะ LCL (Less than Container Load)** – สินค้าที่บรรจุอยู่ในตู้มีผู้ส่งหลายราย (Shippers) หรือมีผู้รับหลายราย (Consignees)

ในด้านปฏิบัติการบริษัทเรือ สถานะตู้ LCL หมายถึง

- ลูกค้านำสินค้านำมาให้กับบริษัทเรือบรรจุเข้าตู้ ณ ท่าเรือ
- สินค้าเมื่อถึงปลายทางแล้ว บริษัทเรือจะนำสินค้าออกจากตู้เพื่อส่งมอบให้ลูกค้า (หลายราย) ณ ท่าเรือ

- **สถานะ FCL (Full Container Load)** – สินค้าที่บรรจุในตู้เป็นของผู้ส่งของรายเดียวหรือมีผู้รับปลายทางรายเดียว

ในด้านปฏิบัติการเรือ สถานะตู้ FCL หมายถึง

- กรณี FCL ส่งออก ผู้ส่งของจะนำตู้ไปบรรจุสินค้า ณ โรงงานหรือโกดังเอง จากนั้นนำตู้มาให้กับบริษัทเรือที่ลานตู้คอนเทนเนอร์ที่ทำเรือ
- กรณี FCL นำเข้า เมื่อตู้คอนเทนเนอร์ยกลงจากเรือ บริษัทเรือจะนำไปวางไว้ที่ลานคอนเทนเนอร์ จากนั้นผู้รับของจะขนตู้คอนเทนเนอร์ไปที่โรงงานหรือโกดัง และนำของออกจากตู้คอนเทนเนอร์เองจากนั้นนำตู้คอนเทนเนอร์มาคืนให้บริษัทเรือ



เงื่อนไขและเอกสารการขนส่ง



- เงื่อนไขการขนส่งสินค้าตู้คอนเทนเนอร์ (Container Terms) - ลักษณะบริการการขนส่งคอนเทนเนอร์แบ่งเป็น 4 ลักษณะจะมีชื่อเรียกต่างกันคือ

ชื่อเรียกใน		ความหมาย
ยุโรป	สหรัฐฯ	
LCL/LCL	CFS/CFS	Pier to Pier
LCL/FCL	CFS/CY	Pier to House
FCL/FCL	CY/CY	House to House
FCL/LCL	CY/CFS	House to Pier



เงื่อนไขและเอกสารการขนส่ง



- **LCL/LCL** - สถานะของตู้คอนเทนเนอร์ต้นทางมีผู้ส่งของหลายรายหรือสินค้าในตู้คอนเทนเนอร์เป็นของผู้ส่งของหลายรายและผู้รับปลายทางมีหลายราย
- **LCL/FCL** - สถานะของตู้คอนเทนเนอร์ต้นทางมีผู้ส่งของหลายรายแต่ผู้รับปลายทางมีเพียงรายเดียว
- **FCL/FCL** - สถานะของตู้คอนเทนเนอร์ต้นทางมีผู้ส่งของรายเดียวหรือสินค้าที่บรรจุในตู้เป็นของผู้ส่งของรายเดียวและผู้รับปลายทางมีรายเดียว
- **FCL/LCL** - สถานะตู้คอนเทนเนอร์ต้นทางมีผู้ส่งของรายเดียวหรือสินค้าที่บรรจุในตู้เป็นของผู้ส่งของรายเดียวแต่มีผู้รับปลายทางหลายราย



เงื่อนไขและเอกสารการขนส่ง



1. LCL/LCL – สถานะของผู้คอนเทนเนอร์ต้นทางมีผู้ส่งของหลายรายหรือสินค้าในตู้คอนเทนเนอร์เป็นของผู้ส่งของหลายรายและผู้รับปลายทางมีหลายราย
 - LCL ตัวแรก – เงื่อนไขในการขนส่งที่ผู้ส่งของจะนำสินค้ามามอบให้กับบริษัทเรือที่ทำเรือและบริษัทเรือจะรับผิดชอบการบรรจุเข้าตู้คอนเทนเนอร์
 - LCL ตัวที่สอง – เงื่อนไขการขนส่งเมื่อของถึงท่าเรือปลายทาง บริษัทเรือจะนำของออกจากตู้แล้วนำไปฝากไว้ที่คลังสินค้าท่าเรือเพื่อรอให้ผู้รับของมาทำพิธีการศุลกากร
2. LCL/FCL – สถานะของผู้คอนเทนเนอร์ต้นทางมีผู้ส่งของหลายรายหรือสินค้าในตู้คอนเทนเนอร์เป็นของผู้ส่งของหลายรายและผู้รับปลายทางมีรายเดียว
 - LCL ตัวแรก – เงื่อนไขในการขนส่งที่ผู้ส่งของจะนำสินค้ามามอบให้กับบริษัทเรือที่ทำเรือและบริษัทเรือจะรับผิดชอบการบรรจุเข้าตู้คอนเทนเนอร์
 - LCL ตัวที่สอง – เงื่อนไขการขนส่งเมื่อของถึงท่าเรือปลายทาง บริษัทเรือจะนำตู้มาวางที่ลานคอนเทนเนอร์ ผู้รับของมีหน้าที่จัดหาพาหนะมาขนตู้ไปที่โรงงานหรือโกดังเอง และนำของออกจากตู้รวมทั้งส่งตู้เปล่าคืนบริษัทเรือ

เงื่อนไขและเอกสารการขนส่ง



3. FCL/FCL – สถานะของผู้คอนเทนเนอร์ต้นทางมีผู้ส่งของรายเดียวหรือสินค้าในตู้คอนเทนเนอร์เป็นของผู้ส่งของรายเดียวและผู้รับปลายทางมีหลายราย

- FCL ตัวแรก – เงื่อนไขในการขนส่งที่ทำเรือต้นทาง ผู้ส่งของจะรับตู้เปล่าจากบริษัทเรือเพื่อนำไปบรรจุสินค้าที่โรงงานหรือโกดังเอง ผู้ส่งของรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนย้ายตู้สินค้าและการบรรจุสินค้าเข้าตู้
- FCL ตัวที่สอง – เงื่อนไขการขนส่งเมื่อของถึงท่าเรือปลายทาง บริษัทเรือจะนำของออกจากตู้แล้วนำไปฝากไว้ที่คลังสินค้าท่าเรือเพื่อรอให้ผู้รับของมาทำพิธีการศุลกากร

4. FCL/LCL – สถานะของผู้คอนเทนเนอร์ต้นทางมีผู้ส่งของรายเดียวหรือสินค้าในตู้คอนเทนเนอร์เป็นของผู้ส่งของรายเดียวและผู้รับปลายทางมีหลายราย

- FCL ตัวแรก – เงื่อนไขในการขนส่งที่ทำเรือต้นทาง ผู้ส่งของจะรับตู้เปล่าจากบริษัทเรือเพื่อนำไปบรรจุสินค้าที่โรงงานหรือโกดังเอง ผู้ส่งของรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนย้ายตู้สินค้าและการบรรจุสินค้าเข้าตู้
- LCL ตัวที่สอง – เงื่อนไขการขนส่งเมื่อของถึงท่าเรือปลายทาง บริษัทเรือจะนำของออกจากตู้แล้วนำไปฝากไว้ที่คลังสินค้าท่าเรือเพื่อรอให้ผู้รับของมาทำพิธีการศุลกากร

เงื่อนไขและเอกสารการขนส่ง



- กรณีการส่งออกด้วยระบบคอนเทนเนอร์ – ผู้ส่งของจะตกลงกับบริษัทเรือเพื่อนำสินค้าไปมอบให้กับบริษัทเรือที่ทำเรือบกหรือสถานีสินค้า ทั้งนี้ผู้คอนเทนเนอร์จะมีสถานะ LCL และ FCL ก็ได้
- กรณีการนำเข้าด้วยระบบคอนเทนเนอร์ – ตามเงื่อนไขการค้า INCOTERM ผู้ซื้อผู้ขายอาจตกลงใช้เงื่อนไขการค้าที่จะส่งมอบสินค้าที่ทำเรือบกที่กำหนดก็ได้หรือผู้ซื้อตกลงกับบริษัทเรือที่จะรับสินค้าที่ทำเรือบก จากนั้นผู้รับสินค้าจะขนตู้คอนเทนเนอร์ไปยังโรงงานหรือโกดังเอง
- การขนส่งช่วงบนแผ่นดิน
 - หากผู้ส่งของหรือผู้รับของต้องการบริการนอกเหนือจากเงื่อนไขการขนส่งก็จะต้องตกลงกับบริษัทเรือ เช่น
 - กรณีส่งออก ผู้ส่งของอาจตกลงกับบริษัทเรือให้นำตู้คอนเทนเนอร์เปล่ามาส่งที่โรงงานและลากตู้คอนเทนเนอร์ที่บรรจุสินค้าไปที่ท่าเรือก็ได้ โดยบริษัทเรือจะคิดค่าธรรมเนียมบวกกับค่าขนส่งตู้คอนเทนเนอร์
 - กรณีนำเข้า – สถานะตู้คอนเทนเนอร์ที่เป็น FCL ผู้รับของอาจตกลงกับบริษัทเรือให้เป็นผู้ขนส่งคอนเทนเนอร์ไปที่โรงงานหรือโกดังก็ได้
- การเปลี่ยนสถานะตู้คอนเทนเนอร์ – ผู้รับสินค้า หากไม่ประสงค์จะนำตู้คอนเทนเนอร์เข้าเข้าที่มีสถานะ FCL ไปที่โรงงานหรือโกดังก็สามารถตกลงกับบริษัทเรือเพื่อขอให้เปิดตู้คอนเทนเนอร์ที่ทำเรือหรือท่าเรือบกก็ได้

การเช่าเรือ

(Chartering)

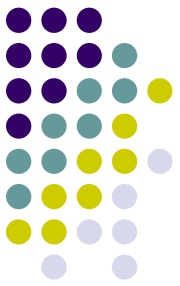


การเช่าเรือ (Chartering)



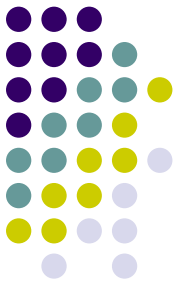
- **ความหมายของการเช่าเรือ (Chartering)** – รูปแบบของการบริการขนส่งทางทะเล โดยใช้วิธีการจ้างเหมาผู้ขนส่งรายใดรายหนึ่งเพื่อขนส่งสินค้าในรูปแบบของการเช่าเรือ
- **ประโยชน์จากการเช่าเรือ**
 - ผู้เช่าได้รับค่านายหน้าจากทั้งผู้ให้เช่าและเจ้าของสินค้า
 - ได้รับเงินรางวัลจากการที่ขนถ่ายเร็วกว่าเวลาที่กำหนด (Laytime) ซึ่งเรียกว่า Despatch Money จากเจ้าของเรือผู้ให้เช่า
 - ได้กำไรจากค่าระวาง – เนื่องจากซื้อขายค่าระวางกันล่วงหน้า การแก่งราคาอาจจะทำให้ผู้เช่าเรือทำกำไรได้

การเช่าเรือ (Chartering)



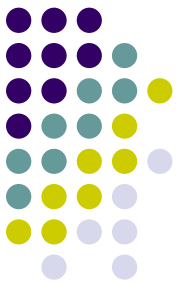
- **ข้อพิจารณาในการเช่าเรือ**
 1. **ปริมาณสินค้า** – เป็นปัจจัยที่กำหนดความต้องการใช้เรือ **ประเภทเรือและประเภทของการเช่า** หากปริมาณสินค้ามีมากและคงที่ ผู้เช่าก็อาจเช่านาน ถ้ามีช่วงฤดูการเช่ารายเที่ยวจะเหมาะสมกว่า
 2. **ชนิดและลักษณะของสินค้า**-การเลือกใช้เรือให้เหมาะกับสภาพและลักษณะของสินค้า เช่น เทกอง แข็งแรง เป็นต้น
 3. การประเมินค่าใช้จ่ายของการเช่าเรือแต่ละประเภท –
 1. คชจด้านต้นทุนตัวเรือ - ราคาเรือ ดอกเบี้ย ค่าประกันภัย
 2. คชจ Operations – ค่าคนประจำเรือ ซ่อมบำรุง บริหารงาน
 3. คชจในเที่ยวเรือ – นมขพ ค่าธรรมเนียม ค่าภาระเมืองท่า
 4. คชจกับสินค้า – ค่าขนถ่ายสินค้า ปาดเกลี่ย
 4. **เส้นทางการค้า**-นำเรือเข้าไปใช้ในเส้นทางที่เหมาะสมและก่อประโยชน์สูงสุด

การเช่าเรือ (Chartering)



ประเภทของการเช่าเรือ

1. การเช่าเรือเปล่า (Bareboat/Demise Charter)
2. การเช่าเรือแบบมีกำหนดเวลา (Time Charter)
3. การเช่าเรือเป็นรายเที่ยว (Voyage Charter)

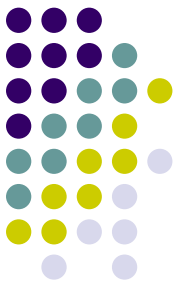


การเช่าเรือ (Chartering)

1. การเช่าเรือเปล่า (Bareboat/Demise Charter)

- เป็นการเช่าเรือเปล่า ระยะเวลา 5 ปีขึ้นไป
- ไม่มีอะไรทั้งสิ้น (ไม่มีลูกเรือ ประกันภัย ค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่นค่าท่า น้ำมัน เชื้อเพลิง เอเยนต์ต้นทางปลายทาง ฯลฯ)
- ผู้เช่านิยมเช่าเรือใหม่
- ผู้เช่ามีภาระหน้าที่และความรับผิดชอบในตัวเรือเสมือนเป็นเจ้าของเรือ หรืออาจเรียกว่าเจ้าของผู้ครอบครองเรือ (Disponent Owner)
- เหมาะสำหรับผู้ประกอบการที่ไม่มีเงินทุนเพียงพอเพื่อซื้อเรือเพื่อเสริมระวางเรือของตน
- การเช่าเรือเปล่าที่มีข้อตกลงพิเศษเพื่อให้มีการโอนกรรมสิทธิ์ในตัวเรือเมื่อชำระค่าเช่าครบตามกำหนดเวลาที่ตกลงกัน เรียกว่า การเช่าซื้อเรือหรือ Leasing เรือ

การเช่าเรือ (Chartering)



2. การเช่าเรือแบบมีกำหนดเวลา (Time Charter)

- การเช่าเรือแบบมีกำหนดเวลาเป็นการเช่าเรือทั้งลำพร้อมคนเรือ มีกำหนดเวลาที่แน่นอนตามที่ตกลงกัน
- ผู้เช่าต้องจ่ายค่าใช้จ่ายด้าน นมช. ค่าใช้จ่ายในเมืองท่าค่าเอเยนต์ต้นทางปลายทาง
- เจ้าของเรือรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการดำเนินการของเรือทั้งหมด
- เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการใช้เรือเพื่อเสริมศักยภาพการประกอบการขนส่งทางทะเลเป็นระยะเวลาหนึ่งและสามารถควบคุมบริการโดยมัติต้องรับผิดชอบด้านการบริหารเรือคนประจำเรือ ซึ่งถือเป็นค่าใช้จ่ายที่สำคัญของการบริหารเรือได้
- ระยะเวลาการเช่าอาจเป็น วัน เดือน ปี หรือกำหนดเป็นจำนวนเที่ยวเรือที่ต้องให้บริการได้ภายในเวลาที่เช่า เช่น 10 เที่ยวใน 6 เดือน

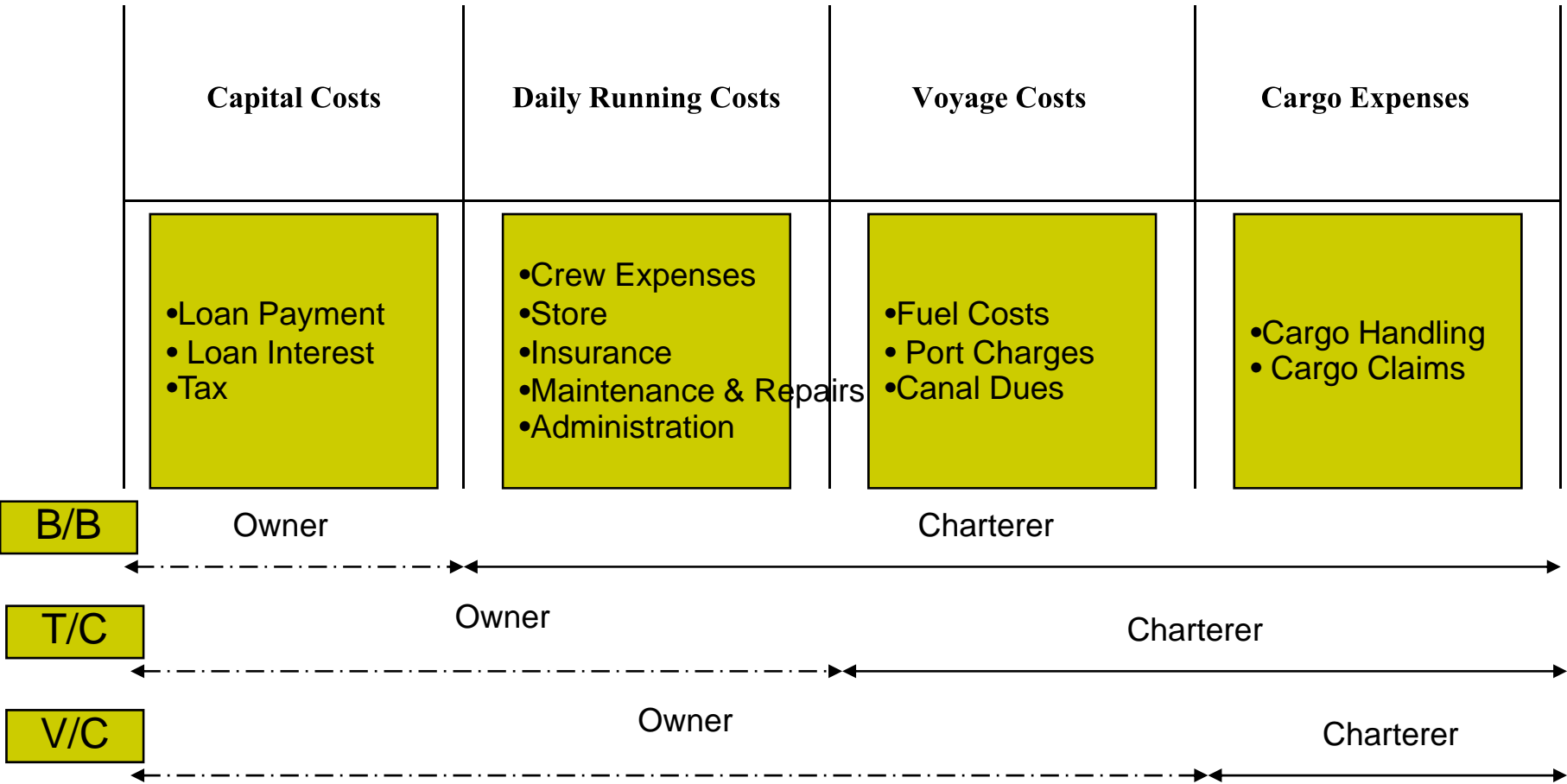
การเช่าเรือ (Chartering)



3. การเช่าเรือเป็นรายเที่ยว (Voyage Charter)

- เป็นการเช่าระวางหรือพื้นที่บรรทุกของเรือทั้ง**ลำหรือบางส่วน**เพื่อขนส่งสินค้าจากเมืองท่าต้นทางไปยังเมืองท่าปลายทางที่กำหนด
- ผู้เช่าจ่ายค่าระวาง**เป็นต้นหรือเหมาจ่าย**เป็น Lump Sum
- **ผู้ให้เช่าจะรับผิดชอบ**ในการเตรียมเรือให้พร้อมใช้งานพร้อมคนประจำเรือ รวมทั้งการบริหารจัดการทุกอย่างแต่ผู้เดียว
- **เจ้าของเรือเป็นผู้จ่ายค่า** นมขและอื่นๆ รวมทั้งค่าใช้จ่ายในเมืองท่า ค่าภาระยกขนสินค้า ค่านายหน้าและค่าเอเยนต์
- **ผู้เช่ารับผิดชอบเฉพาะการนำสินค้า**มาส่งมอบให้ตามจำนวนที่ตกลงกันและค่าใช้จ่ายในการทำสินค้าเท่านั้น
- เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการ**ใช้เรือระยะสั้น**และ**ไม่ต้องการรับภาระ**การบริหาร มักเป็นผู้ประกอบการรายย่อย
- การเช่าเป็นรายเที่ยว**ไม่ได้กำหนดเวลา**แต่กำหนดเป็นเที่ยวเรือ
- ถ้ามีสินค้าจำนวนมาก เจ้าของสินค้าอาจจะเช่าเป็นรายเที่ยวเรือต่อเนื่องไปจนกว่าจะขนสินค้าจนหมดโดยทำสัญญาเช่าเรือเพียงครั้งเดียวเรียกว่าการเช่าเรือเป็นรายเที่ยวต่อเนื่องกันไป (Consecutive Voyage Charter)

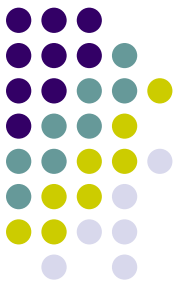
การเช่าเรือ (Chartering)



แนวโน้มใหม่ๆของโลกที่กำลังเปลี่ยนไปซึ่งเกี่ยวกับการพัฒนา การจัดการโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทานพาณิชย์นาวี

The 9 emergence of fundamental themes:

- 1. The customer orientation**
- 2. Containerisation & Consolidation**
- 3. Changing from port operations & Management or maritime logistics to logistics management**
- 4. Technology for ship building & ship engines**
- 5. Development of electronic commerce**
- 6. Smaller organisations**
- 7. Changing concepts to multimodal transport, integrated supply chain, e-port and e- logistics.**
- 8. Service quality will be dominant to enhance competitive advantage**
- 9. Seek out and practice new management techniques (CRM, CEM, TQM, KPI, etc.).**



การเพิ่มระดับการให้บริการ - การลดต้นทุน

- พัฒนากลยุทธ์การให้บริการลูกค้า
- ลดความความน่าจะเป็นที่สินค้าจะขาดมือ
- ลดระยะเวลานำส่งสินค้า
- ใช้พื้นที่ขายให้เกิดประโยชน์สูงสุดและสร้าง
ความดึงดูดลูกค้า

ความต้องการเพิ่มกำไร - ลดต้นทุน



- ลดกิจกรรมที่ไม่เกิดประโยชน์
- ขจัดปัญหาคอขวดและความล่าช้าในการจัดส่ง
- กำหนดจำนวน/ที่ตั้ง/ขีดความสามารถของโรงพัก
สินค้าให้เหมาะสม
- ใช้อุปกรณ์ / ยานพาหนะให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- ลดต้นทุนโดยรวมของธุรกิจ

บทบาทและความสำคัญของกิจการพาณิชย์ที่มีต่อ การค้าเสรีระหว่างประเทศ



จบ

คำถาม หรือ

ข้อเสนอแนะ!!!

