

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์  
: กรณีการส่งออกข้าวบรรจุกระสอบ



นางสาววิศิษฐ์วรุฑ์ สุวรรณพันธ์มณี

สถาบันวิทยบริการ

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชา การจัดการด้านโลจิสติกส์ ( สหสาขาวิชา )

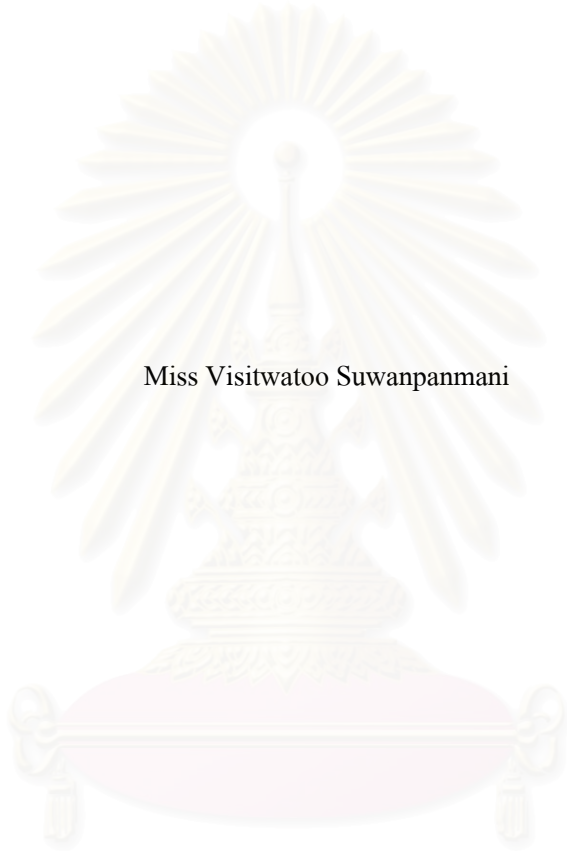
บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2547

ISBN 974-17 -6156 -2

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

FACTORS INFLUENCING DECISION ON SELLING CFR TERMS  
: BAGGED RICE EXPORT CASE



Miss Visitwato Suwanpanmani

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements  
for the Degree of Master of Science in Logistics Management ( Inter – Department )

Graduate School

Chulalongkorn University

Academic Year 2004

ISBN 974-17-6156-2



นางสาววิศิษฐ์ สุวรรณพันธ์ : ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ : กรณีการส่งออกข้าวบรรจุกระสอบ. (FACTORS INFLUENCING DECISION ON SELLING CFR TERMS : BAGGED RICE EXPORT CASE.) อ. ที่ปรึกษา : รศ.ดร. กมลชนก สุทธิวาหนฤพุดิ , จำนวน 211 หน้า. ISBN 974-17-6156-2

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ และศึกษาข้อดี ข้อเสียของรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ ตลอดจนหาแนวทางส่งเสริมการขายเทอมซีเอฟอาร์ โดยศึกษากรณีการส่งออกข้าวบรรจุกระสอบ วิธิดำเนินการวิจัยใช้วิธีสัมภาษณ์เชิงลึกผู้บริหารระดับสูงของบริษัทผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศชั้นนำของไทยจำนวนทั้งสิ้น 8 บริษัท ซึ่งมีปริมาณการส่งออกรวม 52.90% ของปริมาณการส่งออกทั้งหมดของประเทศ เพื่อหาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ที่สอดคล้องกับการทบทวนวรรณกรรม ซึ่งนำไปสู่ การออกแบบสอบถามโดยใช้เครื่องมือทางสถิติประยุกต์ เพื่อวัดและลำดับความสำคัญของปัจจัยต่างๆที่พบ พร้อมทั้งเสนอแนะแนวทางแก้ไข ผู้ตอบแบบสอบถาม ทั้งสิ้นจำนวน 11 รายมีสัดส่วนปริมาณการส่งออก รวม 57.16% ของการส่งออกข้าวของประเทศไทย

ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยสำคัญที่สุดที่ผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศใช้เป็นเกณฑ์พิจารณาเลือกรูปแบบ การขายเทอมซีเอฟอาร์เรียงตามลำดับมีทั้งหมด 11 ปัจจัยดังนี้คือ คือ ความรับผิดชอบของผู้ซื่อปลายทาง ความเสี่ยงด้านเรือ เช่น ขนาดของเรือ เส้นทางเรือ ความน่าเชื่อถือของเจ้าของเรือ สภาพการณ์ท่าเรือ ปลายทาง ทิศทางนโยบายของบริษัทผู้ส่งออกข้าว ความสามารถบริหารจัดการเช่าเรือของผู้ขาย ระบบ ธนาคารปลายทาง ความรู้ความชำนาญในการปฏิบัติงานเรือ ศักยภาพด้านการเงินของผู้ขายในการชำระค่า ระวาง การยอมรับราคาขายสินค้าซีเอฟอาร์ ลักษณะและระบบการขายข้าว ปริมาณการขายสินค้า

แนวทางการแก้ไขปัญหาและการส่งเสริมการขายเทอมซีเอฟอาร์พบว่าเป็น การจัดตั้งศูนย์จอร์วาง เรือในประเทศไทย การประสานและขอความร่วมมือกับตัวแทนทูตพาณิชย์ของประเทศไทยประจำประเทศ ต่างๆทั่วโลกเพื่อตรวจสอบความน่าเชื่อถือของผู้ซื่อปลายทาง การเปิดหลักสูตรการเรียนการสอนด้านการ ขนส่งประเภทเรือเช่าโดยเน้นให้เกิดการฝึกภาคปฏิบัติอย่างจริงจัง การสร้างความเข้าใจเรื่องประโยชน์ที่ ได้รับจากรูปแบบการค้าเทอมซีเอฟอาร์แก่ผู้ส่งออก และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง การสร้างเครือข่ายการตลาด ระดับโลก การสร้างความร่วมมือทางธุรกิจในอนาคตการส่งออกข้าวเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการ แข่งขันในเวทีการค้าระดับโลก

สาขาวิชา การจัดการด้านโลจิสติกส์

ปีการศึกษา 2547

ลายมือชื่อนิสิต .....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา .....

# # 4589155020 : MAJOR LOGISTICS MANAGEMENT

KEY WORD: FACTORS / INFLUENCING / DECISION / SELLING / CFR

VISITWATOO SUWANPANMANI (FACTORS INFLUENCING DECISION ON SELLING CFR TERMS : BAGGED RICE EXPORT CASE ). THESIS ADVISOR : [ASSOC. PROF. DR. KAMONCHANOK SUTHIWARTNARUEPUT], [211] pp. ISBN: 974-17-6156-2

The objectives of this thesis were to figure out factors influencing decision-making process on selling CFR terms, to study the advantages and disadvantages incurred from selling CFR terms, to improve and develop CFR. The data collected for analysis in this research were solely based on bagged rice export cases.

To achieve the goals and accurate results, researcher, first, began by arranging in-depth interviews with eight magnate Thai rice exporters, whose total export quantity rate is 52.90% of total Thai rice export. The intensive interviews provided information to spot related factors that influence decision-making process on selling CFR terms. These factors will be matched to literature review for precision. Second, explore survey, that designed and developed from statistical tools, was conducted. Explore surveys were distributed among 11 Thai rice exporters whose export’s quantity summing up to 57.16% of total rice export. The exporter would compare all factors—figured out from interview sessions-one by one. Afterwards, all answers were calculated into percentage to weight the importance of each factor as well as to demonstrate a comprehensive answers.

After thorough analysis of the collected data, 11 principal factors that influenced decision-making process on selling CFR terms were found: buyers’ responsibilities, risks of ships, for instance size, availability, route, owner’s creditability, freight fluctuation and schedule control, situation at the port of destination, exporters’ policy, management skill of exporter on ships, banking system, ship’s operational skill, financial potentiality of seller for freight payment, CFR price, rice selling characteristics and selling quantity.

Improvements to encourage CFR terms for this particular industry were also recommended as following: initiating the process of setting up freight center in Thailand, establishing a coordination between Thai commercial ambassadors in foreign countries and verified traders’ creditability, setting up chartering program particularly in practical training at Universities, providing information of advantages that exporters would obtain from selling CFR terms, creating marketing strategy such as global networking, and encouraging Thai rice exporters to form strategies according to the global changes and challenges allowing them to gain competitive edge and niche in the market.

Field of study .....Logistics Management.....Student’s signature.....  
 Academic year .....2004.....Advisor’s signature.....

## กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์เรื่อง “ ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ : กรณีการส่งออกข้าวบรรจุกระสอบ ” ฉบับนี้ได้รับความอนุเคราะห์อย่างยิ่ง จากบุคคลและหน่วยงานต่างๆ ทั้งในและนอกประเทศ ขอของพระคุณ อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ ดร. กมลชนก สุทธิวาทนฤพุดิ เป็นอย่างสูง ที่ชี้แนะให้ความช่วยเหลือ รองศาสตราจารย์ ดร. สุกพล คุรงค์วัฒนา ให้ความช่วยเหลือด้านเครื่องมือวิจัย ผู้บริหารระดับสูงทุกท่านที่สละเวลาอันมีค่ามาให้ข้าพเจ้าเข้าสัมภาษณ์ และเอื้อเฟื้อข้อมูลที่ เป็นประโยชน์ ตลอดจนเจ้าหน้าที่สถาบันขนส่งและสมาคมข้าวส่งออกต่างประเทศทุกท่านที่ช่วยประสานงาน เพื่อนๆ และครอบครัวของข้าพเจ้าที่คอยสนับสนุนให้ความช่วยเหลือ และเป็นกำลังใจกระตุ้นเตือนให้ประกอบวิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลงด้วยดี



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

# สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ฅ
สารบัญภาพประกอบ.....	ฉ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ที่มาและความสำคัญ.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	17
1.3 ขอบเขตของการวิจัย.....	17
1.4 วิธีดำเนินการวิจัย.....	18
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย.....	18
บทที่ 2 การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง.....	19
2.1 ความหมายและความสำคัญของการขนส่ง.....	19
2.2 อินโคมทอมและเงื่อนไขการค้าต่างๆ.....	23
2.3 การขนส่งสินค้าทางทะเล.....	42
2.4 ตลาดขนส่งทางทะเล.....	49
2.5 ตลาดเรือเช่า.....	50
2.5.1 ลักษณะทั่วไปของตลาดเช่าเรือ.....	50
2.5.2 องค์กรในตลาด.....	52
2.5.3 การเช่าเรือ.....	59
2.5.4 ขั้นตอนการเช่าเรือ.....	64
2.5.5 การนับเวลาเลย์ไทม์.....	70
2.5.6 การคำนวณค่าระวางเรือ.....	73



## สารบัญ (ต่อ)

2.5.7 แบบสัญญามาตรฐาน.....	80
2.6 ตลาดข้าวและโลจิสติกส์ข้าว.....	84
2.7 สรุปผลจากการทบทวนวรรณกรรม.....	92
บทที่ 3 ระเบียบวิธีวิจัย.....	94
3.1 ระเบียบวิธีวิจัย.....	94
3.2 การวิเคราะห์ข้อมูล.....	97
บทที่ 4 รายงานผลการวิจัย.....	114
4.1 รายงานปริมาณและสัดส่วนการส่งออกของบริษัท.....	114
4.2 ผลการสัมภาษณ์ผู้บริหารระดับสูงบริษัทผู้ส่งออกข้าว.....	120
4.3 สรุปผลปัจจัยสำคัญที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการส่งออกข้าว.....	145
4.4 ผลการศึกษาการเปรียบเทียบลำดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการค้าตัดสินใจ.....	
เลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ : กรณีการส่งออกข้าวบรรจุกระสอบ.....	149
4.5 ผลการศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการค้าตัดสินใจเลือกรูปแบบเทอมซีเอฟอาร์.....	
และผลจากการสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการส่งออกข้าว.....	154
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ.....	156
5.1 ผลสรุปการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการส่งออกข้าวต่างประเทศ.....	156
5.2 ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย.....	158
5.3 ข้อเสนอแนะด้านการวิจัย.....	169
รายการอ้างอิง.....	170
ภาคผนวก.....	172
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....	211



## สารบัญตาราง

ตารางที่ 1.1	ปริมาณการขนส่งสินค้าชายฝั่งทะเลจำแนกตามรายปี (หน่วย : ตัน).....	2
ตารางที่ 1.2	เปรียบเทียบสัดส่วนการค้าและสัดส่วนกองเรือของประเทศผู้ค้าหลักของโลก.....	
	จำนวน 25 อันดับเมื่อปี พ.ศ.2545.....	3
ตารางที่ 1.3	รายชื่อประเทศและปริมาณการส่งออกข้าวของไทย ระหว่างปี 2542-2546 (ม.ค.-ธ.ค.) .....	8
ตารางที่ 2.1	ความรับผิดชอบและการจัดเตรียมเอกสารตามเงื่อนไขในอิน โคทอม 2000.....	27
ตารางที่ 2.2	การแบ่งภาระความรับผิดชอบด้านค่าใช้จ่ายและความเสี่ยง.....	
	ตามเงื่อนไขการค้า 13 รายการ.....	28
ตารางที่ 2.3	ปริมาณการค้าทางทะเลของโลก.....	46
ตารางที่ 2.4	ปริมาณเรือสินค้าเทกองแห้งระหว่างปี ค.ศ. 1976-1995.....	48
ตารางที่ 2.5	พัฒนาการทางการค้าทางทะเลในช่วงปี ค.ศ.1970-1994.....	49
ตารางที่ 2.6	สรุปปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจจากการทบทวนวรรณกรรม.....	93
ตารางที่ 4.1	ปริมาณและสัดส่วนการส่งออกข้าวแยกตามรายบริษัทผู้ให้สัมภาษณ์.....	115
ตารางที่ 4.2	สรุปปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์.....	
	จากการสัมภาษณ์.....	147
ตารางที่ 4.3	ผลสรุปการศึกษาเปรียบเทียบลำดับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือก.....	
	รูปแบบการส่งออกเทอมซีเอฟอาร์.....	150
ตารางที่ 4.4	สรุปปัญหาที่พบจากการขายเทอมซีเอฟอาร์กรณีการส่งออกข้าวบรรจุกระสอบ.....	
	โดยเรือสินค้าเทกอง.....	154
ตารางที่ 5.1	สรุปเรียงลำดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือก.....	
	รูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ .....	157

## สารบัญญภาพประกอบ

รูปที่ 1.1 มูลค่าการส่งออกข้าวของประเทศไทยปี พ.ศ. 2542-2546.....	4
รูปที่ 1.2 ปริมาณการส่งออกข้าวโลกปี พ.ศ. 2542-2546.....	
รูปที่ 1.2.1 ปริมาณการส่งออกข้าวโลกปี พ.ศ. 2542-2546.....	6
รูปที่ 1.2.2 ปริมาณการนำเข้าข้าวโลกปี พ.ศ. 2542-2546.....	7
รูปที่ 2.1 ขอบเขตของสัญญาเงื่อนไขการค้ารูปแบบต่างๆ.....	26
รูปที่ 2.2 ลำดับขั้นตอนของการขอเปิด Letter of Credit (L/C) .....	41
รูปที่ 2.3 การแบ่งความรับผิดชอบตามประเภทการเช่าเรือ.....	63
รูปที่ 2.4 ขั้นตอนของใบตราส่งและสัญญาซื้อขาย.....	83
รูปที่ 2.5 ต้นทุนต่างๆในกระบวนการโลกจิสติกส์.....	85
รูปที่ 2.6 ผู้เกี่ยวข้องหลักในกระบวนการโลกจิสติกส์ข้าวระหว่างประเทศ.....	89

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ที่มาและความสำคัญ

ในปัจจุบันธุรกิจชั้นนำหลายๆแห่งล้วนเกี่ยวข้องกับการตลาดและการค้าระหว่างประเทศ ตั้งแต่การจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อการผลิต การนำเข้า การส่งออก การร่วมกิจการ การหาพันธมิตร การขยายสาขาบริษัท ในต่างประเทศ ซึ่งทำให้เกิดความต้องการผู้เชี่ยวชาญในด้านโลจิสติกส์โลก และเครือข่ายโลจิสติกส์ และมีแนวโน้มว่าความต้องการเหล่านี้จะมีมากขึ้นในอนาคต

การค้าระหว่างประเทศโดยเฉพาะการส่งออกถือเป็นแหล่งที่มาสำคัญของเงินตราต่างประเทศ สำหรับประเทศไทย พบว่าประมาณ 95% ของสินค้าเข้า ออกจากประเทศไทยผ่านการขนส่งทางทะเล เฉพาะค่าระวางสินค้าทางทะเลในปีหนึ่งมีมูลค่าหลายแสนล้านบาท จากปี พ.ศ. 2540-2542 พบว่า ค่าระวางขนส่งที่เกิดขึ้น จากปริมาณการค้าระหว่างประเทศของไทยที่มีปริมาณการขนส่งรวมมากกว่า 100 ล้านตัน<sup>1</sup> หรือมีมูลค่ารวมกว่า 859,000 ล้านบาท (แยกเป็นค่าระวางในปี 2540 จำนวน 274,815 ล้านบาท ปี 2541 จำนวน 289,395 ล้านบาท และ ปี 2542 จำนวน 295,260 ล้านบาท<sup>2</sup> แต่ที่ผ่านมามีการพัฒนารัฐกิจการเดินเรืออย่างจริงจัง ดังจะเห็นได้จากการพัฒนากองเรือแห่งชาติ ที่ปัจจุบันยังคงล่าหลังเมื่อเทียบกับกองเรือของประเทศเพื่อนบ้านอย่างสิงคโปร์ จากปริมาณการค้าระหว่างประเทศที่มีมูลค่าค่าระวางหลายแสนล้านบาท กองเรือพาณิชย์ไทยมีส่วนแบ่งจากค่าระวางขนส่งเพียง 60,000 – 80,000 ล้านบาทเท่านั้น ส่วนอีก 90% ของรายได้จากค่าระวางนั้น เป็นส่วนแบ่งของกองเรือต่างชาติทั้งสิ้น นอกจากนี้ เมื่อดูตารางเปรียบเทียบจะเห็นว่า กองเรือของประเทศไทยนำอยู่เพียงประเทศเวียดนาม ลาว พม่า เท่านั้น

---

<sup>1</sup> กรมการขนส่งทางน้ำและพาณิชยนาวี, กองวิชาการและวางแผน , 2547.

<sup>2</sup> ชูชาติ สว่างสาตี, วิภาคกรรมกองเรือไทย (กรุงเทพฯ : ), หน้า 44.

ตารางที่ 1.1 ปริมาณการขนส่งสินค้าชายฝั่งทะเลจำแนกตามรายปี (หน่วย : ตัน)

ปี	เรือค้าต่างประเทศ			เรือค้าชายฝั่ง			รวมทั้งสิ้น		
	ขาเข้า	ขาออก	รวม	ขาเข้า	ขาออก	รวม	ขาเข้า	ขาออก	รวม
2535	3,886,517	7,463,227	11,349,745	2,505,114	2,259,589	4,764,703	6,391,631	9,722,817	16,114,449
2536	4,771,576	7,753,180	12,524,757	3,447,092	3,437,855	6,884,947	8,218,669	11,191,035	19,409,705
2537	8,787,771	9,613,503	18,401,274	3,580,433	4,107,411	7,687,845	12,368,205	13,720,914	26,089,119
2538	14,203,817	11,384,467	25,588,284	4,271,912	6,109,538	10,381,451	18,475,730	17,494,005	35,969,735
2539	1/ 2,769,658	11,238,978	14,008,636	2,319,423	1,288,119	3,607,543	5,089,081	12,527,098	17,616,179
		2/ 2,939,040	2,939,040 หน่วย					2,939,040 หน่วย	2,939,040 หน่วย
2540	49,673,116	19,276,821	68,949,936	6,885,384	4,925,072	11,810,457	56,558,501	24,201,894	80,760,396
		3/ 4,607,871 หน่วย	4,607,871 หน่วย					4,607,871 หน่วย	4,607,871 หน่วย
2541	48,327,376	18,955,881	67,283,257	4,428,951	8,258,274	12,687,225	52,756,327	27,214,156	79,970,483
2542	55,090,521	28,603,650	83,694,172	7,860,421	18,639,613	26,500,035	62,950,942	47,243,264	110,194,207
2543	56,474,113	32,960,181	89,434,295	8,279,881	15,874,098	24,153,980	64,753,995	48,834,279	113,588,275
2544	56,703,462	36,973,222	93,676,684	7,591,386	14,525,455	22,116,841	64,294,848	51,498,677	115,793,525
2545	68,788,357	33,353,158	102,341,516	9,379,541	18,818,733	28,198,274	78,167,898	52,371,891	130,539,790

ที่มา : ฝ่ายสถิติ กองวิชาการและวางแผน กรมการขนส่งทางน้ำและพาณิชยนาวี

หมายเหตุ :

1/ ปี 2539 ข้อมูลได้จากงานด้านศุลกากร จำนวน 17 ล้าน

2/ 3/ ปี 2539 และปี 2540 มีปริมาณสินค้าที่รวมเป็นหน่วย ทำให้ไม่สามารถคำนวณน้ำหนักเป็นตันได้

ตารางที่ 1.2 เปรียบเทียบสัดส่วนการค้าและสัดส่วนกองเรือของประเทศผู้ค้าหลักของโลกจำนวน 25 อันดับเมื่อปี พ.ศ.2545

ประเทศ	สัดส่วนการค้าในตลาดโลก	สัดส่วนกองเรือ (เดทเวทตัน)
สหรัฐอเมริกา	14.5	5.0
เยอรมัน	8.4	4.8
ญี่ปุ่น	5.7	12.4
ฝรั่งเศส	5.0	0.7
สหราชอาณาจักร	4.7	2.1
จีน	4.7	5.3
อิตาลี	3.8	1.5
แคนาดา	3.7	0.7
เนเธอร์แลนด์	3.5	0.9
ฮ่องกง	3.1	4.5
เบลเยียม-ลักเซมเบิร์ก	3.1	1.1
เกาหลี	2.4	3.1
สเปน	2.1	0.5
ไต้หวัน	1.9	2.6
สิงคโปร์	1.8	2.3
รัสเซีย	1.3	1.9
สวีเดน	1.3	0.8
มาเลเซีย	1.3	0.8
รัสเซีย	1.3	1.9
ประเทศไทย	1.0	0.3
สวีเดน	1.1	0.8
ออสเตรเลีย	1.1	0.3
บราซิล	0.8	0.8
ซาอุดีอาระเบีย	0.8	1.3
เดนมาร์ก	0.8	2.0

ตารางที่ 1.2 เปรียบเทียบสัดส่วนการค้าและสัดส่วนกองเรือของประเทศผู้ค้าหลักของโลกจำนวน 25 อันดับเมื่อปี พ.ศ.2545 (ต่อ)

นอร์เวย์	0.7	6.9
อื่นๆ	21.1	34.70
รวมทั้งหมด	100.00	65.30

ที่มา : UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT  
REVIEW OF MARITIME TRANSPORT, 2003  
New York and Geneva, 2003

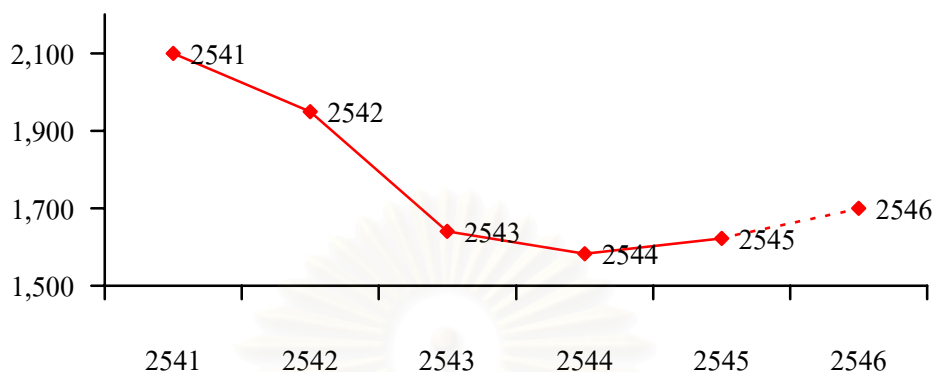
จากตารางข้างต้นจะเห็นได้ว่าสัดส่วนกองเรือไทยเมื่อเทียบกับระหว่างประเทศเพื่อนบ้านด้วยกันเองแล้ว เป็นสัดส่วนที่น้อยมาก กล่าวคือ มีสัดส่วนเพียงแค่ร้อยละ 0.3 เท่านั้นเมื่อเทียบกับสิงคโปร์ที่มีสัดส่วนถึงร้อยละ 2.3 และ ฮองกงร้อยละ 4.5 และ เกาหลีมีสัดส่วนแบ่งร้อยละ 3.1 ของกองเรือทั้งหมดในโลก

ในจำนวนสินค้าส่งออกของสำคัญทั้งหมด 30 หมวด ข้างจัดอยู่ในหมวดหมู่พืชเศรษฐกิจส่งออกสำคัญ 30 อันดับแรกของไทย เป็นสินค้าที่เป็นหัวใจหลักของการส่งออกทางเกษตรของประเทศ โดยมีสัดส่วนการส่งออก 5.5% ของปริมาณการส่งออกทั้งหมดของประเทศ ในปี พ.ศ.2546 ประเทศไทยส่งออกข้าวทั้งหมด 7,597,414.55 ล้านบาท มีมูลค่าการส่งออกประมาณ 1,843.66 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือ 76,368.38 ล้านบาท<sup>3</sup> ดังจะเห็นได้จากกราฟด้านล่าง ดังนี้

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

<sup>3</sup> (กระทรวงพาณิชย์, กรมส่งเสริมการส่งออก, 6 กุมภาพันธ์ 2546.)

รูปที่ 1.1 มูลค่าการส่งออกข้าวของประเทศไทยปี พ.ศ. 2542-2546 (หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐ)



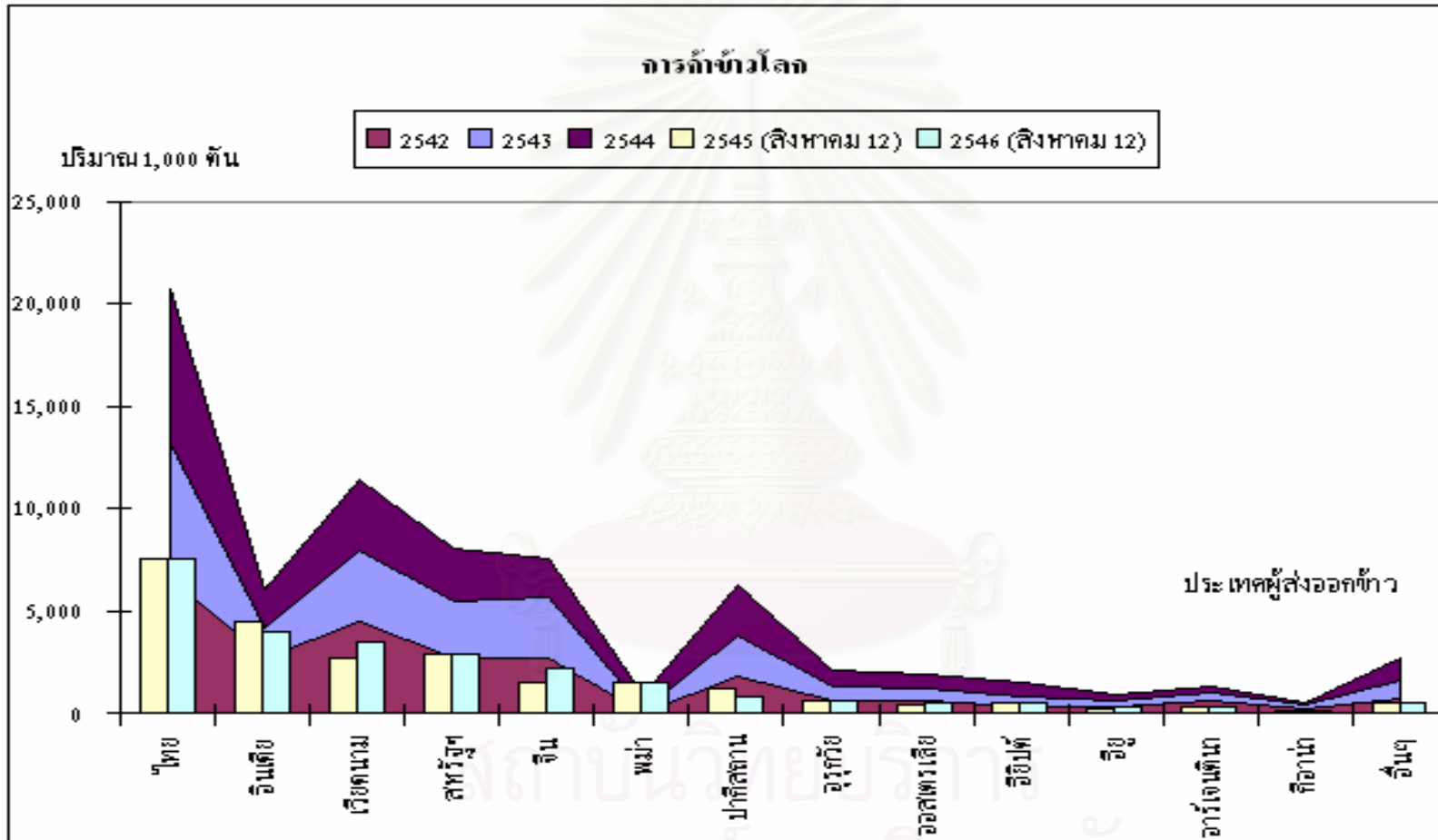
ที่มา: กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ 5 กุมภาพันธ์ 2546

จากตัวเลขข้างต้นจะเห็นได้ว่า ข้าว นับเป็นสินค้าส่งออก และเป็นอุตสาหกรรมเกษตรที่สำคัญอันดับต้นๆ ของประเทศ และมีความสำคัญยิ่งต่อเศรษฐกิจ ในปัจจุบันการค้าข้าวของประเทศนับว่าอยู่ในภาวะที่ต้องพบกับการแข่งขันสูงจากการส่งออกข้าวของประเทศอินเดีย และ เวียดนามที่สามารถครองและมีส่วนแบ่งการส่งออกในตลาดข้าวโลกสูงขึ้นทุกปี โดยเฉพาะอย่างยิ่งการแข่งขันด้านราคาข้าวที่กำลังประสบปัญหาการแข่งขันอย่างสูงจากประเทศคู่แข่งสำคัญ เช่น ประเทศเวียดนาม หรือ อินเดีย ดังจะเห็นได้จากตารางแสดงการส่งออกและการนำเข้าของประเทศผู้ค้ารายใหญ่ของโลกดังต่อไปนี้

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

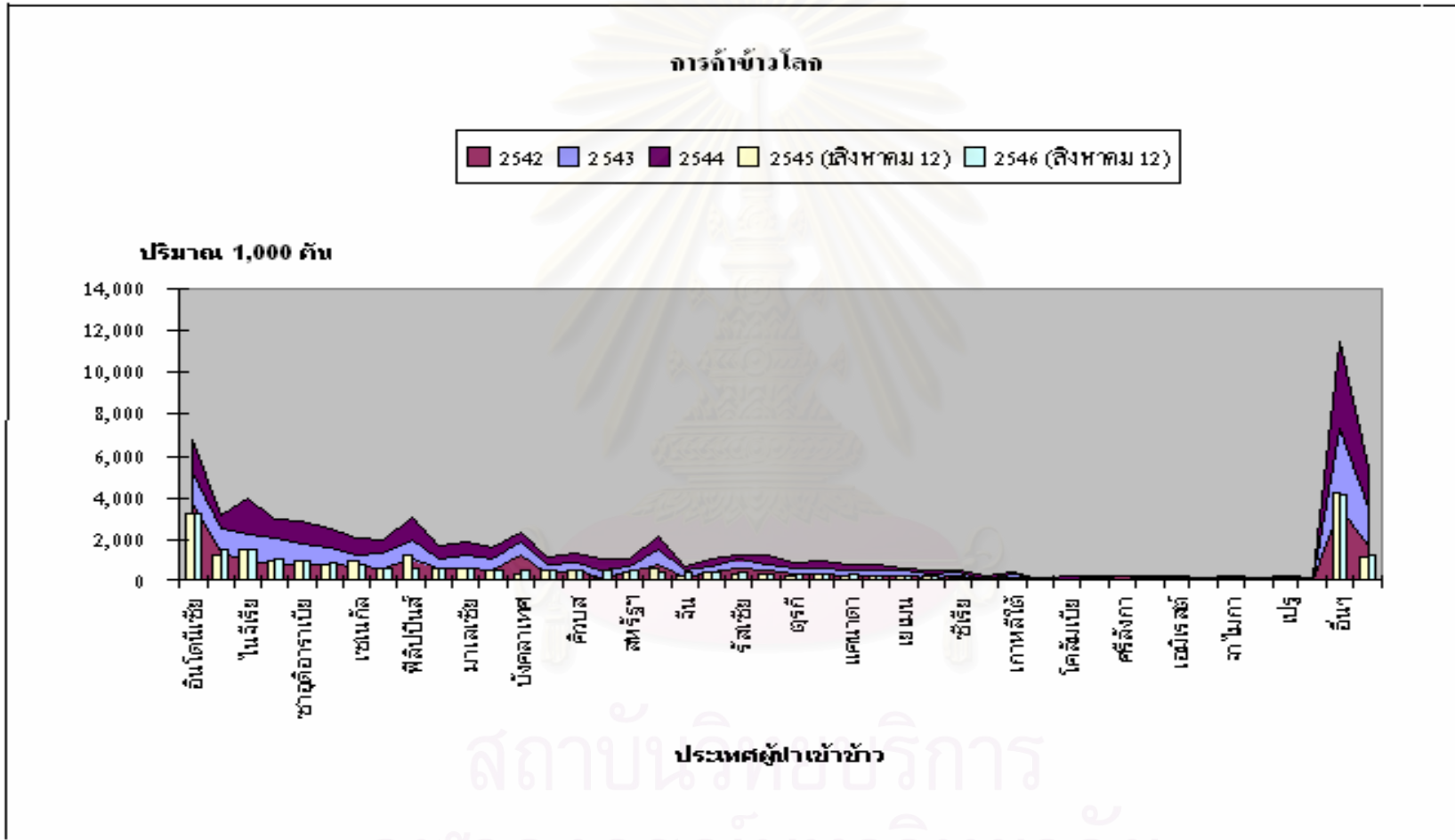


รูปที่ 1.2.1 รายชื่อประเทศผู้ส่งออกข้าวรายใหญ่ และ ปริมาณการส่งออกข้าวโลกปี พ.ศ. 2542-2546 จำนวนทั้งหมด 25,564,000 ตัน



ที่มา : USDA, Foreign Agricultural Service (FAS), Aug 2002

รูปที่ 1.2.2 รายชื่อประเทศผู้นำเข้าและปริมาณการนำเข้าข้าวโลกปี พ.ศ. 2542-2546 จำนวนทั้งหมด 25,564,000 ตัน



ที่มา : USDA, Foreign Agricultural Service (FAS), Aug 2002.

ตารางที่ 1.3 ปริมาณการส่งออกข้าวของไทย ระหว่างปี 2542-2546 (ม.ค.-ธ.ค.)

ประเทศ	2542	2543	2544	2545	2546	% เปลี่ยนแปลง 45/46
<b>เอเชีย</b>	<b>2,503,699</b>	<b>1,949,741</b>	<b>2,036,074</b>	<b>2,364,616.67</b>	<b>2,681,248.70</b>	<b>13.39</b>
กัมพูชา	19,880	16,942	26,942	38,500.04	42,418.33	10.18
เกาหลีใต้	7,038	40,502	20,040	2.50	43,541.61	1,741,564.48
เกาหลีเหนือ	593	295,218	1,733	202,557.21	94,855.00	-53.17
จีน	174,720	272,298	254,842	299,557.35	254,501.33	-15.04
ญี่ปุ่น	140,146	143,617	136,602	121,670.67	156,004.62	28.22
ติมอร์		989	430	2,935.71	6,502.97	121.51
ไต้หวัน	4,754	4,356	3,203	13,552.72	21,904.16	61.62
บรูไน	34,200	26,000	27,400	31,821.48	20,139.00	-36.71
บังกลาเทศ	32,332	21			3,799.01	
พม่า	5,768	14,591	367	1,061.75	2,975.82	180.28
ฟิลิปปินส์	93,477	26,644	190,756	155,505.80	389,320.25	150.36
ภูฏาน				250.00	-	-100.00
มัลดีฟส์	1,084	1,161	1,551	1,562.00	1,231.00	-21.19
มาเก๊า	1,101	2,517	5,364	5,401.45	8,823.58	63.36
มาเลเซีย	318,697	330,519	351,477	266,158.80	316,396.10	18.87
ลาว	3,804	5,120	8,840	3,270.06	2,103.56	-35.67
เวียดนาม	801	1,413	1,333	924.49	1,397.50	51.16
ศรีลังกา	3,832	90	245	242.58	240.99	-0.66
สิงคโปร์	284,406	263,167	290,979	254,497.23	270,500.91	6.29
อินเดีย	86			42.50	85.00	100.00
อินโดนีเซีย	1,119,826	250,361	446,972	697,351.93	763,689.65	9.51
ฮ่องกง	257,154	254,215	267,000	267,750.41	280,818.31	4.88

ตารางที่ 1.3 ปริมาณการส่งออกข้าวของไทย ระหว่างปี 2542-2546 (ม.ค.-ธ.ค.) (ต่อ)

ตะวันออกกลาง	1,376,596	1,389,625	1,080,860	1,220,943.63	1,167,503.68	-4.38
กาตาร์	171	756	463	536.30	713.50	33.04
คูเวต	1,202	1,389	2,138	1,999.53	2,174.77	8.76
จอร์แดน	7,535	9,896	9,129	10,281.84	25,941.04	152.30
ซาอุดีอาระเบีย	72,733	64,705	69,101	58,308.72	45,428.24	-22.09
ซีเรีย	69,910	81,018	11,891	105,927.18	58,460.74	-44.81
ไซปรัส	730	540	511	649.37	1,507.05	132.08
ตุรกี	7,506	3,749	938	5,527.97	2,870.06	-48.08
บาห์เรน	1,224	1,486	2,431	1,728.61	5,848.36	238.33
เยเมน	89,829	140,650	122,350	138,774.65	134,404.89	-3.15
เลบานอน	7,266	6,298	6,248	5,925.86	6,981.66	17.82
สหรัฐอาหรับฯ	209,756	140,098	223,867	229,974.92	68,249.01	-70.32
อิรัก	214,983	288,225	263,389	230,260.00	284,520.00	23.56
อิสราเอล	40,484	39,556	46,408	33,505.57	40,124.31	19.75
อิหร่าน	649,242	611,198	321,956	397,440.92	490,180.47	23.33
โอมาน	4,025	63	40	102.20	99.60	-2.54
<b>ยุโรป</b>	<b>246,388</b>	<b>325,597</b>	<b>410,207</b>	<b>344,422.40</b>	<b>342,561.60</b>	<b>-0.54</b>
กรีซ	387	381	707	625.89	644.77	3.02
โครเอเชีย			2,967	3,909.50	5,141.82	31.52
เช็ก	20	717	2,020	3,525.70	4,082.89	15.80
เดนมาร์ก	1,116	1,233	1,372	1,275.66	1,632.89	28.00
นอร์เวย์	7,819	7,875	9,390	9,233.57	9,560.38	3.54
เนเธอร์แลนด์	48,996	84,220	103,686	55,832.74	48,565.26	-13.02
บัลแกเรีย	21		22	215.00	675.00	213.95
เบลเยียม	19,412	36,489	26,945	31,715.23	29,248.12	-7.78
โปรตุเกส	120	428	1,505	1,627.29	1,992.13	22.42
โปแลนด์	19,830	25,688	25,896	17,010.76	13,986.93	-17.78

ตารางที่ 1.3 ปริมาณการส่งออกข้าวของไทย ระหว่างปี 2542-2546 (ม.ค.-ธ.ค.) (ต่อ)

ฝรั่งเศส	46,231	45,640	60,663	68,244.53	56,372.50	-17.40
ฟินแลนด์	972	1,140	1,853	2,189.26	1,738.74	-20.58
มอลตา	412	397	398	278.49	320.90	15.23
โมนาโก				67.30	-	-100.00
ยูโกสลาเวีย		500			21.50	
ยูเครน	5,533		2,400	148.50	2,267.79	1,427.13
เยอรมนี	13,125	15,571	17,626	15,123.86	16,972.05	12.22
รัสเซีย	8,976	6,494	22,346	33,055.44	43,120.31	30.45
โรมาเนีย	103	21	43	33.74	91.40	170.90
ลัตเวีย	3,677	301	12,264	616.00	1,610.50	161.44
ลิทัวเนีย	43	108	43	3,251.00	1,859.50	-42.80
สกอตแลนด์				20.00	100.50	402.50
สเปน	18,412	25,172	24,182	26,121.10	28,285.70	8.29
สโลวัก			127	73.72	-	-100.00
สโลวาเกีย					21.00	
สโลวีเนีย	43	2,691	180	212.07	254.80	20.15
สวีเดน	4,935	20,272	40,193	19,090.39	26,140.82	36.93
สวีเดน	8,222	10,674	8,692	7,825.72	7,226.93	-7.65
สหราชอาณาจักร	12,446	12,704	15,182	16,908.71	17,184.48	1.63
ออสเตรีย	614	1,234	1,426	1,589.93	1,797.60	13.06
อาร์เมเนีย				64.48	43.00	-33.31
อิตาลี	24,099	24,751	24,357	19,570.80	19,917.01	1.77
เอสโตเนีย	215				87.02	
ไอซ์แลนด์	166	268	199	177.66	25.33	-85.74
ไอร์แลนด์				208.83	505.81	142.21
ฮังการี	443	628	3,524	4,579.54	1,066.24	-76.72

ตารางที่ 1.3 ปริมาณการส่งออกข้าวของไทย ระหว่างปี 2542-2546 (ม.ค.-ธ.ค.) (ต่อ)

แอฟริกา	2,185,202	2,558,818	3,558,058	2,863,158.70	2,615,450.41	-8.65
กานา	91,739	93,255	97,401	78,525.00	127,302.76	62.12
กาบอง	32,399	31,542	59,571	29,145.30	35,018.25	20.15
กินี	6,088	64	1,214	250.00	-	-100.00
กินีบิสเซา		1,100		2,250.00	3,192.50	41.89
เกาะแคนารี	19				-	
แกมเบีย	6,172	6,600	28,921		6,271.50	
คองโก	10,756	263	10,669	14,776.72	9,437.03	-36.14
เคนยา	415	20,011	6,153	6,444.02	4,721.22	-26.73
เคปเวิร์ด	3,647			10,000.00	4,400.00	-56.00
แคเมอรูน	2,101	624	42,540	42,629.39	48,624.34	14.06
โคโมโรส	14,175	14,748	14,712	14,188.37	14,173.06	-0.11
จิบูตี	5,466	8,479	5,779	3,005.00	2,521.50	-16.09
เซียร์				21.50	21.50	0.00
ซาอีร์	4,000		7,272	21.50	-	-100.00
ซิมบับเว	2,494	1,643		63.00	-	-100.00
ซูดาน			65	128.50	504.50	292.61
เซเนกัล	368,711	625,766	814,687	777,631.72	556,762.20	-28.40
เซียร์ราลีโอน	64	8,429	25,737	1,042.50	8,452.80	710.82
แซมเบีย	3,750	476		462.00	2,000.00	332.90
โซมาเลีย	38,700	62,500	15,750	2,500.00	16,999.22	579.97
ตูนิเซีย	13,686	5,559	15,305	10,645.00	19,520.50	83.38
โตโก	214,219	53,076	31,456	18,652.50	36,090.05	93.49
แทนซาเนีย	8,886	33,600	8,512	165.24	42.84	-74.07
นามิเบีย				120.00	66.00	-45.00
ไนจีเรีย	683,880	874,151	1,496,571	967,595.85	546,068.35	-43.56
ไนเจอร์					542.00	

ตารางที่ 1.3 ปริมาณการส่งออกข้าวของไทย ระหว่างปี 2542-2546 (ม.ค.-ธ.ค.) (ต่อ)

บูร์กินาฟาโซ	6,722		86		1,064.50	
เบนิน	122,159	100,250	83,257	93,602.33	274,257.45	193.00
มอริเชียส	2,332	13,522	37,451	26,233.86	1,546.55	-94.10
มอริเตเนีย		18,300			-	
มาดากัสการ์	24,664	631	22	100.00	8,824.00	8,724.00
มายอทดเด	21	22	1,393	1,024.40	2,641.36	157.84
มาลี	17,040	63	12,129	21.50	113.50	427.91
โมซัมบิก	17,812	26,940	15,747	11,146.94	24,602.00	120.71
โมร็อกโก	43		194	87.00	-	-100.00
รวันดา	41				-	
เรอูนียง	17,862	17,261	23,445	21,120.98	21,745.98	2.96
ลิเบีย	348	194	215	282.50	334.50	18.41
ไลบีเรีย		3,000	4,400		-	
อังกโกลา	11,871	29,266	28,596	40,410.85	40,868.03	1.13
อิกเวทอเรียลกินี	66	1,465	2,992	90.50	3,118.96	3,346.36
อียิปต์	8,350	17,800	11,006	115.34	215.00	86.41
แองโกลา				21.50	-	-100.00
เอธิโอเปีย			43		130.50	
แอฟริกากลาง	21				-	
แอฟริกาใต้	321,082	428,910	343,159	317,198.32	420,235.75	32.48
แอฟริกาตะวันตก					21.50	
แอลจีเรีย	4,200	2,308	6,468	27,947.50	21,658.50	-22.50
ไอวอรีโคสต์	119,201	57,005	305,143	343,492.07	351,340.21	2.28
<b>อเมริกา</b>	<b>318,095</b>	<b>299,105</b>	<b>383,238</b>	<b>373,024.30</b>	<b>699,396.76</b>	<b>87.49</b>
กวม	847	737	1,201	1,085.19	567.64	-47.69
กวาเตมาลา	578	558	330	440.00	370.00	-15.91
กัวเตมาลา	925				-	



ตารางที่ 1.3 ปริมาณการส่งออกข้าวของไทย ระหว่างปี 2542-2546 (ม.ค.-ธ.ค.) (ต่อ)

กายอานา			124	91.50	22.93	-74.94
คอสตาริกา		25	32	47.41	100.38	111.72
คิวบา	10,000				-	
แคนาดา	55,952	51,720	61,224	56,903.79	58,279.04	2.42
โคลัมเบีย			10,700		-	
จาไมกา	82	149	313	1,586.67	830.73	-47.64
ชิลี	5,532	65	12,517	28,097.30	130,263.30	363.62
ชูนัม				14.07	22.00	56.30
โดมินีกัน					46.00	
ตริเนแดด	100	1,642	2,132	1,890.56	1,468.26	-22.34
บราซิล	26	65	53	39.50	199,319.10	504,505.32
ปานามา				19.50	62.93	222.73
เปรู	7				21.50	
เปอร์โตริโก			22		-	
เฟรนช์เกียนา	470	298	173	149.63	295.97	97.80
มาร์ตีนิก	63	22		18.94	80.88	327.03
เม็กซิโก			38	11.00	42.00	281.82
เวเนซุเอลา	63	106	84	174.08	40.36	-76.81
สหรัฐอเมริกา	243,422	243,705	284,274	282,455.15	307,560.74	8.89
อาร์เจนตินา	28	15	21		<b>3.00</b>	
ไฮติ			10,000		-	
<b>โอเชียเนีย</b>	<b>84,039</b>	<b>76,507</b>	<b>76,932</b>	<b>79,472.79</b>	<b>91,253.40</b>	<b>14.82</b>
ซามัว				21.52	21.51	-0.05
โซโลมอน	279			150.00	-	-100.00
ตาสิตี	101	121	188	144.64	1,274.39	781.08
นิวคาลิโดเนีย	1,584	1,438	1,264	994.70	1,495.41	50.34
นิวซีแลนด์	4,242	4,631	5,205	6,546.52	8,663.43	32.34

ตารางที่ 1.3 ปริมาณการส่งออกข้าวของไทย ระหว่างปี 2542-2546 (ม.ค.-ธ.ค.) (ต่อ)

ปาปัวนิวกินี	1,309	621	454	1,159.05	4,181.26	260.75
พาลา	19	7	1,209	391.17	80.81	-79.34
โพนาเป		43			-	
ฟีจี	35,533	31,310	25,432	20,761.13	21,843.25	5.21
เฟรนโพลินีเซีย					62.48	
มาร์แชล	53	131			20.99	
มาเรียนา	1,052	978	827	1,387.13	1,059.75	-23.60
ไมโครนีเซีย	576	519	299		23.00	
วานูตู					22.00	
ออสเตรเลีย	39,291	36,708	42,053	47,916.93	52,505.11	9.58
<b>รวมทั้งสิ้น</b>	<b>6,714,019</b>	<b>6,599,393</b>	<b>7,545,368</b>	<b>7,245,638.49</b>	<b>7,597,414.55</b>	<b>4.86</b>
มูลค่าข้าว (ล้านบาท)	72,324	68,102	69,261	67,193.43	76,368.38	13.65
มูลค่าข้าว (ล้านUS\$)	1,923	1,724	1,567	1,553.81	1,843.66	18.65
ปริมาณข้าวเอกชน	6,366,472	6,262,338	7,262,398	6,899,517.85	7,225,070.55	4.72
ปริมาณข้าวรัฐบาล	347,547	337,055	282,970	346,120.50	372,344.00	7.58

ที่มา : สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย

รวบรวมโดย : สำนักการค้าข้าวต่างประเทศ กรมการค้าต่างประเทศ สำนักงานมาตรฐานสินค้า

หมายเหตุ : 1. ตั้งแต่ ม.ค.-21 มี.ค. และพ.ย.-ธ.ค. 2545 ปริมาณข้าวหอมมะลิ รวบรวมโดย

สำนักงานคณะกรรมการตรวจข้าว

2. ตั้งแต่ 22 มี.ค.-ต.ค. 2545 ปริมาณและมูลค่าข้าวหอมมะลิ รวบรวมโดยกองตรวจสอบ

และมาตรฐานสินค้า

3.รวมข้าวชายแดนแล้ว

จากตัวเลขปริมาณเรือที่เข้า-ออกระหว่างประเทศ และปริมาณการค้าข้าวระหว่างประเทศ จะเห็นได้ว่า การค้าระหว่างประเทศของไทยส่วนใหญ่เป็นการขนส่งทางทะเล ต้องพึ่งพิงอาศัยเรือต่างประเทศ เห็นได้ว่าปริมาณการค้าทางทะเลของไทย ที่มีปริมาณเรือเข้า-ออก 64,197 เที่ยว มีปริมาณการขนส่งรวม

177,674,717 ล้านบาท เมื่อปี พ.ศ. 2545 (นับเฉพาะตัวเลขเรือค้าต่างประเทศ)<sup>4</sup> แต่มีเรือไทยที่ให้บริการเพียง 139 ลำ หรือ 1,844,233 ล้านบาทเท่านั้น ส่วนที่เหลือต้องพึ่งพากองเรือต่างชาติ<sup>5</sup>

ส่วนเรือที่จดทะเบียนสัญชาติไทย ก็ดำเนินธุรกิจขนส่งสินค้าของประเทศอื่น ( ธุรกิจประเภท Cross Trade) รายรับจาก cross trade ถ้าหากมีการส่งกลับเข้ามาในไทย ก็ถือเป็นส่วนหนึ่งของรายรับค่าระวางเรือที่มีลักษณะเหมือนกันกับรายรับจากการส่งออกสินค้าและบริการอื่นๆ นอกจากนี้การขนส่งทางทะเล ซึ่งเป็นบริการที่ต้องอาศัยการบริการบนฝั่ง และ ร่องน้ำ ยังเป็นแหล่งรายได้ที่สำคัญของประเทศ และยังก่อให้เกิดการจ้างงานอีกด้วย

รูปแบบการค้า และเงื่อนไขในการส่งออกเป็นทางเลือกหนึ่งของผู้ส่งออก ขณะเดียวกันการขนส่งกับราคาสินค้าเป็นสิ่งที่มีความสัมพันธ์กันในฐานะที่เป็นต้นทุนการผลิต เป็นกิจกรรมที่ก่อให้เกิดอรรถประโยชน์ด้านเวลาและสถานที่ในแง่ของการสนองความต้องการแก่ผู้บริโภคได้ดียิ่งขึ้น<sup>6</sup>

โดยปกติก่อนการผลิตสินค้า ผู้ผลิตจะต้องคำนึงการตลาดของสินค้านั้นไว้แล้วว่าจะขายที่ใด ด้วยต้นทุนค่าใช้จ่ายในการขนส่งเท่าใด ฉะนั้นราคาสินค้าจะถูกกำหนดอยู่ในระดับใดจึงขึ้นกับค่าขนส่งด้วย คือถ้าค่าขนส่งสูง ราคาสินค้าก็สูงขึ้น ถ้าค่าขนส่งต่ำ ราคาสินค้าก็จะต่ำลงไปด้วย จึงสรุปได้ว่า ค่าขนส่งจึงมีบทบาทสำคัญในการกำหนดราคาสินค้า จึงเกิดรูปแบบการค้าว่า ผู้ซื้อ หรือ ผู้ขาย ฝ่ายใดเป็นผู้ชำระค่าขนส่ง ดังจะเห็นได้ว่าในวงการธุรกิจการค้าได้กำหนดราคาซื้อขายเฉพาะเจาะจงขึ้นมาเช่น ราคา เอฟโอบี ( FOB : Free on Board ) หรือ ซีเอฟอาร์ ( CFR : Cost and Freight ) หรือ ซีไอเอฟ ( CIF : Cost, Insurance and Freight ) เป็นต้น

รูปแบบการค้า หรือข้อตกลงซื้อขายแบบ ซีเอฟอาร์ ( CFR ) หรือ ซีไอเอฟ ( CIF :รวมค่าประกันภัย) นั้นค่าขนส่ง จะมีความสัมพันธ์กับต้นทุนของราคาสินค้า ดังนั้นถ้าผู้ประกอบการรู้จักวิธีการค้าแบบดังกล่าวเป็นอย่างดี ผู้ประกอบการจะสามารถทำกำไรและได้รับผลประโยชน์เพิ่มขึ้นจากราคาค่าขนส่ง (ค่าระวาง) โดยใช้สินค้าเป็นเสมือนนายหน้า ไม่ใช่เป็นเพียงผู้ป้อนสินค้า ( Supplier )<sup>7</sup>

<sup>4</sup> กองวิชาการและวางแผน กรมการขนส่งทางน้ำและพาณิชยนาวี, “จำนวนเรือที่ขนส่งสินค้าชายฝั่งทะเลจำแนกตามรายปี,”

<sup>5</sup> สำนักส่งเสริมการขนส่งทางน้ำและพาณิชยนาวี, “บริษัทเรือที่เป็นสมาชิกสมาคมเจ้าของเรือไทย (เรือบรรทุกสินค้าแห่ง),”

<sup>6</sup> พรชัย พัฒนบัณฑิต, การขนส่งกับระบบเศรษฐกิจ, หน้า 2.

<sup>7</sup> กมลชนก สุทธิวาทนฤพุดิ, ธุรกิจพาณิชยนาวี, พิมพ์ครั้งที่ 6 (โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2541), หน้า 167.

ประโยชน์ที่ได้รับ จากการส่งออกด้วยเงื่อนไขซีเอฟอาร์ อาจกล่าวได้ว่ามีอยู่หลายทางด้วยกัน<sup>8</sup> คือ

1. ผู้ส่งออกสามารถควบคุมต้นทุนราคาสินค้าได้ เป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลก
2. ได้รับค่านายหน้าจากอัตราค่าระวาง
3. ได้รับเงินรางวัลจากการที่ทำงานขนถ่ายสินค้าเสร็จเร็วกว่าเวลาที่กำหนด (Laytime) จากเจ้าของเรือ ซึ่งเรียกว่า despatch money
4. ได้กำไรจากค่าระวาง โดยอาศัยความเชี่ยวชาญการคำนวณค่าระวาง เนื่องจากการซื้อขายสินค้าเกษตรมักเป็นการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า การเก็งค่าระวางเรือจึงเป็นกลยุทธ์สำคัญที่ผู้ประกอบการส่งออกสามารถทำได้
5. ผู้ส่งออกสามารถควบคุม และ กำหนดการขนส่ง เป็นการสร้างกลยุทธ์ด้านการตลาด
6. เสริมสร้าง เผยแพร่องค์ความรู้ และเพิ่มทางเลือกด้านการขนส่งทางทะเลแก่ผู้ส่งออก

อย่างไรก็ดี ในปัจจุบัน การค้าข้าวระหว่างประเทศของไทยส่วนใหญ่เป็นข้อตกลงการซื้อขายแบบเอฟไอบี ทั้งๆที่การซื้อขายแบบซีเอฟอาร์สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผู้ประกอบการส่งออก<sup>9</sup> ทั้งในเรื่องของอัตราประโยชน์ด้านเวลา และ สถานที่และผลตอบแทนดังกล่าว นอกจากนี้การค้าแบบรูปแบบซีเอฟอาร์ ซึ่งหมายรวมถึงทักษะการเช่าเหมาลำเรือ ยังเป็นการพัฒนาทักษะ ความรู้ ความสามารถของบุคลากรด้านพาณิชย์นาวีของไทยให้ก้าวทันกับต่างประเทศอีกด้วย นอกจากนี้ ตลาดเรือเปิดนี้มีส่วนแบ่งในกิจการขนส่งทางทะเลสูงถึงร้อยละ 70 ของการขนส่ง<sup>10</sup> ส่วนที่เหลือนั้น เป็นการขนส่งโดยเรือประจำทาง เนื่องจากสามารถบริการได้สะดวกและตรงความต้องการมากกว่าเรือเดินประจำทาง เพราะตลาดเรือเปิดสามารถให้บริการในเส้นทางที่เรือประจำทางไม่วิ่ง และไม่จำเป็นจะต้องยึดตามตารางเวลาเดินเรือที่แน่นอนตายตัว และสามารถเช่าเรือตามระยะเวลาตามต้องการเพื่อให้วิ่งไปตามจุดหมายปลายทางต่างๆที่ผู้เช่าเรือกำหนด

<sup>8</sup> เรืองเดียวกัน.

<sup>9</sup> สัมภาษณ์ อภิชาติ จันทรสกุลพร, กรรมการผู้จัดการ บริษัทเพอร์ซิเดนท์ อะกรีเทรคคิง จำกัด, 16 มกราคม 2547.

<sup>10</sup> Lars Gorton, Rolf Ihre and Arne Sandeværn, Shipbroking and Chartering Practice, 2<sup>nd</sup> ed. (London : Lloyd's of London Press, 1984), P.16.

อย่างไรก็ดี แม้ว่าในปัจจุบัน ประเทศไทยยังสามารถรองความเป็นหนึ่งในฐานะผู้ส่งออกข้าวรายใหญ่ของโลก ด้วยคุณภาพ และเอกลักษณ์ที่ยังอยู่เหนือคู่แข่ง แต่ในโลกยุคปัจจุบัน ราคาสินค้าซึ่งนับได้ว่าเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญของการตลาดสำหรับผู้ซื้อ และ ผู้ขาย เพื่อให้เกิดความพึงพอใจของทั้งสองฝ่าย ดังนั้นวิทยานิพนธ์ฉบับนี้จึงทำขึ้นเพื่อศึกษาถึงปัจจัยสำคัญที่ผู้ส่งออกใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกรูปแบบการส่งออกข้าว โดยมีวัตถุประสงค์ดังต่อไปนี้

## 1.2 วัตถุประสงค์ (Objective)

1. ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการส่งออกของผู้ส่งออกข้าวไทย
2. ศึกษาเปรียบเทียบข้อดี ข้อเสีย และปัญหาที่เกิดขึ้นจากรูปแบบการส่งออกทอมซีเอฟอาร์ของผู้ส่งออกข้าวบรรจุกระสอบ
3. เพื่อหาแนวทางส่งเสริมรูปแบบการขายสินค้าแบบ ซีเอฟอาร์ มากขึ้น
4. เพื่อเป็นข้อมูล ความรู้แก่ผู้สนใจเรื่องการค้าระหว่างประเทศในรูปแบบการขายทอมซีเอฟอาร์

## 1.3 ขอบเขตการวิจัย

1. ผู้ตัดสินใจเลือกรูปแบบการส่งออก หมายถึง ผู้บริหารระดับสูงของบริษัทผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ รวมทั้งผู้ที่เกี่ยวข้องและผู้มีอำนาจตัดสินใจเลือกรูปแบบการส่งออก
2. การศึกษาครั้งนี้จะครอบคลุมถึงการศึกษาคือ ข้อดี ข้อเสีย และปัญหาที่เกิดขึ้นกับรูปแบบการส่งออกแบบ เอฟโอบี และ ซีเอฟอาร์
3. ขอบเขตการส่งออกข้าวจะจำกัดอยู่ที่ผู้ส่งออกข้าวรายใหญ่ของประเทศ ซึ่งเลือกรูปแบบการขนส่งทางทะเลโดยเรือสินค้าแห้ง หรือ เรือสินค้าทั่วไป (Dry Cargo or General Cargo Vessel )
4. การศึกษาครั้งนี้ไม่ครอบคลุมถึงผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ ที่ใช้บริการขนส่งทางทะเลผ่านการบรรจุตู้คอนเทนเนอร์ และไม่มีประสบการณ์ด้านการขายทอมซีเอฟอาร์
5. การศึกษาครั้งนี้จะจำกัดเพียงการศึกษาการเช่าเรือประเภทการเช่าเรือรายเที่ยว (Voyage Charter) ซึ่งเป็นรูปแบบที่ผู้ประกอบการส่งออกข้าวส่วนใหญ่เลือกใช้

#### 1.4 ระเบียบวิธีวิจัย (Research methodology)

1. การศึกษานี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (Exploratory Research) โดยอาศัยข้อมูลปฐมภูมิ และข้อมูลทุติยภูมิ ในส่วนของข้อมูลปฐมภูมิจะศึกษาประสบการณ์ของผู้ประกอบการส่งออกข้าวในประเด็นหลักคือ ข้อดี ข้อเสีย ปัญหา และปัจจัยสำคัญที่ผู้ส่งออกข้าวกระสอบใช้พิจารณาเลือกรูปแบบการส่งออกเทอมซีเอฟอาร์ การเก็บข้อมูลปฐมภูมิ จะทำด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก (Depth Interview) แบบ Structure Interview โดยผู้ให้สัมภาษณ์เป็นผู้บริหารระดับสูงของบริษัทผู้ส่งออกข้าวซึ่งมีอำนาจตัดสินใจเลือกรูปแบบการส่งออกของบริษัท ร่วมกับการใช้แบบประเมินระดับความสำคัญของปัจจัยแต่ละตัว ซึ่งใช้วิธีการเปรียบเทียบความสำคัญของตัวแปรที่ละคู่ เพื่อหาลำดับความสำคัญของปัจจัยทั้งหมด

#### 1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ (Expected Benefits)

1. ผลการวิจัยจะเป็นประโยชน์ต่อ ผู้ส่งออกข้าวโดยเรือบรรทุกสินค้าเทกองและผู้เกี่ยวข้องอื่นๆโดยทำให้ทราบถึงปัจจัยต่างๆที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือก ไม่เลือกรูปแบบการส่งออกเทอมซีเอฟอาร์ รวมทั้งทราบถึงความคิดเห็น ความคาดหวังของผู้ประกอบการส่งออกข้าวต่างประเทศ และปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้นกับรูปแบบการค้าและการส่งออกของประเทศไทย
2. ผลการวิจัยนี้เป็นแนวทางการนำเอาปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการส่งออกมาพัฒนา แก้ไข ปรับปรุงเพื่อส่งเสริมรูปแบบการค้า การส่งออกแบบซีเอฟอาร์มากขึ้น
3. ผลการวิจัยครั้งนี้จะเป็นแนวทางในการศึกษาและพัฒนาความรู้ด้านพาณิชย์นาวี และการค้าระหว่างประเทศต่อไป



## บทที่ 2

### การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

#### 2.1 ความหมายและความสำคัญของการขนส่ง

การพัฒนาเศรษฐกิจ คือ ความพยายามที่จะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทั้งทางปัจจัยด้านเศรษฐกิจและสังคม เพื่อผลในการเพิ่มคุณภาพชีวิตและสังคม โดยเน้นผลการพัฒนาให้กระจายไปทุกภูมิภาค ดังนั้นสิ่งสำคัญที่ช่วยสนับสนุนการพัฒนาเศรษฐกิจคือ การมีระบบการขนส่งที่ดีและเพียงพอกับความต้องการรัฐบาลของประเทศจึงพยายามแสวงหาวิธีการขนส่งที่ดีอยู่เสมอเพื่อก่อให้เกิดการเคลื่อนย้ายและการเข้าถึงปัจจัยต่างๆทางเศรษฐกิจ จะเห็นได้ว่าในสมัยรัฐบาลของนายกรัฐมนตรีนายทักษิณ ชินวัตร ประเด็นเรื่องของการขนส่งเป็นประเด็นที่รัฐบาลให้ความสนใจ เพื่อทำการลดต้นทุนและพัฒนาศักยภาพการขนส่งของไทยในระยะยาว รวมทั้งเอื้อต่อการขยายตัวของเศรษฐกิจ โดยจัดตั้งงบประมาณในการลงทุนด้านนี้ถึง 90,000 ล้านบาท เนื่องจากเล็งเห็นว่า ที่ผ่านมต้นทุนการขนส่งสินค้าของไทยอยู่ในระดับสูงถึง 25-30% ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (จีดีพี) ซึ่งเมื่อเทียบกับยุโรปซึ่งอยู่ที่ 7% สหรัฐฯ 10% และญี่ปุ่น 11% โดยจากผลการศึกษาของคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) พบว่า หากสามารถลดต้นทุนด้านโลจิสติกส์ลงได้ 1% จะทำให้ส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้นอย่างมาก และถ้าลดต้นทุนการบริหารจัดการได้ 0.5% ของมูลค่าการส่งออกและนำเข้า ก็จะสร้างมูลค่าเพิ่มได้ 2.85 หมื่นล้านบาท<sup>11</sup>

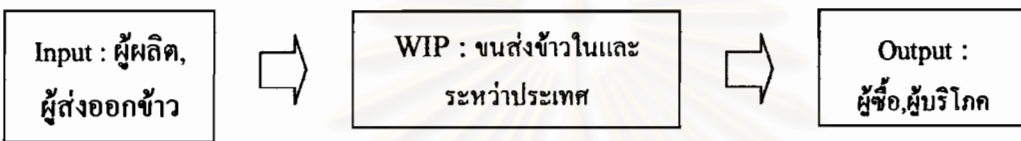
ในด้านเศรษฐศาสตร์ระหว่างประเทศ ไม่มีประเทศใดที่มีทรัพยากรของตนเองที่เพียงพอต่อความต้องการและความคาดหวังของประชากร จึงเป็นที่มาของการค้าขายแลกเปลี่ยนสินค้า ตั้งแต่ข้าว กาแฟ จนกระทั่งถึงอุปกรณ์ทันสมัยเช่น สื่ออิเล็กทรอนิกส์ คอมพิวเตอร์ แท้ที่จริงแล้ว ไม่มีเครื่องมือทางเศรษฐศาสตร์เฉพาะทางที่สามารถอธิบายถึงภาคการขนส่งทางทะเลได้ เนื่องจากภาคการขนส่งทางทะเลเป็นบริการที่จับต้องไม่ได้ ซึ่งเกี่ยวพันถึงด้านการขนส่งทางน้ำ สินค้า มนุษย์ และก่อให้เกิดผลประโยชน์แก่ภาคอุตสาหกรรมและสนองความต้องการของมนุษย์ ซึ่งด้วยคุณลักษณะนี้ทำให้การบริการดังกล่าวมีมูลค่าขึ้นมา

---

<sup>11</sup> กรุงเทพมหานคร , 22 สิงหาคม พ.ศ. 2547 หน้า 9.



คณะกรรมการรอกเชล (Rochdale Committee) ให้คำนิยามว่า อุตสาหกรรมการขนส่งทางทะเล เป็นกลุ่มอุตสาหกรรมที่สลับซับซ้อน และมีลักษณะของการปกครอง กล่าวคือ มีตลาดเฉพาะของตนเอง หน้าที่หลักเบื้องต้นของการให้บริการขนส่งทางทะเล คือ การเป็นสะพานเชื่อมช่องว่างระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค ผู้ผลิตเปรียบได้กับผู้ป้อนสินค้าหรือบริการสู่โลก ส่วนผู้บริโภคเป็นผู้เสาะหาสินค้า หรือบริการเหล่านั้นเพื่อความพึงพอใจของตน โดยมีกำลังเงินที่จ่ายเพื่อให้ได้มา ถ้าเปรียบกับกระบวนการโลจิสติกส์แล้ว การขนส่งทางทะเลถือว่าเป็นช่วงของ Work in Process (WIP) ที่จะนำสินค้าและบริการ ไปสู่ผู้บริโภค



ผังแผนภาพข้างต้น จะเห็นได้ว่า กระบวนการขนส่งถือว่าเป็นหัวใจหลักที่สำคัญที่เชื่อมโยง 2 ฝ่ายให้มาเจอกันในที่สุด ช่องว่างระหว่างสองฝ่ายที่วานี้คือ ช่องว่างและเวลาทางภูมิศาสตร์ กล่าวคือ ขนาดของระยะทางทางกายภาพ ระยะเวลาเป็นตัวชี้วัดว่า จะใช้เวลานานเท่าใด กี่วัน กี่เดือน หรือกี่ปีเพื่อข้ามช่องว่างทางไมล์ทะเลนั้น ในแง่เศรษฐศาสตร์ ประเด็นดังกล่าวสามารถนำมารวมในเรื่องของต้นทุนด้านทรัพยากร และต้นทุนด้านเวลา ซึ่งนำไปสู่การวัดประสิทธิภาพ ทั้งนี้ประสิทธิภาพทางเศรษฐศาสตร์นั้น สัมพันธ์กับ มูลค่าของผลิตผลต่อหน่วยเวลาที่ใช้ต้นทุนของทรัพยากรไปน้อยที่สุด ประเด็นทางเศรษฐศาสตร์ที่ขับเคลื่อนพฤติกรรมของผู้ให้บริการการขนส่ง ผู้ให้บริการท่าเรือ รวมทั้งเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ ที่มีต่อความต้องการของผู้บริโภคคือ ผู้เช่าเรือ ผู้ส่งออกและผู้โดยสาร ระบบเศรษฐศาสตร์การขนส่งนั้นสามารถมองในรูปของการจัดวางผังองค์กรซึ่งทำหน้าที่ใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดทางการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพและสร้าง ความพึงพอใจในกระบวนการค้าระหว่างประเทศ การให้บริการขนส่งทางทะเล จะต้องประกอบด้วยปัจจัยพื้นฐานของการผลิต กล่าวคือ ที่ดิน แรงงาน ทุน และ ความเป็นเจ้าของกิจการ

อย่างไรก็ตาม มูลเหตุจูงใจที่สำคัญประการหนึ่ง นอกจากผลกำไรที่ทำให้เกิดการตัดสินใจลงทุน ในกิจการการขนส่งคือ ผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่คาดว่าจะเกิดขึ้นพร้อมกับกิจการขนส่ง ได้แก่ การเพิ่มขึ้นในมูลค่าของที่ดินในบริเวณใกล้เคียงเส้นทางทางขนส่ง โอกาสด้านกำไรของกิจการเกษตร อุตสาหกรรมและกิจการที่เกี่ยวข้อง

การขนส่งเป็นหนึ่งในต้นทุนด้านโลจิสติกส์และเป็นสัดส่วนที่มีความสำคัญต่อการกำหนดราคาสินค้าบางประเภท โดยเฉพาะสินค้ามูลค่าต่ำ เช่น วัตถุดิบ

จากความสำคัญของการขนส่งที่กล่าวมา เราสามารถสรุปปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการตลาดที่มีอิทธิพลต่อต้นทุนค่าขนส่งและการกำหนดราคา ได้แก่<sup>12</sup>

1. ระดับการแข่งขันภายในรูปแบบการขนส่งเดียวกันและระหว่างรูปแบบการขนส่งต่างกัน
2. ท่าเลที่ตั้งของตลาด ซึ่งจะเป็นตัวกำหนดระยะทางที่สินค้าต้องจัดส่งไปถึง
3. ลักษณะระเบียบข้อบังคับของหน่วยงานภาครัฐที่กำกับผู้ประกอบการขนส่ง
4. ความสมดุลของปริมาณการขนส่งทั้งขาเข้าและขาออกจากตลาด
5. ลักษณะฤดูกาลของการขนส่งสินค้า
6. สินค้าที่ขนส่งภายในประเทศและระหว่างประเทศจะมีต้นทุนค่าขนส่งและวิธีการกำหนดราคาที่แตกต่างกัน

จากปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการตลาดต่างๆที่มีอิทธิพลต่อต้นทุนค่าขนส่ง และการกำหนดราคาของสินค้า เราสามารถวัดอรรถประโยชน์ของสถานที่ว่าเกิดขึ้นหรือไม่ ได้จากความแตกต่างของราคาสินค้า ณ จุดดั้งเดิม กับ จุดหมายปลายทาง

อรรถประโยชน์ของเวลา (Utilities of Time) เกิดขึ้นเมื่อการขนส่งช่วยให้มีการบริโภคตามเวลาที่ต้องการได้<sup>13</sup> ดังนั้นอรรถประโยชน์คือความพึงพอใจในแง่ของโลจิสติกส์ ที่เกิดจากการบริโภคสินค้าหรือบริการ การขนส่งทางทะเลก่อให้เกิดอรรถประโยชน์ทั้งในแง่ อรรถประโยชน์ด้านสถานที่ เช่น การขนส่งข้าว ยาง หรือ แร่ธาตุจากประเทศที่มีทรัพยากรเหล่านี้ ไปยังประเทศที่มีความต้องการบริโภคข้าว อุตสาหกรรมการผลิตรถยนต์ อรรถประโยชน์ของการถือครองทรัพย์สิน และ อรรถประโยชน์ด้านเวลา เช่น การขนส่งผู้แสวงบุญจากประเทศต่างๆทั่วโลกไปยังสถานที่ประกอบพิธีทางศาสนาที่นครเมกกะเมื่อถึงเทศกาลฮัจจ์ ในแต่ละปี จะเห็นได้ว่า การขนส่งทางทะเลล้วนเข้ามาเกี่ยวข้องในฐานะกระบวนการที่ทำให้กิจกรรมเหล่านี้สำเร็จลงได้

ในภาคการขนส่ง เวลานั้นเป็นส่วนที่สำคัญยิ่ง การให้บริการที่รวดเร็วสามารถที่จะเรียกราคาได้สูงกว่าการให้บริการที่ช้า นั่นคือสิ่งที่ชี้ให้เห็นถึง คุณค่าแห่งเวลา (Value of Time) สินค้าต่างชนิดกันจะมี

<sup>12</sup> ดักลาส เอ็ม แลมเบิร์ต, เจมส์ อาร์ สก็อต และ ลิซ่า เอ็ม เอลแรม, การจัดการโลจิสติกส์, แปลโดย กมลชนก สุทธิวาทนฤพุมิ และคณะ (กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แมคกรอ-ฮิล, 2544), หน้า 168.

<sup>13</sup> พรชัย พัฒนบัณฑิต, การขนส่งกับระบบเศรษฐกิจ, หน้า 4.

คุณค่าของกาลเวลาที่ต่างกัน รวมถึงต้นทุนราคาค่าระวาง และ ต้นทุนความเสี่ยงและเวลา ซึ่งมีผลกระทบอย่างยิ่งกับการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขนส่ง<sup>14</sup>

จากทฤษฎีข้างต้น การที่จะทำให้กิจกรรมด้านการขนส่งเกิดประโยชน์แก่ระบบเศรษฐกิจ จึงเกิดคำถามที่ว่า ต้องมีการจัดสรรทรัพยากรที่มีอยู่ไปสู่กิจกรรมด้านการขนส่งและสิ่งอำนวยความสะดวกทางการขนส่งอย่างไร นอกจากนี้ยังต้องวิเคราะห์ปัญหาและความเหมาะสมและสิ่งที่ต้องการเพื่อให้กิจการขนส่งทำหน้าที่ในการเคลื่อนย้ายทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับความต้องการของระบบเศรษฐกิจ โดยต้องมองปัญหาด้านความหายากของทรัพยากร โดยถือว่าการให้บริการขนส่งและเครื่องมือในการขนส่งเป็นสินค้าทางเศรษฐศาสตร์ หรือสินค้าที่หาได้ยาก

ไม่เพียงแต่อัตราประโยชน์ทางด้านสถานที่และเวลา การขนส่งยังก่อให้เกิดกระบวนการค้าระหว่างประเทศ โดยทั่วไปผู้ประกอบการค้า (Trader, Trading Houses, Trading Firms) หมายถึงบุคคลหรือนิติบุคคลซึ่งทำการค้าระหว่างประเทศโดยหวังผลกำไรเป็นหลัก ผู้ประกอบการเหล่านี้เป็นตัวกลางในการติดต่อซื้อขาย ไม่ได้ทำการผลิตสินค้าด้วยตนเอง ผู้ประกอบการที่ทำการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ เรียกว่า ผู้นำส่งเข้า หรือ ผู้นำเข้า (Importers) ส่วนผู้ที่ส่งสินค้าไปขายต่างประเทศ เรียกว่า ผู้ส่งออก (Exporters) แต่โดยสภาพเป็นจริงแล้ว ไม่อาจแบ่งแยกของผู้ประกอบการตามการเรียกชื่อข้างต้น บริษัทนำเข้าบางรายอาจทำธุรกิจส่งออกไปด้วย บางรายมีโรงงานผลิตเอง มีหุ้นอยู่ในบริษัททำการผลิต บางรายเป็นเจ้าของธุรกิจเรือเดินทะเล

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

<sup>14</sup> Mcginis , (Murphy and Hall, 1995).

## 2.2 อินโคเทอม (INCOTERMS)

การค้าระหว่างประเทศ เป็นที่ทราบกันว่า บริษัทต่างๆ ในประเทศต่างๆ ทั่วโลกที่ทำการค้าระหว่างกัน นั้นมีอยู่ด้วยกันหลากหลาย ซึ่งแต่ละประเทศล้วนมีความแตกต่างในด้านของกฎหมาย และระบบการค้า ต่างๆ ภาษา วัฒนธรรม ขนบธรรมเนียมประเพณี ดังนั้น จึงจำเป็นที่จะต้องมีมาตรฐานสากลอันใดอันหนึ่งที่เป็นที่ยอมรับปฏิบัติของชาติต่างๆ นั่นคือ อินโคเทอม หรือ เงื่อนไขการค้าระหว่างประเทศ

อินโคเทอม คือ เงื่อนไขทางการค้าที่วงการค้าระหว่างประเทศยอมรับ ที่จัดทำโดยสภาหอการค้าระหว่างประเทศ (International Chamber of Commerce : ICC) โดยฉบับแรกที่ใช้คือปี ค.ศ.1936 และมีการปรับปรุงเรื่อยมาให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงทางการขนส่งและรูปแบบการค้า อินโคเทอมฉบับล่าสุดคือ ปี ค.ศ.2000 โดยมีเงื่อนไขการค้าทั้งหมด 13 รายการ<sup>15</sup> (ดูตาราง 2.2 หน้า 30ประกอบ)

เหตุที่ต้องมีอินโคเทอมนั้น เนื่องจากแต่ละประเทศย่อมมีกฎหมายที่แตกต่างกัน ทำให้อาจตีความต่างกันไปซึ่งอาจทำให้เกิดข้อพิพาททางการค้าระหว่างประเทศ ดังนั้นอินโคเทอมสามารถช่วยหลีกเลี่ยงปัญหาดังกล่าวได้ เพราะในแต่ละเงื่อนไขการค้านั้นจะบอกระบุหน้าที่ ความรับผิดชอบ ตลอดจนค่าใช้จ่าย และพันธกรณีด้านต่างๆ ของผู้ซื้อ หรือผู้ขายไว้อย่างชัดเจน นอกจากนี้อินโคเทอมยังทำให้เกิดความสะดวกในด้านกระบวนการยุติธรรมในกรณีเกิดข้อพิพาทระหว่างกัน

### 2.2.1 เงื่อนไขราคาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

อินโคเทอมทั้งสิ้น 13 รายการ ครอบคลุมถึงเงื่อนไขราคาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ หรือเรียกอีกชื่อได้ว่า “Trade Terms” หมายถึงเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้า เช่น เป็นราคาเงื่อนไขเอฟโอบี หมายความว่า ราคาที่ตกลงกันนี้ ผู้ส่งออกจะส่งสินค้าถึงบนเรือขนส่งในท่าเรือของผู้ส่งออกเท่านั้น ส่วนราคาในเงื่อนไขซีเอฟอาร์ หมายความว่า ราคาที่ตกลงกันนี้ ผู้ส่งออกจะรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการส่งสินค้าถึงปลายทาง รวมทั้งเป็นผู้รับผิดชอบค่าประกันภัยการขนส่งสินค้าด้วย<sup>16</sup> ดังนั้นการตกลงเงื่อนไขราคาและการส่งมอบนี้ จึงหมายถึงรวมถึงปัญหาต่างๆต่อไปนี้ด้วย

<sup>15</sup> ไชยศ ไชยมั่นคง, อภิชาติ เพ็ญสุภา และ ประชด ไกรเนตร, เอกสารการสอนชุดวิชา การจัดการงานขนส่งสินค้า หน่วยที่ 1-7, พิมพ์ครั้งที่ 2 (กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ชวนพิมพ์, 2546), หน้า 253.

<sup>16</sup> การทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออก, แปลโดย สุวรรณ สนั่นเที่ยง (กรุงเทพฯ : รุ่งแสงการพิมพ์, 2534), หน้า 56.

1. เป็นสิ่งกำหนดว่าผู้ขายจะรับผิดชอบต่อสินค้าถึงที่ไหน เวลาใด ถ้าพ้นจากนั้นก็จะเป็นขอบเขตการรับผิดชอบของผู้ซื้อ
2. เป็นสิ่งกำหนดว่าผู้ขายและผู้ซื้อจะแบ่งความรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในด้านใดบ้าง
3. เป็นสิ่งกำหนดว่าในการซื้อขายงวดนั้นๆ ผู้ซื้อต้องขอเอกสารอะไรจากผู้ขายบ้าง เงื่อนไขราคาและการส่งมอบนี้ เป็นส่วนประกอบในการเสนอราคา และเมื่อการเสนอราคานี้ได้รับการตอบตกลง เงื่อนไขนี้ก็จะถูกรรจอยู่ใต้อสัญญาซื้อขาย และกลายเป็นส่วนสำคัญของสัญญาต่อไป การเรียกเงื่อนไขเหล่านี้มักนิยมใช้ด้วยภาษาอังกฤษเป็นส่วนใหญ่

### ความสัมพันธ์ระหว่างอินโคเทอม 2000 และ การส่งมอบสินค้า

อินโคเทอม 2000 แบ่งออกเป็น 4 กลุ่มคือ กลุ่ม อี ( E ) กลุ่ม เอฟ ( F ) กลุ่ม ซี ( C ) และกลุ่มดี ( D ) ข้อแตกต่างสำคัญของเงื่อนไขต่างๆเหล่านี้คือ การส่งมอบสินค้า และ ความเสี่ยงต่อสินค้าสูญหายและเสียหาย<sup>17</sup>

ประเด็นแรก คือ การส่งมอบสินค้า เงื่อนไขในกลุ่มดี ผู้ขายมีพันธะในการส่งมอบภายในประเทศ ผู้ซื้อ ส่วนกลุ่มอี กลุ่มเอฟ และกลุ่มซี นั้น พันธะการส่งมอบจะอยู่ในประเทศผู้ขาย ในกรณีที่ผู้ขายเป็นผู้จ่ายค่าขนส่งไปยังปลายทาง ไม่ได้หมายความว่าผู้ขายต้องรับประกันความเสี่ยงในการส่งมอบสินค้า ณ ปลายทางที่ระบุ ความเสี่ยงในความสูญหาย หรือ เสียหายของสินค้าจะตกอยู่กับผู้ซื้อเมื่อมีการส่งมอบสินค้าให้กับผู้ขนส่งแล้ว และถือว่าผู้ขายได้ปฏิบัติตามสัญญาโดยสมบูรณ์ ความสูญหายหรือเสียหายภายหลังการส่งมอบแล้ว ผู้ขายไม่ต้องรับผิดชอบ เว้นแต่กรณีที่เป็นการผิดของผู้ขายที่มีได้ทำการหีบห่อ หรือทำเครื่องหมายอย่างเพียงพอเพื่อการขนส่ง ดังนั้นในกรณีที่ผู้ขายเป็นผู้จัดหา และ จ่ายค่าประกันภัย ผู้ซื้อเป็นผู้รับประโยชน์เช่นในเงื่อนไขซีไอเอฟ จึงทำให้พ่อค้ามีความเข้าใจผิดว่าคล้ายหรือเหมือนกลุ่มดีที่ผู้ขายยังต้องรับผิดชอบจนกว่าสินค้าจะส่งมอบให้กับผู้ซื้อปลายทาง หากสินค้าเสียหายหรือสูญหายก่อนการส่งมอบ ผู้ขายจะต้องจัดส่งให้ใหม่

---

<sup>17</sup> ไชยยศ ไชยมั่นคง, อภิชาติ เพ็ญสุภา และ ประชด ไกรเนตร, เอกสารการสอนชุดวิชา การจัดการงานขนส่งสินค้า หน่วยที่ 1-7, พิมพ์ครั้งที่ 2, หน้า 258.



### 2.2.1.1 เงื่อนไขกลุ่มอี (E)

เงื่อนไขเอ็กซ์เวิร์ค (EXWORK) เป็นเงื่อนไขที่ผู้ขายมีพันธกรณีน้อยที่สุด กล่าวคือ เพียงแต่เตรียมสินค้าไว้ให้พร้อม ณ สถานที่ของตนตามที่ตกลง เช่น บริเวณลานหน้าโรงเก็บสินค้า และควรรระบุไว้อย่างชัดเจนในด้านค่าใช้จ่ายการยกขน

### 2.2.1.2 เงื่อนไขกลุ่มเอฟ (F)

เงื่อนไขนี้ ผู้ขายจะจัดการขนส่งสินค้าไปยังสถานที่ที่จะจัดส่งสินค้าให้กับผู้ขนส่ง (เรือขนส่งสินค้า) ตามที่ตกลงกัน อย่างไรก็ตาม ภาระการส่งมอบสินค้าที่ทราบเรือ อาจมีปัญหาเรื่องการแบ่งภาระค่าใช้จ่ายถ้าคู่สัญญาไม่รู้ประเพณีของท่าเรือในประเทศส่งออก ดังนั้นควรศึกษาให้ถ่องแท้เสียก่อน

### 2.2.1.3 เงื่อนไขกลุ่มซี (C)

เงื่อนไขในกลุ่มนี้จะต่างจากกลุ่มอื่นๆ โดยเงื่อนไขกลุ่มซีจะระบุท่าเรือปลายทางเท่านั้น กรณีนี้มีความเข้าใจผิดว่าสินค้าจะส่งมอบ ณ สถานที่ปลายทาง ความเข้าใจผิดเกิดขึ้นเนื่องจากผู้ขายเป็นผู้ชำระค่าขนส่งถึงปลายทาง จึงขอชี้แจงว่า เงื่อนไขนี้แบ่งจุดสำคัญเป็น 2 จุด จุดแรกคือ การจัดการขนส่งสินค้าจากสถานที่ตนมาถึง

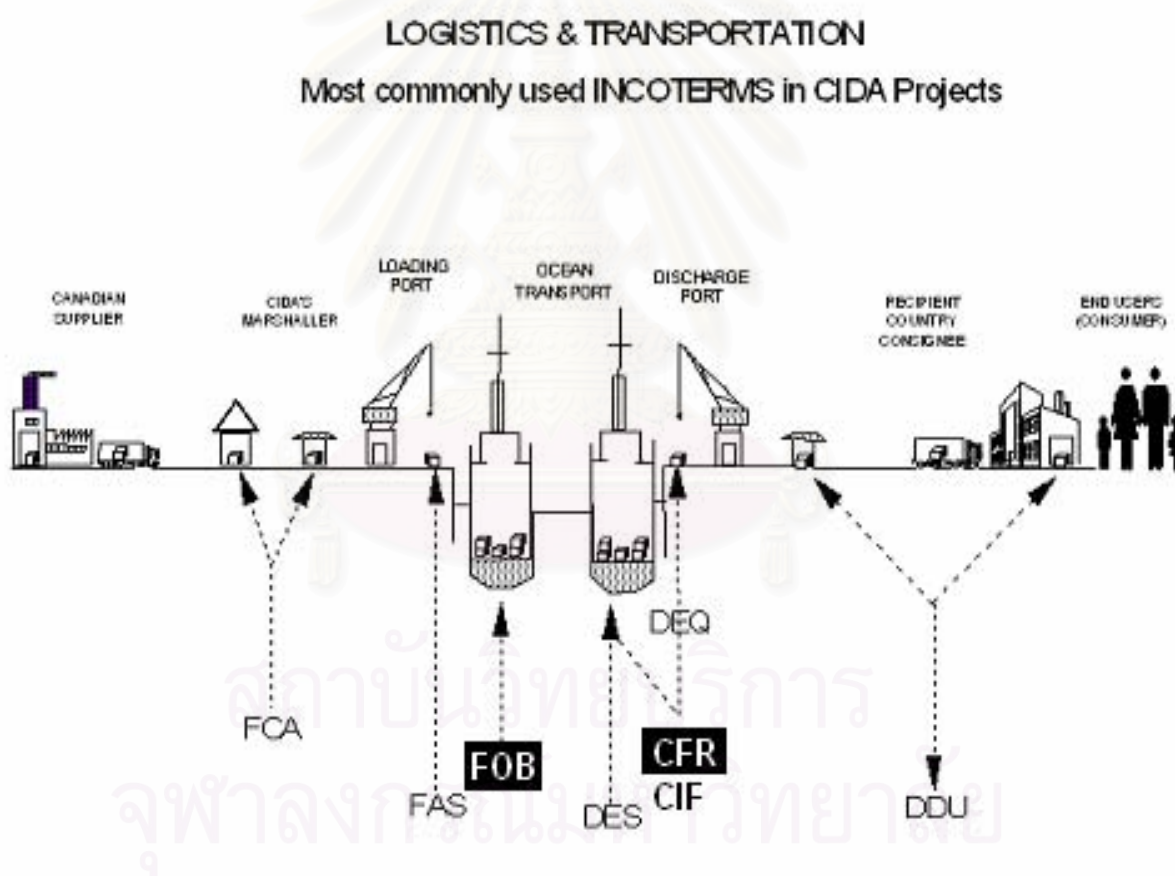
ผู้ขนส่ง จุดที่สองคือ การจัดหาและชำระค่าขนส่งไปยังปลายทางที่ระบุ ดังนั้นตามเงื่อนไขแล้ว ผู้ขายจะรับผิดชอบต่อจนถึงสินค้าได้ส่งมอบผ่านพ้นกราบเรือไปแล้วเท่านั้น หลังจากนั้นผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระความเสี่ยงทั้งหมด แต่เพื่อความชัดเจนจึงควรรระบุวันที่สินค้าบรรทุกลงเรือไว้สำหรับเงื่อนไขเอฟอาร์ หรือ ซีไอเอฟ อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติเนื่องจากผู้ขายเป็นผู้จัดหา และ ชำระค่าขนส่ง ผู้ซื้อมักตกลงทำสัญญากับผู้ขายให้รับผิดชอบคุณภาพสินค้าจนถึงปลายทางเสมอ

ในราคาซื้อขายตามเงื่อนไขแบบซีเอฟอาร์ หรือ ซีไอเอฟ เป็นราคาที่รวมค่าขนส่งถึงท่าเรือปลายทาง (รวมค่าประกันภัยสำหรับเงื่อนไขซีไอเอฟ) ผู้ขายทำการเสนอราคาโดยใช้อัตราค่าขนส่งและค่าประกันภัยในขณะที่ทำการเสนอราคา แต่ว่าจากวันที่ตกลงราคาจนถึงวันขนสินค้าลงเรือ อัตราค่าขนส่งกับค่าประกันภัยอาจมีการปรับสูงขึ้น ถ้าผู้ขายไม่ได้ระบุในสัญญาว่าใครเป็นผู้รับผิดชอบค่าขนส่งหรือค่าประกันภัยที่เพิ่มขึ้นมา ผู้ขายย่อมต้องเป็นผู้แบกรับความเสี่ยงเอง

### 2.2.1.4 เงื่อนไขกลุ่มดี (D)

เงื่อนไขนี้ ผู้ขายมีพันธกรณีมากที่สุด เพราะต้องส่งมอบสินค้าให้ถึงผู้รับที่ปลายทาง แต่ภายหลังส่งมอบ ผู้ขายก็หมดภาระ และไม่ต้องรับผิดชอบเรื่องสินค้าสูญหาย หรือเสียหาย เงื่อนไขนี้มีจุดที่ต้องรอบคอบคือ เรื่องรูปแบบการขนส่ง และการแบ่งภาระค่าใช้จ่ายการขนของขึ้นและลงจากพาหนะ ท้ายสุดคือ การแบ่งภาระเรื่องค่าใช้จ่ายด้านศุลกากร

รูปที่ 2.1 ขอบเขตของการส่งมอบตามเงื่อนไขการค้ารูปแบบต่างๆ



ที่มา : [www.hjs.org/inter\\_trade\\_terms.html](http://www.hjs.org/inter_trade_terms.html)



ตารางที่ 2.1 ความรับผิดชอบและการจัดเตรียมเอกสารตามเงื่อนไขในอินโคเทอม 2000

Documents	Incoterms												
	E X W	F C A	F A S	F O B	C F R	C I F	C P T	C I P	D A F	D E S	D E Q	D E U	D D P
Commercial Invoice	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
Packing List	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
Export Declaration	B	S	B	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
Certificate of Origin	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
Precarriage Bill of Lading	B	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
Export License	B	S	B	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
Other Governmental (EPA/FDA)	B	S	B	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
Main Carriage Bill of Lading	B	B	B	B	S	S	S	S	S	S	S	S	S
Dock Receipt	B	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
Insurance Certificate	B	B	B	B	B	S	B	S	S	S	S	S	S
Import License	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	S	B	S
On-Carriage Bill of Lading	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	S	S
Entry Documents	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	S	B	S

\* S = ผู้ขาย

B = ผู้ซื้อ

ที่มา : [www.pbb.com/incoterms/incoterms2000.pdf](http://www.pbb.com/incoterms/incoterms2000.pdf)

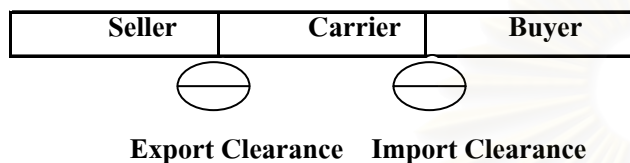
ตารางที่ 2.2 การแบ่งภาระความรับผิดชอบด้านค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงตามเงื่อนไขการค้า 13 รายการ

		Seller	Carrier	Buyer	
EXW	<input type="radio"/> พาหนะ				ผู้ซื้อเป็นผู้จัดยานพาหนะ
	<input type="radio"/> ความเสี่ยงต่างๆ				ความเสี่ยงอยู่ที่ผู้ซื้อภายหลังจากที่ได้รับมอบ
	<input type="radio"/> ค่าใช้จ่ายต่างๆ				ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายหลังจากรับมอบสินค้า
FCA	<input type="radio"/> พาหนะ				ผู้ซื้อจัดยานพาหนะหรือมอบหมายให้ผู้ขายเป็นผู้จัดภายใต้เงื่อนไขที่ผู้ซื้อกำหนด
	<input type="radio"/> ความเสี่ยงต่างๆ				ผู้ซื้อเป็นผู้รับความเสี่ยงหลังจากสินค้าถูกส่งมอบบนพาหนะตามสถานที่ที่กำหนด
	<input type="radio"/> ค่าใช้จ่ายต่างๆ				ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายหลังจากสินค้าถูกส่งมอบบนพาหนะตามสถานที่ที่กำหนด
FAS	<input type="radio"/> พาหนะ				ผู้ซื้อเป็นผู้จัดยานพาหนะ
	<input type="radio"/> ความเสี่ยงต่างๆ				ผู้ซื้อเป็นผู้รับความเสี่ยงหลังจากสินค้าถูกส่งมอบข้างเรือ
	<input type="radio"/> ค่าใช้จ่ายต่างๆ				ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายหลังจากสินค้าถูกส่งมอบข้างเรือ
FOB	<input type="radio"/> พาหนะ				ผู้ซื้อเป็นผู้จัดเรือ
	<input type="radio"/> ความเสี่ยงต่างๆ				ผู้ซื้อเป็นผู้รับความเสี่ยงหลังจากสินค้าถูกส่งมอบผ่านกราบเรือ
	<input type="radio"/> ค่าใช้จ่ายต่างๆ				ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายหลังจากสินค้าถูกส่งมอบผ่านกราบเรือ

ตารางที่ 2.2 (ต่อ) การแบ่งภาระความรับผิดชอบด้านค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงตามเงื่อนไขการค้า 13 รายการ

		Seller	Carrier	Buyer	
		○	○		
		Export Clearance	Import Clearance		
CFR			○	พาหนะ	ผู้ขายเป็นผู้จัดเรือ
		○		ความเสี่ยงต่างๆ	ผู้ซื้อเป็นผู้รับความเสี่ยงหลังจากสินค้าถูกส่งมอบผ่านกราบเรือ
			○	ค่าใช้จ่ายต่างๆ	ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายเมื่อเรือถึงปลายทาง
CIF			○	พาหนะ	ผู้ขายเป็นผู้จัดเรือและประกันภัย
		○		ความเสี่ยงต่างๆ	ผู้ซื้อเป็นผู้รับความเสี่ยงหลังจากสินค้าถูกส่งมอบผ่านกราบเรือ
			○	ค่าใช้จ่ายต่างๆ	ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายเมื่อเรือถึงปลายทาง
CPT			○	พาหนะ	ผู้ขายเป็นผู้จัดเรือ
		○		ความเสี่ยงต่างๆ	ผู้ซื้อเป็นผู้รับความเสี่ยงหลังจากสินค้าถูกส่งมอบบนเรือเป็นที่เรียบร้อย
			○	ค่าใช้จ่ายต่างๆ	ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายเมื่อเรือถึงปลายทาง
CIP			○	พาหนะ	ผู้ขายเป็นผู้จัดเรือและประกันภัย
		○		ความเสี่ยงต่างๆ	ผู้ซื้อเป็นผู้รับความเสี่ยงหลังจากสินค้าถูกส่งมอบบนเรือเป็นที่เรียบร้อย
			○	ค่าใช้จ่ายต่างๆ	ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายเมื่อเรือถึงปลายทาง

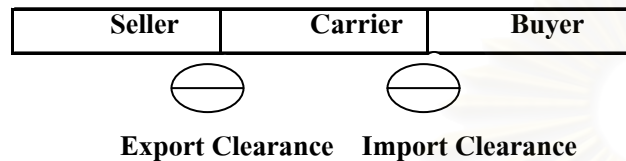
ตารางที่ 2.2 (ต่อ) การแบ่งภาระความรับผิดชอบด้านค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงตามเงื่อนไขการค้า 13 รายการ



<b>DAF</b>			○	พาหนะ	ผู้ขายเป็นผู้จัดเรือ
			○	ความเสี่ยงต่างๆ	ผู้ซื้อเป็นผู้รับความเสี่ยงหลังจากสินค้าถูกส่งมอบ ณ ชายแดน
			○	ค่าใช้จ่ายต่างๆ	ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายเมื่อสินค้าถูกส่งมอบ ณ ชายแดน
<b>DES</b>			○	พาหนะ	ผู้ขายเป็นผู้จัดเรือ
			○	ความเสี่ยงต่างๆ	ผู้ซื้อเป็นผู้รับความเสี่ยงหลังจากสินค้าถูกส่งมอบ ณ จุดขนถ่ายบนเรือ
			○	ค่าใช้จ่ายต่างๆ	ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายเมื่อสินค้าถูกส่งมอบ ณ จุดขนถ่ายบนเรือ
<b>DEQ</b>			○	พาหนะ	ผู้ขายเป็นผู้จัดเรือ
			○	ความเสี่ยงต่างๆ	ผู้ซื้อเป็นผู้รับความเสี่ยงหลังจากสินค้าถูกส่งมอบ ณ ท่าเรือขนถ่ายสินค้า
			○	ค่าใช้จ่ายต่างๆ	ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายหลังจากสินค้าถูกส่งมอบ ณ ท่าเรือขนถ่ายสินค้า

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 2.2 (ต่อ) การแบ่งภาระความรับผิดชอบด้านค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงตามเงื่อนไขการค้า 13 รายการ



<b>DDU</b>			<input type="radio"/>	พาหนะ	ผู้ขายเป็นผู้จัดเรือ
			<input type="radio"/>	ความเสี่ยงต่างๆ	ผู้ซื้อเป็นผู้รับความเสี่ยงหลังจากสินค้าถูกส่งมอบ ณ สถานที่รับมอบสินค้าของผู้ซื้อ
			<input type="radio"/>	ค่าใช้จ่ายต่างๆ	ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายหลังจากสินค้าถูกส่งมอบ ณ สถานที่รับมอบสินค้าของผู้ซื้อ

<b>DDP</b>			<input type="radio"/>	พาหนะ	ผู้ขายเป็นผู้จัดเรือ
			<input type="radio"/>	ความเสี่ยงต่างๆ	ผู้ซื้อเป็นผู้รับความเสี่ยงหลังจากสินค้าถูกส่งมอบ ณ สถานที่รับมอบสินค้าของผู้ซื้อ
			<input type="radio"/>	ค่าใช้จ่ายต่างๆ	ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายหลังจากสินค้าถูกส่งมอบ ณ สถานที่รับมอบสินค้าของผู้ซื้อ

ที่มา : [www.iccwbo.org/incoterms/wallchart.pdf](http://www.iccwbo.org/incoterms/wallchart.pdf)

อินโคเทอมทั้ง 13 รายการ เป็นเงื่อนไขการค้าระหว่างประเทศที่กำหนดพันธกรณี ภาระความรับผิดชอบ การแบกรับความเสี่ยง และค่าใช้จ่าย ผู้นำเข้าสินค้า และ ผู้ส่งออกสินค้าจำเป็นต้องศึกษาถึงเงื่อนไขการค้าระหว่างประเทศ และรายละเอียดต่างๆที่เกี่ยวข้องอย่างละเอียดถี่ถ้วน และรอบคอบเพื่อพิจารณาตัดสินใจเลือกใช้รูปแบบและเทอมการค้าอย่างให้เหมาะสม และก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับประเภทของธุรกิจที่ดำเนินอยู่

## 2.2.2 เงื่อนไขการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

นอกเหนือจากเงื่อนไขด้านราคาแล้ว ยังมีเงื่อนไขเกี่ยวกับสินค้าที่ซื้อขายระหว่างประเทศอยู่ 6 ประการด้วยกัน คือ เงื่อนไขเกี่ยวกับคุณภาพสินค้า เงื่อนไขเกี่ยวกับจำนวนสินค้า เงื่อนไขเกี่ยวกับราคาสินค้า เงื่อนไขเกี่ยวกับหีบห่อ เงื่อนไขเกี่ยวกับการส่งมอบ และเงื่อนไขการชำระค่าเงินสินค้า ทั้งหมดเป็นพื้นฐานสำคัญของการเสนอราคาและสัญญาซื้อขาย และถือเป็นหัวใจการค้าระหว่างประเทศ<sup>18</sup>

### 2.2.2.1 เงื่อนไขเกี่ยวกับคุณภาพสินค้า

เงื่อนไขเกี่ยวกับคุณภาพสินค้า เป็นเงื่อนไขที่สำคัญมากในการซื้อขาย การกำหนดมาตรฐานทางคุณภาพ ทำโดยกำหนดจากตัวอย่างสินค้า การซื้อขายระหว่างประเทศส่วนมากอาศัยการตัดสินใจซื้อขายจากตัวอย่างสินค้า 1 หรือ 2 ชิ้น สินค้าที่ส่งมอบกันต้องมีคุณภาพอย่างเดียวกันกับตัวอย่างที่ให้ไว้ ผู้ส่งออกที่รอบคอบจะไม่ทำสัญญาที่ระบุว่าตามตัวอย่างสินค้าของผู้ซื้อ เพราะอาจเสี่ยงต่อการส่งคืนสินค้า หรือถูกปรับ นอกจากนี้ยังควรต้องทำเครื่องหมายหรือติดฉลากระบุชื่อ วัน เดือน ปีที่ทำการผลิตสินค้าตัวอย่าง และหมายเลขลำดับ อีกทางหนึ่งคือ กำหนดจากมาตรฐานสินค้า สินค้าสำคัญทางเกษตรที่ซื้อขายกันอยู่ในตลาดโลกเช่น ข้าวสาร ถั่วเหลือง โกโก้ ฯลฯ เป็นสินค้าที่มีหลายชนิดพันธุ์ ยากที่จะกำหนดตัวอย่าง และส่วนใหญ่เป็นการซื้อขายล่วงหน้า ซึ่งในขณะที่ทำสัญญาซื้อขายนั้น สินค้ายังอาจอยู่ระหว่างการปลูก จึงไม่สามารถอิงตามตัวอย่างได้ การค้าสินค้าประเภทนี้จึงอิงตามธรรมเนียมปฏิบัติ หรืออิงตามคุณภาพที่กำหนดโดยสมาคมการค้าหรือหน่วยงานตรวจสอบคุณภาพสินค้าซึ่งเป็นที่ยอมรับ หากเวลาส่งมอบพบว่า ระดับคุณภาพสินค้าแตกต่างกันมากอาจพิจารณาเพิ่มหรือลดราคาตามเกรดของสินค้าได้ นอกจากนี้ยังมีการกำหนด มาตรฐานจากชื่อ หรือ ตราสินค้า จากคุณลักษณะ จากแหล่งผลิต จากรูปแบบ หรือตามวัสดุด้วย

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

<sup>18</sup> การทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออก, แปลโดย สุวรรณ สนั่นเที่ยง (กรุงเทพฯ : รุ่งแสงการพิมพ์, 2534), หน้า 59.

หลักเกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินคุณภาพสินค้า แตกต่างกันไปตามเงื่อนไขการส่งมอบที่ตกลงซื้อขายกัน เช่น

Ex Factory	}	ถือคุณภาพสินค้าในขณะที่ส่งมอบในโรงงานหรือโกดังสินค้าเป็นเกณฑ์
FAS		
FOB	}	ถือคุณภาพสินค้าในขณะที่สินค้าบรรจุลงเรือเป็นเกณฑ์ตัดสิน
CFR		
C&I		
CIF		
Ex Ship	}	ถือคุณภาพสินค้าขณะที่สินค้าลำเลียงออกจากท่าเรือปลายทางเป็นเกณฑ์
Ex Quay		

#### 2.2.2.2 เงื่อนไขเกี่ยวกับจำนวนสินค้า

ในทุกเงื่อนไขของการส่งมอบ จำนวนสินค้าเป็นเงื่อนไขสำคัญอย่างหนึ่งในการทำสัญญาซื้อขาย ระหว่างประเทศ ซึ่งมีอยู่ 3 ด้านคือ

##### 2.2.2.2.1 การเลือกใช้หน่วยวัด

ประเทศต่างๆยังใช้มาตราวัดที่ต่างกัน เช่น คำว่า 1 ตันในประเทศอังกฤษ เท่ากับ 2,240 ปอนด์ เรียกว่า “long ton” ในสหรัฐอเมริกาเท่ากับ 2,000 ปอนด์ เรียกว่า “short ton” ส่วนในฝรั่งเศสเท่ากับ 2,204.60 ปอนด์ ดังนั้นควรระบุเรื่องปริมาณให้ชัดเจนเพื่อป้องกันการสับสน

##### 2.2.2.2.2 การกำหนดวิธีรับรองจำนวนที่ส่งมอบ

การซื้อขายโดยใช้มาตราชั่งน้ำหนักสินค้า จำเป็นต้องมีการระบุในสัญญาเพิ่มเติม เพราะสินค้าประเภทนี้ น้ำหนักอาจลดลงเมื่อถูกส่งถึงปลายทาง เนื่องจากต้องใช้ระยะเวลาเดินทางยาวนาน ปริมาณน้ำในสินค้าอาจเกิดการระเหยไป เช่น ทำการกำหนดน้ำหนักสินค้าเมื่อสินค้าบรรจุลงเรือที่ทำเรือต้นทางเป็นเกณฑ์กำหนดกรณีขายสินค้าในเงื่อนไข เอฟเอเอส ( Free Alongside Ship : FAS ) เอฟโอบี ( Free On Board : FOB ) ซีเอฟอาร์ ( Cost and Freight : CFR ) ซีไอเอฟ ( Cost Insurance and Freight : CIF )



จากหลักเกณฑ์ดังกล่าวข้างต้น จะเห็นได้ว่า กรณีการส่งมอบในเงื่อนไขเอฟโอบี หรือ ซีเอฟอาร์ นั้น ความเสี่ยงในเรื่องของปริมาณสินค้า นั้น ตกอยู่ที่ผู้ซื้อนับตั้งแต่สินค้าพ้นกราบเรือไปแล้ว เนื่องจาก เงื่อนไขการส่งมอบทั้ง 13 รายการ จะไม่เข้าไปเกี่ยวข้องกับเรื่องผลประโยชน์ของคู่ค้า ในเงื่อนไขซีเอฟอาร์นั้น ผู้ขายทำหน้าที่เพิ่มเติมคือ เรื่องการจัดหาระวางเรือ สำหรับภายหลังการส่งมอบสินค้าขึ้นเรือเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ผู้ซื้อและผู้ขายสามารถแต่งตั้งตัวแทนเจ้าหน้าที่ของตนจากบริษัทผู้ตรวจสอบสินค้าที่ได้มาตรฐานและเป็นที่ยอมรับ ทำหน้าที่ตรวจสอบน้ำหนักและนับจำนวนปริมาณสินค้าอย่างละเอียดรอบคอบก่อนที่เรือจะออกเดินทางไปยังเมืองท่าปลายทาง

#### 2.2.2.2.3 ข้อตกลงเรื่องส่งสินค้ามากหรือน้อยเกินจำนวน

การส่งมอบสินค้าที่นับได้ด้วยจำนวนชิ้น จะง่ายต่อการตรวจสอบ สำหรับสินค้าที่มอบโดยการชั่งน้ำหนัก เนื่องจากน้ำหนักที่อาจคลาดระหว่างการขนส่งซึ่งเป็นสิ่งทีนอกเหนือการควบคุมของผู้ขาย ผู้ซื้อและผู้ขาย จึงอาจจะตกลงในเรื่องสัดส่วนน้ำหนักที่ตกลงที่ยอมรับได้ หรือ กำหนดเรื่องจำนวนสินค้าที่จะส่งมอบว่า มากหรือน้อยกว่าจำนวนที่ระบุในสัญญา 5% หรือ 10% ซึ่งผู้ซื้อจะต้องยอมรับในจำนวนที่ขาดหรือเกินไป และชำระตามที่ผู้ขายจัดส่งจริง

อย่างไรก็ตาม เงื่อนไขของการปริมาณการส่งมอบนั้น ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขการการค้า กล่าวคือ เงื่อนไขเอฟโอบี ผู้ขายทำเพียงแต่ส่งมอบสินค้าตามสัญญาซื้อขาย โดยที่ผู้ซื้อเป็นผู้กำหนดจำนวนส่งมอบ ส่วนเงื่อนไขการส่งมอบแบบซีเอฟอาร์ ผู้ขายสามารถกำหนดจำนวนการจัดส่งว่าจะมากกว่า หรือ น้อยกว่า อัตราที่เป็นกำหนดไว้ เช่น 10,000 ตัน 5% มากกว่า หรือ น้อยกว่าจำนวนดังกล่าว

#### 2.2.2.3 เงื่อนไขเกี่ยวกับราคาสินค้า

ในสัญญาการซื้อขายทุกประเภท ราคาสินค้าถือเป็นเงื่อนไขที่เป็นหัวใจของการค้าขาย โดยเฉพาะการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งมีความสลับซับซ้อนกว่าการค้าภายในประเทศมาก ราคาซื้อขายในการค้าระหว่างประเทศ ประกอบด้วยส่วนประกอบ 4 ด้านคือ

2.2.2.3.1 ประเภทราคา เป็นการบ่งบอกถึงฐานะและความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย เช่น เป็นการขายโดยตรงระหว่างผู้ผลิตกับผู้ซื้อ วิธีบ่งบอกคือใช้คำว่า “net” เดิมท้ายราคาที่เสนอไป หรือขายผ่านตัวแทน แบ่งเป็น

- ราคาสูทธิกับราคารวมนายหน้า ราคาสูทธิ คือ ราคาที่ผู้ขายเสนอต่อผู้ซื้อ เมื่อ

ตกลงแล้วก็ต้องจ่ายตามนั้น โดยไม่มีค่านายหน้า และ ไม่มีส่วนลดใดๆ โดยมากจะใช้ในการซื้อขายโดยตรงระหว่างผู้ผลิตกับผู้ซื้อ และควรมีการตกลงค่านายหน้าอย่างชัดเจนว่าจะคำนวณอย่างไร

- ราคาเฉลี่ยกับราคาเฉพาะตัวสินค้า สินค้าบางงวดมีคุณภาพหรือสวดลายที่ต่างกัน ถ้าแยกขายอาจจะยุ่งยาก จึงเกิดมีราคาเฉลี่ยของสินค้าชนิดนั้น ราคานี้จะใช้กันมากในสินค้าพืชผลเกษตร การประมง ส่วนราคาเฉพาะ จะไม่เกี่ยวข้องกับปะปนกับสินค้าตัวอื่นๆ
- ราคาสถาบันอิงกับราคามาตรฐาน สินค้าบางชนิด เช่น ฝ้าย มีการกำหนดเกรดสินค้าไว้ในมาตรฐานหนึ่ง และตั้งราคามาตรฐานไว้ จะมีการคำนวณราคามาตรฐานที่แน่นอนสำหรับเกรดของสินค้าชนิดเดียวกัน
- ราคาเพดานกับราคาต่ำสุด เป็นมาตรการแทรกแซงหรือควบคุมราคาสินค้าของรัฐบาล ใช้เมื่อเศรษฐกิจภายในประเทศประสบปัญหา รัฐบาลต้องการควบคุมไม่ให้ราคาสินค้าขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็นกับสินค้าอุตสาหกรรมที่สำคัญๆ เพื่อป้องกันปัญหาภาวะเงินเฟ้อ ส่วนมาตรการกำหนดราคาขายต่ำสุด ใช้เพื่อป้องกันไม่ให้ผู้ส่งออกภายในประเทศขายตัดราคา ทำให้เสียประโยชน์ในแง่ดุลการชำระเงิน ใช้ป้องกันการหลบเลี่ยงภาษีของผู้ส่งออก ห้ามทำการส่งออกด้วยราคาที่ต่ำกว่ากำหนด ราคานี้มักกับราคาที่ซื้อขายจริง ผู้ส่งออกจะทำการเสนอราคาอย่างจริงจัง เมื่อผู้ซื้อต้องการสินค้าชนิดใดเป็นที่แน่ชัด
- ราคาขึ้นนำกับราคาที่ซื้อขายจริง ปกติผู้ส่งออกจะเสนอราคาขึ้นยืนที่แน่นอน เมื่อผู้นำเข้าชี้ชัดว่าต้องการสินค้าชนิดไหนเป็นที่แน่นอน ดังนั้นราคาที่ปรากฏในรายการสินค้าต่างๆจึงเป็นเพียงราคาขึ้นนำเพื่อให้ผู้ซื้อพอทราบคร่าวๆเท่านั้น

2.2.2.3.2 โครงสร้างราคา เช่น โครงสร้างราคาเอฟโอบี หมายถึง ราคาคูของสินค้าที่ส่งถึงกราบเรือ ซีเอฟอาร์ หมายถึง ราคาสินค้าบวกรวมค่าขนส่งด้วย โครงสร้างราคาประเภทนี้ผู้ขายทำการเสนอราคาโดยใช้อัตราค่าขนส่งอยู่ด้วย จากวันที่ตกลงราคาจนถึงวันส่งมอบสินค้าลงเรือ อัตราค่าขนส่งอาจเพิ่มขึ้น ถ้าผู้ขายไม่ได้ระบุในสัญญาว่าฝ่ายใดเป็นผู้รับผิดชอบ ค่าขนส่งที่เพิ่มขึ้น ผู้ขายย่อมต้องเป็นผู้แบกรับความเสียหาย ฉะนั้นผู้ขายจึงมักจะระบุในสัญญาซื้อขายว่า ผู้ซื้อเป็นผู้รับผิดชอบส่วนที่เพิ่มขึ้น<sup>19</sup>

2.2.2.3.3 สกุลเงินราคา เช่น \$US แสดงถึงสกุลเงินสหรัฐฯเป็นตัวกลางการซื้อขาย

<sup>19</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 74.

ระบบการซื้อขายปัจจุบันอาจใช้เงินตราในการซื้อขายได้ 3 แบบคือ ใช้เงินตราของประเทศผู้ส่งออกเป็น  
ตัวกลาง ใช้เงินตราของประเทศผู้นำเข้าเป็นตัวกลาง หรือใช้เงินตราของประเทศที่สามเป็นตัวกลาง ในภาวะ  
ที่เงินตราของแต่ละประเทศมีความมั่นคง ไม่ว่าจะใช้เงินตราของประเทศใดในการชำระค่าสินค้า ก็ไม่มี  
ความแตกต่างกันมากนัก แต่ถ้าฐานะการเงินของประเทศต่างๆอยู่ในภาวะปั่นป่วน ถ้าผู้ซื้อและผู้ขายสามารถ  
เลือกใช้สกุลเงินของประเทศตนได้ ก็จะช่วยลดความเสี่ยงภัยได้มาก

2.2.2.3.4 หน่วย ชั่ง ตวง วัด ในการคำนวณราคา เช่น net หมายถึง ราคาที่ไม่รวม  
ค่านายหน้าและส่วนลดใดๆ

จากเงื่อนไขที่กล่าวมาทั้งหมด จึงให้เห็นว่า อินโคเทอมจะเกี่ยวข้องเฉพาะพันธกรณีของคู่สัญญาที่มี  
ต่อกันในเรื่องเงื่อนไขการค้าเท่านั้น แต่ไม่ครอบคลุมถึงเรื่องของประโยชน์ของคู่สัญญาแต่ละฝ่าย เช่น  
เงื่อนไข เอฟโอบี หรือซีเอฟอาร์ ผู้ซื้อไม่มีพันธกรณีต่อผู้ขายในการทำประกันภัยสินค้า โดยที่ผู้ซื้อจะเป็น  
ผู้รับความเสี่ยงต่อความสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับแต่เวลารับมอบสินค้าบนเรือ ในทางปฏิบัติ ผู้ซื้อ  
จะทำประกันภัยสินค้าเพื่อคุ้มครองความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการขนส่ง<sup>20</sup> นอกเหนือจากนั้น อินโคเทอมจะ  
ไม่เข้าไปเกี่ยวข้องว่าสินค้าจะถึงจุดที่ส่งมอบอย่างไร ผู้ซื้อจะทำการอย่างไรกับสินค้าเมื่อได้รับมอบแล้ว

นอกจากนี้ บริษัทเดินเรือ นอกจากเก็บค่าขนส่งแล้ว ยังอาจมีการเรียกเก็บค่าใช้จ่ายเพิ่มเป็นกรณี  
พิเศษ เช่น ค่าใช้จ่ายเพิ่มกรณีท่าเรือคับคั่ง ไม่สามารถเข้าจอดได้ เป็นผลให้ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น หรือ  
ค่าธรรมเนียมเนื่องจากการนัดหยุดงาน ฯลฯ ค่าใช้จ่ายที่ต้องจ่ายเพิ่มเหล่านี้จะต้องมีการระบุในสัญญาซื้อ  
ขายว่าผู้ใดเป็นฝ่ายรับผิดชอบ

#### 2.2.2.4 เงื่อนไขการบรรจุหีบห่อ

การบรรจุหีบห่อในแง่การค้าระหว่างประเทศ คือ การบรรจุที่เน้นการรักษาคุณภาพสินค้า เพื่อให้สินค้าส่งถึง  
ปลายทางในสภาพดี โดยเน้นในเรื่องของ ความแข็งแรงคงทน วัสดุที่ใช้ต้องเหมาะสมกับสินค้าและคำนึงเรื่อง  
ของการเปลี่ยนแปลงของสภาพอากาศ ฝนน้ำหนักและพื้นที่ที่ที่เกินจำเป็น ประหยัดค่าใช้จ่ายภายใต้

<sup>20</sup>ไชยยศ ไชยมั่นคง, อภิชาติ เพ็ญสุภา และ ประชด ไกรเนตร, เอกสารการสอนชุดวิชา การจัดการ  
งานขนส่งสินค้า หน่วยที่ 1-7, พิมพ์ครั้งที่ 2, หน้า 257.

ความปลอดภัยของสินค้า สินค้าควรเท่ากันเพื่อสะดวกต่อการจัดเรียง ทำการบรรจุหีบห่อตามความต้องการของผู้ซื้อ และสอดคล้องกับข้อกำหนดทางศุลกากรของผู้นำเข้า ขณะผู้ขายเสนอราคา จะต้องระบุประเภทและรูปแบบของการบรรจุหีบห่อ น้ำหนักและขนาดในการบรรจุหีบห่อให้ทางผู้ซื้อพิจารณาด้วย โดยเฉพาะในเรื่องใจการซื้อขายแบบเอฟโอบี และ เอฟเอเอส เพราะผู้ซื้อเป็นผู้รับผิดชอบค่าขนส่ง จึงจำเป็นต้องรู้ขนาด และ น้ำหนักเพื่อคำนวณค่าขนส่ง

นอกเหนือจากการบรรจุหีบห่อแล้ว ยังต้องคำนึงถึงเรื่องเครื่องหมายด้วย โดยผู้ส่งออกต้องลงเครื่องหมายบนหีบห่อเพื่อให้ง่ายในการจำแนกแยกแยะระหว่างทางขนส่ง และป้องกันการส่งผิดที่ ช่วยให้ทราบแหล่งผลิต ทั้งนี้เครื่องหมายจะต้องไม่เล็กกว่า 2 ตารางนิ้วตามข้อกำหนดสากล

กล่าวได้ว่า ไม่ว่าจะเป็นเงื่อนไขการส่งมอบเอฟโอบี หรือ ซีเอฟอาร์ ฯลฯ ผู้ขายจะต้องให้ความใส่ใจเรื่องการบรรจุหีบห่อ เพื่อรักษาคุณภาพสินค้าให้อยู่ในสภาพดีจนถึงวันส่งมอบ และรวมไปถึงการทำเครื่องหมาย สีของบรรจุภัณฑ์ ตามที่ผู้ซื้อร้องขอ เพื่อผลทางการตลาด เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาการส่งคืนสินค้าภายหลัง

### 2.2.2.5 เงื่อนไขเกี่ยวกับการส่งมอบสินค้า

การชำระค่าสินค้าจะตามมาเมื่อมีการส่งมอบเสร็จสิ้น ถ้าส่งมอบล่าช้า ผู้ซื้อ หรือ ผู้นำเข้าอาจปฏิเสธการรับสินค้า และยังสามารถเรียกร้องค่าเสียหายได้ตามกฎหมาย และถ้าเป็นการชำระผ่านแอลซี ( Letter of Credit ) อาจมีผลต่อเงินทุนหมุนเวียนด้วย

สาระสำคัญในการส่งมอบสินค้านี้อยู่ 4 ด้านด้วยกันคือ<sup>21</sup>

2.2.2.5.1 ระยะเวลาของการส่งมอบ มีทั้งการส่งมอบทันที เช่น immediate shipment หรือ prompt shipment โดยผู้ขายต้องส่งมอบสินค้าภายใน 2 หรือ 3 สัปดาห์ แล้วแต่ตกลงระหว่างกัน ขณะเดียวกันถ้าเป็นการชำระผ่านแอลซี จะกำหนดว่า “ immediate”, “prompt ” และ “ as soon as possible ” หมายความว่า ส่งมอบสินค้าภายใน 30 วันนับจากวันที่ผู้ส่งออกได้รับแอลซีจากธนาคาร

<sup>21</sup> การทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออก, แปลโดย สุวรรณฯ สนเที่ยง (กรุงเทพฯ : รุ่งแสงการพิมพ์, 2534), หน้า 81.

อย่างไรก็ดี ควรจะระบุวันส่งมอบให้ชัดเจน นอกจากนี้ยังมีประเภทกำหนดระยะเวลาว่าส่งมอบเดือนใด หรือ ช่วงระยะเวลาของเดือน เช่น ในเดือนกรกฎาคม หรือ ส่งมอบระหว่างเดือนมกราคม ถึงกุมภาพันธ์ หรือส่งมอบก่อนวันที่ 20 สิงหาคม พ.ศ.2547 เป็นต้น วิธีที่นิยมคือ กำหนดส่งมอบภายใน 30 หรือ 60 วัน หลังจากผู้ส่งออกได้รับแอลซี อย่างไรก็ตามวิธีที่ผู้ซื้อปฏิเสธรับสินค้าระหว่างที่สินค้าอยู่ระหว่างทาง ผู้ขาย ต้องหาลูกค้ารายอื่นมาซื้อสินค้านั้นๆแทน ผู้ส่งออกอาจทำการเสนอราคาโดยแจ้งให้ผู้ซื้อทราบว่าขณะนี้ สินค้าอยู่ในท้องทะเล หรืออยู่ระหว่างการขนส่ง และระบุชื่อเรือ เพื่อให้ผู้ซื้อสามารถตรวจสอบได้ว่า เรือ ดังกล่าวจะเดินทางถึงท่าเรือปลายทางเมื่อใด

2.2.2.5.2 เงื่อนไขพิเศษในการส่งมอบ ผู้นำเข้า และ ผู้ส่งออกมักเพิ่มเติมเพื่อให้ เป็นประโยชน์ต่อฝ่ายตน เช่น กำหนดให้ผู้ขายสามารถแบ่งงวดการส่งมอบได้ การแบ่งนี้จะเป็นประโยชน์ ต่อผู้ส่งออก แต่ผู้นำเข้าต้องเสียเวลาและค่าใช้จ่ายเพิ่ม นอกจากนี้ยังเสี่ยงต่อการได้รับสินค้าไม่ครบตาม จำนวนถ้าได้จ่ายเงินไปบางส่วนแล้ว แต่ถ้าผู้นำเข้าต้องการให้แบ่งเป็นงวดๆ ก็อาจระบุรายละเอียดลงไป ในสัญญาได้ อย่างไรก็ตามถ้าในแอลซีไม่มีการระบุ ผู้ขายสามารถแบ่งส่งสินค้าภายในเวลาที่กำหนดได้ แต่ถ้าสัญญาซื้อขายมีการระบุว่าไม่ยินยอมให้แบ่งงวด ผู้ขายก็ไม่สามารถแบ่งส่งได้ ไม่ว่าในแอลซีจะระบุ หรือไม่ก็ตาม นอกจากนี้ยังมีการกำหนดเกี่ยวกับเส้นทางการขนส่ง กรณีเงื่อนไขเอฟโอบี หรือ เอฟเอเอส ผู้ซื้อจะเป็นผู้กำหนดเที่ยวเรือ แต่ผู้ซื้อก็สามารถระบุเส้นทางขนส่งที่ใช้เวลาขนส่งสั้นที่สุดให้ผู้ขายปฏิบัติตาม กรณีที่เป็นเงื่อนไขแบบซีเอฟอาร์ หรือ ซีไอเอฟกรณีที่ต้องการสินค้าเร่งด่วน เช่นระบุในสัญญาว่า Shipment from Keelung via North Pacific route direct to San Diego เป็นต้น

2.2.2.5.3 การส่งมอบล่าช้ากว่ากำหนดกับความรับผิดชอบ มาจากหลายสาเหตุคือ ถ้าเกิดจากความงใจหรือความผิดพลาดของผู้ขาย เช่น ใจไม่ปฏิบัติตามสัญญา อาจเนื่องจากเห็นผลกำไร ข้างหน้า หรือทำสัญญาขณะไม่มีสินค้าในมือ แล้วราคาสินค้าสูงขึ้นจนไม่สามารถหาสินค้ามาส่งมอบได้ ผู้ขายต้องเป็นผู้รับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้น แต่ถ้าหากเกิดจากเหตุสุดวิสัยเช่น ภัยธรรมชาติ ปกติ ผู้ขายไม่ต้องชดใช้ค่าเสียหาย แต่ยังมีรายละเอียดต่างๆเช่น ถ้าในสัญญาผู้ขายไม่ระบุ โรงงานที่ผลิตสำหรับการ ส่งมอบ หากเกิดเหตุเพลิงไหม้ขึ้น ผู้ขายต้องหาสินค้ามาส่งมอบให้ อย่างไรก็ตามผู้ซื้อและผู้ขายควรต้องทำ การตกลงกันล่วงหน้าก่อนทำสัญญา นอกจากนี้ยังมีความผิดพลาดที่เกิดจากบุคคลที่สาม เช่น ผู้ขายไม่ใช่ ผู้ผลิตโดยตรง และผู้ผลิตไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันกำหนด ผู้ขายอาจเรียกร้องค่าเสียหายจาก โรงงานผลิตได้ แต่ขณะเดียวกัน ผู้ขายต้องรับผิดชอบต่อผู้ซื้อต่อความเสียหายทั้งหมด โดยจะอ้างเป็นอื่น ไม่ได้



2.2.2.5.4 การบอกแจ้งสินค้าบรรจุลงเรือ คือการแจ้งให้ผู้ซื้อทราบถึงวัน เดือน ปีที่สินค้าบรรจุลงเรือ รวมทั้งรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้า โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้ผู้ซื้อจัดการเรื่องประกันภัยสินค้า ถ้าผู้ขายละเอียดไม่แจ้ง แล้วผู้ซื้อทำประกันภัยไม่ทัน และสินค้าเกิดความเสียหายขึ้น ผู้ซื้อสามารถเรียกร้องค่าเสียหายได้ นอกจากนี้ การแจ้งดังกล่าวยังทำให้ผู้ซื้อสามารถทำการเสนอขายสินค้าล่วงหน้าได้ โดยที่ผู้ซื้อสามารถนำข้อมูลไปเป็นประโยชน์ในการเสนอขายสินค้าแก่ลูกค้าก่อนสินค้าจะถึงปลายทาง

จากที่กล่าวมา เงื่อนไขการส่งมอบจะแตกต่างกันไปตามสัญญาซื้อขาย สำหรับสัญญาซื้อขายแบบเอฟโอบี ผู้ขายจะต้องส่งมอบสินค้าตามที่ผู้ซื้อสินค้ากำหนดเที่ยวเรือมา ซึ่งบางครั้งอาจก่อให้เกิดปัญหาการส่งมอบล่าช้า ณ ท่าเรือต้นทาง เนื่องจากผู้ซื้อมักกำหนดเรือมารับสินค้าในระยะเวลากระชั้นชิด ทำให้เตรียมสินค้าส่งมอบไม่ทัน (เนื่องจากสินค้าเกษตรเช่น ข้าวมักเป็นการตกลงซื้อขายล่วงหน้า ทำให้ ณ วันที่ส่งมอบอาจจัดหาสินค้าได้ไม่ครบตามสัญญา) ส่วนทอมซื้อขายแบบซีเอฟอาร์ ผู้ขายสินค้าสามารถกำหนดเรือมารับมอบสินค้า ทำให้ไม่เสี่ยงต่อการส่งมอบสินค้าล่าช้า ณ ท่าเรือต้นทาง หากเกิดกรณีที่ไม่สามารถหาสินค้าได้ครบตามจำนวน ข้อแตกต่างคือ ในเงื่อนไขเอฟโอบี ผู้ขายไม่ต้องแบกรับภาระด้านเวลาที่ใช้สำหรับการส่งมอบ ณ ท่าเรือปลายทาง โดยภาระดังกล่าวตกอยู่ที่ผู้ซื้อ ส่วนเงื่อนไขซีเอฟอาร์ ผู้ขายต้องรับผิดชอบวันเวลาในการส่งมอบ ณ ท่าเรือปลายทาง

#### 2.2.2.6 เงื่อนไขเกี่ยวกับการชำระเงินค่าสินค้า

ในการค้าระหว่างประเทศ ผู้ขายจะสนใจเงื่อนไขการชำระค่าสินค้ามากที่สุด ต้องการเก็บเงินค่าสินค้าให้ได้ในเร็ววัน โดยไม่มีเหตุแทรกซ้อน ส่วนผู้ซื้อก็ต้องการประวิงเวลาให้ยาวมากที่สุด เพื่อให้มีเงินทุนหมุนเวียน ดังนั้นผู้ขายต้องเลือกเงื่อนไขอย่างรอบคอบ เพื่อให้ได้เงื่อนไขที่ยุติธรรมและเป็นที่ยอมรับของผู้ซื้อ ปัจจัยที่ต้องพิจารณามีอยู่หลายจุดด้วยกัน กล่าวคือ สภาพการเงินการคลังของประเทศผู้นำเข้า มาตรการควบคุมการโอนเงินออกนอกประเทศ มาตรการควบคุมวิธีการชำระเงินระหว่างประเทศ ความน่าเชื่อถือในการชำระเงินของผู้ซื้อ สินค้าเป็นประเภทใด จำนวนเท่าใดของมูลค่าซื้อขาย รูปแบบการชำระเงินทั่วไปของประเทศผู้นำเข้า รูปแบบการชำระเงินทั่วไปของสินค้าที่ซื้อมานั้น ปัจจัยดังกล่าวล้วนมีผลต่อการกำหนดเงื่อนไขการชำระเงินทั้งสิ้น เช่น ประเทศแถบอเมริกาใต้ และ อเมริกากลางนิยมชำระเงินด้วยเงินใบดิว (D/P) และ ดิว (D/A) ถ้าผู้ขายยืนยันจะให้ชำระเงินผ่านแอลซี สินค้าอาจจะทำตลาดไม่ได้ เป็นต้น

เงื่อนไขการชำระเงินมี 3 ส่วนที่ต้องระบุในสัญญาคือ<sup>22</sup>

2.2.2.6.1 ระยะเวลาการชำระเงิน มีทั้งรูปแบบ การจ่ายเงินขณะทำการจัดส่ง การจ่ายเงินเมื่อส่งมอบ และการจ่ายเงินหลังการส่งมอบ การค้าในปัจจุบัน ระยะเวลาการชำระเงินไม่ได้มีรูปแบบตายตัว อาจแบ่งเป็นการจ่ายเงินล่วงหน้า 30% ส่วนที่เหลือ 70% ชำระหลังการส่งมอบเป็นต้น

2.2.2.6.2 วิธีการชำระเงิน มีวิธีจ่ายข้ามประเทศ อาจจะชำระเงินเมื่อสั่งซื้อสินค้า โดยการโอนเงินผ่านทางโทรเลข (Telegraphic Transfer หรือ T/T) หรือไปรษณีย์อากาศ ตัวแลกเงิน เช็คเงินสด ธนาณัติระหว่างประเทศ เช็คส่วนตัว หรือ นอกจากนี้ยังมีอีกหลายวิธี เช่น ชำระเงินพร้อมกับการส่งมอบสินค้า ชำระเงินเมื่อสินค้าส่งถึงปลายทาง ชำระค่าสินค้าฝากขาย อย่างไรก็ตาม การค้าในปัจจุบัน วิธีที่นิยมและใช้อย่างกว้างขวางคือ การชำระเงินโดยผ่านแอลซี โดยผู้ซื้อขอให้ธนาคารของตนเปิดแอลซีตามเงื่อนไขต่างที่ระบุในสัญญาซื้อขายไปยังธนาคารของผู้ขาย เมื่อผู้ขายได้รับแอลซีแล้ว ก็จะจัดส่งสินค้า และเตรียมเอกสารตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในแอลซี แล้วนำไปยื่นต่อธนาคารผู้รับซื้อตัวเพื่อขอรับเงินค่าสินค้า เมื่อธนาคารตรวจสอบเรียบร้อย ธนาคารก็จะชำระเงินให้ผู้ขายก่อน จากนั้นธนาคารจึงส่งเอกสารไปเรียกเก็บเงินจากธนาคารของผู้เปิดแอลซี ธนาคารผู้ซื้อก็จะเรียกผู้ซื้อไปชำระเงินและรับเอกสารเพื่อรับสินค้าต่อไป การชำระเงินผ่านแอลซีนี้มีทั้งการชำระทันทีเมื่อเห็น และการชำระเงินโดยมีกำหนดระยะเวลา

2.2.2.6.3 เงื่อนไขอื่นๆในการชำระเงินค่าสินค้า การที่ผู้ซื้อทำการระบุระยะเวลาในการเปิดแอลซีให้แก่ผู้ขายเป็นเวลานานเท่าใดนับจากวันทำสัญญา การกำหนดดังกล่าวมีความจำเป็น โดยเฉพาะในสถานการณ์ที่ราคาสินค้าขึ้นลงไม่แน่นอน หรือการระบุให้ธนาคารในประเทศที่สามที่มีฐานะมั่นคง และมีเสถียรภาพมาเป็นผู้เปิดหรือรับรองแอลซี กรณีนี้ใช้เมื่อประเทศผู้ขอเปิดแอลซี อยู่ในสถานการณ์ที่ไม่มั่นคง เช่น ในสภาวะสงคราม ซึ่งผู้ขายอาจเสี่ยงต่อการเกิดหนี้สูญ นอกจากนี้ยังมีเงื่อนไขเกี่ยวกับค่าธรรมเนียม และค่าดอกเบี้ยที่ต้องระบุไว้ในสัญญาเป็นที่ชัดเจน

จากเงื่อนไขการชำระเงินตามที่กล่าวมา สำหรับเงื่อนไขการซื้อขายข้าวแบบเอฟโอบีนั้น ผู้ซื้อมักจะเป็นคนกลางซึ่งเป็นบริษัทจัดซื้อระดับโลก ทำให้การชำระเงินเป็นที่น่าเชื่อถือกว่าผู้ขายได้รับเงินค่อนข้างแน่นอนตามแอลซีที่ผู้ซื้อเปิดไว้กับธนาคาร หากไม่มีข้อติดขัดในเรื่องเอกสาร หรือ สินค้า ส่วนเงื่อนไข

<sup>22</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 93.



ซีเอฟอาร์นั้น เป็นราคาสินค้าที่บวกรวมกับค่าระวาง ผู้ขายจะได้รับเงินต่อเมื่อสินค้าส่งถึงปลายทาง ซึ่งเป็นความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้สำหรับการซื้อขายประเภทนี้ ผู้ขายจึงจำเป็นที่จะต้องคัดสรรคู่ค้าที่น่าเชื่อถือ และไว้ใจได้ โดยการตรวจสอบจากหน่วยงานต่างๆอย่างถี่ถ้วนเพื่อป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น นอกจากนี้ การขายเทอมซีเอฟอาร์ ผู้ขายจำเป็นจะมีเงินทุนสำรองในการหมุนเวียนเป็นอย่างดี เนื่องจาก ระยะเวลาสำหรับการขนส่งสินค้ามักใช้ระยะเวลายาวนานเป็นเดือน แต่ตลอดระยะเวลานั้น ผู้ขายสามารถควบคุมสินค้าของตน หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือ สามารถควบคุมเส้นทางการเดินเรือได้หากเกิดกรณีที่ผู้ซื้อปลายทางไม่ชำระค่าสินค้าตามสัญญา ส่วนเงื่อนไขของไฟโอบีนั้น ผู้ขายไม่มีสิทธิ์ควบคุมเรือสินค้าหลังจากที่สินค้าถูกส่งมอบพ้นกราบเรือไปแล้ว

รูปภาพที่ 2.2 ลำดับขั้นตอนของการขอเปิด Letter of Credit (L/C)<sup>23</sup>



<sup>23</sup> ดักกลาส เอ็ม แลมเบิร์ต, เจมส์ อาร์ สก๊อต และ ลิซ่า เอ็ม เอลแรม, การจัดการโลจิสติกส์, แปลโดย กมลชนก สุทธิวิทาณฤพุดิ และคณะ (กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แมคกรอ-ฮิล, 2544), หน้า 235.

## ส่วนประกอบสำคัญของโครงสร้างราคาส่งออก

โครงสร้างราคาส่งออกจะแตกต่างกันไปตามเงื่อนไขการซื้อขาย เช่น ถ้าเป็นการซื้อขายตามเงื่อนไขซีเอฟอาร์ หรือ ซีไอเอฟ ค่าขนส่งจะเป็นส่วนประกอบสำคัญที่ผู้ขายต้องพิจารณา (รวมค่าประกันภัยสำหรับเงื่อนไขเทอมซีไอเอฟ) แต่ถ้าซื้อขายตามเงื่อนไข เอฟไอบี หรือ เอฟเอเอส ผู้ขายจะไม่เกี่ยวข้องกับค่าขนส่ง โดยทั่วไปส่วนประกอบสำคัญของโครงสร้างราคาส่งออกประกอบด้วย<sup>24</sup>

- ต้นทุนสินค้า หมายถึงต้นทุนการผลิต หมายถึง ต้นทุนที่รวมค่าใช้จ่ายในการเก็บสินค้าไว้ในโกดังด้วย
- ค่าใช้จ่ายด้านการส่งออก มีหลายด้านคือ ค่าใช้จ่ายการบรรจุหีบห่อ ค่าใช้จ่ายด้านการเก็บรักษา และ คัดเลือก ค่าเช่าโกดังเก็บสินค้า ค่าประกันภัย ค่าขนย้าย ค่าขนส่งภายในประเทศ ค่าใช้จ่ายด้านการตรวจวิเคราะห์ต่างๆ ค่าใบรับรองแหล่งผลิต ค่าใช้จ่ายด้านชิปปิ้ง ค่าใช้จ่ายด้านขนถ่ายสินค้า ค่าเครื่องยกสินค้า ค่าชั่งน้ำหนัก ค่าพิธีการศุลกากร ค่าการสื่อสารต่างๆ

### 2.3 การขนส่งสินค้าทางทะเล

จากเรื่องอิน โคเทอม ตลอดจนเงื่อนไขทางการค้าต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นด้านคุณภาพ ราคา การส่งมอบ การบรรจุหีบห่อ ซึ่งเป็นเงื่อนไขการตกลงทำสัญญาก่อนที่จะสินค้าถูกส่งมอบลงเรือ หลังจากนั้นจะเป็นช่วงของการให้บริการขนส่งสินค้าไปยังจุดหมายปลายทาง สินค้าหรือบริการที่มนุษย์เราบริโภคอยู่นั้น มีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับการขนส่ง เพราะการขนส่งนำผู้บริโภคไปยังสถานที่ที่มีสินค้า หรือ บริการจำหน่าย หรือนำสินค้าหรือบริการนั้นมาถึงมือผู้บริโภค การขนส่งจึงมีบทบาทสำคัญในการเพิ่มความพอใจให้กับมนุษย์โดยการเปลี่ยนสถานที่ของสินค้าและบริการ นอกจากนี้ ในแง่เศรษฐกิจ การขนส่งเป็นรากฐานของการพัฒนาเศรษฐกิจ ความสำคัญของการเคลื่อนย้ายสินค้า และเก็บสินค้าจะแตกต่างกันไปตามแต่ละประเภทอุตสาหกรรม เช่น ธุรกิจค้าปลีกยักษ์ใหญ่ออย่างวอลมาร์ท(Wal-Mart) จะมีค่าใช้จ่ายด้านขนส่งสูงจากการเคลื่อนย้ายสินค้าสำเร็จรูปจากแหล่งต่างทั่วโลก ไปยังตลาดผู้บริโภค แต่ธุรกิจประเภทประกันภัยมีค่าใช้จ่ายด้านการขนส่งหลักเพียงการส่งพัสดุต่างๆ

<sup>24</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 154.

บริการพื้นฐานการขนส่งจะแตกต่างกันไปแต่ละพื้นที่ บางพื้นที่มีให้เลือกใช้หลายรูปแบบ ขณะที่ ในบางพื้นที่อาจมีการให้บริการพื้นฐานเพียงอย่างเดียว เช่น ทางบก หรือบางประเทศมีการขนส่งที่ทันสมัย เช่นในยุโรป ที่มีระบบการขนส่งทางบก ทางทะเลที่เชื่อมโยงอย่างมีประสิทธิภาพ แต่ในบางประเทศเช่น ลาว กัมพูชา การขนส่งภายในประเทศยังไม่พัฒนา ทำให้การขนส่งสินค้าเต็มไปด้วยความลำบาก รวมถึง การขนส่งข้าวภายในประเทศไทยที่มักจะกระจายตัวอยู่ตามชนบทต่างๆ และเป็นรายเล็กรายย่อย ถนนยังเข้าไปไม่ถึง ทำให้เกิดความล่าช้า และใช้เวลานานในการรวบรวมสินค้าเพื่อให้ได้ปริมาณตามที่ต้องการ ซึ่งในที่สุดจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าที่สูงขึ้น

การค้าระหว่างประเทศ การขนส่งทางทะเลมีความสำคัญอย่างมาก สินค้าในโลกกว่าร้อยละ 90 จะต้องพึ่งพาการขนส่งทางทะเล และการขนส่งทางทะเลก็เป็นการขนส่งที่มีต้นทุนต่ำที่สุด แต่ขณะเดียวกัน ระยะเวลาที่ใช้ขนส่งจะนานกว่าประเภทการขนส่งทางอากาศ หรือ การขนส่งทางบก

บริการขนส่งทางทะเลมีทั้งเรือบริการประจำเส้นทาง (Liner Service) ที่มีตารางกำหนดการเดินทางที่แน่นอน และสม่ำเสมอ และบริการไม่ประจำเส้นทาง หรือ บริการเรือจร (Tramp Service) ที่ให้บริการเป็นรายเที่ยว หรือ ตามสัญญาระยะเวลาที่ตกลงกันระหว่างผู้เช่า และผู้ให้เช่า เรือที่ให้บริการ เรือจรจะแบ่งเป็น เรือบรรทุกสินค้าแห้ง (dry cargo ships) ซึ่งแบ่งเป็นสินค้าเทกอง (bulk cargo) เช่น ถ่านหิน สินแร่ต่างๆ มันสำปะหลังดิบ กากถั่ว และสินค้าที่บรรจุกระสอบหรือหีบห่อ (break bulk cargo หรือ unitized cargo) เช่น ข้าว และเรือบรรทุกสินค้าเหลว (tanker) เช่น น้ำมันดิบ ก๊าซธรรมชาติ เคมีภัณฑ์ เป็นต้น ดังนั้น การเลือกใช้เรือเพื่อจะขนส่งต้องมีความเหมาะสมกับสินค้าที่จะทำการขนส่ง ปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดประเภทเรือ คือ คุณลักษณะของสินค้า วิธีจัดการขนส่งสินค้า อุปกรณ์สำหรับการขนถ่ายสินค้าขึ้นลงจากเรือ

สินค้าและปริมาณจะเป็นตัวกำหนดขนาดของเรือที่จะทำการขนส่ง รวมถึงกำหนดท่าเรือว่าควรมีลักษณะอย่างไร ลึกเท่าไร วิธีการขนถ่าย ขนาดของเรือ สินค้าบางประเภทจะกำหนดว่าท่าเรือควรอยู่ที่ใดที่จะขนถ่ายสินค้าได้สะดวกและมีต้นทุนต่ำที่สุด นอกจากนี้สินค้าและปริมาณจะกำหนดว่า ควรติดต่อผู้ขนส่งประเภทใด เป็นบริษัทเรือ, ผู้รับจัดการขนส่ง, บริษัทที่เช่าเรือเช่า, นายหน้าจัดหาระวางเรือ และจะขนส่งโดยเรือตู้คอนเทนเนอร์แบบเต็มตู้ (FCL = Full Container Load) หรือ ไม่เต็มตู้ (LCL = Less than Container Load) หรือ เรือสินค้าเทกอง จะใช้สัญญาการขนส่งแบบใด เป็นแบบสายเดินเรือประจำ หรือ จะทำสัญญาจ้างเหมาลำ สัญญาแบบระยะเวลา หรือ สัญญาขนส่งแบบต่อเนื่อง

สำหรับเงื่อนไขส่งออกแบบเอฟโอบีโดยเรือสินค้าเทกองนั้น ผู้ซื้อจะเป็นผู้กำหนดคุณลักษณะของเรือ รวมถึงเส้นทางการขนส่งระหว่างประเทศ ส่วนผู้ขายจะรับผิดชอบเพียงแต่จัดหาสินค้าลงเรือลำเดียวมายังเรือสินค้าเพื่อทำการบรรทุกต่อ ส่วนเงื่อนไขซีเอฟอาร์ ผู้ขายจะต้องจัดหา และกำหนดคุณลักษณะของเรือสินค้า รวมถึงกำหนดเส้นทางเดินเรือเพื่อไปยังจุดหมายปลายทาง

## ทฤษฎีอุปสงค์อุปทานการขนส่ง

ตามที่กล่าวไว้ข้างต้น ความต้องสินค้าและบริการที่มีอยู่ทั่วโลก ก่อให้เกิดอุปสงค์การขนส่งสินค้า หรือเรียกว่า เป็นอุปสงค์ต่อเนื่อง (derived demand) ก็จะต้องมีอุปสงค์ในสินค้าก่อน อุปสงค์การขนส่งจึงจะตามมา สินค้าจะเป็นตัวกำหนดว่าจะใช้เรือประเภทใด ปริมาณสินค้าจะเป็นตัวกำหนดขนาดของเรือที่เหมาะสม ทั้งนี้อุปสงค์สินค้า และ อุปสงค์การขนส่งมีความแตกต่างกัน แต่มีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน หากมีเหตุการณ์ใดกระทบอุปสงค์สินค้า ก็จะกระทบต่ออุปสงค์การขนส่งสินค้า ทางตรงข้าม ถ้ามีสิ่งใดกระทบอุปสงค์การขนส่ง อาจไม่กระทบอุปสงค์สินค้านั้น เพราะอุปสงค์สินค้านั้นสามารถหาทดแทนได้ ปัจจัยกำหนดอุปสงค์การขนส่งสินค้าคือ การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ลักษณะการประกอบอุตสาหกรรม และ กระบวนการทางการตลาด ปัจจัยอื่นๆเช่น ความสัมพันธ์ระหว่างราคาสินค้าและกับการผลิตที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

ส่วนอุปทานการขนส่งจะผันแปรโดยตรงกับอัตราค่าบริการ คือ ผู้ให้บริการจะเพิ่มปริมาณการให้บริการเมื่ออัตราค่าบริการเพิ่มสูงขึ้น ปัจจัยที่กำหนดอุปทานการขนส่งคือ เป้าหมายของผู้ให้บริการว่าจะให้น้ำหนักการให้บริการขนส่งสินค้า หรือ ผู้โดยสาร อัตราค่าบริการ ความเจริญทางเทคโนโลยีและเทคนิคการผลิต ต้นทุนการผลิต และจำนวนผู้ให้บริการการขนส่งในตลาด<sup>25</sup>

## การกำหนดอัตราค่าขนส่ง

ทางทฤษฎีอัตราค่าขนส่งถูกกำหนดด้วยกลไกของอุปสงค์และอุปทานการขนส่ง ถ้าความต้องการมีมากกว่าบริการการขนส่งที่มีอยู่ อัตราค่าบริการก็มีแนวโน้มสูงขึ้น ทางกลับกัน ถ้าความต้องการใช้บริการมีน้อยกว่าปริมาณการให้บริการ อัตราค่าบริการก็มีแนวโน้มถูกลง ดังนั้นอัตราค่าบริการดุลยภาพจะเกิดขึ้นเมื่อปริมาณการให้บริการขนส่งสมดุลกับความต้องการใช้บริการขนส่ง

---

<sup>25</sup> James McConville, Economics of Maritime Transport : theory and practice (London : Witherby, 1999), P.10.

ทางปฏิบัติ มีการกำหนดอัตราค่าขนส่งเป็นฐานโดยใช้สูตรต้นทุน บวก กำไร ( ต้นทุนในที่นี้ หมายถึง ต้นทุนจริงและต้นทุนค่าเสียโอกาส ) อัตราค่าระวางที่เพิ่มขึ้น ย่อมกระทบต่อราคาสินค้า และส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงของปริมาณการผลิตให้เข้าสู่สภาพใหม่ที่สมดุล<sup>26</sup>

อย่างไรก็ตาม การเพิ่มขึ้นในอัตราค่าระวาง ราคาสินค้าไม่จำเป็นต้องเพิ่มขึ้นเท่ากับอัตราค่าระวางที่เพิ่มขึ้น แต่ขึ้นอยู่กับความยืดหยุ่นของอุปสงค์และอุปทานของสินค้านั้นๆ

ตามที่ได้กล่าวแล้วว่า การขนส่งในโลกนี้มีด้วยกัน 3 ทางหลักคือ ทางอากาศ ทางบก และทางน้ำ ซึ่งผู้ใช้บริการสามารถเลือกรูปแบบที่เหมาะสมกับรูปแบบธุรกิจของตน เช่น ต้องการความเร็ว และปริมาณการขนส่งมีไม่มากนัก ก็สามารถเลือกใช้บริการขนส่งทางอากาศ โดยยอมรับค่าบริการในอัตราที่สูง หรือประเทศที่มีชายแดนติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน ก็สามารถเลือกใช้บริการขนส่งทางบก หรือถ้าขนส่งจำพวกวัตถุดิบที่เน้นปริมาณ เช่น สินค้าเกษตร หรือสินค้าชิ้นปฏุมอื่นๆ ก็สามารถเลือกใช้บริการขนส่งทางทะเลซึ่งมีอัตราการให้บริการที่ถูกลงกว่าการขนส่งทางอากาศหรือทางบก ซึ่งเราจะได้อีกถึงถึงการขนส่งทางทะเลในแง่มุมต่างๆต่อไป

#### 2.4 ตลาดขนส่งสินค้าทางทะเล

อย่างที่กล่าวไว้ก่อนหน้านี้ว่า การขนส่งสินค้าทางทะเลมีความได้เปรียบกว่าการขนส่งทางอื่น โดยสามารถขนส่งได้ในปริมาณมาก ทำให้ต้นทุนค่าขนส่งต่ำ แต่มีข้อเสียคือกินระยะเวลานานกว่า โดยทั่วไปมีสินค้าหลายประเภทที่ใช้บริการทั้งสินค้าแห้ง สินค้าเหลว สินค้าพิเศษ ดังนั้นการเลือกเรือเพื่อใช้ในการขนส่ง รวมทั้งการจัดการขนส่งต้องมีความเหมาะสมกับคุณลักษณะทางกายภาพของสินค้าแต่ประเภท เช่น ทำการบรรจุเป็นหีบห่อ หรือไม่กระทำการใดๆกับสินค้านั้น ทั้งนี้เนื่องการเดินทางในทะเลมีความเสี่ยงซึ่งอาจส่งผลให้เกิดความเสียหายทางเศรษฐกิจ

บริการขนส่งทางเรือแบ่งเป็น การขนส่งโดยเรือเดินประจำทาง ( Liner ) ตลาดการขนส่งสินค้าเทกอง ( Dry bulk ) และตลาดการขนส่งน้ำมันและผลิตภัณฑ์น้ำมัน ( Liquid / Petroleum ) ตลาดดังกล่าวมีความสัมพันธ์ระหว่าง ผู้ให้บริการขนส่ง ผู้ใช้บริการขนส่ง (ไม่ใช่เจ้าของสินค้าโดยตรง) ผู้ผลิต เจ้าของ

---

<sup>26</sup> ไชยยศ ไชยมั่นคง, อภิชาติ เพ็ญสุภา และ ประชด ไกรเนตร, เอกสารการสอนชุดวิชา การจัดการงานขนส่งสินค้า หน่วยที่ 1-7, พิมพ์ครั้งที่ 2, หน้า 138.



สินค้า ผู้ขนส่งภายในประเทศ สถาบันการเงิน บริษัทรับประกันภัย และธุรกิจอื่นๆ ทั้งนี้จะกล่าวถึงตลาดเช่าเรือต่างๆในโลกในบทต่อไป

เนื่องจากการขนส่งทางทะเล สามารถลดต้นทุนเรื่องของค่าขนส่งได้ ทำให้สินค้าส่วนใหญ่ในโลกอาศัยการขนส่งประเภทนี้ ดังจะเห็นได้ในตารางด้านล่างต่อไปนี้

สินค้าที่ค้าขายระหว่างประเทศกว่าร้อยละ 80 จะอาศัยการขนส่งทางทะเล เนื่องจากประหยัดและขนได้คราวละมากๆ ปริมาณการขนส่งทางทะเลเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในปี ค.ศ. 1970 ปริมาณการค้าทางทะเล 2,566 ล้านตัน และเพิ่มเป็น 5,888 ล้านตันในปี ค.ศ. 2002

### ตารางที่ 2.3 ปริมาณการค้าทางทะเลของโลก

ปี	สินค้าเหลว		สินค้าแห้ง				รวมทั้งหมด	
	ล้านตัน	เปลี่ยนแปลง %	ล้านตัน	เปลี่ยนแปลง %	ล้านตัน	เปลี่ยนแปลง %	ล้านตัน	เปลี่ยนแปลง %
					สินค้าแห้งหลัก 5 ประเภท *			
1970	1 442		1 124		448		2 566	
1980	1 871		1 833		796		3 704	
1990	1 755		2 253		968		4 008	
1998	2 084		3 532		1 170		5 616	
1999	2 073	-0.5	3 593	1.7	1 196	2.2	5 666	0.9
2000	2 167	4.6	3 703	3.1	1 288	7.7	5 871	3.6
2001	2 170	0.1	3 670	-0.9	1 331	3.3	5 840	-0.5
2002	2 140	-1.4	3 748	2.1	1 352	1.6	5888	0.8

ที่มา : รวบรวมข้อมูลโดย สำนักงานเลขาธิการ UNCTAD

\* Iron ore, grain, coal, bauxite/alumina and phosphate.

สินค้าเทกองแห้ง 5 ประเภทหลัก คือ แร่เหล็ก Iron Ore, เมล็ดพันธุ์พืช grain, ถ่านหิน coal, บ็อกไซต์ bauxite ฟอสเฟต phosphate อลูมิเนียม aluminum สินค้าทั้ง 5 อย่างนี้ มีปริมาณ 40-50% ของปริมาณการค้าทางทะเล

#### 2.4.1 ตลาดสินค้าแห้งเทกอง ( Dry Bulk Market)<sup>27</sup>

สำหรับอุตสาหกรรมเกษตรไทย โดยเฉพาะข้าว ตามที่แสดงให้เห็นมูลค่าการส่งออกในช่วงแรกว่ามีสัดส่วนการส่งออกถึงปีละกว่า 7 ล้านตัน และมากกว่ากว่า 8 ล้านตันในปี พ.ศ. 2547 ซึ่งนับว่าเป็นปริมาณที่สูงมาก และจากปริมาณการส่งออกที่มากนี้ ทำให้มีความจำเป็นต้องอาศัยการขนส่งทางเรือเป็นหลัก ไม่ว่าจะเป็นการใช้บริการสายเดินเรือประจำ หรือ เรือจร

คำว่า “ เรือจร ” สามารถตีความได้หลายทาง เอช.กริปเปอซ ( H.Gripaious ) กล่าวว่า เรือจรมีไว้เพื่อขนส่งสินค้าระหว่างเมืองท่าต่างๆ ทุกเมื่อเวลา トラバドที่ไม่ขัดต่อหลักกฎหมายและความปลอดภัย<sup>28</sup>

ในอุตสาหกรรม เช่น การผลิตเหล็กกล้า น้ำตาล หรือน้ำมัน ชิปปิ้ง ถือเป็นองค์ประกอบหนึ่งในการผลิต โดยบริษัทเหล่านี้จะมีบริษัทเครือข่ายในการบริหารด้านเรือ ซึ่งรายได้ที่เกิดจากส่วนนี้ถือเป็นผลตอบแทนของการลงทุนที่สำคัญ กล่าวคือ บริษัทเหล่านี้จะหันมาลงทุนด้านเรือด้วยตนเอง เมื่อต้นทุนในการเคลื่อนย้ายสินค้าอยู่ในระดับต่ำกว่าอัตราค่าระวางอย่างต่อเนื่อง คำว่าเรือจรรุ่นนี้ มักจะเกี่ยวข้องกับบริการที่เป็นช่วงระยะเวลาสั้นๆ หรือที่เรียกว่า spot market

ความต้องการเรือจรรจะจำกัดอยู่เฉพาะสินค้ากลุ่มเทกองแห้ง จึงทำให้มีความยืดหยุ่นค่อนข้างต่ำ V.D.Norman ให้ความเห็นไว้ว่า ความยืดหยุ่นด้านราคาของความต้องการการขนส่งทางทะเลของสินค้าเทกองในระยะสั้นจะอยู่ในราว 0.2% ในขณะที่ในระยะยาวจะใกล้เคียงที่ระดับ 0.5%

เรือบรรทุกสินค้าเทกองแห่งลำแรกเริ่มให้บริการเมื่อมี ค.ศ.1960 เป็นเรือคาดฟ้าชั้นเดียว มีขนาดราว 10,000 เดทเวทตัน ในเวลาต่อมา ขนาดของเรือได้เพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ ในเวลาต่อมา ดังจะเห็นได้จากตารางในหน้าถัดไป

<sup>27</sup> James McConville, Economics of Maritime Transport : theory and practice. (London : Witherby, 1999), P.110.

<sup>28</sup> Gripaious H., Tramp Shipping. (London, Thomas Nelson and Son, 1959), p.9.



ตารางที่ 2.4 ปริมาณเรือสินค้าทกองค์ระหว่างปี ค.ศ. 1976-1995

Size 000dwt	1976	1980	1985	1990	1995	1976
<b>10-60</b>	79.4	99.2	117.0	113.3	116.5	+32
%	75	72	62	56	51	
<b>60-100</b>	14.3	21.2	37.9	41.4	49.6	+71
%	13	15	20	20	22	
<b>100+</b>	11.9	17.2	32.8	48.0	62.5	+81
%	11	12	17	24	27	
<b>Total (100%)</b>	105.749	137.7	187.8	202.7	228.7	+116
<b>Average Size</b>		34.0	38.9	43.1	44.7 (1993)	

Source: World Bulk Fleet, Fearnley, Oslo (various issues)

The table includes only vessels of 10,000 dwt and above.

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 2.5 พัฒนาการทางการค้าทางทะเลในช่วงปี ค.ศ.1970-1994 เป็นดังตารางข้างล่างนี้

	Supply Tonnage			Demand Transport Performance		
	Dry Bulk Cargo			Main Bulk Commodities		
	1	2	3	4	5	6
Year	Million/DWT	%Annual Charge	% of World Fleet	000 Million Ton Miles	Million Tons	% Annual Charge
1970	76.3	-	-	2,264	448	16.0
1971	89.0	16.6	24	2,335	490	-
1972	106.9	20.2	26	2,400	505	3.0
1973	123.3	15.3	27	2,917	662	23.0
1974	135.6	10.0	27	3,150	668	7.0
1975	146.8	8.2	27	3,121	635	-5.0
1976	158.1	7.7	26	3,122	646	2.0
1977	174.4	10.3	24	3,157	645	-1.8
1978	184.5	5.8	28	3,263	667	3.4
1979	188.5	2.2	28	3,757	762	14.2
1980	191.0	1.3	28	4,011	796	4.5
1981	199.5	4.5	29	4,070	806	1.30
1982	211.2	5.9	30	3,952	759	-5.8
1983	220.6	4.5	32	3,816	732	-3.7
1984	228.4	3.5	33	4,392	833	13.8
1985	237.3	3.9	35	4,480	857	2.9
1986	235.2	-0.9	36	4,493	835	-2.7
1987	231.8	-1.4	36	4,787	875	4.9
1988	230.1	-0.7	36	5,120	940	7.4
1989	231.4	0.6	36	5,239	965	2.7
1990	238.9	3.2	36	5,259	968	0.3

ตารางที่ 2.5 พัฒนาการทางการค้าทางทะเลในช่วงปี ค.ศ.1970-1994 (ต่อ)

1991	244.0	2.0	36	5,416	1,005	3.8
1992	245.7	0.7	35	5,299	990	-1.5
1993	251.3	3.1	35	5,296	993	0.3
1994	254.3	2.8	34	5,431	1,028	3.5

Source: Maritime Transport OECD Annual.

## 2.5 ตลาดเรือเช่า<sup>29</sup>

ผู้นำเข้า และ ส่งออกที่ต้องการทำการบริหารจัดการขนส่งสินค้าทางทะเล สามารถหาข้อมูลต่างๆ ในจากตลาดเช่าเรือ ซึ่งเป็นศูนย์กลางข้อมูลและสถานที่ที่เจ้าของเรือและผู้เช่าเรือรวมถึงเจ้าของสินค้ามา แลกเปลี่ยนความต้องการกัน ตลาดจะทำหน้าที่รวบรวม วิเคราะห์และกระจายข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับ สภาพการณ์ของการขนส่งทางทะเล ความเคลื่อนไหวของสินค้าที่ใช้การขนส่งทางทะเล การคาดการณ์ สภาพการณ์ในภายหน้า การนำเสนอเทคโนโลยีสมัยใหม่ มาตรการและกลไกตลาดอื่นหรือของกลุ่มประเทศ อื่นๆ เป็นต้น ซึ่งในปัจจุบัน ประเทศไทยยังขาดแคลนศูนย์กลางด้านตลาดเรือ ทำให้เป็นอุปสรรคต่อการเติบโต และการพัฒนาศักยภาพด้านพาณิชย์นาวี

### 2.5.1 ลักษณะทั่วไปของตลาดเช่าเรือ

จากเงื่อนไขทางการค้าทั้ง 2 รูปแบบ คือ รูปแบบการขายเทอมเอฟไอบี และรูปแบบการขายเทอม ซีเอฟอาร์ที่มีปริมาณการขายมาก การขนส่งสินค้าจะมีความสอดคล้องกับตลาดเรือเช่า กล่าวคือ การขนส่ง จะมีรูปแบบการบรรทุกโดยเรือสินค้าเทกอง หรือ เรือสินค้าทั่วไป แต่บทบาทของผู้จัดหาระวางเพื่อรับขนส่งสินค้าจะแตกต่างกันไปตามรูปแบบการขาย

<sup>29</sup> ณรงค์ศักดิ์ บุญเลิศ และ คณะ, เอกสารการสอนชุดวิชา การจัดการงานขนส่งสินค้า หน่วยที่ 8-15, พิมพ์ครั้งที่ 2 (กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ชวนพิมพ์, 2546), หน้า 217.

การเช่าเรือเป็นการขนส่งทางทะเลที่มีวิธีการเฉพาะต่างจากการรับขนของทางทะเลทั่วไป ซึ่งประกอบด้วย เจ้าของเรือ ผู้ประกอบการขนส่งทางทะเล ผู้บริหารจัดการขนส่ง นายหน้า ตัวแทน เจ้าของสินค้า ผู้ใช้บริการเรือ และองค์กรอิสระ เช่น บริษัทประกันภัย และบริษัทผู้ตรวจสอบสินค้าต่างๆ

เราสามารถแยกการพิจารณาตลาดเช่าเรือเป็น 2 ส่วนคือ<sup>30</sup>

1. ตลาดเรือประจำทาง (Liner Market) ตลาดนี้มีลักษณะการให้บริการเป็นเรือเดินประจำเส้นทาง ซึ่งอาจรวมตัวกันเป็นชมรม หรือ ลักษณะอื่น สำหรับรูปแบบการขายข้าวในปัจจุบัน พบว่า มีรูปแบบการขนส่งอยู่ 2 ประเภทในตลาดเรือประจำทาง กล่าวคือ ขนส่งรูปแบบเรือสินค้าเทกอง ซึ่งเหมาะกับการขนส่งข้าวบรรจุกระสอบ (กระสอบป่าน) และขนส่งรูปแบบเรือตู้คอนเทนเนอร์ ซึ่งมักจะเป็นการขนส่งข้าวที่เน้นในเรื่องคุณภาพข้าวที่สูงขึ้น และมีรูปแบบการบรรจุหีบห่อที่ต่างออกไป รวมไปถึงตลาดผู้ซื้อข้าวที่ต่างกันออกไป

2. ตลาดเรือเปิด (Open Market) ตลาดนี้ ผู้ประกอบการขนส่งจะให้บริการทั่วไปในลักษณะของเรือจร คือ เรือที่วิ่งไม่ประจำเส้นทาง ขึ้นอยู่กับเงื่อนไข และ ข้อตกลงการว่าจ้าง โดยทั่วไปเป็นการเช่าเรือรายเที่ยว (Voyage by Voyage) มากกว่าเป็นการเช่าแบบกำหนดเวลา เนื่องจากผู้ให้บริการมีความต้องการขนส่งเพียงจุดใดจุดหนึ่งมากกว่าเป็นการขนส่งเวลานาน บางครั้งเรียกตลาดนี้ว่า spot market อย่างไรก็ตาม ช่วงเวลาที่ความต้องการเรือมีมาก แต่ปริมาณเรือมีน้อย ตลาดก็สามารถให้เช่าเรือแบบมีกำหนดเวลาได้ ตลาดเรือเปิดนี้มีส่วนแบ่งในกิจการขนส่งทางทะเลสูงถึงร้อยละ 70 ของการขนส่ง ซึ่งมากกว่าตลาดเรือประจำทาง เนื่องจากสามารถบริการได้สะดวกและตรงความต้องการมากกว่าสายเดินเรือประจำทาง

ภายใต้สภาวะตลาดที่ตกต่ำ เจ้าของเรือจะต้องพยายามรักษาสถานภาพการถูกว่าจ้างให้นานเท่าที่เป็นไปโดยคงไว้ซึ่งระดับอัตราค่าระวางที่สะท้อนถึงตลาดสเปคในขณะนั้น แต่เมื่อตลาดอยู่ในขาขึ้น เจ้าของเรือจะเริ่มที่จะเจรจาสำหรับการเช่าเรือเที่ยวต่อไป โดยมุ่งหวังที่จะได้ราคาที่ดีขึ้น

ตลาดเช่าเรือที่สำคัญคือ ตลาดลอนดอน นิวยอร์ก โตเกียว นอร์เวย์ ซึ่งตลาดเหล่านี้มีเรือให้บริการหลายประเภท เช่น เรือบรรทุกสินค้ากอง (Bulk carrier) เรือระวางสองชั้น (tween decker / between-decker) เรือคอนเทนเนอร์ (container ship) เรือ โร-โร เรือขนส่งระยะสั้น (feeder) เรือพิเศษ (special ship)

<sup>30</sup> เรื่องเดียวกัน.

เรือบรรทุกสินค้าเหลว (Tanker) เรือห้องเย็น (reefer/ refrigerated ship) เรือโดยสาร (passenger ship)<sup>31</sup>

## 2.5.2 องค์กรในตลาดเรือ<sup>32</sup>

ตลาดเช่าเรือเป็นศูนย์รวมของผู้ประกอบการและผู้ให้บริการ โดยประกอบด้วยกลุ่มบุคคลหลายฝ่ายได้แก่

2.5.2.1 เจ้าของเรือ (owner) ซึ่งอาจเป็นเจ้าของเรือที่ต้องการขายกองเรือโดยการเช่าเรือมาเสริมหรือเป็นผู้เช่าเรือแบบมีกำหนดเวลา (time charter) ที่ต้องการให้เช่าเรือเพื่อต้องการรายได้ที่แน่นอนไม่ว่าจะเป็นการเช่าแบบมีกำหนดเวลา หรือ เช่าเป็นรายเที่ยวก็ตาม

2.5.2.2 ผู้เช่าเรือ (charterer) เป็นผู้ต้องการใช้ หรือ เช่าเรือ อาจเป็นเจ้าของเรือที่เช่าเรือมาเสริมกองเรือของตน หรือต้องการขายการให้บริการของตน หรือ อาจเป็นเจ้าของสินค้าที่ต้องการใช้เรือขนส่งสินค้าของตน หรือ ผู้ประกอบการขนส่งที่ไม่มีเรือเป็นของตนเองก็ได้

2.5.2.3 นายหน้า (brokers) เป็นกลุ่มที่มีความสำคัญในธุรกิจเช่าเรืออย่างมาก มีความรู้ในธุรกิจการขนส่งสินค้าเป็นอย่างดี มีฐานะเป็นคนกลางระหว่างผู้ให้เช่ากับผู้เช่า ทำหน้าที่ให้ข้อมูลแก่ผู้ต้องการเช่าเรือเพื่อประกอบการตัดสินใจต่อไป และยังเป็นคนกลางช่วยเจรจาและดำเนินการตามกระบวนการทางธุรกิจ เช่น จัดทำเอกสาร แนะนำเกี่ยวกับรูปแบบสัญญาเช่าเรือมาตรฐาน นายหน้าจะได้รับค่าตอบแทนเมื่อได้มีการทำสัญญากันเรียบร้อยแล้ว

2.5.2.4 ตลาดซื้อขายสินค้าและการขนส่งทางทะเลบอลติก (The Baltic Mercantile and Shipping Exchange) เป็นตลาดซื้อขายสินค้า และการขนส่งทางทะเลที่เก่าแก่ของกรุงลอนดอน เจ้าของเรือ และ ผู้ต้องการเช่าเรือจะมาพบปะกัน สินค้าส่วนใหญ่เป็นสินค้าเทกอง (bulk cargo) ธุรกิจสำคัญของตลาดคือ ซื้อขายน้ำมันพืช และ เมล็ดน้ำมัน ซื้อขายสินค้าธัญพืช เช่าระวางเรือเช่าอากาศยาน เพื่อขนส่งสินค้าหรือคนโดยสาร

<sup>31</sup> เรืองเดียวกัน.

<sup>32</sup> เรืองเดียวกัน.

2.5.2.5 ตลาดซื้อขายสินค้าเพื่อการส่งมอบในภายหน้า (The Baltic International Freight Futures Exchange = BIFFEX) เป็นตลาดซื้อขายเพื่อส่งมอบสินค้าในภายหน้า โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างหลักประกันราคาสินค้าบางชนิดที่มีการซื้อขายในปริมาณมากให้มีความมั่นคงทั้งในเวลาตกลงซื้อขายและในเวลาส่งมอบ ทำให้ราคาสินค้าไม่ผันผวนเกินไป

ตลาด BIFFEX จะเปิดให้ผู้ซื้อขายกำหนดราคาเท่านั้น แต่ไปส่งมอบสินค้าในภายหน้า ทำให้ผู้ขายสามารถขายได้ในราคาที่ต้องการ และสามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้ในระหว่างส่งมอบ ผู้ซื้อได้ประโยชน์ที่ไม่ต้องชำระค่าสินค้าในเวลาซื้อขาย และสามารถทำประโยชน์จากสินค้าที่ซื้อขายได้จนกว่าจะถึงเวลาส่งมอบ ในทางปฏิบัติ การชำระค่าสินค้าจะเป็นไปในลักษณะของการหักลบกลบกันในช่วงการซื้อขายในตลาดก่อนถึงกำหนดส่งมอบ<sup>33</sup>

ตลาด BIFFEX มีผลต่อธุรกิจการเช่าเรือในด้านของค่าเช่าระวางทั้งตลาดปัจจุบัน และอนาคต ทำให้ผู้เช่าเรือสามารถคาดการณ์ภาวะความผันผวนของตลาดภายหน้าได้ ซึ่งทำให้ดำเนินธุรกิจได้โดยให้เกิดความเสี่ยงน้อยที่สุด ตลาดดังกล่าวเปรียบเสมือนได้กับปรอทที่คอยวัดความเปลี่ยนแปลงอัตราค่าระวางเรือ อัตราค่าระวางเรือนั้น มีส่วนสัมพันธ์กับรายได้ และการผันผวนของสถานะทางการเงินของอุตสาหกรรมด้านเรือ ในระยะเริ่มแรกดัชนีค่าระวางบอลติกจะขึ้นอยู่กับอัตราค่าระวางของการเดินเรือสายหลักทั้งหมด 11 เส้นทางด้วยกัน

<sup>34</sup>การประชุมของกลุ่มเจ้าของเรือที่ประกอบการในเส้นทางทะเลบอลติกและเส้นทางระหว่างประเทศ (The Baltic and International Maritime Conference = BIMCO) เป็นองค์กรอิสระที่ไม่ดำเนินกิจการเชิงพาณิชย์ ตั้งขึ้นเมื่อปี ค.ศ.1905 ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งทางทะเลจะมาประชุมร่วมกันเพื่อพิจารณาปัญหาต่างๆที่มีผลกระทบต่อการค้าระหว่างประเทศและการขนส่งทางทะเล รวมทั้งหาทางแก้ไข บทบาทสำคัญที่สุดคือ การปรับปรุงสัญญาเช่าเรือมาตรฐานและเอกสารใบตราส่งสินค้าทางเรือให้ทันสมัย และสอดคล้องกับลักษณะและประเพณีปฏิบัติทางการค้า

<sup>33</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 218.

<sup>34</sup> เรื่องเดียวกัน.



## เครือข่ายการแลกเปลี่ยนข้อมูล

นอกเหนือไปจากองค์กรต่างๆที่เป็นส่วนประกอบสำคัญในตลาดเรือเช่าแล้ว การแลกเปลี่ยนข้อมูลถือเป็นพื้นฐานสำคัญอย่างยิ่งที่ขาดไม่ได้สำหรับทุกหน่วยงานในตลาดประเภทนี้ เพื่อจะได้รับรู้อุปสงค์และอุปทาน และแนวโน้มของการขนส่งทางทะเล ข้อมูลที่ว่าคือ

1. Order เป็นข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับความต้องการเรือ เพื่อขนส่งสินค้าของคุณจากท่าเรือแห่งหนึ่งไปอีกแห่งหนึ่ง ใบคำสั่งนี้อาจจะมาจากเจ้าของสินค้า หรือ ระหว่างผู้เช่าเรือและนายหน้าของคุณ เจ้าของเรือและนายหน้าของคุณ หรือระหว่างบริษัทต่างๆและนายหน้า ซึ่งคำสั่งเหล่านี้จะถูกกระจายอย่างทั่วถึง และก็จะรอคำตอบจากเจ้าของเรือที่สนใจจะบรรทุกสินค้าเหล่านั้น
2. Positions เป็นข้อมูลเกี่ยวกับตำแหน่งที่เรือเปิด และพร้อมสำหรับการว่าจ้างบรรทุกสินค้าในเที่ยวต่อไป ข้อมูลนี้จะกระจายโดยเจ้าของเรือ ให้ผู้เช่าและนายหน้าทราบ

Have interested upto 24 mos T/C period:  
 Thermaicos gulf-Del Ex yard 6/1977  
 T/D, flush tweens abt 16000 mt dwt on 8.90 m abt 770.00 cuft gr in holds +  
 Abt 40000 cuft in bleeding upper side tanks,  
 4 ho/ha (12,16, 17.60, 16 all by 11.20m)  
 Derr 8x15 ts up 5 tons 1 x 60 ts (Serving holds 3,4)  
 abt 15 knots on abt 25 ts Fo+1.5 Do  
 grain fitted / self trimmer/ cotton fitted/ co2 fitted/lakes fitted

Ows can fix around usd 14,500 dely south Japan  
 Laycan 25 june / 20 July

ตัวอย่างดังกล่าว บ่งบอกให้รู้ว่า เรือใหม่ที่มีกำหนดออกจากอู่ต่อเรือ ต้องการการว่าจ้างแบบสัญญาเช่าแบบระยะเวลาที่เกินกว่า 24 เดือน โดยมีรายละเอียดของเรือ และวันเวลาที่ สถานที่ที่พร้อมส่งมอบเรือ และอัตราค่าเช่าที่ต้องการตามรายละเอียด

3. ข้อมูลทั่วไป จะเกี่ยวกับต้นทุนสำหรับปฏิบัติการของเรือ เช่น ค่าใช้จ่ายในท่าเรือต่างๆ ค่าภาระท่าเรือ ค่าผ่านคลองต่างๆ ราคาน้ำมัน ข้อมูลเกี่ยวกับความหนาแน่นท่าเรือ น้ำแข็งในท่าต่างๆ การเปิดปิดของคลอง อัตราการกินน้ำลึกในท่าต่างๆ เครื่องไม้เครื่องมือต่างๆในท่า รวมทั้งแรงงานในท่า ฯลฯ

ในธุรกิจการเช่าเรือ การสื่อสารที่รวดเร็ว จับไวถือเป็นหัวใจสำคัญในการดำเนินกิจการ เครื่องมือสื่อสาร และ อิเล็กทรอนิกส์อันทันสมัย รวมถึงคอมพิวเตอร์ เทเล็กซ์ เป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้สำหรับการติดต่อในการเช่าเรือที่เป็นสากลนั้น บริษัทจะตั้งเลขอัตโนมัติสำหรับการโทรออกระหว่างประเทศ เพียงแต่การกดปุ่มที่ตั้งโปรแกรมไว้เท่านั้น นอกจากนี้ข้อมูลทุกด้านที่เข้ามา ทั้งด้านรายงานการตลาด ตำแหน่งเรือ ใบคำสั่ง ฯลฯ ล้วนเป็นข้อมูลสำคัญสำหรับการเจรจาต่อรอง นอกจากนี้บริษัทเรือขนาดใหญ่ยังใช้คอมพิวเตอร์สำหรับการคำนวณผลประโยชน์สูงสุด (Optimization) สำหรับเรือแต่ละลำ รวมถึงอัตราการใช้น้ำมันของเรือ อัตราการบรรทุกสินค้าด้วย ทั้งหมดนี้เพื่อให้เกิดผลประโยชน์สูงสุดที่จะได้รับ หลังจากการทำงานของเรือแต่ละเที่ยวจบลง จะมีการนำผลมาเปรียบเทียบหาความแตกต่าง เพื่อนำไปใช้สำหรับการว่าจ้างเที่ยวหน้าต่อไป

เนื่องจากธุรกิจเช่าเรือ เป็นธุรกิจที่ดำเนินเกือบตลอด 24 ชั่วโมง ที่กล่าวเช่นนี้ เจ้าของเรือและผู้เช่าเรือ ต่างฝ่ายต่างสามารถเลือกคู่ค้าของตนแม้ว่าจะอยู่กันคนละซีกโลกและคนละเวลาก็ตาม ระหว่างการเจรจาต่อรองนั้น ทุกข้อเสนอดูกกำหนดให้ตอบกลับภายในเวลาที่จำกัด หรือไม่เช่นนั้น ก็ปล่อยให้เป็นโอกาสของผู้อื่น

จากความสำเร็จเรื่องความแตกต่างด้านเวลานี้ จะมีผลอย่างยิ่งต่อการขายสินค้าในทอมซีเอฟอาร์ เนื่องจากการขายสินค้าที่มีประเด็นเรื่องการเช่าเรือเข้ามาเกี่ยวข้อง ดังนั้นเวลาที่แตกต่างกันระหว่างซีกโลกจะมีความหมายอย่างยิ่ง กรณีที่ผู้เช่าเรือและเจ้าของเรืออยู่กันคนละซีกโลก บทบาทของนายหน้าและศูนย์กลางการเช่าเรือจะมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อผู้ขาย ส่วนการขายสินค้าทอมเอฟโอบี ผู้ขายจะไม่มีภาระหน้าที่ ความรับผิดชอบในการจัดหาเรือเพื่อมารับขนสินค้า หน้าที่ดังกล่าวจะตกอยู่ที่ผู้ซื้อ รวมไปถึงการกำหนดการชำระค่าระวางแก่เจ้าของเรือ ผู้ขายก็ไม่ต้องรับผิดชอบใดๆทั้งสิ้น

#### บทบาทของนายหน้าและเอเยนต์<sup>35</sup>

จากประเด็นเรื่องความแตกต่างด้านเวลาซึ่งมีผลต่อความสำเร็จในการเช่าเหมาลำเรือสำหรับการขายสินค้าทอมซีเอฟอาร์ บุคคลที่มีบทบาทสำคัญในตลาดเช่าเรือ นอกเหนือจากเจ้าของเรือ ผู้เช่าเรือ เจ้าของสินค้า คือ นายหน้า หรือ คนกลาง นายหน้ามีบทบาทสำคัญในการเชื่อมเจ้าของเรือและเจ้าของสินค้าให้มาเจอกันใน

<sup>35</sup> Lars Gorton, Rolf Ihre and Arne Sandevam, *Shipbroking and Chartering Practice*, 2<sup>nd</sup> ed. (London : Lloyd's of London Press, 1984), pp. 30-34.

ห่วงโซ่ของการขนส่ง ส่วนเอเจนต์จะทำหน้าที่เสมือนเป็นตัวแทนของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง อย่างที่กล่าวไว้ตอนต้นแล้วว่า ทั้งเจ้าของเรือและผู้เช่าเรือต่างมีความสนใจข้อมูลที่นายหน้าเรือมีอยู่ รวมทั้งความรู้ ความเชี่ยวชาญเฉพาะและทักษะในการเจรจาต่อรอง โดยปกติแล้วทั้งเจ้าของเรือและผู้เช่าเรือจะเจรจาท่องผ่านนายหน้าของตน รวมไปถึงการเซ็นสัญญา โดยระบุคำว่า “ as agents only ” ต่อท้ายไว้ หรือระบุว่าเป็นนายหน้าให้กับบริษัทใด อย่างไรก็ดี ตลาดเช่าเรือมิได้มีเพียงเรือชนิดเดียว นายหน้าหนึ่งคนไม่สามารถที่จะทำงานครอบคลุมได้หมด ดังนั้นนายหน้าอาจจะนำเอาคำแนะนำของเจ้าของสินค้า หาเรือผ่านนายหน้าคนอื่นที่อาจมีเครือข่ายที่ดีได้ ดังนั้นแล้วนายหน้าผู้นั้นจะเป็นผู้เชื่อมนายหน้าของเจ้าของเรือ ( Owner’s confidential Broker ) และนายหน้าของเจ้าของสินค้า ( Broker of suitable Charterer ) เรียกได้ว่าทำหน้าที่เป็น competitive Broker นอกจากนี้ยังมี Cable Brokers ที่เป็นผู้กระจายรายการคำแนะนำที่มีไปยังศูนย์กลางด้านเรือยี่ห้อต่างๆทั่วโลกตามที่กล่าวไว้ข้างต้น

หน้าที่สำคัญของนายหน้าสามารถกล่าวได้ดังนี้คือ

- 1) นายหน้าต้องให้ข้อมูลเกี่ยวกับสถานการณ์ของตลาด ความเคลื่อนไหวของสินค้า และหนทางที่ดีที่สุดสำหรับเรือและสินค้านั้นๆอย่างสม่ำเสมอ
- 2) นายหน้าจะต้องเคร่งครัดต่อขอบเขต สิทธิและอำนาจที่รับมอบหมายในการเจรจาต่อรอง
- 3) นายหน้าต้องทำหน้าที่ซื้อสัตย์ต่อบริษัทที่ตนทำหน้าที่เป็นตัวแทน
- 4) นายหน้าจะต้องไม่แจ้งข้อมูลที่เป็นเท็จ หรือเปิดเผยข้อมูลที่เป็นความลับของบริษัทที่ตนเป็นตัวแทน หรือเอาเปรียบอีกฝ่ายหนึ่งเพื่อบรรลุข้อตกลง
- 5) นายหน้ามีหน้าที่ปกป้องชื่อเสียงของบริษัทที่ตนเป็นตัวแทนอยู่
- 6) นายหน้าต้องให้ข้อมูลและคำแนะนำที่เหมาะสมแก่บริษัทที่ตนเป็นตัวแทนอยู่ รวมทั้งหาข้อมูลของกลุ่มแข่งขันให้ได้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ เพื่อรักษาผลประโยชน์แก่บริษัทที่ตนเป็นตัวแทน

นอกจากนี้นายหน้ายังต้องใส่ใจกับเงื่อนไขต่างๆที่ระบุในสัญญาเช่าเรือให้รอบคอบ มิฉะนั้นอาจทำให้ขาดทุนในภายหลังได้ นอกจากนี้แล้ววิธีการที่นายหน้ากระทำโดยการแจ้งคำแนะนำไปยังเจ้าของเรือล่วงหน้า และพยายามชักจูงโดยชี้ให้เห็นถึงศักยภาพต่างๆของสินค้านั้น เป็นวิธีการที่นายหน้าระดับแนวหน้าไม่กระทำกัน

นายหน้าแต่ละคนจะมีความถนัดในแต่ละตลาดที่แตกต่างกัน การสื่อสารกับนายหน้าเหล่านั้นจะทำให้ทราบข้อมูลเกี่ยวกับตลาดนั้น เช่น นายหน้าที่มีความถนัดเกี่ยวกับการค้าเมล็ดพันธุ์ และมีการติดต่อ

โดยตรงผ่านตลาดการค้าเมล็ดพันธุ์รายใหญ่ในลอนดอน ปารีส ฮัมบูร์ก นิวยอร์ก ทำให้เจ้าของเรือสามารถทราบความเคลื่อนไหวของสินค้านั้นทั่วโลก รวมทั้งอัตราค่าระวางที่ผู้เช่าเรือสนใจจะเช่าเรือ และที่สำคัญสามารถทราบอัตราค่าระวางของเจ้าของเรือรายอื่นที่เสนอเข้าไปด้วย

โดยพื้นฐานแล้ว ผู้เช่าเรือจะติดต่อผ่านนายหน้าซึ่งมีเครือข่ายติดต่อกับเจ้าของเรือ ผู้ซึ่งมีเรือและสนใจในสินค้าที่จะทำการบรรทุก

### อัตราค่านายหน้า (Brokerage)

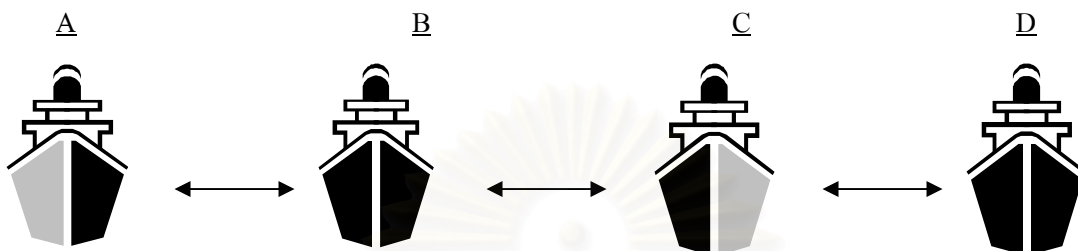
จากหน้าที่ของนายหน้าตามที่กล่าวมา นายหน้าจะได้รับค่าตอบแทนจากเป็นสัดส่วนจากอัตราค่าระวางทั้งหมด หรือบางครั้งขึ้นอยู่กับขนาดของเรือ ปริมาณสินค้า หรือระยะเวลาการเช่าเรือ อัตราโดยทั่วไปที่นายหน้าจะได้รับจะอยู่ที่ระดับ 1.25% ของอัตราค่าระวางทั้งหมดที่เกิดขึ้นตลอดการเช่าเรือที่ยาวนั้น อย่างไรก็ตาม ปกติค่านายหน้าที่จ่ายในเที่ยวเรือหนึ่งจะอยู่ที่ระดับ 2.5% หรือ 3.75% ขึ้นอยู่กับจำนวนของนายหน้าที่เกี่ยวข้อง ถ้าเป็นการซื้อขายเรือจะอยู่ที่ 1% และถ้าเป็นนายหน้าของสายเรือประจำเส้นทางจะอยู่ 3-5% อัตราค่านายหน้าเหล่านี้จะเป็นภาระของเจ้าของเรือที่จะต้องจ่ายตามที่ระบุในสัญญาการเช่าเรือที่ทำไว้

อัตราค่านายหน้าถ้าสูงเกินกว่า 3.75% จะเป็นอัตราค่านายหน้าของเจ้าของสินค้า (Address Commission) ซึ่งมักพบเห็นได้โดยทั่วไป และโดยเฉพาะการเช่าเรือแบบระยะเวลา (Time Charter) และในบางครั้งอาจสูงกว่า 5% ซึ่งอาจมาจากเหตุที่ว่า แผนกของเรือของผู้เช่าที่ต้องแสดงที่มาของรายได้ หรืออาจพบเห็นได้กรณีที่รัฐเป็นเจ้าของสินค้านั้นๆ นอกจากนี้หากนายหน้านั้นเป็น exclusive broker ของเจ้าของสินค้า นายหน้าอาจเรียกค่านายหน้าที่ 2.5% อย่างไรก็ตาม เจ้าของเรือผู้ที่ต้องรับภาระจ่ายค่านายหน้าเหล่านี้จะนำไปคำนวณค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น แล้วนำไปบวกเพิ่มอัตราค่าระวาง (exclusive broker = นายหน้าที่เป็นตัวแทนของผู้เช่าเรือโดยตรงแต่เพียงผู้เดียว

ในการเช่าเรือแต่ละครั้ง ทั้งขนาดของเรือ ตำแหน่ง เวลาที่เรืออยู่จะต้องเหมาะสมกับความต้องการที่จะบรรทุกสินค้า รวมถึงอัตราค่าระวางที่เหมาะสมด้วย นอกจากนี้ถ้าเช่าแบบระยะเวลา ยังต้องคำนึงถึงความน่าเชื่อถือ ชื่อเสียง ประวัติการทำงาน ของเจ้าของเรือด้วย

### ห่วงโซ่ของการเช่าเรือ<sup>36</sup>

เมื่อนำบทบาท และหน้าที่ขององค์กรต่างๆในตลาดเช่าเรือมาพิจารณา เราสามารถสร้างห่วงโซ่ของการเช่าเรือได้ดังนี้



A = เจ้าของเรือที่แท้จริง ลงทุนซื้อตัวเรือ และมีข้อตกลงกันกับ B

B = ผู้รับผิดชอบจัดการ บริหารด้านการพาณิชย์ พร้อมทั้งดูแลรักษาเรือ ความเสี่ยงด้านการบริหารเชิงพาณิชย์ของเรือยังคงมีส่วนได้เสียกับ A นั้นหมายความว่าถ้าตลาดเช่าเรืออยู่ในขาลง A ได้รับผลกระทบด้วย ในกรณีนี้ B จัดได้ว่าเป็นผู้เช่าเรือเปลือยเปล่ากับ A

C = ผู้เช่าเรือต่อจาก B ในลักษณะของสัญญาเช่าเรือแบบระยะเวลา กรณีนี้ B ยังคงทำหน้าที่เป็นตัวแทนให้กับเจ้าของเรือที่แท้จริง หรือที่เรียกว่า correspondent owner / disponent owner

D = ผู้เช่าเรือต่อจาก C ในลักษณะของสัญญาเช่าเรือแบบรายเที่ยว C ยังคงฐานะเป็นเจ้าของเรือแบบระยะเวลา (Time Charter)

เป็นที่น่าสังเกตว่า จากจุด A ลงไป B นับได้ว่าเป็นผู้เช่าเรือตรง ส่วน C และ D เป็นผู้เช่าช่วง โดยที่ A ไม่รู้จัก C และ D เลย ถ้ามองในมุมมองของ B แล้วก็เช่นกัน C เป็นผู้เช่าเรือ และ D เป็นผู้เช่าช่วง กลับกันเมื่อมองในมุมมองของ D แล้ว C เป็นเจ้าของเรือ

ในห่วงโซ่นี้ ทุกฝ่ายมีความสัมพันธ์กันผ่านเพียงแค่สัญญา และไม่ได้มีความรู้จักใกล้ชิดกับฝ่ายอื่นๆ แต่ทุกฝ่ายจะมีหน้าที่อย่างชัดเจนตามสัญญาที่ระบุ อย่างไรก็ตาม สำหรับการเช่าช่วง จะต้องมีความระมัดระวังเกี่ยวกับสัญญาเช่า เช่น เมื่อ B จะให้ C เช่าช่วงต่อ จะต้องระมัดระวังกรอบข้อสัญญาที่ผูกอยู่กับ A ด้วย เพื่อป้องกันมิให้เกิดความขัดแย้ง และปัญหาที่อาจตามมาภายหลัง

<sup>36</sup> Ibid., pp. 96-97.



### 2.5.3 การเช่าเรือ

เมื่อกล่าวถึงการขายสินค้าในทอมซีเอฟอาร์ ประเด็นที่มีความสำคัญ 2 ประเด็นคือ ประเด็นแรกคือ การทำหน้าที่ของผู้ส่งออก นั่นคือ การขายสินค้า ประเด็นที่สองคือ การสวมบทบาทในฐานะผู้เช่าเรือที่ต้อง จัดหาระวางมาเพื่อรับขนส่งสินค้าของตน ไปส่งยังเมืองท่าปลายทาง

การเช่าเรือเป็นธุรกิจที่ต้องใช้ข้อมูลพื้นฐานประกอบการตัดสินใจ ซึ่งข้อมูลเหล่านี้เปลี่ยนแปลง ตลอดเวลา เจ้าของเรือและผู้ให้บริการต้องติดตามการเคลื่อนไหวของธุรกิจที่มีเกี่ยวข้องกับสินค้าที่จะเข้ามา ใช้บริการอยู่ตลอดเวลา เนื่องจากมีองค์ประกอบและตัวแปรจำนวนมากที่จะส่งผลกระทบต่อเงินไข การเช่าเรือ อัตราค่าเช่าเรือ ในทางปฏิบัติ เมื่อเจ้าของเรือต้องการให้เช่าเรือ หรือผู้เช่าต้องการเช่าเรือ ก็จะ แสดงความประสงค์ผ่านนายหน้าที่ตนแต่งตั้ง นายหน้าจะนำข้อมูลไปกระจายในตลาด และ มีการเจรจากัน ต่อไป เมื่อมีการตอบกลับมา และเมื่อตกลงกันเป็นที่เรียบร้อยก็จะมีการจัดทำเอกสารลงนามระหว่างกัน ต่อไป การดำเนินงานของตลาดจะเป็นการดำเนินผ่านคนกลางคือ นายหน้า อย่งไรก็ดี ผู้ให้เช่ากับผู้เช่า สามารถติดต่อกัน โดยตรงก็ได้

การเช่าเหมาลำเรือจะเกิดขึ้นต่อเมื่อ ผู้ส่งออกสินค้ามีความต้องการขนส่งสินค้าคราวละมากๆ ซึ่งมี ต้นทุนการขนส่งที่ต่ำ และอาจมีการขนส่งหลายเที่ยวในเส้นทางใดเส้นทางหนึ่ง ซึ่ง ณ เวลานั้นๆอาจ ไม่มีเรือ บริการประจำเส้นทางรองรับความต้องการขนส่งสินค้า หรือมีแต่อาจมีค่าใช้จ่ายสูง ดังนั้นผู้ส่งออกอาจ เปลี่ยนมาเลือกใช้วิธีจ้างเหมาผู้ขนส่งที่สามารถให้บริการ ได้โดยบริการให้เช่าเรือตามอัตราค่าระวาง และ ตามเส้นทางขนส่งที่ได้ตกลงกันเอาไว้ อาจมีระยะเวลาเช่าเป็นเวลาที่เหมาะสมหรือกำหนดเป็นรายเที่ยวก็ได้ หรือเช่าเต็มระวางหรือบางส่วน

การเช่าเรือ มีหลายประเภท กล่าวคือ คือ การเช่าเรือเปล่า (Bareboat / demise Charter) การเช่าเรือ แบบมีกำหนดเวลา (Time Charter) และยังมี การเช่าเรือแบบ COA (Contract of Affreightment) คือการเช่า เหมาเป็นจำนวนมากๆ หลายเที่ยว เช่น เช่าเรือสำหรับการขนส่งสินค้า 1 แสนตัน โดยแบ่งเป็น 5 เที่ยว ต่อ 6 เดือน หรือ 1 ปี แล้วแต่ตกลง ซึ่งต้องขนส่งสินค้าให้หมดภายในเวลาที่กำหนด<sup>37</sup> นอกจากนี้ยังมีการเช่าเรือใน

<sup>37</sup> กมลชนก สุทธิวาทนฤพุมิ, ธุรกิจพาณิชย์นาวี, พิมพ์ครั้งที่ 6 (กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์แห่ง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2541), หน้า 168.



ลักษณะ Space Charter กล่าวคือ มีผู้เช่าหลายรายในเรือหนึ่งลำ โดยอาจแบ่งระวางกัน ทั้งนี้ผู้เช่าเรือแต่ละรายจะมีสิทธิร่วมกันในการควบคุมเรือ<sup>38</sup>

สำหรับการเช่าเรือรายเที่ยวนี้ ผู้เช่าอาจเป็นเจ้าของสินค้า หรือ เป็นผู้เช่าเรือซึ่งต้องการเช่าเรือเพื่อนำไปให้เช่าต่อก็ได้ ส่วนเจ้าของเรือในที่นี้ อาจเป็น ผู้เช่าเรือแบบระยะเวลา ( Time Charterer / disponent Owner ) หรือ เป็นเจ้าของเรือ โดยตรงก็ได้ ผู้เช่าอาจจะระบุท่าเรือปลายทางในภายหลังก็ได้ภายใต้ขอบเขตที่กำหนดไว้

ในที่นี้จะขอกกล่าวเพียง การเช่าเรือแบบสัญญารายเที่ยว ซึ่งเป็นรูปแบบการเช่าเรือที่ผู้ประกอบการส่งออกข้าวเลือกใช้ในปัจจุบัน

### 2.5.3.1 การเช่าเหมาลำเรือแบบสัญญารายเที่ยว (Voyage Charter)

การเช่าเรือแบบนี้ สามารถกระทำได้ทั้งการเช่าระวางเต็มลำ หรือ บางส่วนเพื่อขนสินค้าตามจำนวนที่กำหนดจากเมืองท่าต้นทางไปยังเมืองท่าปลายทางที่กำหนด เมื่อส่งมอบสินค้าเรียบร้อยแล้วก็เป็นอันสิ้นสุด และเมื่อต้องการใช้เรือใหม่ ก็ทำการตกลงใหม่ การเช่าเรือรายเที่ยวจะเหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการใช้เรือเพียงระยะสั้น และไม่ต้องมารับภาระการบริหาร การจัดการและค่าใช้จ่ายของเรือ ยกเว้นด้านสินค้า

อย่างไรก็ตาม ถ้าเจ้าของสินค้าต้องการมีสินค้าที่ต้องการขนในปริมาณมาก และต้องการใช้เรือหลายเที่ยวต่อเนื่องก็เรียกว่า การเช่าเรือเป็นรายเที่ยวต่อเนื่อง (Consecutive Voyage Charter) การเช่าเรือดังกล่าวมีลักษณะสำคัญคือ สินค้าที่ขนมีจำนวนมาก เมืองท่าบรรทุกและเมืองท่าขนถ่ายเป็นเมืองท่าเดียวกันในแต่ละเที่ยว อัตราค่าระวางกำหนดเป็นอัตราเดียวกันทุกเที่ยวเรือ

#### 2.5.3.1.1 ภาระหน้าที่ของผู้ให้เช่า<sup>39</sup>

นอกเหนือจากบทบาทของนายหน้า หรือ เอเจนต์เรือ ที่ทำหน้าที่คนกลางในการประสานงาน เจริญติดต่อเงื่อนไขต่างระหว่างเจ้าของเรือ และ ผู้เช่าเรือแล้ว เจ้าของเรือ มีหน้าที่ดังนี้

- ขนส่งสินค้าจากเมืองท่าต้นทางไปส่งมอบยังเมืองท่าปลายทางเพื่อขนถ่ายสินค้า

<sup>38</sup> Lars Gorton, Rolf Ihre and Arne Sandevam, Shipbroking and Chartering Practice, 2<sup>nd</sup> ed., p 79.

<sup>39</sup> ณรงค์ศักดิ์ บุญเลิศ และ คณะ, เอกสารการสอนชุดวิชา การจัดการงานขนส่งสินค้า หน่วยที่ 8-15, พิมพ์ครั้งที่ 2, หน้า 195.

ที่กำหนดด้วยเรือที่ระบุชื่อไว้ตามสัญญา และเป็นเรือที่เหมาะสมแก่การเดินทางตามกฎหมาย เมืองท่าที่บรรทุกทั้ง 2 ฝ่ายต้องปลอดภัยสำหรับการเข้าออก

- จัดการด้านการเดินเรือ เส้นทางเดินเรือ
- รับผิดชอบค่าใช้จ่ายเรือการใช้เรือ การปฏิบัติงานบนเรือ ค่าจ้างคนประจำเรือ

ค่าเสบียงอาหาร ค่าพัสดุ ค่าประกันภัย ค่าเชื้อเพลิง ค่าธรรมเนียมเมืองท่า ค่าธรรมเนียมร่อนน้ำ ค่านายหน้า และ ค่าใช้จ่ายของตัวแทนเรือในเมืองท่าต่างๆ

#### 2.5.3.1.2 ภาระหน้าที่ของผู้เช่า<sup>40</sup>

สำหรับหน้าที่ของผู้เช่าเรือ ( ผู้ส่งออก หรือ คนกลางซื้อขายสินค้า ) มีดังนี้

- นำสินค้ามาบรรทุกลงเรือตามจำนวนที่ระบุไว้ในสัญญาการเช่าเรือ เนื่องจากผู้ให้เช่าจะได้ประโยชน์จากค่าระวาง หากผู้เช่าไม่นำสินค้ามาบรรทุกลงเรือตามจำนวนได้ ผู้ให้เช่าก็จะขาดประโยชน์จากค่าระวางไป

- ขนถ่ายสินค้าให้แล้วเสร็จภายในกำหนดเวลา ( Laytime ) ที่เรือจอดอยู่ในท่า หากพ้นกำหนดทำให้เรือออกล่าช้า ผู้เช่าต้องชดเชยค่าเสียหายเวลาที่เรือจอดเกินกำหนดตามอัตราที่ตกลงกัน ( Demurrage ) กรณีที่ขนถ่ายเสร็จเร็วกว่าที่กำหนด ผู้ให้เช่าจะให้เงินรางวัลในอัตรารั้งหนึ่งของค่าดีเมอรัจเรียกว่า Despatch Money

- ชำระค่าระวาง ตามจำนวนสินค้าที่บรรทุกลงเรือในอัตรารั้งที่ตกลงกัน กรณีที่ไม่สามารถส่งสินค้าได้ตามจำนวนที่ตกลง ผู้เช่าต้องรับผิดชอบชดเชยเงินที่เรียกว่า deadfreight คือค่าระวางในอัตรารั้งต่างของค่าระวางสินค้าที่เต็มจำนวนกับค่าระวางของสินค้าที่บรรทุกลงเรือจริง กลับกันถ้าเรือไม่สามารถบรรทุกได้เต็มจำนวนที่เช่าไม่ว่าเหตุใด ผู้เช่าสามารถหักค่าระวางตามส่วนได้ รวมทั้งค่าเสียหายที่เกิดขึ้น

- ชำระค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสินค้าในด้านการบรรทุก ขนถ่าย กรรมกรหน้าท่า ค่าปาดเกลี่ย และจัดเรียงสินค้าในระวาง ซึ่งสามารถตกลงแบ่งความรับผิดชอบตามข้อกำหนดมาตรฐานซึ่งมีดังนี้

- f.i. (free in) หมายความว่า ผู้เช่ารับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการบรรทุกสินค้าที่เมืองท่า เช่น ค่ากรรมกรยกสินค้าหน้าท่า

<sup>40</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 197.

- f.o. (free out) หมายความว่า ผู้รับสินค้าเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนถ่ายสินค้าที่เมืองท่าปลายทาง (ต้องพิจารณาด้วยว่าขนถ่ายด้วย Ship's Gear หรือไม่ เนื่องจากเรือบางประเภทไม่มีอุปกรณ์ขนถ่าย หรือ เคนติดตั้งไว้ ผู้เช่าต้องชำระค่าอุปกรณ์ยกตนเอง)
- f.i.o. (free in and out) หมายความว่า ผู้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการบรรทุกและ ขนถ่ายสินค้าทั้งเมืองท่าต้นทางและปลายทาง
- f.i.o.s. (free in and out, stowed) หมายความว่า ผู้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการบรรทุก และ ขนถ่ายสินค้าทั้งเมืองท่าต้นทางและปลายทาง รวมทั้งการจัดเรียงสินค้าในระวาง ณ เมืองท่าต้นทาง เนื่องจากเวลาเดินเรือหากจัดวางสินค้าไม่เรียบร้อยอาจทำให้สินค้าเคลื่อนย้ายได้ ซึ่งอาจทำให้เรือเสียหายทรงตัวได้
- f.i.o.s.t. (free in and out, stowed and trimmed) หมายความว่า ผู้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการบรรทุก และ ขนถ่ายสินค้าทั้งเมืองท่าต้นทางและปลายทาง รวมทั้งการจัดเรียง ปาดเกลี่ยสินค้า (คือการเกลี่ยสินค้าจำพวกเทกอง เช่น ข้าวโพด มันอัดเม็ด ซึ่งเวลาเทลงมาจากสายพานจะรวมกันเป็นกองๆ ถ้าไม่ปาดเกลี่ยแล้ว สินค้าอาจไปกองข้างใดข้างหนึ่งของเรือ ทำให้เสียหายทรงตัวได้ ผู้เช่าอาจใช้รถแทรกเตอร์ลงไปปาดเกลี่ยในระวางให้เรียบร้อย) ณ เมืองท่าต้นทางและปลายทาง
- f.i.l.o. (free in, liner out) หมายความว่า ผู้เช่ารับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการบรรทุกสินค้า ณ เมืองท่าต้นทาง ส่วนผู้ให้เช่า รับผิดชอบค่าใช้จ่าย ณ เมืองท่าปลายทาง
- l.i.f.o. (liner in, free out) หมายความว่า ผู้ให้เช่ารับผิดชอบค่าขนถ่ายสินค้า ณ เมืองท่าต้นทาง ส่วนผู้เช่ารับผิดชอบค่าใช้จ่ายขนถ่ายสินค้า ณ เมืองท่าปลายทาง
- f.l.t. (full liner term) หมายความว่า ผู้ให้เช่ารับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการบรรทุก ขนถ่ายสินค้า ทั้งเมืองท่าต้นทาง และ ปลายทาง

### รูปที่ 2.3 การแบ่งความรับผิดชอบตามประเภทการเช่าเรือ

การแบ่งภาระค่าใช้จ่ายระหว่างเจ้าของเรือและผู้เช่าเรือ แยกตามประเภทการเช่าเรือ			
Capital charges / Fixed Costs	Daily running costs / Costs which are affected in connection with a longer interruption of the operation	Voyage costs (Variable)	Cargo expenses (Variable)
Loan Payments	Crew	Fuel costs	Cargo handling
Loan interest	expenses	Port charges	Cargo claims
Taxes	Maintenance and Repair	Canal dues	Stevedores
Return after tax (Depreciation)	Stores		trimming
(Profit)	Insurance ( hull, war, P&I )		
	Administration		

The diagram illustrates the distribution of responsibilities between the Owner and Charterer for different types of charter contracts:

- Bareboat Charter:** The Owner is responsible for the first portion of the contract, and the Charterer is responsible for the remainder. A vertical line with a small circle above it (1) marks the division point.
- Time Charter:** The Owner is responsible for the first portion, and the Charterer is responsible for the remainder.
- Voyage Charter:** The Owner is responsible for the first portion, and the Charterer is responsible for the remainder.
- Contract of Affreightment:** The Owner is responsible for the entire duration of the contract.
- Owner Operate:** The Owner is responsible for the entire duration of the contract.

หมายเหตุ (1) เจ้าของเรืออาจรับผิดชอบภาระค่าใช้จ่ายด้านประกันภัย ค่าซ่อมเรือ บำรุงรักษาเรือ ฯลฯ ร่วมกับผู้เช่าเรือด้วย

ที่มา : Based on Buxton I.L. Engineering Economics and Ship Design.

British Ship Research Association, Wallsend June 1970.

## 2.5.4 ขั้นตอนการเช่าเรือ<sup>41</sup>

กระบวนการเช่าเรือสามารถแบ่งออกเป็น 3 ขั้นตอน กล่าวคือ ขั้นตอนการสอบถาม ขั้นตอนการเจรจา และขั้นตอนการติดตามผล

### 2.5.4.1 ขั้นตอนการสอบถาม

- (1) เมื่อใดที่ผู้ซื้อ และ ผู้ขายพร้อมที่จะทำธุรกรรมซื้อขาย อาจกล่าวได้ว่า ผู้ซื้อได้ทำการเปิดแอลซี และ ผู้ขายก็มีสินค้าพร้อมตลอดเวลา ผู้เช่าเรือก็พร้อมที่จะ ดังนั้นเมื่อนำรายการสินค้าของคนเข้าตลาด ก็อาจจะระบุคำว่า “firm order, charterers are now firm as follows..., definite, firm and ready to go, firm with l/c in order.
- (2) กรณีที่นายหน้าเป็นตัวแทนเจ้าของสินค้าโดยตรงอาจจะระบุคำว่า “trade expressing”
- (3) ผู้เช่าเรือยังไม่ต้องการที่จะเจรจาเพื่อเช่าเรือในขณะนั้น แต่ผู้ซื้อและผู้ขายได้ตกลงกันเรียบร้อยแล้ว อาจจะระบุแต่เพียงคำว่า “indications only, please propose, please indicate”
- (4) ถ้าเมื่อใดที่ระบุว่าเป็น “firm with xx days’ notice” จะเป็นการบ่งบอกว่า พร้อมที่จะเจรจา แต่การขนถ่ายสินค้าขึ้นเรือจะมีขึ้น xx วันหลังจากสรุปลงใน fixture note แล้ว
- (5) แม้ว่าการตกลงซื้อขายยังไม่เรียบร้อย แต่ผู้เช่าเรือต้องการการเสนอราคาค่าระวางหรืออย่างน้อยต้องการทราบอัตราค่าระวางในขณะนั้นก็อาจจะระบุคำว่า “prospective order, order expected to become definite, order not yet definite”

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

---

<sup>41</sup> Lars Gorton, Rolf Ihre and Arne Sandevam, Shipbroking and Chartering Practice, 2<sup>nd</sup> ed., p 118.

## การเช่าเรือแบบรายเที่ยว

รายละเอียดที่เจ้าของเรือต้องการเพื่อใช้สำหรับประเมิน มีดังนี้

- ชื่อและที่อยู่เต็มของผู้เช่าเรือ
- ปริมาณสินค้า และ รายละเอียดของสินค้า
- ท่าเรือที่ทำการขน-ถ่ายสินค้า
- ช่วงระยะเวลาที่เรือต้องขนถ่ายสินค้า (lay/can)
- อัตราการขนถ่ายสินค้าต่อวัน และเทอมการเช่าเรือ
- ข้อจำกัดต่างๆเกี่ยวกับชนิดและขนาดของตัวเรือ
- รูปแบบสัญญาเช่าเรือที่จะใช้
- ค่านายหน้าทีเจ้าของเรือจะต้องจ่าย

บางกรณี ผู้เช่าเรือจะไม่แจ้งแหล่งที่มาของสินค้า และร้องขอให้นายหน้าปิดบังชื่อเจ้าของสินค้าไว้เป็นความลับ จนกว่าจะได้รับข้อเสนอของเจ้าของเรือ และนายหน้าจะแจ้งถึงรายละเอียดของผู้เช่าเรือให้ทราบ ซึ่งเป็นกรณีปกติที่พบเมื่อผู้เช่าเรือเป็นผู้เช่าระดับแนวหน้า ( first class charterers , A1 charterers )

เมื่อเจ้าของเรือได้รับใบคำสั่ง ( order ) และสนใจที่จะให้บริการบรรทุกสินค้านั้น ก็จะติดต่อกลับไปหานายหน้าที่เป็นผู้ให้รายละเอียดของสินค้า ถ้าสินค้านั้นพร้อมที่จะให้บรรทุก เจ้าของเรือก็จะเสนอเรือกลับ โดยอาจจะบุคำ่ว่า “ firm offer ” ทั้งนี้เมื่อขนาดเรือและตำแหน่งของเรือ อัตราค่าระวาง เหมาะสมกับรายละเอียดของสินค้าตามใบคำสั่งนั้น

### 2.5.4.2 ขั้นตอนการเจรจา

ขั้นตอนนี้เป็นขั้นตอนสำคัญเพื่อตกลงในหลักการสำคัญและรายละเอียดของสัญญาเช่า ถ้าสามารถตกลงกันได้ก็ทำสัญญา การเจรจายแบ่งเป็น 2 ช่วง คือ การเจรจาในส่วนของสาระหลัก (main terms) และ ส่วนที่สองคือรายละเอียดเกี่ยวกับ เงื่อนไขเพิ่มเติม (details and wording of the clauses) สำหรับสัญญาเช่าเรือแบบรายเที่ยว ส่วนที่สำคัญที่สุดสำหรับสัญญาเช่าเรือรายเที่ยว คือ รายละเอียดของเรือ และ สินค้า ภาระหน้าที่ต่างๆ และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการขนถ่ายสินค้า ค่าระวาง และ การจ่ายค่าระวาง กฎของเลย์ ไทม์ เงื่อนไขความรับผิดชอบสินค้า ค่าใช้จ่าย ความเสี่ยงด้านต่างๆ นอกจากนี้เงื่อนไข และ สภาวะการณ์ต่างๆ



ล้วนเป็นส่วนสำคัญทั้งสิ้นในการเจรจาระหว่างคู่สัญญาทั้งสองฝ่าย ( ตัวอย่างรูปแบบสัญญาเช่าเรือ สามารถดูได้ในภาคผนวก ข และ ค )

### การเช่าเรือรายเที่ยว นั้น จะแสดงรายละเอียดดังนี้

- 1) ชื่อและที่อยู่ของเจ้าของเรือ
- 2) รายละเอียดของเรือ

เมื่อใดที่ทราบว่าเรือใดจะเป็นผู้ขนถ่ายสินค้า สัญญาเช่าจะระบุรายละเอียดต่างๆของเรือ ชื่อเรือ รหัสเรือ ปีที่สร้าง สัญชาติ น้ำหนักเรือ น้ำหนักบรรทุก บางครั้งรวมถึงความเร็วเรือ อย่างไรก็ดี สภาพการณ์ต่างๆ ชนิดของสินค้า ท่าเรือที่จะเข้า ล้วนเป็นรายละเอียดที่จำเป็นในขั้นตอนของการเจรจา เนื่องจาก อัตราการกินน้ำลึกของเรือ ความยาว ความกว้าง ความสูงเหนือระดับน้ำ บางครั้งเป็นสิ่งที่สำคัญมากสำหรับท่าเรือที่แคบหรือ ท่าเรือที่มีร่องน้ำตื้น หรือท่าเรือที่ต้องผ่านสะพาน นอกจากนี้ เครื่องมือสำหรับการขนถ่ายสินค้าเช่น บันจั้นเรือ ลูกสูบ รูปแบบ สภาพเครื่องมือ ฯลฯ เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับสินค้าที่จะขนถ่าย จำนวนระวาง ชนิด ฝาระวาง ความกว้าง สูง ของฝาระวางเมื่อเปิด เป็นรายละเอียดที่จำเป็น สำหรับเจ้าของเรือ และผู้เช่าเรือ ใช้สำหรับประเมินความเร็ว และ ค่าใช้จ่ายสำหรับการขนถ่ายสินค้า สินค้าบางประเภทต้องการเครื่องมือพิเศษ เช่น  $co^2$  เจ้าของเรือและผู้เช่าเรือจะต้องระบุรายละเอียดทั้งหมดเกี่ยวกับเรือ และ สินค้า เพื่อนำไปใช้คำนวณและวางแผนสำหรับการขนถ่าย และทั้งสองฝ่ายพึงตระหนักถึงคุณลักษณะที่ไม่ตรงตามความต้องการได้ ปริมาณสินค้าและรายละเอียดของสินค้า เช่น จำนวนสินค้า ต้องระบุจำนวน และมีการบวกลบให้ได้หรือไม่ ก็เปอร์เซ็นต์ และเป็นทางเลือกของเจ้าของเรือ หรือผู้เช่าเรือ เช่น

- สัญญาขนข้าว 10,000 ตัน 10% more or less charterer's option (Moloo) ผู้เช่าก็มีสิทธิบรรทุกข้าวลงเรือได้ตั้งแต่ 9,000 ถึง 11,000 ตัน ทั้งนี้เพราะราคาข้าวอาจมีการเปลี่ยนแปลง กล่าวคือปกติการค้าพืชไร่ เป็นการตกลงซื้อขายล่วงหน้า ถ้าขณะลงสินค้า สินค้าเกษตรอยู่ในช่วงขาลงกว่าตอนที่ตกลงขาย พ่อค้าต้องลงสินค้าให้มากที่สุดเท่าที่เป็นไปได้แต่ไม่เกิน 11,000 ตันตามสัญญา ในทางกลับกัน ถ้าสินค้านั้นราคาสูงกว่าตอนที่ตกลงขาย ผู้ขายต้องลงสินค้าให้น้อยที่สุดเท่าที่เป็นไปได้ คือ 9,000 ตัน ตามสัญญา เพื่อลดการขาดทุน แต่ทุกอย่างต้องขึ้นอยู่กับพื้นที่ภายในระวางเรือด้วย

- สัญญาขนข้าว 10,000 ตัน 10% more or less owner's option (Molchopt) เจ้าของเรือ หรือกัปตันเรือมีสิทธิที่จะต้องการบรรทุกข้าวบวกหรือลบ 10% ตามที่ต้องการ คือสามารถบรรทุกได้ตั้งแต่ 9,000 ถึง 11,000 ตัน ขึ้นอยู่กับระวางของสินค้าว่าสามารถที่จะรับได้จำนวนมากที่สุดเท่าไร ตามที่ระบุในสัญญา

3) เมืองท่า ท่าบรรทุก ขนถ่าย ว่าทำอะไร ขนสินค้าขึ้นเรือ ( loading ) หรือขนถ่ายสินค้าลงเรือ ( discharging ) เวลาทำการขนถ่ายสินค้าขึ้นอาจกำหนดให้ลงที่สัดหีบ หรือ เกาะสีซัง เพราะจะเสียค่าขนส่งมากกว่าที่จะขนมาลงที่กรุงเทพฯ แต่บางครั้งสินค้าอาจมีจำนวนมากไม่สามารถบรรทุกลงที่กรุงเทพฯ ได้ทั้งหมด ก็ต้องไปบรรทุกส่วนที่เหลือ ( top up ) ที่เกาะสีซัง ซึ่งต้องระบุนลงไปให้แน่ชัด

4) จำนวนวันที่เรือจอดทำสินค้า วันยกเลิกสัญญา เงื่อนไขและอัตราการบรรทุก เช่น จะใช้เวลากี่วันจึงจะเสร็จ ขนถ่ายเฉลี่ยวันละกี่ตัน

5) Idea Freight ผู้เช่าเรือจำเป็นต้องมี idea freight ว่าควรจะเป็นเท่าใด ซึ่งปกติควรต่ำกว่าราคาปกติ 1-2 เหรียญ เพื่อการต่อรองราคากับเจ้าของเรือ อย่างไรก็ตาม การแจ้งเกี่ยวกับภาระค่าใช้จ่ายต่างๆ การชำระค่าระวาง ผู้เช่าสามารถระบุระดับอัตราค่าระวางในระดับที่ตนต้องการเจรจา แต่บ่อยครั้งที่การระบุนี้จะต้องไม่ไปถึงเจ้าของสินค้าเพื่อเป็นกลยุทธ์ในการเจรจา อย่างไรก็ดี ถือว่ากรณีดังกล่าวเป็นกรณีปกติที่ผู้เช่าเรือต้องการปิดบังเรื่องรายละเอียดของสินค้า และ เจ้าของสินค้า ( Order ) ที่แท้จริง หรือร้องขอให้หน้าหน้าจัดหาเรือเก็บข้อมูลเรื่องรายละเอียดของสินค้า และ เจ้าของสินค้าเป็นความลับจนกว่าเจ้าของเรือพร้อมจะเจรจาย่างจริงจัง ทั้งนี้หน้าหน้าจัดหาเรืออาจจะระบุว่าเป็นผู้เช่าเรือระดับแนวหน้า ( First Class Charterers, A1 Charterers หรือ Direct First Class Charterers ) ทั้งนี้เพื่อให้ผู้ให้เช่าเรือเป็นผู้มีชื่อเสียง และแสดงให้หน้าหน้าจัดหาเรือรายอื่นทราบว่าไม่สามารถรายละเอียดของสินค้า และ เจ้าของสินค้า ดังกล่าวไปใช้ได้อีก

6) ค่าชดเชยและเงินรางวัล ค่าระวางและการชำระค่าระวาง ค่านายหน้า

7) ข้อกำหนดการนับเวลา และข้อกำหนดอื่นๆ แบบสัญญาเช่าเรือ

8) ข้อตกลงเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายเฉพาะด้าน เช่น ค่าเรือ หรือ ไม้ที่ใช้สำหรับปูฝาระวางเรือ และ รองพื้นระวางเรือเพื่อป้องกันสินค้าเสียหาย ต้องตกลงให้ชัดเจนว่าเป็นค่าใช้จ่ายของใคร โดยปกติมักเป็นค่าใช้จ่ายของเจ้าของเรือ

9) รูปแบบสัญญาเช่าเรือ

10) ค่านายหน้า

การเจรจาในส่วนของสาระสำคัญ จะมีกำหนดเวลาตอบกลับ ถ้าเกินกว่ากำหนดเวลา ถือว่าการเจรจาที่ผ่านมาเป็นอันสิ้นสุดลง ต่างฝ่ายต่างไปเจรจากับรายอื่นต่อไป

หากการเจรจาได้ข้อยุติแล้ว ผู้ให้เช่าจะตอบให้ทราบในลักษณะนี้คือ

- owner accepts charterer's last in full and confirms hereby the fixture subject to details และฝ่ายผู้เช่าจะตอบยืนยันลักษณะนี้คือ charterers confirm the fixture subject to details and subject to STEM.

ส่วนการเจรจาในรายละเอียด เพื่อคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายจะได้ปฏิบัติต่อกันอย่างถูกต้องตรงกันก่อนที่จะลงชื่อในสัญญา อาจใช้เวลาซึ่งขึ้นกับรายละเอียดที่ต้องการ รายละเอียดนี้เรียกว่า fixture note เพื่อให้คู่สัญญาเห็นชอบตรงกัน หลังจากนั้นจะจัดทำสัญญาตามแบบสัญญาที่ตกลงกัน

2.5.4.3 ขั้นตอนการติดตามผล (follow up) เป็นขั้นตอนสุดท้าย ซึ่งจะเกี่ยวกับการจัดทำเอกสารทั้งหมดที่ต้องใช้สำหรับทำสัญญา และจัดหลักฐานของสัญญาเพื่อให้คู่สัญญาเก็บเป็นหลักฐาน ตลอดจนงานธุรการ การจัดส่งให้คู่สัญญาตรวจสอบครั้งสุดท้ายก่อนลงชื่อ

นอกจากขั้นตอนดังกล่าวแล้ว ผู้เช่าเรือจะต้องค้นหาและรวบรวมข้อมูล เพื่อดูความต้องการของตลาด ทั้งด้านการเช่า และการให้เช่าเรือ ตลอดจนความเคลื่อนไหว ความเปลี่ยนแปลง วิเคราะห์สถานการณ์ตลาด ซึ่งเห็นได้ในรูปแบบต่างๆ ได้แก่

1) คำเสนอ (order) สามารถเสนอผ่านตลาดโดยตรงหรือผ่านนายหน้าได้ คำเสนอจะระบุชื่อผู้เช่า ผู้ให้เช่า ปริมาณสินค้า ระยะเวลาเช่า อัตราค่าเช่า ค่าตอบแทนนายหน้า คุณลักษณะของเรือ และข้อจำกัดต่างๆ การรับส่งมอบเรือ เป็นต้น

2) ตำแหน่งเรือ (position) ณ เวลาที่ต้องการเรือ เรืออาจเดินทางอยู่ในทะเล ดังนั้นผู้เช่าต้องการทราบว่าขณะนี้เรืออยู่ที่ใด หากจะตกลงกันเรือจะใช้เวลาเดินทางมาถึงได้ภายในเวลาใด จะรับมอบเรือได้เมื่อใด

3) รายงานตลาด (market reports) เพื่อแสดงความเคลื่อนไหวของตลาดในรอบระยะเวลาหนึ่ง รวมทั้งบทวิเคราะห์สถานการณ์ทางเศรษฐกิจในปัจจุบันและในภายหน้า ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจเลือกใช้เรือ

4) การเจรจาค่าระวางในตลาด (freight negotiations) แสดงถึงอำนาจต่อรองของตลาด การเจรจาของผู้ประกอบการรายใหญ่มีผลกระทบต่อความเคลื่อนไหวของตลาดโดยรวม จึงควรติดตามอย่างใกล้ชิด

5) ข้อมูลทั่วไป (general information) เป็นข้อมูลเกี่ยวกับการค้า การขนส่ง เช่น ปริมาณเรือเข้า ประเภทเรือ ความต้องการขนาดเรือ พัฒนาการด้านเทคโนโลยีของเรือ การจดทะเบียนเรือ สภาพเศรษฐกิจในภูมิภาคต่างๆ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเรือ และส่วนที่เกี่ยวข้องที่เปลี่ยนแปลงไปตามสภาพเศรษฐกิจ ค่าธรรมเนียมเมืองท่าต่างๆ สภาพเส้นทางเดินเรือ ร่องน้ำ ซึ่งสามารถรวบรวมได้จากตลาดเช่าเรือที่สำคัญ

ในการเสนอ ถ้าพร้อมเจรจาทันที ก็จะระบุข้อความ firm order, charterers are now firm as follows, firm with L/C in order. แต่กรณีที่ไม่พร้อมที่จะเจรจา จะระบุคำว่า indications only, please indicate, charterers have a possibility to work up following business เป็นต้น

#### ตัวอย่างคำเสนอที่ 1 การเช่าเรือแบบสัญญารายเที่ยว

ผู้ขายปูนซีเมนต์ คลิงเกอร์ต้องการขายปูนจำนวน 20,000 ตัน มากหรือน้อยกว่านี้ 10% ตามทางเลือกของเจ้าของเรือ ไปยังประเทศสิงคโปร์ โดยอาจส่งข้อมูลผ่านนายหน้า ดังนี้ (ในทางปฏิบัติ รายละเอียดต่างๆ เหล่านี้ จะใช้ในรูปคำย่อ)

Firm Order
Bulk Cement Clinker 20,000 mt 10% more or less owners' option.
Loading Port : 1 safe anchorage koh sichang
Discharge Port : 1 safe anchorage singapore
Freight : Free in and out stow and trim.
Loading Rate : 4,000mt per weather working day, Sundays and holidays included.
Discharge Rate : 5,000mt per weather working day Sundays and holidays excluded, unless used.
Laydays : Second half April.
Vessel must be single deck with minimum 4 x 15 cranes.
Commission 1.25%.
Subject further details.

### 2.5.5 การนับเวลาเลย์ไทม์ (Laytime Calculation)

เมื่อการเจรจาตกลงระหว่างเจ้าของเรือ และ ผู้เช่าเรือเสร็จสิ้น และมีการว่าจ้างเกิดขึ้น การนับเวลาทำงานของเรือ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือ กำหนดเวลาเลย์ไทม์ จะเข้ามามีบทบาทสำคัญลำดับต่อไป เพื่อการชำระเงินค่าระวางตามข้อตกลงในสัญญา

การกำหนดเวลาเลย์ไทม์ คือ การคำนวณหรือการนับเวลาทำงานตามสัญญาการเช่าเรือ ซึ่งถ้าหากทำงานเสร็จก่อนกำหนด จะได้เงินรางวัลจากการทำงานเร็ว (Despatch) แต่ถ้าทำงานล่าช้ากว่าที่กำหนดไว้ในสัญญา ทำให้เรือต้องออกเดินทางล่าช้า ส่งผลให้ผู้ให้เช่าต้องรับภาระค่าใช้จ่ายในท่านั้นๆเพิ่มขึ้น ดังนั้นผู้เช่าจะต้องเสียเงินค่าปรับ (Demurrage) ทั้งที่ต้นทางและปลายทางจะมีการคำนวณเช่นเดียวกัน ทั้งนี้จะมีการกำหนดอัตราดังกล่าวในสัญญาการเช่า รวมถึงเวลาที่กำหนด สำหรับการเช่าเรือรายเที่ยวเท่านั้น เจ้าของเรือจะเป็นผู้รับความเสี่ยงเกี่ยวกับความล่าช้าของเรือขณะอยู่ในระหว่างการเดินทางในทะเล ส่วนความล่าช้าที่เกิดขึ้นในท่าเรือจะรับผิดชอบร่วมกันระหว่างเจ้าของเรือและผู้เช่าเรือ ประเด็นข้อพิพาท หรือ ข้อโต้แย้งเรื่องการนับเวลาเลย์ไทม์มักจะเกิดกับรูปแบบการเช่าเรือรายเที่ยว แต่ก็สามารถหลีกเลี่ยงได้โดยการระบุเงื่อนไขต่างๆให้ชัดเจนในสัญญาเช่า ดังนั้นสัญญาเช่าที่เกิดขึ้นระหว่างทั้งสองฝ่ายจึงมักมีการแก้ไขเพิ่มเติมจากรูปแบบสัญญามาตรฐาน

เมื่อมีการตกลงเช่าเรือ ไม่ว่าจะเป็นการเช่าเรือรายเที่ยว หรือเช่าเรือแบบระยะเวลา เจ้าของเรือจะต้องตกลงเกี่ยวกับความพร้อมของเรือที่จะทำการขนถ่ายสินค้า หรือ ความพร้อมที่จะส่งมอบเรือแก่ผู้เช่า ซึ่งจะเรียกว่า “lay/can” ซึ่งหมายความว่า “เวลาเลย์ไทม์จะไม่เริ่มนับก่อนวันที่...” เช่นระบุว่า Lay/can March 1-15 หมายความว่า เวลาเลย์ไทม์จะไม่เริ่มนับก่อนวันที่ 1 มีนาคม อย่างไรก็ตาม กรณีที่เรือมีความพร้อมที่จะขนถ่ายสินค้าก่อนวันที่กำหนดในสัญญา เจ้าของเรือก็ไม่สามารถบังคับให้ผู้เช่าเรือ หรือ เจ้าของสินค้านำสินค้านำมาขนถ่ายขึ้นเรือ รวมทั้งไม่สามารถเริ่มนับเวลาเลย์ไทม์ หรือกรณีการเช่าเรือแบบระยะเวลา ถ้าเรือมาถึงท่าเรือก่อนวันที่กำหนด และผู้เช่าเรือต้องการขนถ่ายสินค้าก่อนแต่ยังไม่ต้องการรับมอบเรือ ทั้งสองฝ่ายจะต้องตกลงเกี่ยวกับค่าเช่า ความเสี่ยงต่างๆที่อาจจะเกิดขึ้นในช่วงก่อนวันที่กำหนดให้ชัดเจน อย่างไรก็ตาม การกำหนดวัน layday ไม่ได้มีการระบุอย่างชัดเจนเสมอไป นอกจากนี้ยังมีกรณีที่เรือมาถึงท่าเรือในช่วงวันที่กำหนด สัญญาเช่าเรือส่วนใหญ่จะให้สิทธิผู้เช่ายกเลิกข้อตกลงสัญญาเช่า อย่างไรก็ตาม ถ้าเจ้าของเรือสังเกตเห็นว่าไม่สามารถนำเรือให้ไปถึงท่าเรือแรกตามที่กำหนดหรือก่อนวันยกเลิกสัญญา เจ้าของเรือจะต้องได้รับการแจ้งจากผู้เช่าเรือว่าจะยกเลิกสัญญาหรือไม่ อย่างไรก็ตาม ในกฎหมายอังกฤษไม่ระบุว่าผู้เช่าจะต้องแจ้งความประสงค์ดังกล่าว เว้นแต่จะระบุไว้ในสัญญาเช่า สำหรับเงื่อนไขดังกล่าวในสัญญาเช่า Gencon ระบุว่า ถ้าเรือไม่พร้อมทำการบรรทุกสินค้าภายในเวลาที่กำหนด ผู้เช่ามีสิทธิที่จะยกเลิกสัญญาเช่า



โดยแจ้งการยกเลิกนี้ล่วงหน้าอย่างน้อย 48 ชั่วโมงก่อนที่เรือจะเดินทางไปถึงท่านั้นๆ หรือผู้เช่าเรือจะต้องได้รับแจ้งกรณีที่เรือจะมาถึงล่าช้า และถ้าเรือมาถึงล่าช้ากว่าวันที่พร้อมขนถ่ายสินค้าเป็นเวลา 10 วัน ผู้เช่าก็สิทธิยกเลิกสัญญาเช่า หรือตามวันที่ระบุไว้ในสัญญา ส่วนในสัญญาเช่าแบบ Baltime ระบุว่า ถ้าไม่สามารถส่งมอบตามวันที่ระบุไว้ในสัญญา ผู้เช่าเรือสามารถใช้สิทธิบอกเลิกสัญญาดังกล่าวนั้น หรือ ผู้เช่าจะต้องแจ้งล่วงหน้าภายใน 48 ชั่วโมงหลังจากได้รับแจ้งจากเจ้าของเรือเกี่ยวกับความล่าช้านี้ว่า จะยกเลิกสัญญาหรือจะรับมอบเรือต่อไป<sup>42</sup>

นอกจากนี้ สามารถระบุเกี่ยวกับเงื่อนไขการขนถ่ายเร็ว และ การขนถ่ายล่าช้า รวมทั้งเงื่อนไขการชำระเงิน เช่น กรณีที่ผู้เช่าทำการบรรทุกหรือขนถ่ายสินค้าเสร็จเร็วกว่ากำหนดเลย์ไทม์ ทำให้เรือออกเดินทางได้เร็วขึ้น ผู้เช่ามีสิทธิเรียกร้องเงินรางวัลจากผู้ให้เช่าได้ เงินรางวัลนี้เรียกว่า เงินรางวัลจากการทำงานเร็วกว่าเวลาที่กำหนด (Despatch Money) โดยทั่วไปจะกำหนดเป็นอัตราค่าหนึ่งของค่าดีเมอร์เรจ

#### ข้อกำหนดเกี่ยวกับการนับเวลาทำงานของเรือที่ใช้กันบ่อยในทางปฏิบัติ<sup>43</sup>

ในส่วนของกรนับเวลาเลย์ไทม์นั้น นอกจากจะกำหนดเรื่องของการนับเวลามาเริ่มมีผลนับเมื่อใด หรือ การกำหนดเงินรางวัลจากการขนถ่ายเร็ว เงินค่าปรับจากการทำงานล่าช้าแล้ว การนับเวลาเลย์ไทม์ยังต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาแห่งวันและเวลาอีกด้วย ซึ่งประกอบไปด้วยเงื่อนไขต่างๆดังนี้

- WWD SHEXUU (Weather Working Days, Sundays, Holidays Excepted Unless Used) หรือ WWDS SHEX UU IUATC ( If Used Actual Time Counting ) หมายความว่า ให้นับเวลาทำงานในวันทำงาน 24 ชั่วโมงติดต่อกัน วันอาทิตย์ วันหยุดราชการไม่นับ เว้นแต่ว่า จะมีการทำงานจริงก็ให้นับเป็นเวลาทำงานด้วย

- WWD SHEX EIU (Weather Working Days, Sundays, Holidays Excepted Even If Used) หมายความว่า ให้นับเวลาทำงานในวันทำงาน 24 ชั่วโมงติดต่อกัน วันอาทิตย์ วันหยุดราชการไม่นับถึงแม้จะมีการทำงานจริงก็ไม่นับเป็นเวลาทำงาน

<sup>42</sup> Ibid., pp. 148-150.

<sup>43</sup> กมลชนก สุทธิวาทนฤพุฒิ, ธุรกิจพาณิชย์นาวี, พิมพ์ครั้งที่ 6 (กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2541), หน้า 169-171.



การนับเลขไทม์แบบนี้ ผู้เช่าเป็นผู้ได้เปรียบ เนื่องจากเรือสามารถทำงานในวันอาทิตย์และวันหยุด โดยไม่นับรวมเป็นเวลาทำงานที่กำหนด จึงสามารถทำให้งานเสร็จได้เร็วกว่าที่กำหนดไว้ในเลขไทม์ และสามารถได้รับเงินรางวัล (despatch) จากเจ้าของเรือได้ แต่ทอมแบบนี้ เจ้าของเรือมักจะคิดค่าระวางในอัตราสูงอยู่แล้วเพื่อทดแทนการเสียเปรียบ

- WWD FHEXUU (Weather Working Days, Fridays, Holidays Excepted Unless Used) หมายความว่า ให้นับเวลาทำงานในวันทำงาน 24 ชั่วโมงติดต่อกัน วันศุกร์ วันหยุดราชการไม่นับ เว้นแต่มีการทำงานจริงก็ให้นับเป็นเวลาทำงานด้วย

- WWD SHINC (Weather Working Days, Sundays, Holidays Included) หมายความว่า ให้นับเวลาทำงานในวันทำงาน 24 ชั่วโมงติดต่อกันทุกวันรวมทั้งวันอาทิตย์ วันหยุดราชการด้วย

เงื่อนไขแบบนี้ เจ้าของเรือได้เปรียบ เพราะการนับเลขไทม์ ไม่มีวันหยุดยกเว้นไว้ อาจทำให้การขนถ่ายเสร็จช้ากว่ากำหนดไว้ในเลขไทม์ และต้องจ่ายเงินค่าดีเมอร์เรจ (demurrage) ให้กับเจ้าของเรือ แต่เงื่อนไขนี้ ค่าระวางจะถูกที่สุด ดังนั้นผู้เช่าเรือต้องรู้ค่าแรงกรรมกรว่า การขนถ่ายสินค้าขึ้นลงนั้นใช้เวลาเท่าใด และเป็นเงินเท่าใด เพื่อนำมาเปรียบเทียบกับค่าระวาง

- WWDTAFHEXEIU เหมือน WWD SHEX EIU แต่เปลี่ยน Sundays เป็น Thursdays Afternoon และ Fridays

- WWDTAFHEXUU เหมือน WWD SHEX UU แต่เปลี่ยน Sundays เป็น Thursdays Afternoon และ Fridays หรือ WWDSATPM SHEXUU ที่เปลี่ยนเป็น Saturdays P.M.

หลังจากที่เรือทำการบรรทุกขนถ่ายเสร็จเป็นที่เรียบร้อยแล้ว เอกสารอย่างหนึ่งที่มีความสำคัญต่อการคำนวณเลขไทม์สำหรับการขนถ่ายสินค้าคือ Statement of Fact หรือ Time Sheet ซึ่งเป็นเอกสารบันทึกเวลาการทำงานของเรืออย่างละเอียดถี่ถ้วน และจะต้องมีการเห็นชอบและลงนามร่วมกันหลายฝ่าย คือ ฝ่ายกัปตันเรือซึ่งทำหน้าที่เสมือนตัวแทนเจ้าของเรือ ผู้ส่งออก กรรมกรขนสินค้า (stevedore) และบริษัทเอเยนต์เรือ ณ ท่าเรือต่างๆ

#### Statement of Fact

นอกเหนือจากเงื่อนไขต่างๆ ในสัญญาเช่าเรือแล้ว เอกสารประกอบที่จำเป็นสำหรับการคำนวณเวลา คือ Statement of Fact ซึ่งเอกสารนี้จะถูกจัดเตรียมโดยตัวแทนเรือ ณ ท่าเรือ นั้น เอกสารดังกล่าวจะระบุถึงชื่อเจ้าของเรือ ชื่อผู้เช่าเรือ ชื่อเอเยนต์ ชื่อผู้ทำการตรวจวัดระดับปริมาณ น้ำหนักสินค้า รวมถึงรายละเอียด

ของการทำงานของเรือ นับตั้งแต่วันที่เวลาที่เรือมาถึง รายละเอียดการเริ่มทำงานของเรือ จนกระทั่งเรือจบการทำงานและออกจากท่า ปริมาณและน้ำหนักของของสินค้าที่เรือบรรทุก และรายละเอียดอื่นๆที่เจ้าของเรือต้องการให้เพิ่มเติมลงในเอกสาร

สำหรับเรื่องการชำระค่าระวาง (freight) ให้ชำระเป็นเงินสด โดยคิดตามจำนวนสินค้าที่บรรทุกลงไปในเรือจริง โดยทั่วไปจะยึดตัวเลขน้ำหนักที่ผ่านการตรวจสอบโดยบริษัทที่ได้รับแต่งตั้งให้ทำหน้าที่วัดน้ำหนักสินค้าที่มีการบรรทุก การชำระค่าระวางสามารถชำระล่วงหน้า ณ เวลาที่บรรทุกสินค้าลงเรือ ค่าระวางประเภทนี้ไม่อาจเรียกคืนได้ไม่ว่าเรือที่บรรทุกสินค้าจะสูญหายหรือไม่ก็ตาม หรือค่าระวางที่เรียกเก็บที่ปลายทางในเวลาที่จะส่งมอบสินค้า ณ เมืองท่าปลายทางแล้ว

### 2.5.6 การคำนวณค่าระวางเรือ

โดยทั่วไป เจ้าของเรือจะมีรูปแบบการคำนวณอัตราค่าระวางสำหรับเรือแต่ละเที่ยวต่าง ๆ กันออกไป การคำนวณค่าระวางมักจะดำเนินไปได้ความกดดันด้านเวลา กล่าวคือ เวลาที่มีนั้นไม่เพียงพอต่อการตรวจสอบอย่างถี่ถ้วน รวมทั้งสถานะทางการเงินของกลุ่มฯ ดังนั้น ผลของการเช่าเรือครั้งล่าสุดอาจนำมาประมาณการอย่างคร่าวๆ นอกจากนี้ยังต้องอาศัยข้อมูลต่างๆที่ได้จากตัวแทนเรือที่อยู่ประจำท่าต่างๆ ประกอบการคำนวณ

#### 2.5.6.1 การคำนวณค่าระวางรายเที่ยว

องค์ประกอบค่าใช้จ่ายที่ต้องคำนึงถึงสำหรับการเช่าเรือแบบรายเที่ยว

1. ชื่อ และ คุณลักษณะของเรือ
2. ระยะเวลาที่เรือจะใช้ทั้งหมดสำหรับการทำงานในเที่ยวนั้นๆ รวมทั้งเส้นทางการเดินเรือ รวมทั้งค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการวิ่งเรือเปล่า (any connection ballast leg)
3. รายได้ที่จะได้รับ และ ค่าระวางที่จะต้องจ่าย พร้อมทั้งสกุลเงินที่ต้องใช้ จำนวนสินค้า และ ค่านายหน้าทั้งหมด
4. ท่าเรือทั้งหมดของเที่ยวเดินเรือ นั้น รวมทั้งค่าใช้จ่าย และ ค่าธรรมเนียมสำหรับการแล่นเรือผ่านคลองต่างๆ ตามลำดับ

5. อัตราการขนถ่ายสินค้า เวลาที่ใช้ โดยคำนึงถึงเทอมการเช่า เช่น shinc หรือ shex.  
(Sundays and holidays included, Sundays and holidays excluded.)
6. ระยะทางไมล์ของเที่ยวเรือ นั้น รวมทั้งความเร็วเรือที่ใช้ อัตราการบริโภคน้ำมันของเรือ และระยะทางต่อวัน และระยะทางจากการวิ่งเรือเปล่า
7. ราคาน้ำมันในตลาดโลก รวมถึง ปริมาณน้ำมันที่คงเหลืออยู่ในเรือ
8. ค่าใช้จ่ายอื่นๆที่อาจเกิดขึ้น ควรระบุไว้ด้วย

### หลักการการคำนวณค่าระวาง

- รวมจำนวนวันทั้งหมดซึ่งเรือต้องใช้สำหรับการขนถ่ายสินค้าในแต่ละท่า วันหยุดวันที่เรือจอดรอ ฯลฯ ที่อยู่ในทุกท่าที่ไป นอกจากนี้ยังต้องพิจารณาสภาพดินฟ้าอากาศในท่าที่เรือไปด้วย เช่น สภาพฝนตก
- ระบุความแตกต่างระหว่าง “เวลาที่ใช้จริง” และ “เวลาประมาณการ” พร้อมทั้งรวมค่าปรับจากการทำงานล่าช้า (demurrage) และเงินรางวัลจากการขนถ่ายที่รวดเร็วกว่ากำหนด (despatch)
- คำนวณเพิ่ม 5% จากระยะทางจากทั้งหมดที่ต้องใช้ แล้วรวมเข้าด้วยกัน (ให้นับเป็นจำนวนเต็มวัน) รวมถึงเวลาที่ใช้สำหรับการผ่านคลองด้วย
- รวมระยะเวลาที่เรือใช้ในท่า เข้ากับ เวลาที่ใช้เดินทางในทะเล นำเวลาที่เรือเดินทางในทะเล (total time at sea) มาคำนวณการใช้ น้ำมันเชื้อเพลิง (fuel oil) และ นำเวลาที่เรือใช้ทั้งหมดสำหรับเที่ยวเรือ (total voyage time) มาคำนวณการใช้ น้ำมันเตา (Diesel Oil) แล้วนำทั้งหมดมารวมเข้าด้วยกัน
- ระบุอัตราค่าระวางซึ่งเจ้าของเรือจะได้รับ และ คำนวณรายได้จากค่าระวางโดยอิงฐานสกุลเงินที่จะใช้
- นำค่าดีเมอร์เรจ (demurrage) และเดสแพช (despatch) มาบวกกลับกับรายได้จากค่าระวางเรือ
- นำรายได้จากค่าระวางมาคำนวณค่านายหน้าที่จะต้องจ่าย

### ส่วนที่นำมาคำนวณเพิ่มเติม

- ค่าภาระท่าเรือ ค่าขนสินค้า ค่าเชื้อเพลิง ค่านายหน้า ค่าประกันภัย และค่าใช้จ่ายพิเศษอื่นๆ ซึ่งจะต้องนำมาหักลบออกจากรายได้จากค่าระวางทั้งหมด จึงจะเป็นรายได้ที่แท้จริง
- แบ่งรายได้เหล่านี้เป็นสัดส่วนตามจำนวนวันที่เรือใช้สำหรับเที่ยวเรือนั้น เพื่อหารายได้ส่วนเกินต่อวันที่เรือทำได้
- รายได้ต่อวันนำมาใช้เพื่อเปรียบเทียบว่า ในเที่ยวเรือนั้น สามารถทำกำไรได้หรือไม่อย่างไร และใช้เป็นฐานข้อมูลสำหรับการว่าจ้างเที่ยวต่อไปด้วย
- ความสามารถในการทำกำไรของเรือนั้น วัดได้จากรายได้ของเรือต่อวันที่สามารถครอบคลุมค่าใช้จ่ายทุกส่วนของเรือต่อวันได้

### ตัวอย่างการคำนวณรายได้ของเจ้าของเรือจากการให้เช่าเรือแบบรายเที่ยว<sup>44</sup>

เรือขนาด 26000 เดทเวท ความเร็ว 14.5 นอต ณ ปัจจุบันเรืออยู่ที่รอตเตอร์ดัม รับขนฟอสเฟตจากท่าเรือแทมปา ไปยังแวนคูเวอร์ ด้วยอัตราค่าระวางที่ 10.8 เหรียญต่อตัน (6 ปอนด์) สัญญาเช่าทอม f.i.o.

จาก	ถึง	ระยะทาง	เวลาในทะเล	เวลาในท่า
รอตเตอร์ดัม	แทมปา	4,558	13.5	-
ณ ท่าเรือแทมปา	-	-	-	4
แทมปา	คริสโตบอล	1,212	3.5	-
ผ่านคลองปานามา	-	-	1	-
บัลโบ	แวนคูเวอร์	4,150	12	-
ขนถ่ายที่แวนคูเวอร์	-	-	-	7
รวมเวลาที่ใช้ทั้งหมด			30	11 = 41

<sup>44</sup> Patrick M. Alderton, *Sea Transport : Operation and Economics*, 3<sup>rd</sup> ed., (Sunderland : Thomas Reed, Double Century, 1984), P.146.

ตัวอย่างการคำนวณรายได้ของเจ้าของเรือจากการให้เช่าเรือแบบรายเที่ยว (ต่อ)

สินค้าทั้งหมด = เศษเวทเรือ - ปริมาณน้ำมัน และ สิ่งของต่างๆบนเรือ

$$= 26,000 - (300 + 700) \text{ หรือเท่ากับ } 25,000 \text{ ตัน}$$

$$\text{อัตราค่าระวาง} = 6 \times 25,000 = 150,000$$

$$\text{หักค่านายหน้า 6\%} = \underline{9,000}$$

$$\text{รายได้รวม} = 141,000$$

เรือลำดังกล่าวมีอัตราการใช้น้ำมันคือ ขณะเรืออยู่ในทะเล เรือจะใช้น้ำมันเตา 34 ตัน / วัน สำหรับเครื่องยนต์หลัก และน้ำมันดีเซล 2 ตัน / วัน สำหรับเครื่องปั่นไฟ และใช้น้ำมันดีเซล 1 ตัน / วัน ขณะเรืออยู่ในท่าเรือ  
ราคาน้ำมันเตาอยู่ที่ 44.4 ปอนด์ และ ราคาน้ำมันดีเซลอยู่ที่ 61 ปอนด์ ต่อดัน

$$\text{ต้นทุนน้ำมันเตาสำหรับเที่ยวเรือครั้งนี้} = 30 \times 34 \times 44.4 = 45,288$$

$$\text{ต้นทุนน้ำมันดีเซลสำหรับเที่ยวเรือครั้งนี้} = 61 \times 11 + 6 \times 30 \times 2 = 4,331$$

$$\text{ต้นทุนการดำเนินการคือ } 1,200 \text{ ปอนด์ต่อวัน} = 1,200 \times 41 = 49,200$$

**ค่าภาระท่าเรือ**

$$\text{รอตเตอร์ดัม} = 820$$

$$\text{แทมปา} = 6,000$$

$$\text{ค่าผ่านคลองปานามา} = 8,000$$

$$\text{แวนคูเวอร์} = \underline{6,361}$$

$$= 120,000$$

$$\text{รายได้ที่ได้รับ} = 141,000$$

$$\text{หักลบค่าใช้จ่ายทั้งหมด} = \underline{120,000}$$

$$\text{กำไรจากเที่ยวเรือครั้งนี้} = 21,000$$

$$\text{กำไรต่อวัน} = 21,000 / 41 = 512$$

อย่างไรก็ตาม เจ้าของเรือและผู้เช่าเรือต้องคำนวณระยะเวลาการเช่า (Laytime) อัตราการขนถ่ายสินค้าอัตราค่าปรับจากการทำงานล่าช้า (demurrage) เงินรางวัลจากการขนถ่ายที่รวดเร็วกว่ากำหนด (despatch) ตามที่เจรจาซึ่งจะระบุอยู่ในสัญญาเช่าเรือ รวมถึงเจ้าของเรือควรจะนำค่าใช้จ่ายอื่นๆ และรายได้จากการวิ่งเรือเปล่า (ballast bonus) มาคำนวณรวมด้วยก่อนจะทำการขนถ่ายสินค้าเที่ยวต่อไป

**Time Sheet for M.V.Reed at Load port<sup>45</sup>**

Relevant extracts from the charter party :

Laytime to commence at 1300 if notice of readiness given before Noon, at 0700 next working day if given after Noon : notice to be given in ordinary office hours.

Laytime shall not commence to count before holds are passed as clean by Shippers' Inspector. Cargo to be loaded at the rate of 5,000 metric tons per weather working day of 24 consecutive hours. Time from 1700 Fridays of the day preceding a holidays to 0800 Monday or next working day not to count unless used (but only actual time used to count) or unless vessel already on demurrage. Demurrage US \$ 4,000 per day and pro rata/ Despatch at half demurrage rate on laytime saved.

**Statement of Facts**

Arrived 0600 Thursday 9<sup>th</sup> February.  
 NOR given 0900 Thursday 9<sup>th</sup> February.  
 Holds passed by Inspector 1400 Thursday 9<sup>th</sup> February.  
 Loading commenced 0700 Friday 10<sup>th</sup> February.  
 Ship worked from 0700 to noon Saturday 11<sup>th</sup> February.  
 (Note : Ship was not worked during any other excepted period).  
 Rain Stopped all work in port 0700-1130 Tuesday 14<sup>th</sup> February.  
 Loading completed 1515 Wednesday 15<sup>th</sup> February.  
 Sailed 0600 Thursday 16<sup>th</sup> February.  
 Cargo loaded 22,000 metric tons.  
 Repairs to vessel's main auxiliary engine delayed sailing after completion of loading.  
 Normal port working hours are 0700-1700 Tuesday to Friday  
 Normal port working hours are 0800-1700 Monday & days after a holiday.

<b><u>Time Sheet</u></b>								
<b>Date</b>	<b>Day</b>	<b>Time Allowed</b>			<b>Total Time Used</b>			<b>Remarks</b>
		<b>D</b>	<b>H</b>	<b>M</b>	<b>D</b>	<b>H</b>	<b>M</b>	
9 <sup>th</sup> Feb	Thu		10		10			Laytime commences 1400hrs.
10 <sup>th</sup> Feb	Fri		17		1	3		Laytime stops 1700hrs see C/P.
11 <sup>th</sup> Feb	Sat		5		1	8		Worked form 0700-1200 see C/P.
12 <sup>th</sup> Feb	Sun	0			1	8		A holiday-no work done.
13 <sup>th</sup> Feb	Mon		16		2	0		Laytime continues from 0800.
14 <sup>th</sup> Feb	Tues		19	30	2	19	30	Rain stops work from 0700-1130.
15 <sup>th</sup> Feb	Wed		15	15	3	10	45	Loading completed 1515.
Total laytime allowed = 22,000/5,000		= 4days 9 hours 36 minutes.						
Toal laytime used					= 3 days 10 hours 45 minutes.			
Total laytime saved					= 22 hours 51 mintues. (22.85 hours.)			
Despatch payable					= 2,000 x 22.85 / 24= US \$1,904.20			
Note: the delay caused by the repairs to the auxiliary engine has no bearing on the Time Sheet.								

<sup>45</sup> Ibid., pp. 150-151.



### Running hours <sup>46</sup>

If a charter-party states that cargo operations are to be performed in a fixed number of running hours, laytime will run continuously unless affected by any express interruptions, such as have been discussed in the previous chapter.

In this example, forty-eight running hours have been allowed for loading operation. No express clause concerning weather interruptions has been entered in the charter-party, and thus laytime runs continuously from 3<sup>rd</sup> January, 1300 hours, until completion of loading on 5<sup>th</sup> January, 1900 hours.

Thus, a total of 54 hours laytime has been used, and the vessel's owners are entitled to 6 hours demurrage, i.e. 0.25 days

Date	Day	Hours worked		Hours stopped		No. of gangs	Quantity load/disch.	Remarks*
		From	To	From	to			
3 <sup>rd</sup> Jan	Tuesday	1300	1700			Two		Commenced Loading
		1800	2200	1700	1800	Two		
4 <sup>th</sup> Jan	Wednesday			2200	2400			Break. Break. Rain. Break. Rain. Break. Rain. Break.
				0001	0200			
				0200	0600			
				0600	0800			
		0800	0900	0900	1100	Two		
		1100	1200	1200	1300	Two		
		1300	1600	1600	1800	Two		
		1800	2200	2200	2400	Two		
5 <sup>th</sup> Jan	Thursday			0001	0800			Break. Break. Break. Break.
		0800	1200	1200	1300	Two		
		1300	1700	1700	1800	Two		
		1800	1900			Two		
20,000mt. Break. Loading Completed.								
General Remarks*								
Place and date WESTHAMPTON - 6 <sup>TH</sup> JAN. 19-						Name and signature (Master) * J.Smith MASTER M.V. UNICORN		
Name and signature (Agents)* For and on behalf of Ivor Crane and Company						Name and signature (for the Charterers.Shippers.Receivers) F.Blaggs for WHEATCHART LIMITED.		

Published by The Baltic and International Maritime Conference (BIMCO), Copenhagen

• See Explanatory Notes overleaf for filling in the boxes

Printed and sold by Fr.G.Knudtzon Ltd., 55, Toldbodgade, Copenhagen, by authority of BIMCO

<sup>46</sup> William V. Packard., Laytime Calculating, (London: Fairplay Publication), pp. 34-35.

## Laytime Statement

m.v./s.s. " UNICORN " loading/ discharging at WESTHAMPTON  
 Charterers WHEATCHART LTD. C/P dated 15<sup>th</sup> Dec, 19-  
 Laytime allowed 48 RUNNING HOURS.  
 Despatch rate \$2,000.- Demurrage rate \$4,000.-

Day	Date	Time Worked		Remarks	Laytime used			Time saved/on demurrage		
		from	to		D	H	M	D	H	M
<b>Tues</b>	<b>3</b>		<b>0700</b>	<b>Arrived and berthed</b>						
	<b>Jan</b>		<b>0720</b>	<b>Granted Free Pratique</b>						
			<b>0900</b>	<b>Entered at Customs Hse</b>						
			<b>0930</b>	<b>Passed Hold Inspection</b>						
			<b>0935</b>	<b>Notice of Readiness</b>						
				<b>Tendered + accepted</b>						
			<b>1300</b>	<b>Loading commenced</b>						
				<b>Laytime commenced</b>						
<b>Thurs</b>	<b>5</b>		<b>1300</b>	<b>Laytime expired</b>	<b>2</b>	<b>00</b>	<b>00</b>			
	<b>Jan</b>		<b>1900</b>	<b>Loading completed</b>				<b>0</b>	<b>06</b>	<b>00</b>

Total laytime used:	<b>2</b>	<b>00</b>	<b>00</b>			
Despatch / Demurrage:				<b>0</b>	<b>06</b>	<b>00</b>

Despatch / Demurrage: 0.25 days @ \$ **4,000** . - per day - \$ **1,000.-**  
 Date **15 Feb. 19 -**

### 2.5.7 แบบสัญญามาตรฐาน

ในตลาดเรือเช่านั้น ลักษณะของการเปลี่ยนแปลงของอัตราค่าระวาง จะค่อนข้างเป็นไปอย่างรวดเร็วและรุนแรง ต่างกับเรือประจำเส้นทางที่จะเป็นไปอย่างค่อยเป็นค่อยไป เอกสารสำคัญลำดับต้นสำหรับการเช่าเรือ คือ สัญญาเช่า และใบตราส่ง ซึ่งจะกล่าวถึงในลำดับต่อไป

เมื่อนายหน้าสามารถตกลงเงื่อนไขต่างๆระหว่างเจ้าของเรือ และ ผู้เช่าเรือแล้ว ประเด็นของรูปแบบสัญญาเป็นประเด็นสำคัญประการหนึ่งที่จะต้องเจรจาตกลงว่าจะเลือกใช้รูปแบบใดเป็นเกณฑ์ เนื่องจากแต่ละรูปแบบสัญญานั้น จะเอื้อประโยชน์ต่อเจ้าของเรือ และ ผู้เช่าเรือแตกต่างกัน

สัญญาเช่าเรือ เป็นหลักฐานที่เป็นรูปธรรมที่สร้างขึ้นจากการตกลงด้วยวาจา ซึ่งมักจะใช้รูปแบบสัญญามาตรฐาน สัญญาเช่าเรือแบบรายเที่ยวยังแตกต่างจากสัญญาเช่าแบบระยะเวลา สัญญาเช่าเรือที่ขายนั้น จะมีความหลากหลายเกี่ยวกับการค้า สินค้า และการแก้ปัญหา มากกว่าในสัญญาแบบระยะเวลา

แบบสัญญามาตรฐานถูกสร้างขึ้น เพื่อลดปัญหาความแตกต่างของกฎหมายและข้อพิพาททางการค้า แบบสัญญานี้เป็นที่ยอมรับโดยทั่วไปทางการค้า ทำให้การปฏิบัติเป็นไปในแนวทางเดียวกัน แบบสัญญามาตรฐานที่นิยมใช้ คือ แบบสัญญามาตรฐานของ BIMCO (The Baltic and International Maritime Conference) โดยมี 2 ส่วน ส่วนแรกเป็นตารางเพื่อให้คู่กรณีเติมรายละเอียดต่าง ส่วนที่สอง เป็นข้อกำหนดหรือเงื่อนไขของสัญญา<sup>47</sup>

อย่างไรก็ตาม การทำสัญญาเช่าเรือ คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายสามารถใช้หรือไม่ใช้แบบสัญญามาตรฐานก็ได้ และสามารถแก้ไข เพิ่มเติมข้อกำหนดต่างๆได้ตามต้องการแม้ว่าจะเลือกใช้แบบสัญญามาตรฐาน แต่การแก้ไขเพิ่มเติมแบบสัญญามาตรฐานจะต้องกระทำด้วยความระมัดระวัง โดยคำนึงถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่อข้อความส่วนอื่นด้วย นอกจากนี้ การใช้ถ้อยคำซึ่งคู่สัญญาเข้าใจว่ามีความหมายเดียวกันและใช้แทนกันได้ อาจมีผลทางกฎหมายที่แตกต่างกับความเข้าใจของอีกฝ่ายหนึ่ง และก่อให้เกิดข้อพิพาทได้<sup>48</sup>

แบบสัญญามาตรฐาน แยกตามประเภทการเช่าเรือ คือ แบบสัญญาเช่าเรือเปล่า ( Standard Bareboat Charter - Code name – BARECON 89 ) แบบสัญญาเช่าเรือมีกำหนดเวลา ( Uniform Time Charter - Code

<sup>47</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 203.

<sup>48</sup> กมลชนก สุทธิวาทนฤพุดิ, ธุรกิจพาณิชย์นาวี, พิมพ์ครั้งที่ 6, หน้า 186.

name - BALTIME 1939 ) และสัญญาเช่าเรือเป็นรายเที่ยว ( Uniform General Charter - Code name – GENCON )

ในหัวข้อต่อไป จะกล่าวถึงแบบสัญญาเช่าเรือรายเที่ยว ซึ่งเป็นรูปแบบการเช่าเรือที่ผู้ส่งออกข้าวของไทยใช้บริการ

2.5.7.1 แบบสัญญาเช่าเรือเป็นรายเที่ยว (Uniform General Charter - Code name - GENCON) สัญญานี้ใช้มาตั้งแต่ปี ค.ศ.1922 และแก้ไขปรับปรุงในปี ค.ศ. 1976 ค.ศ. 1994 และค.ศ. 1999 ตามลำดับ<sup>49</sup>

- รูปแบบสัญญาเช่าเรือมาตรฐาน GENCON แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ

1) ส่วนที่เป็นรูปแบบตาราง เรียกว่าส่วนที่ 1 (Part I) กำหนดข้อมูลสาระสำคัญ คือ ชื่อเจ้าของเรือ ชื่อผู้เช่า ชื่อเรือ ประเภทเรือ ขนาดเรือ ขนาดบรรทุกของเรือ อุปกรณ์ประจำเรือ เมืองท่าบรรทุกขนถ่ายสินค้า ลักษณะและปริมาณสินค้า ระยะเวลาที่กำหนดขนถ่าย วันยกเลิกสัญญา ค่าระวาง และการชำระค่านายหน้า กฎหมายที่จะนำมาใช้บังคับแก่ข้อพิพาทที่อาจเกิดขึ้น

2) ส่วนที่เป็นข้อกำหนด (Clauses) เป็นรายละเอียดเกี่ยวกับสิทธิ หน้าที่ ความรับผิดชอบ (Liabilities) ความรับผิดชอบ (responsibilities) ของทั้งสองฝ่าย

- สาระสำคัญของสัญญาเช่าเรือมาตรฐาน GENCON

1) สิทธิหน้าที่ของผู้ให้เช่า

- นำเรือไปยังเมืองท่าบรรทุกที่กำหนดไว้ในสัญญา หรือที่ใกล้ที่สุดที่เรือสามารถเข้าไปลอยลำได้อย่างปลอดภัย
- รับผิดชอบต่อดูแลและสั่งการในด้านการเดินเรือในเชิงพาณิชย์
- จัดหาและส่งมอบเรือพร้อมทั้งอุปกรณ์ และ บุคลากรประจำเรือ
- ทำการบรรทุกสินค้าจนเต็มจำนวนที่กำหนด

---

<sup>49</sup> ณรงค์ศักดิ์ บุญเลิศ และ คณะ, เอกสารการสอนชุดวิชา การจัดการงานขนส่งสินค้า หน่วยที่ 8-15, พิมพ์ครั้งที่ 2, หน้า 208.

- รับผิดชอบเสียหายหรือสูญหายของสินค้า หรือ การส่งมอบล่าช้า
- ผู้ให้เช่าต้องไปนำเรือออกนอกเส้นทาง เว้นแต่เพื่อช่วยชีวิตหรือทรัพย์สินที่ตกอยู่ในอันตรายในทะเล
- ควบคุมกำหนดเวลาทำงานของเรือขณะทำการบรรทุกในท่า
- แต่งตั้งตัวแทนเรือในเมืองท่าต่างๆ
- รับผิดชอบค่าธรรมเนียม ค่าภาระและ ค่าภาษีของเรือ

## 2) สิทธิหน้าที่ของผู้เช่า

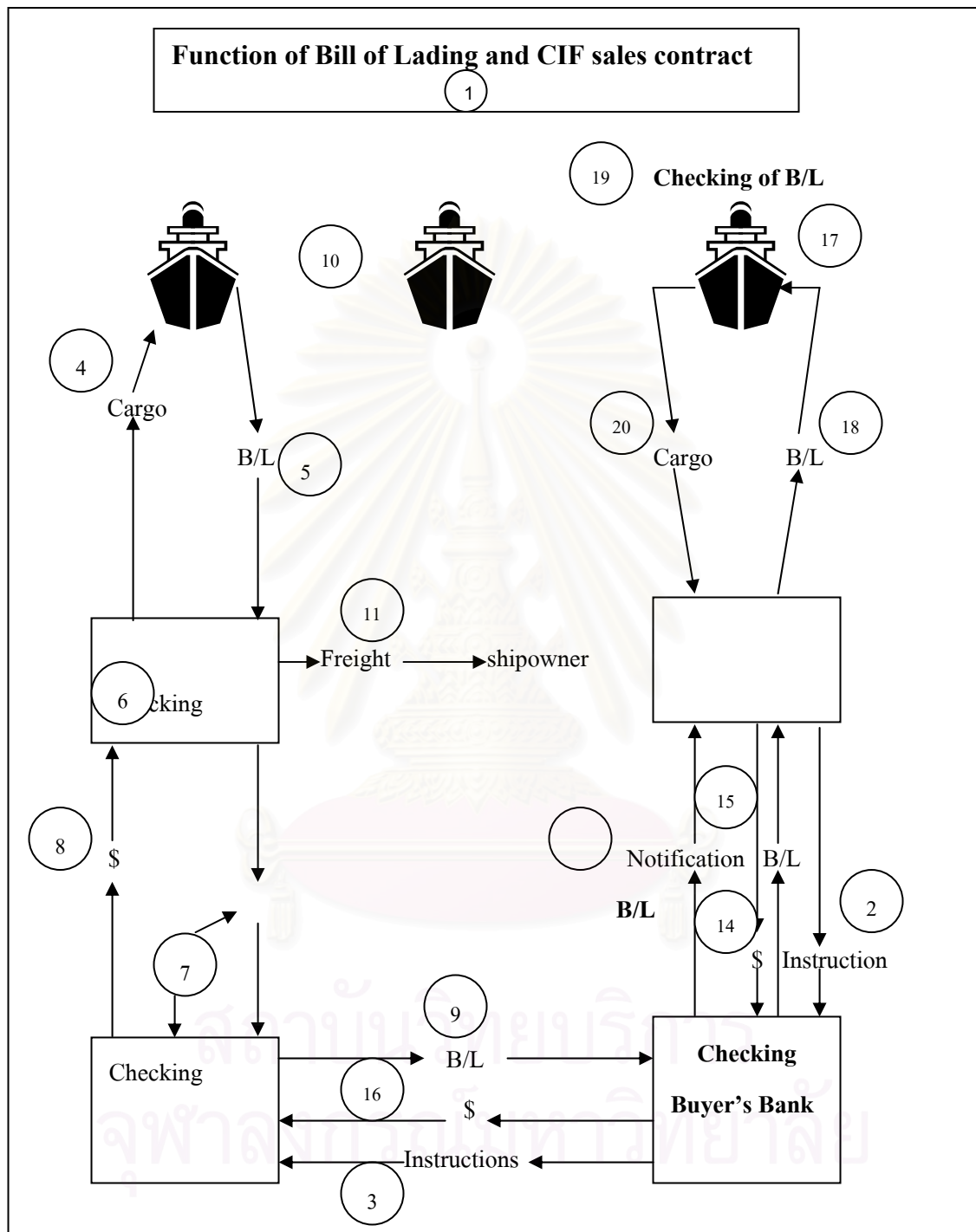
- นำสินค้าไปบรรทุกลงเรือ ณ เมืองท่า หรือสถานที่ให้ถูกต้อง และครบถ้วนตามกำหนด
- รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการบรรทุกสินค้า จัดเรียง และอื่นๆที่จำเป็น
- ทำการบรรทุกขนถ่ายสินค้าให้เสร็จทันภายในเวลาที่กำหนดที่เรือจอดอยู่ กำหนดเวลาที่ว่านี้คือ เลย์ไทม์ (laytime) ซึ่งในจะกำหนดไว้ชัดเจนว่าเป็นวันหรือปริมาณสินค้า เช่น 10 วัน ทำการบรรทุกไม่ต่ำกว่าวันละ 1,500 เมตริกตัน เป็นต้น

### 2.5.7.2 ใบตราส่ง (Bill of Lading : B/L)<sup>50</sup>

เอกสารสำคัญอีกส่วนหนึ่งนอกเหนือจากสัญญาเช่าเรือที่กระทำขึ้นระหว่างเจ้าของเรือ และผู้เช่าเรือแล้ว คือ ใบตราส่งสินค้าทางเรือ คือ เอกสารที่บริษัทเรือผู้รับขนส่งออกให้แก่ผู้จัดส่งสินค้า เพื่อเป็นหลักฐานการรับบรรทุกสินค้าลงเรือ และ จะนำสินค้าไปส่งให้แก่ผู้รับสินค้าปลายทาง ณ เมืองท่าปลายทาง ทั้งนี้ใบตราส่งจะมีเนื้อหาและรูปแบบที่ชัดเจน และลงข้อความสมบูรณ์จึงจะมีผลทางกฎหมาย ผู้รับใบตราส่งจะใช้เป็นหลักฐานการแลกเปลี่ยนสินค้า เมื่อสินค้าถูกส่งถึงปลายทาง ผู้รับสินค้าต้องนำใบตราส่งสินค้าที่เซ็นสลักหลักฐานถูกต้องตามกฎหมายไปยื่นต่อผู้ทำการขนส่ง จึงขอรับสินค้าได้ ( สามารถดูตัวอย่างของสัญญาเช่าเรือ และ ใบตราส่งได้ที่ภาคผนวก )

<sup>50</sup> จุฬา สุขมานพ, “ใบตราส่ง,” หนังสือพาณิชย์นำวิเล่มแรก (2543), หน้า 24-25.

รูปที่ 2.4 ขั้นตอนของใบตราส่งและสัญญาซื้อขาย<sup>51</sup>



<sup>51</sup> Lars Gorton, Rolf Ihre and Arne Sandevam, *Shipbroking and Chartering Practice*, 2<sup>nd</sup> ed., p



## 2.6 ตลาดข้าวโลก

ปริมาณ และมูลค่าการส่งออกข้าวของไทยข้างต้น ขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานของสินค้าข้าวในตลาดโลกรวมทั้งขีดความสามารถในการแข่งขันด้านราคา คุณภาพ และผลผลิตของประเทศผู้ส่งออกข้าวแต่ละราย นอกจากนี้ยังขึ้นอยู่กับปัจจัยด้านสภาวะอากาศ เช่นในปี พ.ศ.2545 ผลผลิตข้าวใน โลกลดลง เนื่องจากเกิดภัยแล้งในอินเดีย และปรากฏการณ์เอลนีโญในฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย ในขณะที่ความต้องการข้าวในตลาดโลกโดยรวมเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ราคาข้าวในตลาดโลกขยับตัวสูงขึ้น ซึ่งมีผลให้ปริมาณและมูลค่าการส่งออกข้าวโดยรวมของไทยเพิ่มขึ้น

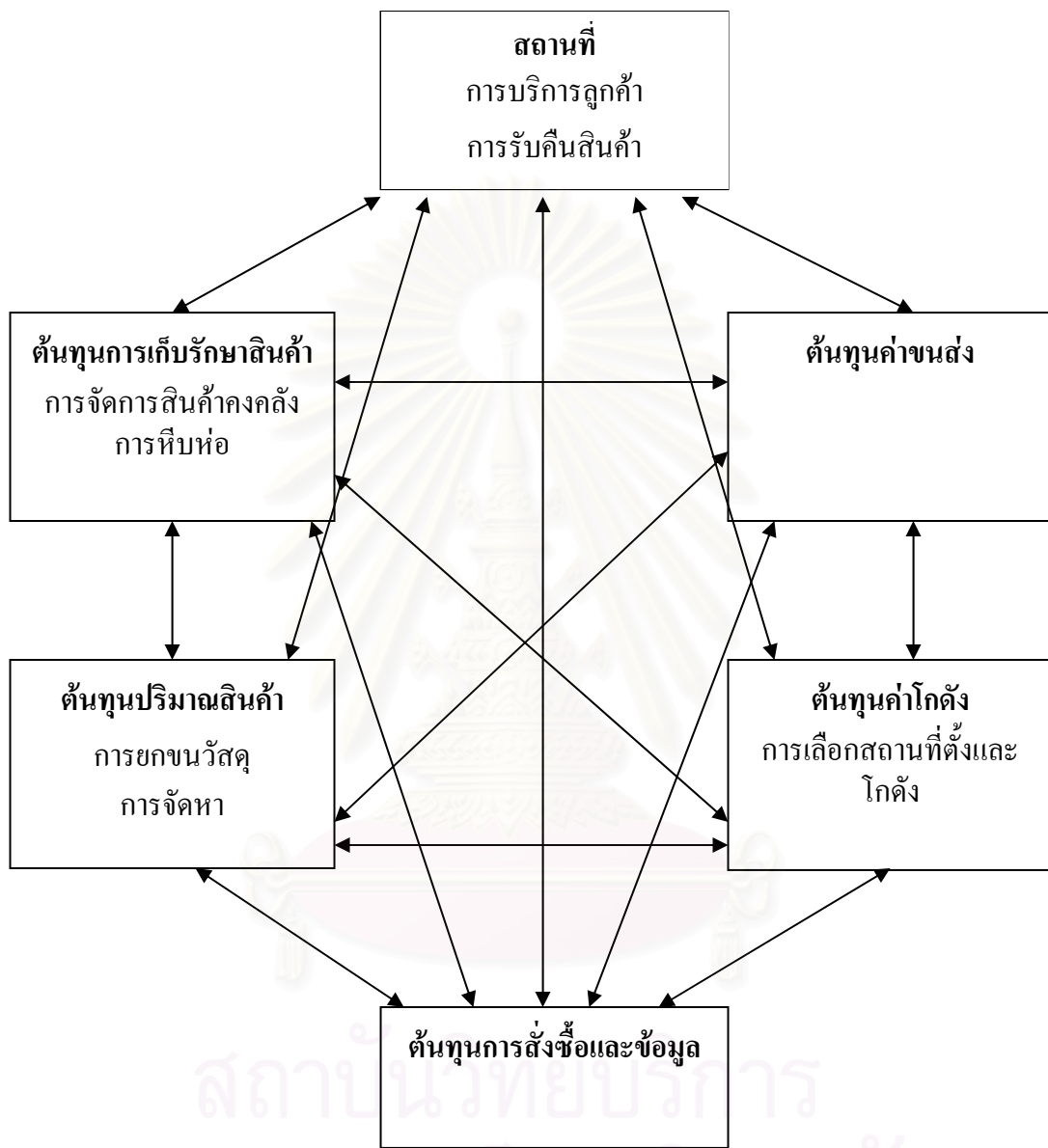
ปัจจุบัน จีนยังคงครองความเป็นผู้นำในด้านผู้ผลิตข้าวรายใหญ่ของโลก ตามมาด้วยอินเดีย อินโดนีเซีย บังกลาเทศ และเวียดนาม ส่วนไทยรั้งอันดับที่ 6 โดยแหล่งผลิตสำคัญอยู่ในจังหวัดอุบลราชธานี นครศรีธรรมราช สุรินทร์ ร้อยเอ็ด และบุรีรัมย์ Source: USDA, Foreign Agricultural Services (FAS), Aug 2002. ส่วนในด้านการส่งออกข้าว ประเทศไทยสามารถครองอันดับที่หนึ่งในการส่งออกติดต่อกันมานานกว่า 20 ปี โดยในปี พ.ศ. 2546 สามารถส่งออกข้าวรวม 7,597,414.55 ล้านตัน ครองส่วนแบ่งในตลาดโลกถึง 29.6% ในปีที่ผ่านมา ซึ่งเป็นเรื่องชี้ชัดว่า ข้าวไทยยังคงเป็นสินค้าที่อยู่ในความต้องการของผู้บริโภคจากทั่วทุกมุมโลก

จากระบบปรัชญาการบริหารการตลาดที่กล่าวว่า “ความสำเร็จในจุดมุ่งหมายขององค์การขึ้นอยู่กับ การประเมินถึงความจำเป็น (need) และความต้องการ(want) ของตลาดเป้าหมาย และส่งมอบความพึงพอใจ เหล่านั้นด้วยประสิทธิภาพและประสิทธิผลที่มีมากกว่าคู่แข่ง

แผนภาพด้านล่างแสดงความสัมพันธ์ระหว่างโลจิสติกส์และส่วนประสมทางการตลาด ปัจจุบัน การบริการลูกค้าเป็นกุญแจสำคัญที่สร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน ดังนั้นรูปแบบ การเคลื่อนย้ายภายในกระบวนการ โลจิสติกส์ จึงมีส่วนสัมพันธ์โดยตรงกับการสร้างความพึงพอใจ

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

รูปภาพที่ 2.5 ต้นทุนต่างๆในกระบวนการโลจิสติกส์<sup>52</sup>



<sup>52</sup> ดักกลาส เอ็ม แลมเบิร์ต, เจมส์ อาร์ สก๊อต และ ลิซ่า เอ็ม เฮลแรม, การจัดการโลจิสติกส์, แปลโดย กมลชนก สุทธิวิทาณฤพุฒิ และคณะ (กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แมคกรอ-ฮิล, 2544), หน้า 175.

จากแผนภาพข้างต้นจะเห็นความสัมพันธ์ของกิจกรรมโลจิสติกส์ต่อต้นทุนรวมของโลจิสติกส์ ซึ่งเป็นจุดมุ่งหมายของทุกองค์กรก็คือ การลดต้นทุนรวมของกิจกรรมโลจิสติกส์มากกว่าการมองในแต่ละกิจกรรม ค่าขนส่งอาจส่งผลให้ต้นทุนในการดูแลสินค้าคงคลังเพิ่มขึ้นตามปริมาณสินค้าเพื่อให้เหมาะสมกับระยะเวลาการขนส่งที่ยาวนานขึ้น หรือเพื่อให้เหมาะกับระยะเวลาขนส่งที่ไม่แน่นอน

**กิจกรรมต่างๆภายในกระบวนการค้าข้าว ครอบคลุมถึงกระบวนการโลจิสติกส์ ได้แก่**

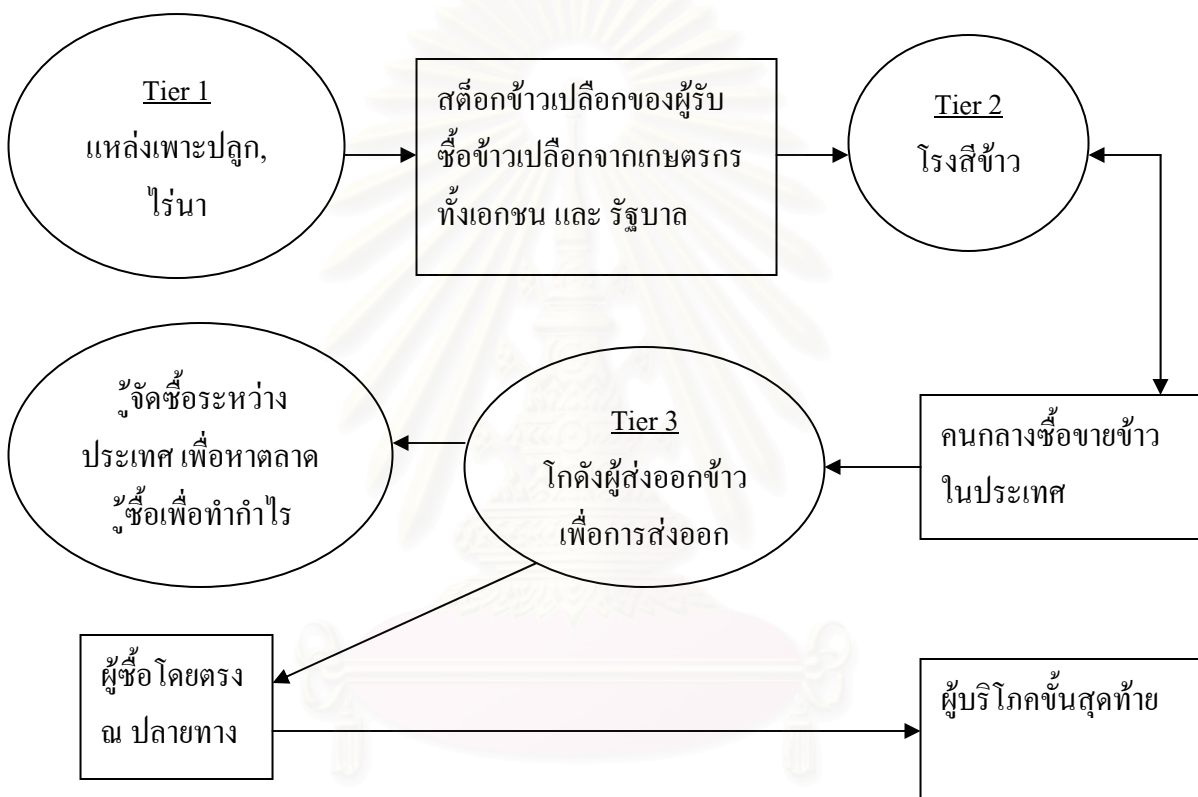
- การบริการลูกค้า
- การพยากรณ์และวางแผนอุปสงค์
- การบริหารสินค้าคงคลัง
- การติดต่อสื่อสารด้านโลจิสติกส์
- กระบวนการสั่งซื้อ
- การหีบห่อและบรรจุภัณฑ์
- การทดแทนสินค้าเสียหายและการให้บริการ
- การเลือกสถานที่ตั้งโกดังสินค้า
- การจัดหาสินค้า วัตถุดิบ
- การจราจรและการขนส่ง ซึ่งเป็นต้นทุนที่สูงที่สุดในกิจกรรมโลจิสติกส์
- การจัดเก็บสินค้า

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## 2.6.1 โลจิสติกส์ข้าว

โลจิสติกส์สำหรับการค้าข้าวนั้น เราสามารถมองได้เป็น 2 ส่วน คือ โลจิสติกส์กข้าวภายในประเทศ และ โลจิสติกส์ของการค้าข้าวระหว่างประเทศ

โลจิสติกส์ข้าวภายในประเทศ มีกระบวนการดังนี้



ในปัจจุบัน การซื้อขายข้าวผ่านคนกลาง หรือที่เรียกกันว่า “หยง” ยังคงมีบทบาทความสำคัญในการรวบรวมข้าวจากโรงสีต่างๆภายในประเทศ เพื่อนำมาจำหน่ายให้กับผู้ประกอบการส่งออกข้าว ทั้งนี้ เนื่องจากผู้ประกอบการส่งออกข้าวจะไม่ลงทุนในการจัดหาจัดซื้อข้าว (Sourcing , Procurement) โดยตรงจากเกษตรกร แต่จะผ่านการรับซื้อจากคนกลางจัดซื้อภายในประเทศ

จากพ่อค้าคนกลางมาถึงผู้ส่งออกข้าว ผู้ส่งออกข้าวสามารถจำหน่ายตรงให้แก่ผู้ซื้อในประเทศต่างๆ หรือ จำหน่ายผ่านบริษัทจัดซื้อระดับโลก ซึ่งคนกลางจัดซื้อซึ่งเป็นบริษัทต่างๆ ชาติขนาดใหญ่จะมีบทบาทสำคัญสำหรับการซื้อขายข้าวไปยังผู้ซื้อที่กระจายตัวอยู่ตามประเทศต่างๆ ทั่วโลก

ในปัจจุบันการค้าข้าวระหว่างประเทศของไทย มีรูปแบบเทอมการซื้อขายเป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ คือ การซื้อขายในเทอมเอฟโอบี และ ซีเอฟอาร์ ซึ่งมีรูปแบบดังนี้คือ

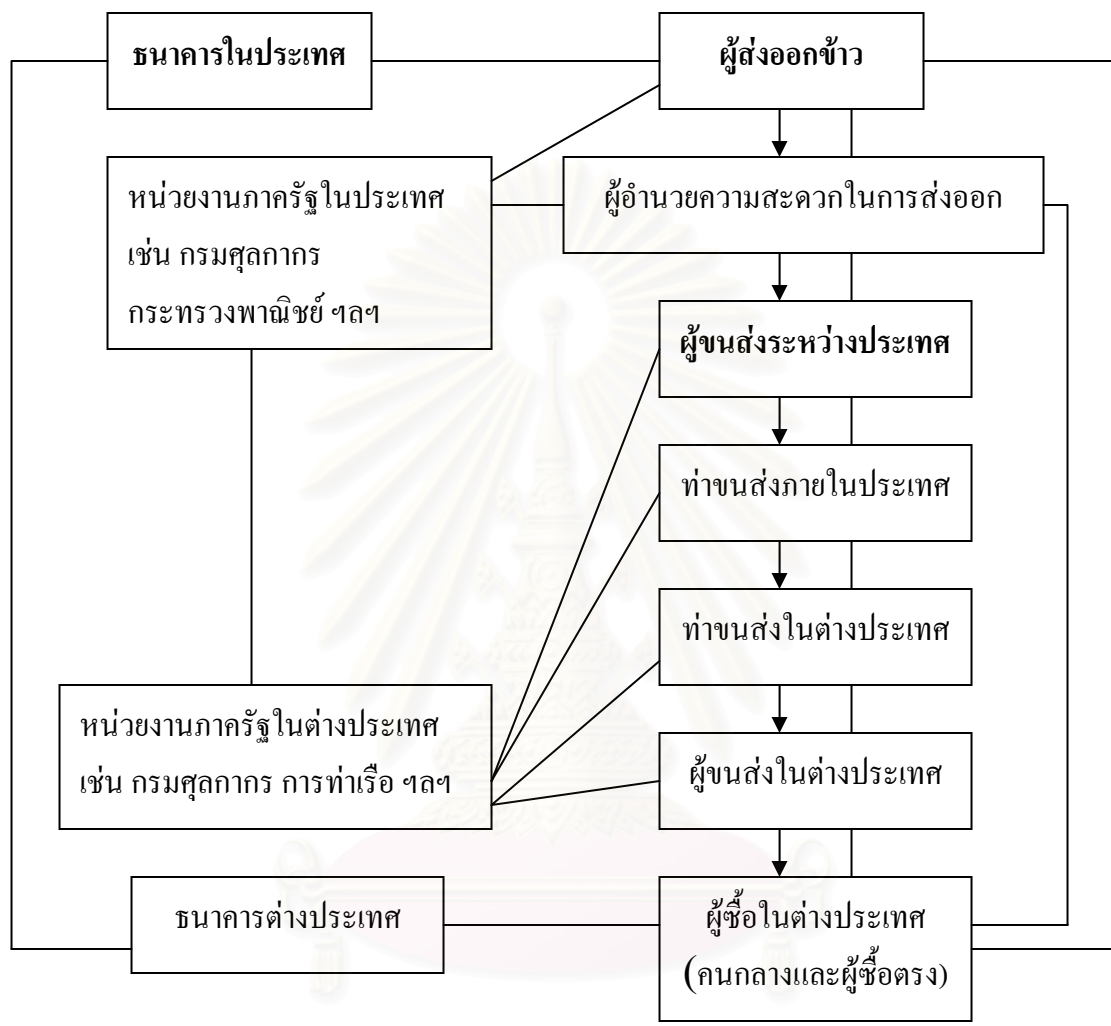
1. การขายข้าวในเทอมเอฟโอบี (Free on Board = F.O.B.) บทบาทของคนกลางซื้อขายข้าว จะมีความสำคัญ กล่าวคือ คนกลางซื้อขายข้าวจะซื้อข้าวคราวละมากๆ จากผู้ประกอบการส่งออกข้าวจำนวนหลายราย หรือ ประกอบการส่งออกข้าวรายใหญ่เพียงรายเดียว แล้วนำไปจำหน่ายให้กับผู้สั่งซื้อข้าวยังประเทศที่สามตามใบสั่งซื้อ ทั้งนี้ผู้สั่งซื้อข้าวปลายทางจะเป็นรายเดียวหรือหลายรายก็ได้เช่นกัน ในขณะเดียวกัน คนกลางซื้อขายข้าวก็จะจัดหาระวางเรือด้วยตนเองเพื่อมารับสินค้ายังท่าเรือต้นทาง โดยหลักการตัวแทนเหล่านี้จะเก็บค่านายหน้าซื้อสินค้าจากบริษัทผู้ซื้อในต่างประเทศ แต่บางรายอาจขอเก็บค่าตอบแทนนายหน้าจากผู้ซื้อ และ ผู้ขายในการค้าครั้งเดียวกัน

2. การขายข้าวในเทอมซีเอฟอาร์ (Cost and Freight = C.F.R.) การซื้อขายในรูปแบบนี้ บทบาทสำคัญจะอยู่ที่ผู้ส่งออกข้าว กล่าวคือ ผู้ประกอบการส่งออกข้าวมีภาระสองส่วน ส่วนแรกคือ การขายข้าวเทอมเอฟโอบีให้แก่ผู้ซื้อข้าว ( อาจเป็นผู้ซื้อปลายทางโดยตรง หรือ คนกลางซื้อขายข้าวก็ได้ ) และอีกส่วนหนึ่งคือ ภาระในการจัดหาระวางเรือมารับสินค้า สำหรับผู้ส่งออกไทยมักใช้บริการรูปแบบสัญญาการเช่าเรือแบบรายเที่ยว ( Voyage Charter )

หน้าที่หลักของพ่อค้าคนกลาง เมื่อพูดกันในกระบวนการ โลจิสติกส์ คือ การปรับความไม่สมดุลกันของการคละกันระหว่างผู้ผลิต และ ผู้บริโภคเข้าด้วยกัน โดยทำหน้าที่แยกประเภท และการรวบรวม ซึ่งเป็นกิจกรรมหลักในการตลาดสินค้าการเกษตร และทำให้ต้นทุนการกระจายสินค้าลดลง อย่างไรก็ตาม ความสำเร็จและความร่วมมือ และประสิทธิภาพของช่องทางจำหน่ายสามารถปรับปรุงให้ดีขึ้นได้ หากมีรายการสินค้าที่มีลักษณะซ้ำๆ กันเป็นประจำ ไม่ต้องขึ้นอยู่กับภาระจากรองมากนักเพราะจะทำให้สูญเสียประสิทธิภาพการจำหน่าย

นอกจากพ่อค้าคนกลางที่มีบทบาทสำคัญสำหรับการซื้อขาย การจัดหาข้าวภายในประเทศแก่ผู้ส่งออกแล้ว ผู้เกี่ยวข้องอื่นๆ ในกระบวนการข้าวยังประกอบไปด้วยหน่วยงานรัฐ และ เอกชนต่างๆ ดังต่อไปนี้

รูปที่ 2.6 ผู้เกี่ยวข้องหลักในกระบวนการโลจิสติกส์ข้ามระหว่างประเทศ

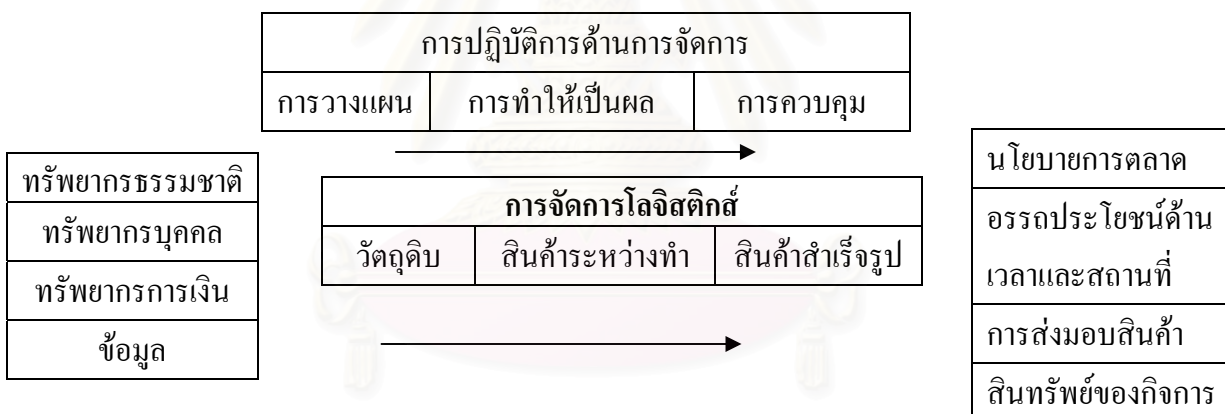


สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



องค์ประกอบหลักของปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อโลจิสติกส์ข้ามระหว่างประเทศ มีทั้งปัจจัยที่ควบคุมได้ และ ปัจจัยที่ควบคุมไม่ได้ ซึ่งประกอบด้วย

สภาพแวดล้อมของโลจิสติกส์ข้ามระหว่างประเทศ	
ปัจจัยที่ควบคุมได้	ปัจจัยที่ควบคุมไม่ได้
<ul style="list-style-type: none"> <li>● การบริการลูกค้า</li> <li>● สินค้าคงคลัง</li> <li>● บรรจุภัณฑ์</li> <li>● การขนส่ง</li> <li>● คลังสินค้า</li> <li>● กิจกรรมอื่นๆ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การเมืองและระบบกฎหมายในตลาดต่างประเทศ</li> <li>● ภาวะเศรษฐกิจ</li> <li>● ระดับของการแข่งขันในแต่ละตลาด</li> <li>● ระดับของเทคโนโลยี</li> <li>● โครงสร้างทางภูมิศาสตร์ในตลาดต่างประเทศ</li> <li>● มาตรฐานทางจริยธรรมและวัฒนธรรมที่หลากหลาย</li> </ul>



กิจกรรมด้านโลจิสติกส์ข้าม	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● การบริการลูกค้า</li> <li>● การพยากรณ์ความต้องการ</li> <li>● การสื่อสารในการกระจายสินค้า</li> <li>● การควบคุมสินค้าในโกดัง</li> <li>● การขนถ่ายสินค้า</li> <li>● กระบวนการสั่งซื้อ</li> <li>● การรองรับและแก้ไขปัญหาสินค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การเลือกที่ตั้งโกดังสินค้า</li> <li>● การจัดซื้อจัดหาข้ามเพื่อการส่งมอบ</li> <li>● การหีบห่อและการทำเครื่องหมาย</li> <li>● การจัดการแก้ไขสินค้าเสียหาย</li> <li>● การจัดการขนส่งสินค้าภายในประเทศ</li> <li>● การเก็บรักษาสินค้าในโกดัง</li> </ul>

จากแผนภาพดังกล่าว จะเห็นได้ว่า โลจิสติกส์เข้ามามีบทบาทสำคัญกับการค้าระหว่างประเทศตั้งแต่การขนส่งภายในประเทศ การวางแผนด้านการตลาด การออกแบบบรรจุภัณฑ์ การเจรจาต่อรองด้านการขาย การควบคุมสินค้าคงคลัง การตรวจสอบด้านการเงิน การธนาคาร การประกันภัย ฯลฯ

จุดมุ่งหมายของโลจิสติกส์ทั่วโลก คือ พัฒนาระบบ โลจิสติกส์ที่ดีที่สุดสำหรับตลาดเป้าหมายในแต่ละประเทศ ซึ่งโอกาสของความสำเร็จจะเกิดจากการทดสอบลักษณะที่แตกต่างกันของตลาดต่างประเทศและการพัฒนากลยุทธ์ที่จะบรรลุวัตถุประสงค์ จะต้องกำหนด โครงสร้างองค์กรและช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสม รวมทั้งประเมินเพื่อนำไปปรับปรุงต่อไป กระบวนการดังกล่าวเช่น วิเคราะห์ลักษณะของแต่ละตลาดว่า มีเอกลักษณ์ หรือลักษณะอะไรที่เหมือนกันบ้าง วางแผน โดยกำหนดสมมติฐานของตลาด ความต้องการของลูกค้าคืออะไร จุดแข็งจุดอ่อนในการแข่งขันในแต่ละตลาดคืออะไร ประเมินโอกาส ความเสี่ยง ความสามารถของกิจการ พัฒนาแผนงานดำเนินงานอย่างไร กำหนดกลยุทธ์วิธีการขนส่ง เนื่องจากระยะเวลาในการจัดส่งที่ยาวนาน ประกอบกับปัจจัยผันแปรด้านความล่าช้าในการปฏิบัติงานในท่าเรือ ความล่าช้าที่ด่านศุลกากร ฯลฯ กระบวนการบัญชีสินค้าคงคลังที่เหมาะสม เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการค้าระหว่างประเทศ เนื่องจากเกิดภาวะเงินเฟ้อเฉียบพลันในบางประเทศ ซึ่งส่งผลต่อกำไรของกิจการ การบรรจุหีบห่อสินค้าคงคลัง การบริการลูกค้า เป็นต้น ยิ่งไปกว่านั้น ยังจะต้องคำนึงถึงอัตราแลกเปลี่ยน ต้นทุนของเงินทุน และผลกระทบจากภาวะเงินเฟ้อ ต่อการตัดสินใจด้านโลจิสติกส์และการดำเนินการ รวมทั้งโครงสร้างด้านภาษี และหลักเกณฑ์ต่างๆทางด้านการเงิน เนื่องจากการพิจารณาเกี่ยวกับเงินทุนหมุนเวียนเป็นเรื่องสำคัญสูงสุดสำหรับกิจการระหว่างประเทศที่มีความเหลื่อมกันด้านเวลา ที่มีสาเหตุมาจากระยะทาง ความล่าช้าจากการข้ามพรมแดน กฎระเบียบรัฐ

แนวคิดเชิงระบบเป็นแนวคิดสำคัญทางด้านโลจิสติกส์ ซึ่งคือ เครือข่ายของกิจกรรมที่มีความสัมพันธ์กันด้วยจุดมุ่งหมายที่จะจัดกระบวนการไหลของวัตถุดิบและบุคลากรภายในช่องทางโลจิสติกส์ ทุกๆหน้าที่จะส่งผลและรับผลกระทบกับกิจกรรมอื่นๆ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## 2.7 สรุปผลจากการทบทวนวรรณกรรม

จากการศึกษาทบทวนวรรณกรรม ซึ่งให้เห็นว่า ต้นทุนค่าขนส่งเป็นหนึ่งในต้นทุนสำคัญด้านโลจิสติกส์ และมีส่วนสัมพันธ์กับราคาสินค้าปลายทาง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการค้ำระหว่างประเทศที่พึ่งพาบริการการขนส่งสินค้าทางทะเลเป็นหลัก การค้ำระหว่างประเทศเป็นเรื่องที่มีองค์ประกอบต่างๆเข้ามาเกี่ยวข้อง ในการทบทวนวรรณกรรมครั้งนี้พบว่า ประเด็นที่มีความสำคัญสำหรับการค้ำระหว่างประเทศคือ ประเด็นเงื่อนไขการค้ำระหว่างประเทศซึ่งเป็นประเด็นเกี่ยวกับต้นทุนราคาสินค้า และ ประเด็นการขนส่งสินค้าทางทะเลซึ่งเกี่ยวข้องกับต้นทุนค่าขนส่ง

**ประเด็นเรื่องเงื่อนไขการค้ำระหว่างประเทศ** ผู้ประกอบการค้ำระหว่างประเทศจะพิจารณาและเลือกใช้อินโคเทอม ( เงื่อนไขการค้ำระหว่างประเทศ ) ให้เหมาะสมกับประเภทธุรกิจ เนื่องจากอินโคเทอมหรือเงื่อนไขการค้ำระหว่างประเทศจะกำหนดพันธกรณี ระหว่างผู้ซื้อ และผู้ขาย การรับภาระความเสี่ยงเรื่องสินค้าสูญหาย หรือเสียหาย ภาระค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อและผู้ขาย นอกจากนี้ผู้ประกอบการค้ำระหว่างประเทศจะต้องคำนึงถึงข้อตกลงด้านการค้าอื่นๆด้วย เช่น เงื่อนไขคุณภาพสินค้า เงื่อนไขการบรรจุหีบห่อ เงื่อนไขขอบเขตการส่งมอบสินค้า เงื่อนไขค่าใช้จ่ายการส่งมอบระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย เงื่อนไขการชำระเงิน

**ประเด็นเรื่องการค้าขนส่งสินค้าทางทะเล** ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้าสามารถเลือกใช้รูปแบบการขนส่งตามความเหมาะสมของประเภทธุรกิจ คือ การเลือกใช้สายเดินเรือประจำเส้นทางซึ่งมีกำหนดการเดินทางที่แน่นอน หรือการเลือกใช้บริการเรือจรที่ให้ตามสัญญาว่าจ้างขนส่งสินค้า สินค้าที่เหมาะสมสำหรับการใช้บริการประเภทเรือจร คือสินค้าวัตถุดิบ หรือสินค้าขั้นปฐม เนื่องจากจะทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) ผู้ประกอบการค้ำระหว่างประเทศที่มีประสงค์ใช้บริการเรือเช่า ต้องอาศัยองค์การในตลาดเรือเช่าเป็นเครือข่ายการค้นหาและแลกเปลี่ยนข้อมูล เช่น คุณลักษณะของเรือ รายละเอียดของท่าเรือต้นทาง ปลายทาง สถานการณ์ของประเทศปลายทาง กฎหมาย ขนส่งระหว่างประเทศ รูปแบบสัญญา ความเคลื่อนไหวของตลาดเรือและตลาดสินค้าทั่วโลก ( เนื่องจากอุปสงค์ และ อุปทานของเรือ เป็นอุปสงค์ต่อเนื่อง หรือ derived demand คือ ความต้องการเรือ จะเกิดขึ้นต่อเมื่อ มีความต้องการสินค้าเกิดขึ้นก่อน ) เพื่อประโยชน์ในการเจรจาต่อรองเงื่อนไขสาระต่างๆในสัญญาเช่าเรือ

ปัจจัยที่ได้จากการทบทวนวรรณกรรมในบทที่ 2 พบว่าเป็น ปัจจัยด้านเงื่อนไขการค้ำระหว่างประเทศซึ่งประกอบด้วย เงื่อนไขการตกลงราคาสินค้า / โครงสร้างราคาส่งออก เงื่อนไขรูปแบบการขาย เงื่อนไขด้านพันธกรณี และความเสี่ยงที่เกิดจากสัญญาซื้อขายสินค้า เงื่อนไขเรื่องการจัดหาสินค้าและปริมาณการส่งมอบสินค้า เงื่อนไขการชำระเงินค่าสินค้า และปัจจัยด้านการขนส่งทางทะเล ซึ่งประกอบด้วย

เงื่อนไขการบริหารจัดการเช่าเรือ เงื่อนไของค์กรในตลาดเรือ เงื่อนไขภาระหน้าที่ของผู้ให้เช่าและผู้เช่า  
 เงื่อนไขการเจรจาข้อตกลงสัญญาเช่าเรือในสาระหลักและรายละเอียด เงื่อนไขระยะเวลาการชำระค่าขนส่ง  
 ซึ่งสามารถแสดงได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 2.6 ปัจจัยที่ผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์

ปัจจัยที่ผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ จากการทบทวนวรรณกรรมในบทที่ 2	
●	<p><b>ประเด็นเงื่อนไขการค้าระหว่างประเทศ และข้อตกลงทางการค้าอื่นๆ</b></p> <p>1.1 เงื่อนไขการตกลงราคาสินค้า / โครงสร้างราคาส่งออก/ ลักษณะการขาย</p> <p>1.2 เงื่อนไขด้านพันธกรณี และความเสี่ยงที่เกิดจากสัญญาซื้อขายสินค้า</p> <p>1.3 เงื่อนไขเรื่องการจัดหาสินค้าและปริมาณการส่งมอบสินค้า</p> <p>1.4 เงื่อนไขขอบเขตการส่งมอบสินค้า</p> <p>1.5 เงื่อนไขการชำระเงินค่าสินค้า</p>
●	<p><b>ประเด็นเรื่องการขนส่งสินค้าทางทะเล</b></p> <p>2.1 เงื่อนไขการบริหาร จัดการการเช่าเรือ</p> <p>2.2. เงื่อนไขเรื่ององค์กรในตลาดเรือ</p> <p>2.3 เงื่อนไขภาระหน้าที่ของผู้ให้เช่าและผู้เช่า</p> <p>2.4 เงื่อนไขการเจรจาข้อตกลงสัญญาเช่าเรือในสาระหลักและรายละเอียด</p> <p>2.5 เงื่อนไขระยะเวลาการชำระค่าขนส่ง</p>

## บทที่ 3

### ระเบียบวิธีวิจัย

#### 3.1 ระเบียบวิธีวิจัย (Research methodology)

การศึกษานี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (Exploratory Research) โดยอาศัยข้อมูลปฐมภูมิ และข้อมูลทุติยภูมิ ในส่วนของข้อมูลปฐมภูมิจะศึกษาข้อมูลจากการสัมภาษณ์ลึกผู้ประกอบการส่งออกข้าวต่างประเทศ โดยเน้นรายใหญ่ที่มีประสบการณ์ในการขายเทอมซีเอฟอาร์เป็นหลัก ในประเด็นหลักคือ ข้อดี ข้อเสีย และ ปัญหาที่เกิดขึ้น รวมถึงปัจจัยสำคัญที่ผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศใช้พิจารณาเลือกรูปแบบการส่งออกเทอมซีเอฟอาร์ การเก็บข้อมูลปฐมภูมิ จะทำด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก (Depth Interview) แบบ Structure Interview โดยผู้ให้สัมภาษณ์เป็นผู้บริหารระดับสูงของบริษัทผู้ส่งออกข้าวซึ่งมีอำนาจตัดสินใจเลือกรูปแบบการส่งออกของบริษัท

การสัมภาษณ์เชิงลึกจะเป็นการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างที่เป็นตัวแทนของผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ ดังนี้

##### 3.1.1 กลุ่มตัวอย่าง

เนื่องจากการส่งออกข้าวเทอมซีเอฟอาร์ผ่านการใช้บริการเรือสินค้าแห้ง หรือเรือสินค้าทั่วไป (Dry Cargo Ship / General Cargo Ship) เป็นเรือสินค้าขนาดใหญ่ ผู้ประกอบการส่งออกข้าวต่างประเทศต้องมีปริมาณการส่งออกที่มากเพียงพอกับขนาดการบรรทุกของเรือ ดังนั้นผู้วิจัยจำเป็นต้องกำหนดกลุ่มผู้ให้สัมภาษณ์เป็นบริษัทผู้ส่งออกข้าวรายใหญ่ของประเทศ กล่าวคือ มีปริมาณการส่งออกเฉลี่ยมากกว่า 5,000 ตันต่อหนึ่งเที่ยวการเดินทางเรือ ซึ่งผู้วิจัยได้ใช้ข้อมูลปริมาณและรายชื่อผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศจากสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศในปี พ.ศ. 2546 เป็นเกณฑ์ การคัดเลือกตัวอย่างที่ใช้ในการสัมภาษณ์ใช้วิธีการคัดเลือกแบบเจาะจง (Purposive Sampling Technique) จากตัวเลขปริมาณการส่งออกข้าวต่างประเทศของผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศจำนวนทั้งสิ้น 110 ราย มีสัดส่วนการส่งออกรวมของประเทศทั้งสิ้น 93% ส่วนอีก 7% เป็นผู้ประกอบ การส่งออกข้าวต่างประเทศที่ไม่เป็นสมาชิกสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ ซึ่งไม่อยู่ในกลุ่มสำรวจสำหรับงานวิจัยในครั้งนี้

ในจำนวนผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศจำนวนทั้งสิ้น 110 ราย พบว่า ผู้ประกอบการส่งออกข้าวต่างประเทศที่มีปริมาณการส่งออกมากกว่า 5,000 ตันต่อเดือนมีอยู่ทั้งสิ้น 20-22 ราย ที่เป็นบริษัทผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศที่ใช้บริการการขนส่งทางทะเลผ่านเรือสินค้าแห้ง หรือ เรือสินค้าทั่วไปที่มีขนาดใหญ่



ส่วนกลุ่มผู้ประกอบการส่งออกข้าวต่างประเทศที่เหลือจำนวนกว่า 80 รายเป็นผู้ประกอบการรายย่อยที่มีปริมาณ การส่งออกในแต่ละเดือนน้อยกว่า 5,000 ตัน โดยปริมาณการส่งออกดังกล่าวไม่เหมาะสมที่จะใช้ บริการเรือสินค้าแห้ง หรือเรือสินค้าทั่วไปขนาดใหญ่ได้ ยกเว้นแต่ว่าจะเกิดการรวมกลุ่มทางธุรกิจ (Cluster) ซึ่งปัจจุบัน ยังไม่เกิดขึ้นในกลุ่มผู้ประกอบการส่งออกข้าวไทย ดังนั้นกลุ่มผู้ประกอบการส่งออกข้าว ต่างประเทศ ดังกล่าวจึงไม่อยู่ในกลุ่มการสำรวจในงานวิจัยครั้งนี้

ผู้วิจัยได้เข้าพบและสัมภาษณ์ผู้บริหารระดับสูงของบริษัทผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศที่ใช้บริการ การขนส่งทางทะเลผ่านเรือสินค้าแห้ง หรือเรือสินค้าทั่วไปขนาดใหญ่ที่ประสบการณ์ด้านการขายเทอมซี เอฟอาร์ที่มีความพร้อมให้สัมภาษณ์และข้อมูลจำนวนทั้งสิ้น 8 รายจากจำนวนทั้งสิ้น 22 รายดังกล่าวข้างต้น ซึ่งเป็นบริษัทผู้ส่งออกข้าวที่มีปริมาณการส่งออกข้าวต่างประเทศมากกว่า 5,000 ต่อดีเดือน จำนวน 7 บริษัท และบริษัทผู้ส่งออกที่มีปริมาณการส่งออกน้อยกว่า 5,000 ตัน จำนวน 1 บริษัทซึ่งมีประสบการณ์ด้านการ ขายเทอมซีเอฟอาร์ผ่านเรือสินค้าเทกอง

กลุ่มผู้ให้สัมภาษณ์และให้ข้อมูลทั้งสิ้นจำนวน 8 รายนี้ สามารถเป็นตัวแทนของผู้ประกอบการ ส่งออกข้าวต่างประเทศได้ เนื่องจากการมีปริมาณการส่งออกรวมทั้งสิ้น 52.90% ของการส่งออกทั้งหมด ของประเทศ

บริษัทผู้ประกอบการส่งออกทั้งสิ้น 8 รายมีปริมาณข้าวส่งออกทั้งหมด 52.90% ของปริมาณ การส่งออกทั้งหมดของประเทศ โดยมีรายชื่อดังต่อไปนี้

กลุ่มที่ 1 กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกข้าวต่างประเทศจำนวน 8 ราย คือ

- 1) บริษัทนครหลวงค้าข้าว จำกัด
- 2) บริษัทเพชรศิเคนท์ อะกรี เทรดิง จำกัด
- 3) บริษัทซุ่นฮัวเซ่ง จำกัด (มหาชน)
- 4) บริษัทข้าวไชยพร อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
- 5) บริษัทไทยมาพรธ เทรดิง จำกัด
- 6) บริษัทไรซ์แลนด์ อินเตอร์เนชั่นแนลจำกัด
- 7) บริษัทไรซ์แลนด์ฟู้ด จำกัด
- 8) บริษัทซี.พี. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด



แนวทางการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการส่งออกข้าวต่างประเทศ ประกอบด้วยประเด็นที่เกี่ยวข้องกับเรื่องต่อไปนี้

- ภาพรวมของรูปแบบการส่งออก / การค้าข้าวในประเทศไทย
- ข้อได้เปรียบ-เสียเปรียบของรูปแบบของเงื่อนไขการขายแบบซีเอฟอาร์ กับ เอฟไอบี ในการส่งออก / การค้าข้าวบรรจุกระสอบของไทย โดยเฉพาะในประเด็นการแข่งขันเมื่อเทียบกับรูปแบบการส่งออก / การค้าข้าวของต่างประเทศ
- ปัญหาที่เกิดขึ้นกับรูปแบบการส่งออกข้าวบรรจุกระสอบระหว่างรูปแบบการส่งออก เอฟ.ไอ.บี และ ซี.เอฟ.อาร์
- ปัจจัยสำคัญที่ผู้ส่งออกข้าวกระสอบเลือกรูปแบบการส่งออก / การค้าแบบ เอฟ.ไอ.บี
- ปัจจัยสำคัญที่ผู้ส่งออกข้าวกระสอบเลือกรูปแบบการส่งออก / การค้าแบบ ซี.เอฟ.อาร์
- ข้อเสนอแนะในการพัฒนารูปแบบการส่งออก/การค้าทอมซีเอฟอาร์

#### การรวบรวมข้อมูล (Data collection)

ผู้วิจัยทำการนัดหมายผู้ประกอบการส่งออกข้าวต่างประเทศ และมีการออกจดหมายจากหลักสูตรการจัดการด้านโลจิสติกส์ เพื่อขอความร่วมมือและสัมภาษณ์ลึกผู้บริหารระดับสูงของบริษัทผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศด้วยตนเอง รวมถึงผู้ที่มีอำนาจตัดสินใจเลือกรูปแบบการส่งออก และผู้เชี่ยวชาญด้านการค้าข้าวระหว่างประเทศที่มีประสบการณ์ ความรู้ด้านการขายทอมซีเอฟอาร์โดยเรือสินค้าแห้ง เรือสินค้าทั่วไป หรือเรือสินค้าเทกองทั้งหมด 8 ราย โดยใช้ระยะเวลาในการสัมภาษณ์ทั้งสิ้น 12 สัปดาห์และใช้เวลาในการเก็บข้อมูลประกอบการศึกษาจากผู้ประกอบการอีก 6 สัปดาห์

ในส่วนของข้อมูลทุติยภูมิ ผู้วิจัยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลโดยศึกษาจากเอกสาร บทความ วารสาร ผลงานวิจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เอกสารประกอบการทำวิจัยจากภาครัฐและเอกชน เช่น สมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ กรมการค้าต่างประเทศ กรมส่งเสริมพาณิชย์นาวี กรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงต่างประเทศ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ BIMCO รวมทั้งข้อมูลจากเว็บไซต์ต่างๆ เป็นต้น

### 3.2 การวิเคราะห์ข้อมูลและเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ (Data analysis)

#### 3.2.1 การวิเคราะห์เชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis)

- 3.2.1.1 การวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนนี้ ผู้วิจัยได้ข้อมูลจากการศึกษาทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องทั้งหมด เพื่อสืบค้นประเด็นสำคัญที่เกี่ยวข้องระหว่างการค้าระหว่างประเทศ และรูปแบบการขนส่งเทอมซีเอฟอาร์ เพื่อหาปัจจัยและความสัมพันธ์ของปัจจัยต่างๆที่มีผลกระทบต่อการค้าสินค้าเลือกกรูแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ : กรณีการส่งออกข้าวบรรจุกระสอบ และนำมาใช้เป็นแนวทางในการสัมภาษณ์ ซึ่งข้อมูลต่างๆที่ได้จากการทบทวนวรรณกรรมนี้จะนำไปสู่การตั้งคำถามแบบ Structured Interview กับผู้บริหารระดับสูงของบริษัทผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ จำนวนทั้งสิ้น 8 ราย
- 3.2.1.2 ผู้วิจัยนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้บริหารระดับสูงของบริษัทผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศจำนวนทั้งสิ้น 8 รายมาสรุป เรียบเรียง และคัดเลือกปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับประเด็นการค้าระหว่างประเทศและประเด็นการขนส่งซึ่งเป็นปัจจัยที่ได้จากการทบทวนวรรณกรรมที่มีผลกระทบต่อการค้าสินค้าเลือกกรูแบบการค้าเทอมซีเอฟอาร์ เพื่อหาความสัมพันธ์และความสำคัญของปัจจัยทั้งหมดที่มีผลกระทบต่อการค้าสินค้าเลือกกรูแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ โดยปัจจัยใดที่พบว่าไม่มีความสอดคล้องกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการค้าสินค้าเลือกกรูแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ ผู้วิจัยจะไม่นำมาวิเคราะห์ในที่นี้
- 3.2.1.3 ผู้วิจัยนำข้อมูลที่สรุปได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้บริหารระดับสูงของบริษัทผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศจำนวนทั้งสิ้น 8 รายในข้อ 3.2.1.2 มาออกแบบประเมินเพื่อทำการประเมินและจัดลำดับระดับความสำคัญของปัจจัยแต่ละปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการค้าสินค้าเลือกกรูแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ : กรณีการส่งออกข้าวบรรจุกระสอบ โดยคัดเลือกเฉพาะปัจจัยที่มีการกล่าวถึงร่วมกันมากที่สุดที่รวบรวมได้ทั้งจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการข้าวส่งออกทุกรายและจากการทบทวนวรรณกรรมมาพิจารณา และคัดเลือกปัจจัยที่ไม่มีความสอดคล้องร่วมกันออกทั้งหมด
- 3.2.1.4 ผลการวิจัยจะนำเสนอในรูปแบบของ คะแนน ความถี่ ร้อยละ อัตราส่วนและค่าเฉลี่ย

### 3.2.2 การวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative Analysis)

- 3.2.2.1 ผู้วิจัยนำเครื่องมือวัดระดับความสำคัญของปัจจัยแต่ละปัจจัยมาใช้เพื่อออกแบบสอบถาม โดยเครื่องมือวัดดังกล่าวเป็นเครื่องมือวัดระดับความสำคัญของปัจจัยที่ รศ.ดร.สุพล ดุรงค์วัฒนา อาจารย์ประจำภาควิชาสถิติ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยประยุกต์มาจากวิธีการของ Rensis Likert (Likert Scale) ที่แบ่งการประเมินค่าความคิดเห็น / ทศนคติของผู้ตอบออกเป็นระดับ (scale) ต่างๆหลายระดับ ตั้งแต่ 1-5 เช่น เห็นด้วยมากที่สุด เห็นด้วยมาก เห็นด้วยปานกลาง เห็นด้วยน้อย เห็นด้วยน้อยที่สุด โดยวิธีดังกล่าว รองศาสตราจารย์ ดร.สุพล ดุรงค์วัฒนานำมาใช้ในการสำรวจประเมินผลเรื่อง ดังกล่าวนำมาใช้ในการทำวิจัยสำรวจและประเมินผล เรื่อง “ Research on Consistency of Firm’s Performance Evaluation and Compensation Plans with Competitive Strategy ”
- 3.2.2.2 แบบประเมินดังกล่าวมีลักษณะการเปรียบเทียบปัจจัยแต่ละปัจจัยแบบหนึ่งต่อหนึ่ง โดยผู้ส่งออกจะเปรียบเทียบปัจจัยทีละตัวเป็นคู่ เช่น ปัจจัยข้อที่ 1 เปรียบเทียบกับปัจจัยข้อที่ 2 / ปัจจัยข้อที่ 1 เปรียบเทียบกับปัจจัยข้อที่ 3 / ปัจจัยที่ 1 เปรียบเทียบกับปัจจัยข้อที่ 4 ทำจนครบปัจจัยทั้งหมด
- 3.2.2.3 ผู้วิจัยออกแบบประเมินปัจจัยทั้งหมด โดยการนำข้อมูลจากการสัมภาษณ์มาคัดแยกและจัดหมวดหมู่ออกเป็น 2 ส่วนด้วยกันคือ ปัจจัยหลัก และ ปัจจัยย่อยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ โดยขอให้ผู้ส่งออกทำการประเมินโดยแบ่งการประเมินออกตามปัจจัยหลัก และ ปัจจัยย่อยแยกออกจากกัน เพื่อไม่ให้เกิดความลำเอียง ( bias ) ในการวิเคราะห์ผลข้อมูล เนื่องจากปัจจัยแต่ละตัวมีปัจจัยย่อยซึ่งเป็นองค์ประกอบจำนวนไม่เท่ากัน
- 3.2.2.4 ผู้วิจัยแจกแบบประเมินไปยังผู้ประกอบการส่งออกข้าวต่างประเทศจำนวนทั้งสิ้น 11 ราย ซึ่งผู้วิจัยคัดเลือกตัวอย่างผู้ตอบแบบสอบถามโดยการอ้างอิงข้อมูลปริมาณการส่งออกข้าวต่างประเทศจากสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศที่มีปริมาณการส่งออกข้าวมากกว่า 5,000 ตันต่อเดือน เป็นเกณฑ์ในการคัดเลือก
- 3.2.2.5 ผู้วิจัยรวบรวมข้อมูลจากการตอบแบบประเมินทั้งหมดเพื่อนับคะแนน ตามความถี่ของปัจจัยที่ถูกเลือก และลำดับความสำคัญของปัจจัยที่มีความสำคัญมากที่สุดและ

น้อยที่สุดจนครบปัจจัยทั้งหมด ซึ่งผลการวิจัยจะสามารถหาคำตอบลำดับความสำคัญของปัจจัยแต่ละตัวที่ผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศใช้เป็นเกณฑ์พิจารณาเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ ดังรายละเอียดแสดงตามแบบประเมินและวิธีการเปรียบเทียบความสำคัญของปัจจัยต่างๆ ตามขั้นตอนดังต่อไปนี้

**แบบประเมินชุดที่ 1** แบบประเมินระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์

### วัตถุประสงค์

เพื่อให้ทราบถึงระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจการขายเทอมซีเอฟอาร์ เพื่อนำมาวิเคราะห์พัฒนา และส่งเสริมการขายเทอมซีเอฟอาร์

**ขั้นตอนที่ 1** พิจารณาปัจจัยต่อไปนี้ ที่ผู้ส่งออกข้าวจะนำมาพิจารณาเพื่อตัดสินใจขายเทอมซีเอฟอาร์

1. ราคาขายสินค้าเทอมซีเอฟอาร์
2. ปริมาณสินค้า
3. ศักยภาพด้านการเงินของผู้ขาย
4. ลักษณะระบบการขายข้าว (ผ่านคนกลาง หรือ การขายตรงกับผู้ซื้อ)
5. ความเสี่ยงด้านเรือ
6. ความรับผิดชอบของผู้ซื้อปลายทาง
7. ความสามารถจัดการเช่าเรือของผู้ขาย
8. ความสามารถในการปฏิบัติงานเรือ
9. ธนาคาร
10. ทิศทางนโยบายหลักของบริษัท
11. สภาพการณ์ของท่าเรือปลายทาง



อย่างไรก็ดีปัจจัยหลักทั้ง 11 ข้อข้างต้นดังกล่าว มีข้อที่ประกอบด้วยปัจจัยย่อยอยู่ด้วยคือ ข้อ 5 ข้อ 6 ข้อ 7 ข้อ 8 ข้อ 9 และข้อ 11 ซึ่งแสดงตัวอย่างได้ดังต่อไปนี้

ขั้นตอนที่ 3 พิจารณาและเปรียบเทียบปัจจัยย่อยต่างๆต่อไปนี้ ที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเออาร์ และวงกลมปัจจัยย่อยที่เห็นว่าสำคัญกว่า

### 5. ความเสี่ยงด้านเรือ

- 5.1) ความผันผวนของอัตราค่าระวาง
- 5.2) สามารถกำหนดตารางการเข้า-ออกของเรือ
- 5.3) ขนาดของเรือ
- 5.4) ประเภทเรือที่ต้องการ
- 5.5) เส้นทางการให้บริการของเรือที่ต้องการ
- 5.6) ตำแหน่งเรือเปิด ณ เวลาที่ต้องการเข้าเรือ
- 5.7) ความน่าเชื่อถือของเจ้าของเรือ

5.1					
5.2					
5.1	5.2				
5.3	5.3				
5.1	5.2	5.3			
5.4	5.4	5.4			
5.1	5.2	5.3	5.4		
5.5	5.5	5.5	5.5		
5.1	5.2	5.3	5.4	5.5	
5.6	5.6	5.6	5.6	5.6	
5.1	5.2	5.3	5.4	5.5	5.6
5.7	5.7	5.7	5.7	5.7	5.7



## 6. ความรับผิดชอบของผู้ซื้อปลายทาง

- 6.1) ความรับผิดชอบชำระเงินค่าสินค้า ระวัง และค่าปรับที่อาจเกิดขึ้น
- 6.2) ความรับผิดชอบด้านการขนถ่ายสินค้าปลายทางอย่างตรงเวลา

6.1
6.2

## 7. ความสามารถจัดการเช่าเรือของผู้ขาย

- 7.1) ความรู้ความชำนาญด้านสัญญา และกฎหมายเกี่ยวกับการเช่าเรือ
- 7.2) ความรู้ความชำนาญด้านตลาดเรือเช่า
- 7.3) ความรู้ความชำนาญด้านขั้นตอนและวิธีการเช่าเรือ
- 7.4) ความรู้ความชำนาญด้านกลยุทธ์ และเทคนิคการเช่าเรือ
- 7.5) ความรู้ความชำนาญด้านเงื่อนไขเพิ่มเติมของสัญญาการเช่าเรือ

7.1			
	7.2		
7.1	7.2		
	7.3	7.3	
7.1	7.2	7.3	
	5.4	7.4	5.4
7.1	7.2	7.3	7.4
	7.5	7.5	7.5

## 8. สามารถในการปฏิบัติงานเรือ

- 8.1) ความรู้ความชำนาญด้านการขนถ่ายสินค้า ณ ท่าเรือต้นทาง
- 8.2) ความรู้ความชำนาญด้านการขนถ่ายสินค้า ณ ท่าเรือปลายทาง

8.1
8.2

## 9. ธนาการ

- 9.1) การปล่อยสินเชื่อของธนาการเพื่อการชำระค่าระวาง
- 9.2) การเปิดแอตชีของลูกค้าปลายทาง
- 9.3) ระบบ และ การแลกเปลี่ยนเงินตราของธนาการปลายทาง

9.1	
9.2	
9.1	9.2
9.3	9.3

## 11. สภาพการณ์ของท่าเรือปลายทาง

- 11.1) ความหนาแน่นของท่าเรือปลายทาง
- 11.2) ความสัมพันธ์กับเจ้าหน้าที่ของรัฐ ณ ท่าเรือปลายทาง
- 11.3) ความปลอดภัยของท่าเรือปลายทาง

11.1	
11.2	
11.1	11.2
11.3	11.3

### ขั้นตอนที่ 3 การนับความสำคัญของปัจจัย

1. นับจำนวนวงกลมที่แต่ละปัจจัยได้รับจากขั้นตอนที่ 2 และใส่ในช่องคะแนนของปัจจัย
2. กรณีที่ปัจจัยตัวใดมีคะแนนเท่ากัน ให้ย่อนผลการเปรียบเทียบของปัจจัยคู่นั้นในขั้นตอนที่ 2 อีกครั้ง และเพิ่มคะแนนพิเศษ 0.5 คะแนนให้กับปัจจัยที่ได้วงกลม
3. ทำลักษณะเดียวกันกับการนับคะแนนของปัจจัยย่อยต่างๆ

	ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์	คะแนน	สัดส่วน	ลำดับความสำคัญ
1	การยอมรับราคาขายสินค้าซีเอฟอาร์			
2	ปริมาณการขายสินค้า			
3	ศักยภาพด้านการเงินของผู้ขายในการชำระค่าระวาง			
4	ลักษณะและระบบการขายข้าว			
5	ความเสี่ยงด้านเรือ			
6	ความรับผิดชอบของผู้ซื้อปลายทาง			
7	ความสามารถบริหารจัดการเช่าเรือของผู้ขาย			
8	ความรู้ความชำนาญในการปฏิบัติงานเรือ			
9	ระบบธนาคารปลายทาง			
10	ทิศทางนโยบายของบริษัทผู้ส่งออกข้าว			
11	สภาพการณ์ทางเรือปลายทาง			
รวม				

### ตัวอย่าง

การตอบแบบประเมินวัดระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ ของบริษัทผู้ประกอบการส่งออกข้าวต่างประเทศแห่งหนึ่ง

แบบประเมินชุดที่ 1 แบบประเมินระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์

### วัตถุประสงค์

เพื่อให้ทราบถึงระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจการขายเทอมซีเอฟอาร์ เพื่อนำมาวิเคราะห์พัฒนา และส่งเสริมการขายเทอมซีเอฟอาร์

ขั้นตอนที่ 1 พิจารณาปัจจัยต่อไปนี้ ที่ผู้ส่งออกข้าวจะนำมาพิจารณาเพื่อตัดสินใจขายเทอมซีเอฟอาร์

1. ราคาขายสินค้าเทอมซีเอฟอาร์
2. ปริมาณสินค้า
3. ศักยภาพด้านการเงินของผู้ขาย
4. ลักษณะระบบการขายข้าว (ผ่านคนกลาง หรือ การขายตรงกับผู้ซื้อ)
5. ความเสี่ยงด้านเรือ
6. ความรับผิดชอบของผู้ซื้อปลายทาง
7. ความสามารถจัดการเช่าเรือของผู้ขาย
8. ความสามารถในการปฏิบัติงานเรือ
9. ธนาคาร
10. ทิศทางนโยบายหลักของบริษัท
11. สภาพการณ์ของท่าเรือปลายทาง

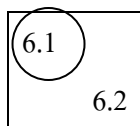






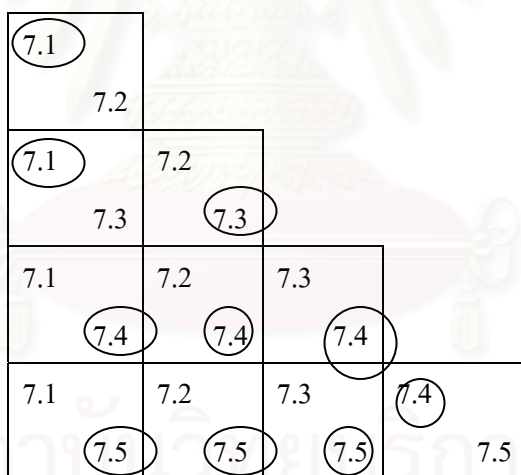
## 6. ความรับผิดชอบของผู้ซื้อปลายทาง

- 6.1) ความรับผิดชอบชำระเงินค่าสินค้า ระวัง และค่าปรับที่อาจเกิดขึ้น
- 6.2) ความรับผิดชอบด้านการขนถ่ายสินค้าปลายทางอย่างตรงเวลา



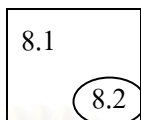
## 7. ความสามารถจัดการเช่าเรือของผู้ขาย

- 7.1) ความรู้ความชำนาญด้านสัญญา และกฎหมายเกี่ยวกับการเช่าเรือ
- 7.2) ความรู้ความชำนาญด้านตลาดเรือเช่า
- 7.3) ความรู้ความชำนาญด้านขั้นตอนและวิธีการเช่าเรือ
- 7.4) ความรู้ความชำนาญด้านกลยุทธ์ และเทคนิคการเช่าเรือ
- 7.5) ความรู้ความชำนาญด้านเงื่อนไขเพิ่มเติมของสัญญาการเช่าเรือ



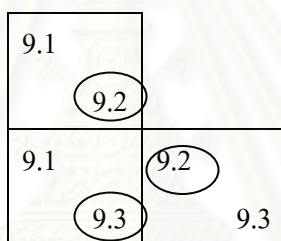
## 8. สามารถในการปฏิบัติงานเรือ

- 8.1) ความรู้ความชำนาญด้านการขนถ่ายสินค้า ณ ท่าเรือต้นทาง
- 8.2) ความรู้ความชำนาญด้านการขนถ่ายสินค้า ณ ท่าเรือปลายทาง



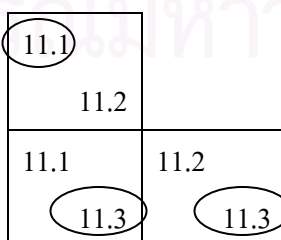
## 9. ธนาการ

- 9.1) การปล่อยสินเชื่อของธนาคารเพื่อการชำระค่าระวาง
- 9.2) การเปิดแอตชีของลูกค้าปลายทาง
- 9.3) ระบบ และ การแลกเปลี่ยนเงินตราของธนาคารปลายทาง



## 11. สภาพการณ์ของท่าเรือปลายทาง

- 11.1) ความหนาแน่นของท่าเรือปลายทาง
- 11.2) ความสัมพันธ์กับเจ้าหน้าที่ของรัฐ ณ ท่าเรือปลายทาง
- 11.3) ความปลอดภัยของท่าเรือปลายทาง



### ขั้นตอนที่ 3 การนับความสำคัญของปัจจัย

1. นับจำนวนวงกลมที่แต่ละปัจจัยได้รับจากขั้นตอนที่ 2 และใส่ในช่องคะแนนของปัจจัย
2. กรณีที่ปัจจัยตัวใดมีคะแนนเท่ากัน ให้ย่อนผลการเปรียบเทียบของปัจจัยคู่หนึ่งในขั้นตอนที่ 2 อีกครั้ง และเพิ่มคะแนนพิเศษ 0.5 คะแนนให้กับปัจจัยที่ได้วงกลม
3. ทำลักษณะเดียวกันกับการนับคะแนนของปัจจัยย่อยต่างๆ

	ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขาย เทอมซีเอฟอาร์	คะแนน	สัดส่วน	ลำดับ ความสำคัญ
1	การยอมรับราคาขายสินค้าซีเอฟอาร์	2.5	3.60%	9
2	ปริมาณการขายสินค้า	2	3.60%	10
3	ศักยภาพด้านการเงินของผู้ขายในการชำระค่าระวาง	1	1.70%	11
4	ลักษณะและระบบการขายข้าว	4.5	7.30%	7
5	ความเสี่ยงด้านเรือ	7	12.70%	3
6	ความรับผิดชอบของผู้ซื้อปลายทาง	10	18.20%	1
7	ความสามารถบริหารจัดการเช่าเรือของผู้ขาย	5	9.10%	6
8	ความรู้ความชำนาญในการปฏิบัติงานเรือ	4	7.30%	8
9	ระบบธนาคารปลายทาง	6.5	11.00%	4
10	ทิศทางนโยบายของบริษัทผู้ส่งออกข้าว	8	14.55%	2
11	สภาวะการณ์ท่าเรือปลายทาง	6	11.00%	5
<b>รวม</b>		<b>55</b>	<b>100%</b>	

หลังจากนับรวมคะแนนปัจจัยหลักที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์จนครบทุกปัจจัยแล้ว จึงทำการนับคะแนนรวมปัจจัยย่อยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์เช่นเดียวกับการนับคะแนนรวมของปัจจัยหลัก ดังตารางด้านล่างต่อไปนี้

	ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์	คะแนน	สัดส่วน
5.1	ความผันผวนของอัตราค่าระวาง	3	14.3%
5.2	สามารถกำหนดตารางการเข้า-ออกของเรือ	4	19.0%
5.3	ขนาดของเรือ	3	14.3%
5.4	ประเภทเรือที่ต้องการ	1	4.8%
5.5	เส้นทางการให้บริการของเรือที่ต้องการ	3	14.3%
5.6	ตำแหน่งเรือเปิด ณ เวลาที่ต้องการเช่าเรือ	1	4.8%
5.7	ความน่าเชื่อถือของเจ้าของเรือ	6	28.60%
<b>รวม</b>		<b>21</b>	<b>100%</b>

	ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์	คะแนน	สัดส่วน
6.1	ความรับผิดชอบชำระเงินค่าสินค้าระวาง และค่าปรับที่อาจเกิดขึ้น	0	0%
6.2	ความรับผิดชอบด้านการขนถ่ายสินค้าปลายทางอย่างตรงเวลา	1	100%
<b>รวม</b>		<b>1</b>	<b>100%</b>

	ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์	คะแนน	สัดส่วน
7.1	ความรู้ความชำนาญด้านสัญญา และกฎหมายเกี่ยวกับการเช่าเรือ	2	20.00%
7.2	ความรู้ความชำนาญด้านตลาดเรือเช่า	0	0.00%
7.3	ความรู้ความชำนาญด้านขั้นตอนและวิธีการเช่าเรือ	1	10.00%
7.4	ความรู้ความชำนาญด้านกลยุทธ์ และเทคนิคการเช่าเรือ	4	40.00%
7.5	ความรู้ความชำนาญด้านเงื่อนไขเพิ่มเติมของสัญญาการเช่าเรือ	3	30.00%
<b>รวม</b>		<b>10</b>	<b>100%</b>

	ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์	คะแนน	สัดส่วน
8.1	ความรู้ความชำนาญด้านการขนถ่ายสินค้า ณ ท่าเรือต้นทาง	0	0%
8.2	ความรู้ความชำนาญด้านการขนถ่ายสินค้า ณ ท่าเรือปลายทาง	1	100%
<b>รวม</b>		<b>1</b>	<b>100%</b>

	ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์	คะแนน	สัดส่วน
9.1	การปล่อยสินค้าของธนาคารเพื่อการชำระค่าระวาง	2	66.66%
9.2	การเปิดแอลซีของลูกค้าปลายทาง	0	0.00%
9.3	ระบบ และ การแลกเปลี่ยนเงินตราของธนาคารปลายทาง	1	33.33%
<b>รวม</b>		<b>3</b>	<b>100%</b>

	ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์	คะแนน	สัดส่วน
11.1	ความหนาแน่นของท่าเรือปลายทาง	1	33.33%
11.2	ความสัมพันธ์กับเจ้าหน้าที่ของรัฐ ณ ท่าเรือปลายทาง	0	0.00%
11.3	ความปลอดภัยของท่าเรือปลายทาง	2	66.66%
<b>รวม</b>		<b>3</b>	<b>100%</b>

จากตัวอย่างผลการตอบแบบประเมิน แสดงให้เห็นว่า ปัจจัยที่มีความสำคัญที่สุดคือ ความรับผิดชอบของผู้ซื้อปลายทางในการชำระค่าระวาง ค่าสินค้า และค่าปรับ โดยมีสัดส่วนคะแนนที่ระดับ 18.20% ปัจจัยที่มีความสำคัญอันดับที่ 2 คือ ทิศทางนโยบายของบริษัท มีสัดส่วนคะแนน 14.55% และอันดับที่สามคือ ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการเรือมีสัดส่วนคะแนนที่ 12.70% โดยความน่าเชื่อถือของเจ้าของเป็นรายละเอียดที่ผู้ประกอบการส่งออกเทอมซีเอฟอาร์ให้ความสำคัญมากที่สุด เป็นต้น

## บทที่ 4

### รายงานผลการวิจัย

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลด้านปริมาณการส่งออกข้าวของบริษัทผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศจากสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ พบว่าปัจจุบันสมาคมฯ มีบริษัทผู้ส่งออกข้าวที่เป็นสมาชิกสมาคมฯ จำนวนทั้งสิ้น 110 บริษัท โดยบริษัทผู้ส่งออกข้าวจำนวนทั้งสิ้น 110 ราย มีสัดส่วนการส่งรวมทั้งหมด 97% ของปริมาณการส่งออกข้าวรวมทั้งหมดของประเทศ และ บริษัทผู้ส่งออกที่ไม่ได้เป็นสมาชิกสมาคมฯ จำนวน 41 มีสัดส่วนการส่งออกข้าวรวมทั้งหมด 3% ของการส่งออกรวมทั้งหมดของประเทศ

ในงานวิจัยฉบับนี้ ผู้วิจัยจึงนำเพียงบริษัทผู้ส่งออกข้าวที่เป็นสมาชิกสมาคมฯ มาศึกษาเท่านั้น

การแสดงผลการวิจัยในบทนี้ ประกอบไปด้วยผลการวิจัยทั้งหมด 4 ส่วนคือ

- 4.1 ข้อมูลด้านปริมาณการส่งออกข้าวของบริษัทผู้ส่งออกข้าวที่ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด 8 บริษัท
  - 4.1.1 ข้อมูลด้านปริมาณการส่งออกข้าวปี พ.ศ. 2542-2546 แยกตามรายบริษัทผู้ส่งออกข้าวที่ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด 8 บริษัท
- 4.2 รายละเอียดผลจากการสัมภาษณ์ผู้บริหารระดับสูงของบริษัทผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ
  - 4.2.1 รายละเอียดผลการสัมภาษณ์ประธานบริษัท ไรซ์แลนด์
  - 4.2.2 รายละเอียดผลการสัมภาษณ์กรรมการผู้จัดการบริษัทเพรสซิเดนซ์ฯ
  - 4.2.3 รายละเอียดผลการสัมภาษณ์กรรมการผู้จัดการบริษัทชุนฮั่วเซ่งฯ
  - 4.2.4 รายละเอียดผลการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ฝ่ายส่งออกบริษัทซี.พี.ฯ
  - 4.2.5 รายละเอียดผลการสัมภาษณ์กรรมการผู้จัดการบริษัทข้าวไชยพรฯ
  - 4.2.6 รายละเอียดผลการสัมภาษณ์กรรมการผู้จัดการบริษัท ไรซ์แลนด์ฟูดส์ฯ
  - 4.2.7 รายละเอียดผลการสัมภาษณ์กรรมการผู้จัดการบริษัทนครหลวงค้าข้าวฯ
  - 4.2.8 รายละเอียดผลการสัมภาษณ์กรรมการผู้จัดการบริษัทไทยมาพรณฯ
- 4.3 สรุปปัจจัยที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้บริหารระดับสูงของบริษัทผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ
- 4.4 สรุปผลการตอบแบบประเมินวัดระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการค้าสินค้าเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ของผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศจำนวนทั้งสิ้น 11 ราย
- 4.5 ปัญหาและอุปสรรคที่ผู้ส่งออกข้าวไทยประสบจากรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์



#### 4.1 ปริมาณการส่งออกข้าวของบริษัทผู้ส่งออกข้าวที่ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด 8 บริษัทปี พ.ศ. 2546

จากข้อมูลปริมาณการส่งออกข้าวจากประเทศไทยทั้งหมด 110 บริษัท ผู้วิจัยได้คัดเลือกเจาะจงกลุ่มผู้ให้สัมภาษณ์ โดยมีเกณฑ์การพิจารณาคือ ผู้บริหารระดับสูงของบริษัทผู้ส่งออกข้าวที่มีปริมาณการส่งออกโดยเฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 5,000 ตัน ผู้บริหารระดับสูงที่พร้อมให้สัมภาษณ์มีจำนวนทั้งสิ้น 8 ราย มีปริมาณการส่งออกรวมทั้งหมด 4,000,527 ตัน หรือคิดเป็นสัดส่วน 52.90% ของปริมาณการส่งออกรวมทั้งหมดของประเทศไทยในปี พ.ศ. 2546 ดังแสดงในตาราง 4.1 ต่อไปนี้

ตารางที่ 4.1 ปริมาณและสัดส่วนการส่งออกข้าวของบริษัทผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศที่อนุญาตให้สัมภาษณ์

ชื่อบริษัท	ปริมาณการส่งออกข้าว (ตัน)	สัดส่วนการส่งออกข้าว (%)
<b>บริษัท A</b>	116,887	1.5
<b>บริษัท B</b>	682,569	9.0
<b>บริษัท C</b>	122,462	1.6
<b>บริษัท D</b>	663,620	8.8
<b>บริษัท E</b>	547,373	7.3
<b>บริษัท F</b>	37,663	0.5
<b>บริษัท G</b>	1,474,776	19.5
<b>บริษัท H</b>	355,177	4.7
<b>รวม</b>	<b>4,000,527</b>	<b>52.90</b>

หมายเหตุ ชื่อบริษัทในที่นี้ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับชื่อบริษัทในตารางที่ 3.1 ปริมาณการส่งออกข้าวของประเทศไทยในปี พ.ศ. 2546 และไม่เรียงลำดับตามชื่อบริษัทผู้ให้สัมภาษณ์ข้างต้น ทั้งนี้เพื่อรักษาข้อมูลที่ไม่ต้องการเปิดเผย

จากปริมาณการส่งออกข้าวจากประเทศไทยของบริษัทผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศที่อนุญาตให้สัมภาษณ์ทั้งสิ้น 8 รายดังที่ได้เสนอในตารางที่ 4.1 ในตารางที่ 4.1.1 ผู้วิจัยได้นำเสนอตัวเลขปริมาณการส่งออกของบริษัทผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศย้อนหลัง 5 ปีคือ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2542-2546 เพื่อดูค่าเฉลี่ยปริมาณและสัดส่วนการส่งออก ซึ่งสามารถนำเสนอแยกตามรายชื่อบริษัทได้ดังนี้

ตารางที่ 4.1.1 ปริมาณการส่งออกของบริษัทผู้ส่งออกข้าว A-H ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2542-2546

### บริษัท A

บริษัท A มีสัดส่วนการส่งออกข้าวเฉลี่ยระหว่างปี พ.ศ. 2542-2546 อยู่ที่ระดับ 2.26% ของการส่งออกข้าวของประเทศไทย จัดอยู่ในอันดับที่ 14 ในปีพ.ศ. 2446 จากจำนวนผู้ส่งออกทั้งหมด 110 ราย ( นับเฉพาะผู้ส่งออกข้าวที่เป็นสมาชิกสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ )

บริษัท A มีสัดส่วนการส่งออกข้าวตั้งแต่ปี พ.ศ.2542-2546 ดังนี้

อันดับที่ / ปี	ชื่อบริษัทผู้ส่งออกข้าว	ปริมาณการส่งออกข้าว (ตัน)	สัดส่วนการส่งออกข้าว (%)
11/2542	A	182,593	2.7
8/2543	A	198,338	3.0
11/2544	A	183,671	2.4
13/2545	A	121,077	1.7
14/2546	A	116,887	1.5
เฉลี่ย	A	160,513.20	2.26

หมายเหตุ การแสดงข้อมูลรายชื่อบริษัท A-H ในรายงานผลการวิจัยไม่ตรงกับชื่อบริษัทในตารางภาคผนวก

**บริษัท B**

บริษัท B มีสัดส่วนการส่งออกข้าวเฉลี่ยระหว่างปี พ.ศ. 2542-2546 ที่ระดับ 4.56% ของการส่งออกทั้งหมดของประเทศไทย และ ส่งออกมากเป็นอันดับที่ 2 ของประเทศในปี พ.ศ. 2546 จากบริษัทผู้ส่งออกข้าวทั้งหมด 110 ราย ( นับเฉพาะผู้ส่งออกข้าวที่เป็นสมาชิกสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ )

บริษัท B มีสัดส่วนการส่งออกข้าวในปี พ.ศ. 2542-2546 ดังนี้

อันดับที่ / ปี	ชื่อบริษัทผู้ส่งออกข้าว	ปริมาณการส่งออกข้าว (ตัน)	สัดส่วนการส่งออกข้าว (%)
5/2542	B	298,467	4.5
9/2443	B	196,574	3.0
7/2544	B	270,562	3.6
5/2545	B	340,699	4.7
2/2546	B	682,569	9.0
เฉลี่ย	B	357,774.20	4.56

**บริษัท C**

บริษัท C มีสัดส่วนการส่งออกข้าวเฉลี่ยในปี พ.ศ. 2542-2546 ที่ระดับ 1.02% ของการส่งออกทั้งหมดของประเทศไทย และ ส่งออกมากเป็นอันดับที่ 13 ของประเทศในปี พ.ศ. 2546 จากบริษัทผู้ส่งออกข้าวทั้งหมด 110 ราย ในปี พ.ศ. 2546 ( นับเฉพาะผู้ส่งออกข้าวที่เป็นสมาชิกสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ )

บริษัท C มีสัดส่วนการส่งออกข้าวในปี พ.ศ. 2542-2546 ดังนี้

อันดับที่ / ปี	ชื่อบริษัทผู้ส่งออกข้าว	ปริมาณการส่งออกข้าว (ตัน)	สัดส่วนการส่งออกข้าว (%)
30/2542	C	29,700	0.4
28/2543	C	39,775	0.6
23/2544	C	61,775	0.8
12/2545	C	121,202	1.7
13/2546	C	122,462	1.6
เฉลี่ย	C	74,978.80	1.02

**บริษัท D**

บริษัท D มีสัดส่วนการส่งออกข้าวเฉลี่ยในปี พ.ศ. 2542-2546 ที่ระดับ 11.48% ของการส่งออกทั้งหมดของประเทศไทย และ ส่งออกมากเป็นอันดับที่ 3 ของประเทศในปี พ.ศ. 2546 จากบริษัทผู้ส่งออกข้าวทั้งหมด 110 ราย ( นับเฉพาะผู้ส่งออกข้าวที่เป็นสมาชิกสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ )

บริษัท D มีสัดส่วนการส่งออกข้าวในปี พ.ศ. 2542-2546 ดังนี้

อันดับที่ / ปี	ชื่อบริษัทผู้ส่งออกข้าว	ปริมาณการส่งออกข้าว (ตัน)	สัดส่วนการส่งออกข้าว (%)
2/2542	D	800,627	12.0
2/2543	D	883,848	13.5
2/2544	D	822,319	10.9
2/2545	D	881,353	12.2
3/2546	D	663,620	8.8
เฉลี่ย	D	810,353.40	11.48

**บริษัท E**

บริษัท E มีสัดส่วนการส่งออกข้าวเฉลี่ยในปี พ.ศ. 2542-2546 ที่ระดับ 6.62% ของการส่งออกทั้งหมดของประเทศไทย และ ส่งออกมากเป็นอันดับที่ 3 ของประเทศในปี พ.ศ. 2546 จากบริษัทผู้ส่งออกข้าวทั้งหมด 110 ราย ( นับเฉพาะผู้ส่งออกข้าวที่เป็นสมาชิกสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ )

บริษัท E มีสัดส่วนการส่งออกข้าวในปี พ.ศ. 2542-2546 ดังนี้

อันดับที่ / ปี	ชื่อบริษัทผู้ส่งออกข้าว	ปริมาณการส่งออกข้าว (ตัน)	สัดส่วนการส่งออกข้าว (%)
4/2542	E	332,214	5.0
3/2543	E	480,081	7.3
3/2544	E	509,363	6.8
3/2545	E	486,202	6.7
4/2546	E	547,373	7.3
เฉลี่ย	E	471,046.60	6.62

**บริษัท F**

บริษัท F มีสัดส่วนการส่งออกข้าวเฉลี่ยในปี พ.ศ 2542-2546 ที่ระดับ 0.6% ของการส่งออกทั้งหมดของประเทศไทย และ ส่งออกมากเป็นอันดับที่ 28 ของประเทศในปี พ.ศ. 2546 จากบริษัทผู้ส่งออกข้าวทั้งหมด 110 ราย ( นับเฉพาะผู้ส่งออกข้าวที่เป็นสมาชิกสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ )

บริษัท F มีสัดส่วนการส่งออกข้าวในปี พ.ศ. 2542-2546 ดังนี้

อันดับที่ / ปี	ชื่อบริษัทผู้ส่งออกข้าว	ปริมาณการส่งออกข้าว (ตัน)	สัดส่วนการส่งออกข้าว (%)
26/2542	F	44,019	0.7
29/2543	F	34,812	0.5
27/2544	F	48,072	0.6
27/2545	F	44,109	0.6
28/2546	F	37,663	0.5
เฉลี่ย	F	41,735	0.6

**บริษัท G**

บริษัท G มีสัดส่วนการส่งออกข้าวเฉลี่ยในปี พ.ศ 2542-2546 ที่ระดับ 18.82% ของการส่งออกทั้งหมดของประเทศไทย และ ส่งออกมากเป็นอันดับที่ 1 ของประเทศในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา จากบริษัทผู้ส่งออกข้าวทั้งหมด 110 ราย ( นับเฉพาะผู้ส่งออกข้าวที่เป็นสมาชิกสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ )

บริษัท G มีสัดส่วนการส่งออกข้าวในปี พ.ศ. 2542-2546 ดังนี้

อันดับที่ / ปี	ชื่อบริษัทผู้ส่งออกข้าว	ปริมาณการส่งออกข้าว (ตัน)	สัดส่วนการส่งออกข้าว (%)
1/2542	G	1,231,193	18.4
1/2543	G	1,198,158	18.2
1/2544	G	1,471,883	19.6
1/2545	G	1,290,339	17.9
1/2546	G	1,474,776	19.5
เฉลี่ย	G	1,111,669.80	18.72

**บริษัท H**

บริษัท H มีสัดส่วนการส่งออกข้าวเฉลี่ยในปี พ.ศ. 2542-2546 ที่ระดับ 3.64% ของการส่งออกทั้งหมดของประเทศไทย และ ส่งออกมากเป็นอันดับที่ 6 ของประเทศในปี พ.ศ. 2546 จากบริษัทผู้ส่งออกข้าวทั้งหมด 110 ราย ( นับเฉพาะผู้ส่งออกข้าวที่เป็นสมาชิกสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ )

บริษัท H มีสัดส่วนการส่งออกข้าวในปี พ.ศ. 2542-2546 ดังนี้

อันดับที่ / ปี	ชื่อบริษัทผู้ส่งออกข้าว	ปริมาณการส่งออกข้าว (ตัน)	สัดส่วนการส่งออกข้าว (%)
7/2542	H	235,827	3.5
10/2543	H	177,966	2.7
8/2544	H	264,591	3.5
7/2545	H	271,250	3.8
6/2546	H	355,177	4.7
เฉลี่ย	H	260,962.60	3.64



## 4.2 ผลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการส่งออกข้าวจำนวนทั้งสิ้น 8 ราย

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการส่งออกข้าวต่างประเทศทั้งสิ้นรวม 8 ราย สรุปผลรายละเอียดดังนี้

### 4.2.1. บริษัทไรซ์แลนด์อินเตอร์เนชันแนล จำกัด

ผู้ให้สัมภาษณ์ : คุณวิชัย ศรีประเสริฐ

ตำแหน่ง : นายกสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ

: ประธานบริษัทไรซ์แลนด์ฯ

วันที่สัมภาษณ์ : 07 มกราคม 2547 เวลา 1600 น. ถึง 1700 น.

ปัจจัยสำคัญสำหรับการขายเทอมซีเอฟอาร์

1. การขายเทอมซีเอฟอาร์ หมายถึง ผู้ส่งออกต้องจัดเรือให้ผู้ซื้อ ถ้าส่งออกทั้งลำจะง่าย แต่ถ้าขายเทอมซีเอฟอาร์เป็นจำนวนน้อย จะต้องใช้บริการเรือสินค้าเทกองประเภทสายเดินเรือประจำเส้นทาง (liner term) และเป็นลักษณะบรรทุกร่วมกับผู้ส่งออกรายอื่น (co-ship) เพื่อวิ่งไปยังท่าปลายทาง จะช่วยลดความเสี่ยงเรื่องการขนถ่ายปลายทางได้ดีกว่าการขายเทอม free out เนื่องจากถ้า สินค้าเกษตรราคาตก ผู้ซื้อสินค้าปลายทางจะดึงเวลาไว้ ไม่นำเรือจลอมมารับสินค้า ส่งผลให้เรือที่เช่าตกอยู่ในสภาพโกดังสินค้า และอาจเสียค่าปรับจากการขนถ่ายล่าช้า (demurrage) ทำให้ประสบปัญหาขาดทุน และอาจกลายเป็นข้อพิพาทระหว่างผู้ซื้อ ผู้ขาย นำไปสู่การยกเลิกการซื้อขายระหว่างกัน ทำให้ผู้ส่งออกมักอยู่ในภาวะเสียเปรียบ เวลาที่มีข้อพิพาทเกิดขึ้น เนื่องจาก ผู้ส่งออกต้องอยู่ในภาวะจำยอมเพื่อรักษาพันธมิตรทางการค้าไว้
2. การขายซีเอฟอาร์ ผู้ประกอบการค้าข้าว ต้องมีเจ้าหน้าที่บริษัทที่มีความสามารถ เชื่อสัตย์ และดูแลทุกหัวเมืองได้ ต้องควบคุมเจ้าหน้าที่ได้ มิฉะนั้นอาจประสบปัญหาคือ ตัวแทนขายของบริษัท น้อย โกงเงินบริษัท เนื่องจากการค้าแถบอัฟริกาเป็นการขายแบบเร่งขาย ไม่มีการเปิดแอลซี ผู้ขายหรือตัวแทนบริษัทต้องนำเงินสกุลท้องถิ่นที่ขายได้ ไปแลกเงินในตลาดเงินนอกระบบ แล้วจึงนำเงินสดออกนอกประเทศ
3. ผู้เช่าเรือต้องมีความชำนาญเรื่องกฎหมายการเช่าเรือ และกฎหมายการประกันภัยทางทะเล

## ปัญหาและอุปสรรคของการขายเทอมซีเอฟอาร์

1. ผู้ซื้อเป็นผู้กำหนดความต้องการซื้อเทอมใด เช่นลูกค้าแถบยุโรปกำหนดให้เป็นการบรรจุสินค้าข้าวเทกองโดยผ่านการใช้บริการสายเรือประจำประเภทตู้คอนเทนเนอร์ ( bulk container ) เพื่อสะดวกต่อการขนถ่ายสินค้าปลายทาง เป็นต้น
2. การส่งออกเทอมซีเอฟอาร์ มักอยู่ในมือของคนกลางจัดซื้อสินค้า เพราะคนกลางจัดซื้อสินค้าสามารถเช่าเรือได้ถูกกว่า เนื่องจากมีความชำนาญ เพราะเช่าเรืออยู่ตลอดเวลา
3. คนกลางจัดซื้อสินค้า มีเครือข่ายที่แข็งแกร่งกว่า กล่าวคือ มีลูกค้ากระจายอยู่ตามประเทศต่างๆทั่วโลก เช่น ไทย จีน ปากีสถาน เวียดนาม ประเทศแถบยุโรป นอกจากนี้ ยังมีลูกค้าหรือผู้ซื้อรายย่อยตามแอฟริกา ทำให้สามารถรวบรวมผู้ซื้อรายย่อยหลายๆรายเข้าด้วยกันได้ แล้วรวบรวมซื้อข้าวจากประเทศแถบเอเชียไปส่งคราวละมากๆ
4. คนกลางซื้อขายข้าว มีฐานะทางการเงินที่ดีกว่า มี Economy of Scale ใหญ่กว่า ส่งผลให้ธนาคารต่างประเทศให้ความเชื่อถือในการขอเปิดแอลซีมากกว่าผู้ส่งออก
5. คนกลางซื้อขายข้าวมีเครือข่ายกับเจ้าที่ของรัฐ ณ ท่าเรือปลายทางที่ดี ไม่มีปัญหาเรื่องการนำเรือเข้า แต่ถ้าผู้ส่งออกเช่าเรือไปเอง เรืออาจจะถูกกักไม่ให้เข้าท่า ทำให้เกิดความล่าช้าได้
6. ทักษะเรื่องการเช่าเรือของผู้ส่งออกมีน้อย การพัฒนาทำได้น้อยเพราะว่า Scale เล็ก เรื่องพัฒนาศักยภาพการเช่าเรือ ทำได้ไม่เต็มที่ ดังนั้นการขายเทอมซีเอฟอาร์จะเสี่ยงมาก ถ้าทำได้ไม่ดี อาจประสบภาวะขาดทุน และ ถูกเอาเปรียบได้
7. ผู้ส่งออกไม่มีความเข้าใจเจ้าของเรือ ถึงแม้ว่าจะติดต่อกันมานาน แต่ก็ไม่สามารถคาดเดาได้ว่าเจ้าของเรือจะไม่เอาเปรียบ หรือ ท้อ โกง หากเกิดกรณีประสบภาวะขาดทุนที่ต้องเอาตัวรอด
8. โลจิสติกส์ข้าวในประเทศไม่ค่อยมีประสิทธิภาพในปัจจุบัน ในอดีต สินค้าข้าวอาศัยการขนส่งทางแม่น้ำเป็นหลัก ค่าขนส่งอยู่ในระดับต่ำมาก แต่ปัจจุบัน การขนส่งทางน้ำเกือบทั้งหมดถูกแทนที่ด้วยการขนส่งทางรถ หรือทางบก ซึ่งประสบปัญหาการจราจรติดขัด น้ำมันแพง ซึ่งทำให้ผู้ส่งออกเสียหายมาก ในอดีตโรงสีติดแม่น้ำ ปัจจุบันหน้าโรงสีติดถนน ส่งผลให้ค่าขนส่งเพิ่มขึ้นเท่าตัวเนื่องจากขนส่งทางรถขนได้ทีละปริมาณน้อย แต่การขนส่งทางน้ำแต่ละเที่ยว สามารถบรรทุกได้คราวละปริมาณมากกว่า นอกจากนี้การขนส่งทางรถยังมีค่าบำรุงรักษา ในที่สุดต้นทุนด้านการขนส่งจะสูง ทำให้ราคาข้าวสูงตามไปด้วย
9. ปัญหาโลจิสติกส์ข้าวในประเทศยังมีในเรื่องของคุณภาพข้าวที่ไม่ได้มาตรฐาน ผู้ส่งออกข้าวต้องตรวจสอบอีกครั้งหนึ่ง เป็นการทำงานซ้ำซ้อนและส่งผลทำให้ต้นทุนราคาข้าวสูงขึ้น

### ข้อดีของการขายเทอมซีเอฟอาร์

1. สามารถทำกำไรได้ถ้ามีความชำนาญในเรื่องการบริหารจัดการเช่าเรือ
2. สามารถทำกำไรได้ถ้าสามารถควบคุมการขนถ่ายที่ทำเรือปลายทางตามเป้าหมาย เพราะผู้ส่งออกสามารถทำการขนถ่าย ณ ท่าเรือต้นทางได้คืออยู่แล้ว

### ข้อเสียของการขายเทอมซีเอฟอาร์

1. การขายเทอมซีเอฟอาร์ ต้องใช้เงินมากขึ้นเพื่อนำไปใช้จ่ายสำหรับเรื่องค่าระวาง ทำให้ความเสี่ยงสูงมากขึ้นตามไปด้วย
2. การขายเทอมเอฟโอบี และซีเอฟอาร์ มีความเสี่ยงทั้งคู่แต่การขายเทอมซีเอฟอาร์ ผู้ส่งออกต้องแบกรับความเสี่ยงเรื่องเรือเพิ่ม ขณะที่ประสบปัญหาทางภาวะเศรษฐกิจ ค่าใช้จ่ายด้านค่าระวางเรือแบบซีเอฟอาร์ถือเป็นต้นทุนค่าขนส่งที่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ยังมีต้นทุนด้านประกันภัยอีก
3. ส่วนใหญ่ประเทศผู้ซื้อในแถบประเทศแอฟริกา ไม่จ่ายค่าประกันภัยสินค้าทางทะเล เนื่องจากต้องการค่าระวางในอัตราที่ต่ำ ดังนั้น ผู้ขายก็ต้องเป็นผู้รับภาระเพื่อลดภาวะความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ เช่น เรือจม สินค้าหายไปไม่ถึงประเทศผู้รับสินค้าปลายทาง
4. การขายเทอมซีเอฟอาร์ ไม่ได้ทำให้เกิดกำไร หรือมูลค่าเพิ่มเสมอไป เนื่องจาก ผู้ส่งออกไม่ได้คิดบวกส่วนเพิ่มจากค่าระวางที่ได้รับจากผู้ขนส่ง เพราะจะทำให้ราคาข้าวสูงและแข่งขันไม่ได้
5. การขายซีเอฟอาร์ มีความเสี่ยงเรื่องเรือจม เครื่องเสีย เรือเกยตื้น ของเสียหาย กับดัชนีโอมยสินค้าไปขายที่อื่น มีความเสี่ยงมากขณะเรือเดินทางในทะเล
6. บริษัทประกันภัยอาจจะไม่จ่าย ถึงแม้จะซื้อประกันภัยสินค้าทางทะเลไว้

### ข้อดีของการขายเทอมเอฟโอบี

1. ไม่มีภาระเรื่องการเช่าเรือ โดยภาระการบริหารจัดการเช่าเรือ อยู่ที่คนกลางซื้อขายข้าว
2. ลดความเสี่ยงเรื่องการชำระค่าระวางเรือที่ผู้ขายจะต้องสำรองจ่ายล่วงหน้าก่อนได้รับการชำระค่าสินค้าจากผู้ซื้อปลายทาง
3. ลดความเสี่ยงเรื่องการขนถ่ายสินค้าปลายทางที่ผู้ส่งออกไม่สามารถควบคุมได้

### ข้อเสียของการขายทอมเอฟโอบี

1. เรือไม่มาตามกำหนด ทำให้สินค้าเกษตรเสียหาย กล่าวคือ ข้าวที่ซื้อมาเพื่อรองเรือต้องค้างอยู่ในเรือลอม ทำให้สินค้าเสียหาย น้ำหนักข้าวหายไป เนื่องจากเก็บไว้นาน คุณภาพเสียหาย

### ข้อเสนอแนะ

1. ควรจัดตั้งศูนย์ หรือ โกดังที่ติดริมแม่น้ำเพื่อสนับสนุนให้หันไปใช้ทางน้ำมากขึ้น และยังสามารถลดความแออัดบนท้องถนน ควรจะพัฒนาตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ
2. ควรมีหน่วยงานกลางมาทำหน้าที่เช่าเรือให้ผู้ส่งออก เพื่อให้มี Economy of Scale ไปต่อรองกับประเทศต่างๆ
3. ควรจะปรับปรุงให้เป็นการขนส่งสินค้าโดยตรงจากโรงสีของผู้ส่งออก โดยการบรรทุกสินค้าขึ้นเรือลอม และลากสินค้าไปเทียบข้างเรือใหญ่
4. รัฐบาลควรสนับสนุนให้เอกชนทำ เพื่อให้เกิดความโปร่งใส และมีศักยภาพ โดยการสร้างโครงสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐาน
5. การขายโดยมีแอลซี (Letter of Credit) จะสามารถลดความเสี่ยงเรื่องของการชำระค่าสินค้า

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

#### 4.2.2 บริษัทเพรสซิเดนท้อะกรี เทรดิง จำกัด

ผู้ให้สัมภาษณ์ : คุณอภิชาติ จันทร์สกุลพร

ตำแหน่ง : กรรมการผู้จัดการฯ

วันที่สัมภาษณ์ : 16 มกราคม 2547 เวลา 1200 น. ถึง 1330 น.

บริษัทเพรสซิเดนท้อะกรี มีรูปแบบการขาย 2 รูปแบบคือ การขายเทอมซีเอฟอาร์ และ การขายเทอมเอฟไอบี ลักษณะการขายมีทั้งขายตรงและผ่านคนกลางซื้อขายข้าว บริษัทขายข้าวโดยตรงกับผู้ซื้อในประเทศแถบอัฟริกา ตะวันออกกลาง อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ เป็นต้น

การขายข้าว ไม่สามารถพูดกระบวนการหนึ่งๆ แต่ต้องมองในระดับมหภาค กล่าวคือ มองการเพาะปลูก โรงสี การขนส่ง การส่งออก เนื่องจากทุกกระบวนการมีผลต่อต้นทุนของสินค้า ซึ่งในที่สุดจะส่งผลต่อราคาข้าวที่ส่งออก เมื่อบวกค่าระวางเข้าไปแล้ว จะมีผลต่อการได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน นอกจากนี้ การขายข้าวต้องให้ความสำคัญของการค้าข้าวในอนาคตในเชิงบูรณาการ คือ จะขายข้าวในลักษณะเดิมไม่ได้ เช่นซื้อ 1 บาท ขาย 1.25 บาท แต่ผู้ส่งออกจะต้องใส่ใจเรื่องการลดต้นทุน ซึ่งทำได้ 2 ภาค คือ ภาคก่อนเก็บเกี่ยว และหลังเก็บเกี่ยว โดยเฉพาะข้าวซึ่งมีการส่งออกมากที่สุด ด้วยเหตุที่ชานาในประเทศยังเป็นอุตสาหกรรมครัวเรือน ดังนั้นสินค้าที่ได้จากแต่ละครัวเรือนจะมีจำนวนจำกัด ส่งผลให้ต้นทุนค่าขนส่งแพง เพราะ ขนได้ไม่เต็มคันรถ ขั้นตอนต่อไปเอาข้าวจากนามีความยากลำบาก ถนนหนทางไม่สะดวก รถติดหล่ม จะต้องปรับใช้รถขนาดเล็ก ซึ่งบรรทุกได้เพียง 2-300 กก. เท่านั้น ทำให้ต้องเพิ่มจำนวนเที่ยวการขนส่ง ในที่สุดจะส่งผลให้ต้นทุนค่าขนส่งสูงขึ้น

นอกจากนี้ ข้อจำกัดของสินค้าเกษตร คือ ข้าวเปลือก ต้องทำให้สำเร็จรูปก่อนจะไปถึงโรงสี กล่าวคือต้องทำให้แห้งภายใน 24 ชม. ฉะนั้นความรีบด่วนกับปริมาณที่ไม่มากพอ ส่งผลให้ค่าขนส่งสูง สิ่งที่ต้องทำคือพยายามรวบรวมข้าวเปลือกจากนา ไปกองไว้ที่ลาน รัฐทำคือ เปิดจุดรับซื้อให้ใกล้กับนา

ปัจจัยสำคัญสำหรับการขายเทอมซีเอฟอาร์ คือ

1. ต้องศึกษาให้เข้าใจตั้งแต่ถึงเทอมการขายซีเอฟอาร์เพราะถ้าเข้าใจไม่ถ่องแท้ จะเกิดปัญหาตามมามากมาย เช่น ต้องศึกษาว่าการส่งสินค้าถึงปลายทาง ปลายทางแค่ไหน มีรายละเอียดอย่างไร และ

ต้องเข้าใจท่าเรือต่างๆ ที่จะไป เช่น ท่าเรือรับสินค้าได้เท่าใด ประเทศที่ไปมีกี่ท่า เนื่องจาก ถ้าในกรณีที่ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบเรื่องการขนถ่ายสินค้าปลายทาง จะมีเรื่องของค่าปรับจากการทำงานเร็วหรือล่าช้า (despatch / demurrage) กรณีที่ทำเรือปลายทางหนาแน่น ทำให้การขนถ่ายล่าช้า จะทำให้ประสบกับภาวะขาดทุน เช่น การขายเทอมซีเอฟอาร์ไปไนจีเรีย ซึ่งเป็นท่าเรือที่มีปริมาณเรือมาหนาแน่น ส่งผลให้เรือทำงานไม่ได้เมื่อไปถึง ผู้ส่งออกต้องจ่ายค่าปรับจากการทำงานล่าช้าสูงมาก

2. ต้องมีความเข้าใจเรื่องลักษณะและรายละเอียดของเรือ
3. ต้องมีเครือข่าย และมีความรอบรู้เกี่ยวกับตลาดเรือพอสมควร
4. ต้องรู้จักแหล่งหาเรือ เป็นอย่างดี ต้องรู้จักบริษัทเรือ และ เส้นทางที่วิ่ง และผู้ศักยภาพของผู้ซื้อปลายทาง
5. ต้องชำนาญเรื่องวัตถุดิบ เรื่องบรรจุภัณฑ์ เรื่องวัฒนธรรม และศึกษาพฤติกรรมของผู้ซื้อว่าเป็นอย่างไร ก่อนจะมาเรื่องการขนส่ง
6. คนกลางซื้อขายข้าวเป็นผู้กำหนดเทอมการซื้อขายข้าว เช่นต้องการซื้อเทอมเอฟไอบี รวมทั้งค่าปรับและเงินรางวัลจากการขนถ่าย แต่ถ้าบริษัทสามารถจัดหาระวางเรือได้ถูกกว่า ก็สามารถเจรจากับคนกลางจัดซื้อข้าวได้ โดยการรับเป็นผู้จัดหาระวางเรือด้วยตนเอง
7. สัญญาซื้อขายสามารถยินยอม ต่อรอง แก้ไขได้ และมีความยืดหยุ่น
8. สถานภาพทางการเงินสำหรับการจ่ายค่าระวาง
9. อำนาจในการเจรจาต่อรองกับบริษัทเรือในเรื่องของค่าระวาง

#### ข้อดีของการขายเทอมซีเอฟอาร์

1. สามารถกำหนดการผลิตได้ว่าช่วงไหน สามารถวางแผนได้
2. ได้รับเงินรางวัลจากการทำงานเร็วจากเจ้าของเรือ ถือเป็นเงินนอกเขตที่ได้จากการเช่าเรือ
3. ทำให้อำนาจในการต่อรองกับเจ้าของเรือสูงขึ้น
4. ไม่ต้องไปร่วมขนถ่ายสินค้ากับผู้อื่น ตัดปัญหาเรื่องเรือจลอมที่ต้องมารอเพื่อขนถ่ายสินค้าขึ้นเรือ
5. คนกลางซื้อขายข้าวยินดีซื้อเทอมซีเอฟอาร์ เนื่องจากได้เงินรางวัลเช่นกัน

#### ข้อเสียของการขายเทอมซีเอฟอาร์

1. การขายเทอมซีเอฟอาร์ ถ้าขนส่งสินค้าโดยเรือลำเล็ก ปริมาณสินค้าน้อย ค่าระวางจะแพงเมื่อเทียบสัดส่วนกัน ขาด Economy of Scale



2. ถ้าชื่อเสียงของบริษัทผู้ส่งออกเป็นที่ทราบในตลาดเรือเชื่อว่า ทำงานได้ช้าจะส่งผลให้ได้รับค่าระวางเรือในอัตราที่สูง

#### ปัญหาและอุปสรรคของการขายเทอมซีเอฟอาร์

1. บริษัทเจ้าของเรือ ขาดการจัดสัมมนาเพื่อให้ความรู้ หรือบอกถึงประโยชน์ที่จะได้จากการขายเทอมซีเอฟอาร์ นอกจากนี้ บริษัทเรือไม่ให้ข้อมูลที่เพียงพอ
2. การขนถ่ายสินค้า ณ ท่าเรือต้นทาง เจ้าของเรือไม่ให้แผนการบรรทุกสินค้าลงเรือ ทำให้เกิดความไม่เป็นธรรม เพราะไม่สามารถรู้ได้ว่าจะลงสินค้าที่ระวางไหน จำนวนเท่าไร นอกจากนี้ ผู้ให้บริการเช่าระวางให้สิทธิ์ลูกค้ารายใหญ่ก่อน ส่งผลต่อต้นทุนด้านเรือลอม ทำให้ไม่เกิดผลดีต่อผู้ส่งออกรับ เจ้าของเรือลอม ซึ่งส่งผลต่อมากคือ เรือลอมไม่บรรทุกให้ยามที่ตลาดเรือลอมหนาแน่น

#### ข้อเสียของการขายเทอมเอฟโอบี

1. ไม่สามารถกำหนดเวลาการเข้าออกของเรือได้ ไม่มีอำนาจการควบคุมเรือ

#### ข้อเสนอแนะ

1. รัฐควรแก้ไข ระเบียบบริษัทเดินเรือไทย เช่น เรือไทย กับต้นตอคนไทยเท่านั้น ซึ่งในความเป็นจริงเรื่องการเดินทางเรือ กับต้นตอต่างชาติไม่ได้
2. รัฐบาลต้องสนับสนุนให้มีสายการเดินทางเรือแห่งชาติ เพราะจะทำให้ค่าระวางเรือถูก สามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้ ส่งผลต่อการขายข้าว เพราะค่าระวางแพงทำให้ขายสินค้าไม่ได้ ไม่สามารถแข่งขันในระดับโลกได้
3. การมีสายเดินเรือแห่งชาติ ทำให้เช่าและผู้ให้เช่าพบและติดต่อกันได้ง่ายขึ้น ทำให้ขายเทอมซีเอฟอาร์ได้มากขึ้น
4. การมีสายเดินเรือแห่งชาติ เป็นการเพิ่มอำนาจต่อรองกับบริษัทเรือจากต่างชาติ ทำให้ค่าระวางปรับตัวลงมา แต่ปัจจุบันบริษัทเรือต่างชาติเห็นว่ากองเรือไทยไม่มีศักยภาพ ไม่มีทางออก ก็ไม่ปรับลด ค่าระวางให้
5. หน่วยงานต่างๆที่เกี่ยวข้องต้องพยายามจัดสัมมนาเรื่องการขายซีเอฟอาร์ให้ผู้ประกอบการได้รับรู้ถึงประโยชน์ของการขายซีเอฟอาร์ในแง่มุมต่างๆ ปัจจุบันผู้ประกอบการรายย่อยไม่ค่อยทราบ

#### 4.2.3 บริษัท ซี พี อินเตอร์เทรด จำกัด

ผู้ให้สัมภาษณ์ : คุณ สมพงษ์ จันทรสกุลพร

ตำแหน่ง : เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดต่างประเทศ

วันที่สัมภาษณ์ : วันที่ 16 มกราคม เวลา 1400 น. ถึง 1445 น.

บริษัท ซี.พี. อินเตอร์เทรด จำกัด ส่งออกข้าวในทอมซีเอฟอาร์ในรูปแบบตู้คอนเทนเนอร์ และเรือสินค้าเทกอง ประมาณ 60% และจากจำนวนดังกล่าวแบ่งเป็นสัดส่วนประมาณ 30 % ที่ส่งออกกับเรือสินค้าเทกอง เนื่องจาก เพิ่งเริ่มส่งออกทอมซีเอฟอาร์เมื่อประมาณ 2 ปีที่ผ่านมา ในส่วนของบุคลากรที่ทำหน้าที่เช่าเรือ เป็น ชาวต่างประเทศ

ปัจจัยสำคัญสำหรับการขายทอมซีเอฟอาร์

1. ความต้องการของผู้ซื้อว่าผู้ซื้อต้องการอย่างไร ส่วนใหญ่คนกลางซื้อข้าวจะจัดหาเรือเอง
2. ผู้ส่งออกสามารถขายทอมซีเอฟอาร์ได้ ในกรณีที่สามารถจัดหาระวางได้ถูกกว่า เนื่องจากมีอำนาจในการต่อรองค่าระวางได้ดีกว่า
3. การขายทอมซีเอฟอาร์ จะขึ้นกับปริมาณสินค้า กล่าวคือ ถ้าส่งออกมาก ค่าระวางก็ถูก
4. ผู้ส่งออกขายทอมซีเอฟอาร์ เนื่องจาก ผู้ซื้อปลายทางมีปัญหาเรื่องการจัดหาเรือ
5. ผู้ส่งออกสามารถขายซีเอฟอาร์ได้ในกรณีที่ติดต่อผู้ซื้อ โดยตรง เช่น การส่งออกไปแอฟริกา
6. การขายทอมซีเอฟอาร์ขึ้นกับนโยบายบริษัทว่าจะผลักดันหรือไม่
7. ถ้าผู้ส่งออกมีสายสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทเรือ อาจจะได้ค่าระวางในอัตราราคา ทำให้สามารถจัดเรือได้

ข้อดีของการขายทอมซีเอฟอาร์

1. สามารถควบคุมเรือเองได้ ควบคุมเรื่องของสินค้าได้
2. สามารถยืดหยุ่นระยะเวลาส่งมอบได้
3. ได้กำไรตอบแทนจากการขนถ่ายสินค้าที่เสร็จเร็วกว่ากำหนด
4. ได้กำไรจากอัตราค่าระวางนอกเหนือจากกำไรจากการขายสินค้า

### ข้อเสียของการขายเทอมซีเอฟอาร์

1. ความเสี่ยงด้านสงครามในเมืองท่าปลายทาง
2. ผู้ส่งออกต้องชำระค่า detention กรณีที่สินค้าข้าวแพง และหายาก เนื่องจากไม่มีของส่งมอบ
3. อัตราค่าระวางปรับเพิ่มขึ้นจากตอนราคา ณ วันที่เจรจาไว้กับผู้ซื้อปลายทาง ผู้ขายต้องเป็นผู้แบกรับภาระความต่างของค่าระวาง

### ปัญหาและอุปสรรคของการขายเทอมซีเอฟอาร์

1. ปัญหาเรื่องการหาเรือไม่ได้
2. ปัญหาด้านราคาน้ำมันแพง
3. เจ้าของเรือไม่รับขนส่งในบางเส้นทาง เช่น ประเทศแถบตะวันออกกลาง ที่ทำเรือไม่ปลอดภัย

### ข้อดีของการขายเทอมเอฟโอบี

1. ไม่ต้องรับภาระเรื่องค่าระวาง

### ข้อเสียของการขายเทอมเอฟโอบี

1. ผู้ขายต้องเตรียมสินค้าให้พร้อมขนถ่ายขึ้นเรือทุกเมื่อ เนื่องจากคนกลางสามารถจัดหาเรือเข้ามาได้ทุกเมื่อ
2. กรณีที่ตกลงซื้อขายไว้ที่หนึ่งหมื่นตัน ราคาตันละสองร้อยเหรียญสหรัฐ ทั้งนี้มีระยะเวลาการส่งมอบสินค้าหนึ่งเดือน แต่เมื่อถึงเวลาส่งมอบข้าว ราคาข้าวตกเหลือตันละหนึ่งร้อยเก้าสิบเหรียญสหรัฐ คนกลางซื้อขายข้าวจะดึงระยะเวลาส่งมอบออกไป เรือไม่มารับสินค้า ผู้ขายก็ต้องเก็บสินค้าไว้ที่โกดัง หรือสินค้าเสียหาย แต่ถ้าราคาสินค้าสูงขึ้น คนกลางซื้อขายข้าวจะรีบนำเรือเข้ามารับสินค้า ทำให้ผู้ส่งออกจัดเตรียมสินค้ามาส่งมอบได้ไม่ทัน

#### 4.2.4 บริษัท ชุ่นฮั่วเซ่งไรส์ จำกัด (มหาชน)

ผู้ให้สัมภาษณ์ : คุณสายไหม ดำเนินชาตวนิชย์

ตำแหน่ง : กรรมการผู้จัดการบริษัท ชุ่นฮั่วเซ่งไรส์ จำกัด

วันที่สัมภาษณ์ : 19 มกราคม พ.ศ. 2547 เวลา 10.30น. ถึง 1200 น.

บริษัทชุ่นฮั่วเซ่งแบ่งลักษณะการขายเป็น 2 ระบบ คือ

1. การค้าแบบ Commodity คือเน้นการขายปริมาณมาก
2. การค้าแบบ Consumer คือ การค้าข้าวที่มีตราสินค้า ทำการตลาด ผู้ซื้อมีลักษณะการซื้อที่ต่อเนื่อง เช่น ผู้ซื้อทางยุโรป อเมริกา จีน ออสเตรเลีย ส่วนใหญ่จะเป็นการขนส่งทางตู้คอนเทนเนอร์

ลักษณะการค้าแบบ Commodity มีดังนี้คือ

1. เน้นเรื่อง การค้าคราวละจำนวนมาก เน้นสินค้าราคาถูกเป็นหลัก ราคาต่างกัน 1-2 เหรียญ ผู้ซื้อก็อาจเปลี่ยนช่องทางการซื้อได้ เช่น แถบประเทศแอฟริกา ตะวันออกกลาง ละตินอเมริกา
2. ลักษณะการขายดังกล่าวจะเป็นอาศัยการส่งออกผ่านเรือสินค้าเทกอง ในอดีตปริมาณการส่งออกจะอยู่ที่ระดับหนึ่งหมื่นถึงสองหมื่นตัน ต่อมาปริมาณการซื้อขายเพิ่มขึ้นตามลำดับ ถ้าปริมาณการส่งออกเกิน 2 หมื่นตันขึ้นไป จะเป็นการส่งออกร่วมกับผู้ขายข้าวรายอื่นๆ เนื่องจาก ผู้ซื้อจะซื้อจากผู้ส่งออกหลายราย
3. ความเสี่ยงที่มีเพิ่มมากขึ้น เป็นสาเหตุให้ผู้ส่งออกข้าวไม่ต้องการส่งออกแต่เพียงผู้เดียว เช่น ขอซื้อสองหมื่นตัน อาจขายเพียงหนึ่งหมื่นตัน
4. การค้าข้าวในประเทศไทยเป็นลักษณะของการคาดการณ์ล่วงหน้า กล่าวคือ ผู้ขายไม่มี สินค้าในมือส่วนใหญ่พึ่งพาระบบเงินหมุนเวียน คือการขายเพื่อให้ได้การสั่งซื้อ ได้แอลซีหรือสัญญาซื้อขายเพื่อขอเงินหมุนจากธนาคาร ทำให้มีความเสี่ยงสูงมาก เนื่องจากอาจไม่มีสินค้ามาส่งมอบได้ทันเวลา
5. ระบบการซื้อข้าวของประเทศไทยเป็นการซื้อผ่านคนกลางซื้อขายข้าว เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาเรื่องเทอมการจ่ายเงิน ฯลฯ

6. การขายเทอมซีเอฟอาร์ ส่วนใหญ่จะเป็นลักษณะของตลาดประมูล เช่น การส่งออกข้าวไปซีเรีย เพราะคนกลางซื้อขายข้าวไม่ต้องการทำตลาดเรือในประเทศซีเรีย เนื่องจากไม่เชี่ยวชาญเรื่องตลาดเรือ หรือเกาหลีใต้ ที่ต้องจัดส่งถึงโกดังข้าว ผู้ส่งออกจะเป็นผู้จัดหาเรือ ส่วนการส่งออกไปอิรัก อิหร่าน รัฐบาลอิรักต้องการซื้อเทอมเอฟโอบี เพราะรัฐบาลต้องการจัดหาเรือเอง
7. คนกลางซื้อขายข้าวมีสายสัมพันธ์กับบริษัทเรือ เนื่องจากซื้อสินค้าหลายอย่างทั่วทุกมุมโลก มีเรือขายที่ดี ทำให้มีอำนาจต่อรองและได้ค่าระวางต่ำ ทำให้ คนกลางซื้อขายข้าวต้องการกำหนดเรือมารับสินค้าเอง

### ปัจจัยสำคัญสำหรับการขายเทอมซีเอฟอาร์

1. ต้องมีความเชี่ยวชาญเรื่องเทอมการเช่าเรือ เรื่องของเรือเป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ ต้องคลุกคลีเรื่องการเช่าเรืออยู่ตลอดเวลา แต่ปัจจุบัน ผู้ส่งออกไทยไม่ได้เช่าเรือเป็นประจำ
2. ปริมาณสินค้าที่ขายแต่ละครั้งต้องมีจำนวนมากพอ
3. การขายเทอมซีเอฟอาร์ ขึ้นกับความชำนาญเรื่องเส้นทางการค้า หรือ ประเทศที่ค้าขาย เช่น บริษัทส่งออกข้าวเทอมซีเอฟอาร์ไปตลาดเคอร์บันในแอฟริกา เนื่องจาก บริษัทอยู่ในตลาดนี้มานานกว่า 20 ปี และเป็นลักษณะการขายตรงกับผู้ซื้อ เป็นรายย่อยๆตั้งแต่ 50 ตัน และไม่เจอปัญหาเรื่องการขนถ่ายสินค้าปลายทาง ถ้ามีปัญหาเรื่องการขนถ่ายก็จะเช่าโกดัง ณ ท่าเรือปลายทางไว้เพื่อขนถ่ายสินค้าขึ้น เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาค่าปรับจากการขนถ่ายล่าช้า นอกจากนี้สินค้าติดตลาด และ ค่อนข้างควบคุมตลาดปลายทางได้ แต่บางครั้งก็ประสบปัญหาขณะราคาสินค้าลง อาจจะยอมขายตัดราคามากกว่าที่จะเช่าโกดังเก็บสินค้า เพราะทำให้ค่าใช้จ่ายสูง และเพื่อรักษาสัมพันธไมตรีกับผู้ซื้อ
4. การขายซีเอฟอาร์ ขึ้นอยู่กับความน่าเชื่อถือของผู้ซื้อ เช่น ลูกค้าที่อาบิจานขอซื้อซีเอฟอาร์ ก็ไม่ขาย เพราะอาจเกิดปัญหาเรื่องการชำระเงินค่าสินค้า
5. การขายซีเอฟอาร์ ต้องคำนึงถึง ปัจจัยด้านการตลาด
6. การขายซีเอฟอาร์ ต้องคำนึงถึง ปัจจัยด้านการเงิน เพราะผู้ส่งออกต้องรับภาระเรื่องการชำระค่าระวางล่วงหน้า แล้วจึงเรียกเก็บค่าสินค้าจากผู้ซื้อภายหลังจากแอลซี ระยะเวลานี้ ใช้ช่วงเวลาประมาณ 10 วัน ซึ่งผู้ส่งออกก็ไม่สามารถขายซีเอฟอาร์ได้ เพราะไม่สามารถรอได้ถึง 10 วัน และไม่ต้องการแบกรับภาระและความเสี่ยงจากค่าระวางเป็นจำนวนหลายล้านเหรียญ

### ข้อดีของการขายเทอมซีเอฟอาร์

1. ผู้ส่งออกสามารถกำหนดช่วงเวลาเรือให้มารับสินค้าเองได้ ถ้าลูกค้ามีปัญหาเรื่องการเงิน ก็สามารถกำหนดเรือให้ไปไหนได้

### ปัญหาและอุปสรรคของการขายเทอมซีเอฟอาร์

1. มีความเสี่ยงเรื่องค่าระวาง ไม่คุ้มกับผลประโยชน์ที่จะได้มา
2. ผู้ส่งออกประสบปัญหาเรื่องการขนถ่ายสินค้า ณ ท่าเรือปลายทาง เช่น ท่าเรือที่ประเทศไนจีเรีย มีปัญหาเรื่องความหนาแน่นของการนำเรือเข้าจอด ทำให้ใช้ระยะเวลาขนถ่ายสินค้านานเป็นเดือน นอกจากนี้ยังมีปัญหาด้านการจัดการ ทำให้ผู้ส่งออกหลีกเลี่ยงปัญหาด้วยการขายเทอมเอฟโอบี แม้ว่าจะมีใบสั่งซื้อเทอมซีเอฟอาร์ก็ตาม
3. อัตราค่าระวางในตลาดเรือขึ้นลงเร็ว ในช่วงเวลาที่เรือหายาก ถ้าขายเทอมซีเอฟอาร์ ผู้ส่งออกต้องจองระวางเรือล่วงหน้า ในกรณีที่ผู้ซื้อเปิดแอลซีมาช้า หรือ ยกเลิกการสั่งซื้อ จะทำให้มีปัญหาเกิดขึ้นกับระวางเรือที่จองไป กรณีที่เป็นลูกค้าที่ไว้วางใจได้ ผู้ส่งออกอาจจะส่งมอบสินค้าให้ก่อนได้
4. การขายเทอมซีเอฟอาร์ส่วนใหญ่ ไม่ได้ค้าขายกับคนกลางซื้อขาเข้าแถบยุโรป ซึ่งเป็นคนกลางที่ไว้วางใจได้ที่สุด ดังนั้นเมื่อขายเทอมซีเอฟอาร์ แปลว่า อาจจะติดต่อโดยตรงกับผู้นำเข้า หรือ ผู้ขายท้องถิ่นปลายทาง ถ้าสถานการณ์ขั้วเวลานั้นผันผวนมากๆ หรือเกิดปัญหาเรื่องของสกุลเงิน ผู้ซื้ออาจจะยกเลิกการสั่งซื้อ นับว่ามีความเสี่ยงสูง แอลซีเกิด discrepancy ท้ายสุด ผู้ส่งออกต้องตัดราคาขายขาเข้าให้ในราคาถูก
5. การขายเทอมซีเอฟอาร์ อาจมีปัญหาเรื่องเงื่อนไขต่างๆที่กำหนดในใบตราส่ง

### ข้อเสียของการขายเทอมเอฟโอบี

1. ผู้ส่งออกขนถ่ายสินค้าไม่ได้ เพราะเรืออยู่ในช่วงเปลี่ยนเจ้าของ สิทธิการโอนเรือไม่เรียบร้อย

### ข้อเสนอแนะ

1. การขายเทอมซีเอฟอาร์ในประเทศไทย ควรพัฒนาเรื่องของบุคลากรในเรื่องการเข้าเรือ เทอมการเข้าเรือ ซึ่งต้องอาศัยประสบการณ์พอสมควรในการต่อรอง ติดต่อกับข้อมูลข่าวสารเรื่องเรือ
2. รัฐควรหันมาพัฒนาเรื่องของการขนส่งทางน้ำ แทนการใช้รถขนส่ง ต้องทำเต็มที่จะช่วยส่งเสริมธุรกิจเรือเข้าได้มาก



#### 4.2.5 บริษัท กลุ่มข้าวไชยพร จำกัด

ผู้ให้สัมภาษณ์ : คุณไพบุลย์ วรรณธรรม

ตำแหน่ง : ประธานบริษัท

วันที่สัมภาษณ์ : วันที่ 27 มกราคม เวลา 1000 น. ถึง 12.00 น.

กลุ่มข้าวไชยพร ส่งออกปีละประมาณ 5 แสนตัน (+/-) ในกลุ่ม ประกอบด้วย 2-3 บริษัท ในจำนวนนี้ 70% เป็นการส่งออกทอมซีเอฟอาร์ ซึ่งมีบริษัทในเครือทำหน้าที่ในการจัดหา และ จอระวางเรือ ขณะเดียวกัน ถ้าเป็นการส่งออกโดยเรือคู่คอนเทนเนอร์ บริษัทจะไม่ใช้บริษัทเรือในเครือ บริษัทเริ่มขายข้าวทอมซีเอฟอาร์ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2517 (ก่อตั้งปี พ.ศ.2512) และขายทอมซีเอฟอาร์มาตลอด จนกระทั่งปัจจุบัน

ปัจจัยสำคัญสำหรับการขายทอมซีเอฟอาร์

1. การขายทอมซีเอฟอาร์ ผู้ส่งออกต้องดูเรื่องเรือให้พร้อม ศึกษาภาวะตลาดว่าใครเป็นผู้ได้เปรียบระหว่างเจ้าของเรือ และ ผู้เช่าเรือ
2. บริษัทต้องมีประสบการณ์ในเรื่องของท่าเรือปลายทาง ต้องเป็นท่าเรือที่มีศักยภาพ เช่น ซีนเกิ้ลกาตาร์ อาบิฮอน เป็นต้น
3. การขายทอมซีเอฟอาร์จะต้องเลือกคู่ค้าเป็นรายไป เช่น ถ้าไม่น่าไว้ใจ ผู้ส่งออกจะขอการรับรองเรื่องการเงินรางวัล หรือค่าปรับการทำงานล่าช้าที่อาจเกิดขึ้น ( demurrage / despatch ) หรือเรื่องการรับรองการชำระเงินจากธนาคารปลายทาง เนื่องจากการขายทอมซีเอฟอาร์ ที่มีปริมาณการขายมากกว่า 5,000 ตัน จะเป็นทอมซีเอฟอาร์ที่ผู้ซื้อปลายทางต้องจัดเรือมารับตามข้อตกลง Free Out หรือปริมาณขนถ่ายต่อวันที่ตกลงกันได้
4. การขายทอมซีเอฟอาร์ ขึ้นกับการเลือกท่าเรือปลายทางที่น่าเชื่อถือ ไว้ใจได้ โดยหลีกเลี่ยงท่าเรือที่มีสงครามกลางเมืองอย่าง ท่าโมคาดีซิโอ หรือ ไลบิเรีย มอน โลเวีย เป็นต้น หรือท่าเรือซีลาเลอง ท่าเรือฟริทวานที่แอฟริกาตะวันตก เป็นท่าเรือที่มีปัญหาเรื่องเชื้อชาติ เรือก็ไม่กล้าเดินทางไป
5. ผู้ซื้อปลายทางที่ต้องการหาเรือเร็ว และบริษัทสามารถเช่าเรือที่มีความพร้อมเพื่อสนองความต้องการของลูกค้าได้ บริษัทสามารถควบคุมได้
6. บทบาทของคนกลางซื้อข้าว คือการจัดหาเรือ แต่ถ้าผู้ส่งออกสามารถยืนยันเสนอขายทอมซีเอฟอาร์ และสามารถปฏิบัติได้จริงและเป็นที่น่าพอใจ ผู้ส่งออกจะสามารถขายทอมซีเอฟอาร์ได้

7. การขายเทอมซีเอฟอาร์ เป็นการขายตรงให้กับเอกชน หรือหน่วยงานจัดซื้อของรัฐต่างๆ ผ่านการแนะนำบริษัท และเข้าร่วมประมูล จุดสำคัญคือ หลังจากที่ได้สัญญาซื้อขายแล้ว ต้องควบคุมเรื่องการส่งมอบ ซึ่งเป็นจุดที่ทำให้บริษัทได้รับความน่าเชื่อถือ และไว้วางใจจากผู้ซื้อปลายทาง ทำให้ได้รับใบสั่งซื้อในเทอมซีเอฟอาร์อย่างต่อเนื่อง
8. ผู้ซื้อซีเอฟอาร์ส่วนใหญ่ที่เป็นผู้บริโภคนั้นสุดท้าย เนื่องจากไม่มีความเชี่ยวชาญเรื่องการเช่าเรือส่วนใหญ่เป็นผู้ซื้อแถบประเทศตลาดอัฟริกา และตะวันออกกลาง ซึ่งเป็นลูกค้ารายใหญ่ ลูกค้าขนาดกลางเป็นภาคเอกชน แต่ทางด้านตลาดอเมริกา ผู้ซื้อต้องการควบคุมเรือและจองระวางเอง
9. กรมการค้าต่างประเทศประมูลจัดหาเรือเพื่อส่งข้าวไปอินโดนีเซีย หรือ ฟิลิปปินส์ สืบเนื่องจากรัฐบาลไปประมูลขายข้าวในเทอมซีเอฟอาร์ และกลับมาเปิดประมูลตลาดจากบริษัทเจ้าของเรือ หรือ บริษัทอื่นๆ บริษัทไหนเสนอต่ำสุด ก็เข้ามาเจรจาและเอาตัวสัญญา
10. ประเด็นด้านสภาพภูมิอากาศ ราคาสินค้าเกษตร ถือเป็นประเด็นทั่วไปที่ต้องดู
11. บริษัทได้รับสินเชื่อที่ดีจากธนาคารสำหรับการจ่ายค่าระวาง
12. ผู้ส่งออกยังต้องดูเรื่องของค่าน้ำมันในกรณีที่เป็น Time Charter นอกเหนือจากค่าระวางที่ตกลงกัน บางครั้งอาจจะต้องยอมเสียเปรียบเจ้าของเรือที่เป็นผู้กำหนดราคาน้ำมันเล็กน้อย ต้องเจรจาต่อรองว่าจะส่งมอบเท่าไร ราคาเท่าไร เช่นถ้าเรือวิ่ง 1 เทียว เจ้าของเรือมีน้ำมันในถัง 1,000 ตัน แต่ระยะทางจริงใช้เพียงแค่ 30 ตันต่อวัน ทั้งหมด 15 วัน ทั้งหมดก็ประมาณ 400 ตัน ก็อาจจะเจรจาต่อรองว่า รับและส่งมอบน้ำมันที่ระดับนี้

### ข้อดีของการขายเทอมซีเอฟอาร์

1. บริษัทสามารถควบคุมเรื่องเรือ ให้สอดคล้องกับความพร้อมของสินค้าของบริษัท
2. ถ้าเป็นกรณีขายผ่านคนกลางที่ต้องการซื้อ เอฟโอบี ก็ไม่สามารถไปเปลี่ยนความต้องการได้ เพราะเป็นบทบาทของคนกลางซื้อขายข้าว แต่ถ้าบริษัทสามารถเสนอราคาซีเอฟอาร์ที่ถูกกว่า คนกลางซื้อขายข้าวก็อาจจะหันมาซื้อเทอมซีเอฟอาร์ แต่กรณีดังกล่าวเกิดขึ้นน้อย เช่น บางครั้งเช่าเรือมา 15,000 ตัน มีสินค้าขึ้นเรือเพียง 10,000 ตัน ก็อาจจะขายเทอมซีเอฟอาร์ ในส่วนของระวางที่เหลือก็หาเจ้าของสินค้ารายอื่นมาร่วมลงสินค้า
3. บริษัทได้ประโยชน์เรื่องการควบคุมเรือ และได้กำไรจากค่าระวาง นอกเหนือจากค่าสินค้า เหมือนกับคนกลางซื้อขายข้าว ที่ทำกำไรจากค่าระวาง กรณีตลาดระวางเรืออยู่ในช่วงขาด ผู้ส่งออกสามารถระวางจองได้ในอัตราต่ำ

4. การขายเทอมซีเอฟอาร์ หมายถึง ค่าระวางรวมกับราคาสินค้า ผู้ส่งออกสามารถควบคุมได้ทุกอย่าง และสามารถขอสินเชื่อก่อนจากทางธนาคารมาจ่ายค่าระวางก่อน ซึ่งไม่ประสบปัญหาเพราะทางธนาคารจะดูยอดจากแอลซี ทางธนาคารยินดีให้กู้ในวงเงินมากขึ้น เพราะได้ดอกเบี้ยมากขึ้น ผู้ส่งออกได้เครดิตดีขึ้น ธุรกิจดีขึ้น หรือผู้ส่งออกจ่ายค่าระวางเอง แล้วมาตามเก็บจากแอลซี ก็ได้ เช่น ราคาเอฟโอบีอยู่ที่ 200 ดอลลาร์สหรัฐ ราคาซีเอฟอาร์อยู่ที่ 260 ดอลลาร์สหรัฐ ในมุมมองของธนาคารแล้ว ข้าว 1 ตันเพิ่มมา 60 เหรียญเป็นค่าระวาง ทำให้ธนาคารได้กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน หลังจาก que ผู้ส่งออก surrender ขายเงินตราให้ธนาคาร กำไร 15 สตางค์ระหว่างซื้อกับขาย อย่างไรก็ดี แต่ถ้าผู้ซื้อจ่ายเงินมาช้า สามารถสั่งเรือให้วิ่งไปขายที่อื่นได้แน่นอนว่ามีความเสี่ยงเกิดขึ้น กล่าวคือ สินค้าถูกกดราคา แต่ก็ยังสามารถตัดราคาขายขาดทุนให้จบได้
5. การขายเทอมซีเอฟอาร์จะสามารถทำอะไรได้ดี ถ้าผู้ส่งออกมีศักยภาพพร้อมทุกด้าน ทั้งด้านกำลังทรัพย์ สินค้า เครื่องมือที่ทันสมัยทำให้สามารถลดต้นทุนลงมาได้ถึงกึ่งหนึ่ง

#### ปัญหาและอุปสรรคของการขายเทอมซีเอฟอาร์

1. การที่บริษัทถูกเป็นผู้จัดหาเรือ ก็เป็นการปิดหูปิดตาตัวเอง มี exclusivity อยู่ แทนที่จะไปหาบริษัทเรือข้างนอก
2. การต่อรองเรือการส่งมอบปริมาณน้ำมันมีปัญหาบางครั้ง
3. ราคาขายเทอมซีเอฟอาร์ที่ผู้ซื้อต่อรอง ถ้าถูกมากก็ขายไม่ได้
4. เจ้าของเรือที่ไม่น่าเชื่อถือ ขโมยสินค้าไปขาย หรือเจ้าของเรืออาจประสบปัญหาทางการเงิน เช่น เรืออาจจะติดที่ธนาคารอยู่ไม่จ่ายดอกเบี้ย ธนาคารก็อาจจะจับกุมเรือที่ทำเรือระหว่างทาง ไม่ว่าจะ เป็นเจ้าหน้าที่ขายน้ำมัน หรือเจ้าหน้าที่เจ้าของเรือติดจำนอง หรือการถูกเรียกค่าปรับจากการเช่าเรือเที่ยวที่แล้ว ซึ่งเป็นความเสี่ยงที่คาดไม่ถึง ดังนั้นบริษัทจึงมีนโยบายไม่ให้เรือแวะจอดที่ทำเรือระหว่างทาง โดยเฉพาะที่สิงคโปร์ กฎหมายทางทะเลค่อนข้างมีประสิทธิภาพ ก้าวหน้า สามารถสั่งจับกุมเรือได้ทันที เพื่อปกป้องผู้เสียหาย สินค้าของผู้ส่งออกคือ ข้าวซึ่งเป็นสินค้าเกษตรก็เกิดความเสียหาย เช่น แมลง ดังนั้นเงื่อนไขที่ต้องระบุคือ อนุญาตให้เติมน้ำมัน ณ บริเวณนอกเขตควบคุมของการทำเรือ ( outer port limit ) ที่กฎหมายไปไม่ถึง เพื่อเลี่ยงปัญหาที่เรืออาจจะถูกจับกุม

## ข้อดีของการขายเทอมเอฟโอบี

1. การขายเทอมเอฟโอบี ไม่มีปัญหาขณะที่ภาวะตลาดระวางเรือสูงมากจากสาเหตุของอุปสงค์ และอุปทานในตลาดเรือ

## ข้อเสียของการขายเทอมเอฟโอบี

1. กรณีที่เป็นเอฟโอบี เวลาส่งมอบสินค้าเรียบร้อย คนกลางจัดซื้อและเจ้าของเรือต้องชำระค่าระวางเรือต่อกัน ถ้าคนกลางจัดซื้อชำระเงินค่าระวางล่าช้า ตัวแทนเจ้าของเรือก็ไม่ออกใบตราส่งให้ผู้ส่งออก ผู้ส่งออกก็ไม่สามารถขึ้นเงินกับธนาคารได้ ไม่สามารถเรียกเก็บเงินค่าสินค้าตามแอลซีได้ ในช่วงหลังผู้ส่งออกต้องระบุว่า Freight payable as per charter Party ซึ่งทำให้ผู้ส่งออกสามารถไปกดดันเอเยนต์ให้ออกใบตราส่งได้ ถือเป็นวิธีผ่อนคลายเป็นบางครั้งคนกลางจัดซื้อถ่วงเวลา ทั้ๆที่ทำให้ค้ำมั่นว่าจะให้เจ้าของเรือออกใบตราส่งให้โดยไม่ชักช้า คนกลางจัดซื้อได้ประโยชน์ทั้ง 2 ทาง คือ ชำระเงินค่าสินค้าเข้าไป 1 วันทำให้ได้รับดอกเบี้ยที่ได้จากค่าระวางเรือ
2. การขายเทอมเอฟโอบีในสถานการณ์ที่คนกลางจัดซื้อไม่ชำระค่าระวาง ผู้ส่งออกจะเสียเปรียบ เพราะไม่สามารถควบคุมเรือได้
5. การขายเทอมเอฟโอบี มีความเสี่ยงกรณีที่เรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อไม่ได้ หรือ ผู้ซื้อไม่ชำระค่าสินค้า หรือราคาสินค้าผันผวนมาก ธนาคารตัดวงเงิน ทำให้เสียเปรียบเพราะไม่สามารถควบคุมเรือได้ด้วย
6. การขายเทอมเอฟโอบี ทำงานเร็วก็ได้เพียงแค่ว่าเงินรางวัลจากการขนถ่ายเร็วเพียงครั้งหนึ่ง ผู้ซื้อถ้ารู้ว่าทำงานได้เร็ว ก็ทำข้อตกลงในเรื่องของเงินรางวัลจากการขนถ่ายเร็วให้อยู่ในอัตราต่ำ เช่น ได้เพียง ¼ แต่ถ้าเช่าเรือมา 20,000 ดอลลาร์ ต่อวัน ขนถ่ายได้วันละ 3-4,000 แล้ว ต้นทุนจะลดลงมาก

## ข้อเสนอแนะ

1. ในกรณีที่ขายเป็นซีเอฟอาร์ เคยมีการพูดคุยเรื่องนโยบายกองเรือแห่งชาติ เช่น ผู้ส่งออกหรือผู้นำเข้าไทยที่ใช้บริการเรือที่ชักธงไทย สามารถนำค่าระวางมาลดหย่อนเรื่องค่าภาษีได้ 1.5 เท่า ของค่าระวางที่จ่ายจริง เพื่อผ่อนคลาเรื่อง corporate tax ในปลายปี แต่ในเชิงปฏิบัติไม่เกิดขึ้น หรือนโยบายรัฐที่ต้องการให้ลดปริมาณการใช้น้ำมัน และปัญหาเรื่องจราจรติดขัด โดยเฉพาะตู้คอนเทนเนอร์ที่ต้องวิ่งขนส่งสินค้า รัฐจึงมีการให้บริการขนส่งทางน้ำระหว่างคลองเตย กับ แหลมฉบัง ที่เรียกว่า Shuttle Service เป็นเรือเล็กที่ใช้เครื่องยนต์ตนเอง ใครก็ตามที่มาใช้บริการนี้ เพื่อช่วย

- รัฐคปัญหาเรื่องน้ำมันแพง จราจรติดขัด และ มลพิษ ผู้ส่งออกจึงเสนอว่าให้นำเอาค่าบริการเรือดังกล่าวมาลดหย่อนภาษีปลายปี แต่เนื่องจาก ประเด็นใดที่อยู่นอกเหนืออำนาจหน้าที่ของกระทรวงคมนาคม เช่นการลดหย่อนภาษี เป็นเรื่องที่ทำได้ลำบาก แต่ถ้าเป็นกรณีซื้อข้าวรัฐ แล้วลดหย่อนภาษีได้ ก็อาจจะตัดสินใจให้ได้ ในทางปฏิบัติอาจจะลำบาก เพราะทุกคนไม่ได้ต้องการซื้อข้าวรัฐ
2. เรื่อง โลจิสติกส์ การจำกัดอัตราบรรทุกของรถขนที่ 28 ตัน ทำให้ราคาต่อหน่วยของสินค้าแพงขึ้น รถหายากขึ้น ต้องใช้รถมากขึ้น แต่ก็ไม่ใช่เปรียบเทียบกับประเทศคู่ค้าข้าวรายอื่น เพราะประเทศไทยได้เปรียบเรื่องของถนนหนทางที่อยู่ในสภาพที่ดีกว่า



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

#### 4.2.6 บริษัทโรซ์แลนด์ฟุตส์ จำกัด

ผู้ให้สัมภาษณ์ : คุณ สุวิทย์ เชื้อปัญญาวิทย์

ตำแหน่ง : กรรมการผู้จัดการ

วันที่สัมภาษณ์ : 27 มกราคม พ.ศ. 2547 เวลา 1600 น.

ปัจจัยสำคัญสำหรับการขายเทอมซีเอฟอาร์

1. ลักษณะการขายข้าว คือ ขายปริมาณเยอะ
2. มีความชำนาญเรื่องการจัดหาเรือ
3. ความต้องการของลูกค้า

ข้อดีของการขายเทอมซีเอฟอาร์

1. มีอำนาจในการจัดเรือ เช่น ส่งมอบภายใน 2 เดือน ถ้าราคาสินค้าอยู่ในช่วงขาขึ้น ผู้ส่งออกสามารถไม่จัดเรือมารับสินค้า กลับกันถ้าผู้ส่งออกเห็นแนวโน้มราคาข้าวจะลดลง ผู้ส่งออกมีอำนาจในการควบคุมและจัดหาเรือมารับมอบสินค้า
2. ผู้ส่งออกได้กำไรจากค่าระวาง

ปัญหาและอุปสรรคของการขายเทอมซีเอฟอาร์

1. ผู้ส่งออกต้องรับความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาสินค้า และค่าระวาง กล่าวคือ ผู้ส่งออกตกลงสัญญาซื้อขายไปแล้วที่ระดับราคาหนึ่ง เมื่อราคาข้าวขึ้น อาจจะส่งสินค้าให้ไม่ทัน
2. คู่แข่งมีจำนวนมาก ต้องแข่งกับประเทศที่มีการส่งข้าวปริมาณมาก
3. ตลาดการขายเทอมซีเอฟอาร์ อยู่ที่อิตาลี ซึ่งมีปัญหาเรื่องการเก็บเงินค่าสินค้า เนื่องจากกระยะการขนส่งใช้เวลาเป็นเดือน ทำให้การเก็บเงินค่าสินค้ายาวนาน นอกจากนี้ การขายเทอมซีเอฟอาร์ไม่ได้บวกกำไรจากค่าระวาง และต้องชำระเงินสดเป็นค่าระวาง ทำให้เกิดความเสี่ยง กรณีที่เกิดความล่าช้าของการชำระเงินค่าสินค้า ทำให้ขาดทุน เนื่องจากผู้ส่งออกชำระค่าระวางเรือล่วงหน้าไปแล้ว
4. การเปิดแอลซี ถ้าผ่านคนกลางซื้อขายสินค้าในประเทศแถบยุโรป สวิสเซอร์แลนด์ แอลซีก็จะมีปัญหา แต่ถ้ากรณีเป็นการเปิดแอลซีตรงจากผู้ซื้อในประเทศไนจีเรีย ผู้ส่งออกอาจจะประสบปัญหา



- การปลอมแปลงแอลซี หรือปัญหาที่ระบบธนาคาร เช่น ธนาคารที่เปิดแอลซีเป็นธนาคารเล็ก และเปิดแอลซีเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐฯ แต่ธนาคารปลายทางแจ้งว่า ประเทศมีการควบคุมเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐฯ และการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ไม่มีเงินดอลลาร์สหรัฐฯชำระค่าสินค้า แต่ผู้ส่งออกส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ซื้อปลายทางไปแล้ว แต่ยังไม่ได้รับการชำระเงินค่าสินค้า
5. ผู้ส่งออกประสบปัญหาจากการขายเทอมซีเอฟอาร์ คือ การขายเทอมซีเอฟอาร์จะเป็นการใช้บริการสายเรือประจำทาง เช่น Unithai, Cosco, Maersk กรณีที่ผู้ส่งออกทำสัญญาขายข้าวเดือนมกราคมส่งมอบเดือนเมษายนและมีการเจรจาค่าซีเอฟอาร์ซึ่งรวมค่าระวางเรือ ไปเรียบร้อยแล้ว เมื่อถึงเวลาส่งมอบเดือนเมษายน ผู้ส่งออกต้องจองระวางเรือซึ่งเป็นช่วงขาขึ้นของอัตราค่าระวางเรือ ทำให้ผู้ส่งออกต้องแบกรับความต่างดังกล่าว
  6. ความต้องการสินค้าของลูกค้าในตลาดเป็นตัวกำหนดลักษณะการขนส่ง กล่าวคือ ลักษณะการขายเป็นการขายปริมาณน้อย เช่น 1-200 ตัน ซึ่งเน้นเรื่องของคุณภาพข้าวที่ดี และต้องการสินค้าสม่ำเสมอ จึงมีลักษณะการขายเป็นคอนเทนเนอร์ ลูกค้าซื้อปริมาณมาก แต่ลักษณะการขนส่งเป็น partial shipment เพราะค่าเช่าโกดังที่ปลายทางที่ฮ่องกง หรือยุโรป อยู่ในอัตราที่สูงมาก การแข่งขันสูง รูปแบบการค้า การขนส่งจึงเปลี่ยนไป
  7. การขายไปยุโรป อเมริกา เป็นเอฟโอบี เพราะลูกค้าหาค่าระวางได้ถูกกว่า สินค้ามีปริมาณมาก ทำให้มีอำนาจในการต่อรองค่าระวางสูงกว่า เช่นสัญญาซื้อขายเป็นปี

#### ข้อดีของการขายเทอมเอฟโอบี

1. ไม่มีภาระเรื่องการจ่ายระวาง และไม่ต้องกังวลปัญหาเรื่องการขนถ่ายที่ต้องทำให้เร็ว
2. การกระจายความเสี่ยง โดยที่ขายปริมาณน้อย ถ้าลูกค้าไม่จ่ายเงินก็ทำให้เสียหายน้อยกว่า
3. ไม่ต้องรับภาระเรื่องจ่ายค่าระวาง
4. สามารถจัดเรือให้โดยเรียกเก็บค่าระวางที่ปลายทาง
5. ปัญหาด้านเอกสารแอลซี ถ้าผ่านนายหน้าซื้อขายข้าว สามารถลดความเสี่ยง

#### ข้อเสียของการขายเทอมเอฟโอบี

1. เมื่อราคาสินค้าข้าวในตลาดอยู่ในช่วงขาขึ้น ผู้ซื้อจะรีบจัดเรือเข้ามารับสินค้าเพราะต้องการขายให้ได้ราคาดี เมื่อเรือมาถึง ผู้ส่งออกจัดหาสินค้าเพื่อส่งมอบให้ไม่ทัน ทำให้เกิดความล่าช้า ผู้ส่งออกต้องเสียค่าปรับจากการทำงานล่าช้า ( demurrage )

2. กรณีขายลักษณะ breakbulk conventional ผู้ซื้อเปิดแอลซีมาที่ระดับ 400 ดอลลาร์สหรัฐต่อตัน ถ้าราคาสินค้าลดลงเหลือที่ระดับ 300 ดอลลาร์สหรัฐต่อตัน ผู้ซื้อไม่จัดเรือมารับสินค้า จนกระทั่งแอลซีหมดอายุ ผู้ซื้อเพียงแต่เสียค่าธรรมเนียมธนาคารเล็กน้อย แต่ผู้ส่งออกซึ่งเตรียมสินค้าไว้รอส่งมอบไว้แล้ว จะต้องแบกรับภาระเรื่องของการจัดเตรียมพื้นที่สินค้า ประสบปัญหาภาวะโกดังเต็ม



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

#### 4.2.7 บริษัทนครหลวงค้าข้าว จำกัด

ผู้ให้สัมภาษณ์	: คุณ วัลลภ พิชญ์พงศ์ศา
ตำแหน่ง	: รองกรรมการผู้จัดการฝ่ายบริหาร
ผู้ให้สัมภาษณ์	: คุณชูรัช คุณากรกอบกิจ
ตำแหน่ง	: ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายข้าวต่างประเทศ
วันที่ให้สัมภาษณ์	: 12 กุมภาพันธ์ พ.ศ.2547 เวลา 1600 น. ถึง 1800 น.

#### ปัจจัยสำคัญสำหรับการส่งออกเทอมซีเอฟอาร์

1. ผู้ซื้อปลายทางโดยตรงอาจจะจัดหาเรือมาเอง อย่างเช่น ประเทศไนจีเรีย
2. เจ้าของเรือมีความน่าเชื่อถือ
3. มีตัวแทนเรือที่ทำเรือปลายทางที่มีความน่าเชื่อถือ
4. ขนาดของเรือเหมาะสมกับปริมาณการสั่งซื้อ
5. ความเสี่ยงของอัตราค่าระวางเรือ แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของค่าระวางเรือว่าขึ้น หรือ ลง ถ้าอัตราค่าระวางอยู่ในช่วงขาขึ้นถือว่าเป็นความเสี่ยง ซึ่งสามารถแก้ไขได้โดยการเช่าระวางเรือล่วงหน้า
6. ความพร้อมด้านบุคลากรในการเช่าเรือ

#### ปัญหาและอุปสรรคของการขายเทอมซีเอฟอาร์

1. ผู้ส่งออกจัดหาเรือค่อนข้างลำบาก กล่าวคือ ไม่สามารถจัดหาเรือให้ได้ขนาดกับความต้องการสั่งซื้อของลูกค้า เช่น เรือที่หาได้มีขนาดบรรทุกได้ 2-3 หมื่นตันขึ้นไป แต่ไม่สามารถหาเรือมาบรรทุกให้พอดีกับขนาดคำสั่งซื้อ 1.5 หมื่นตัน และถ้าต้องการจะเช่าเรือ ต้องเช่าในลักษณะที่บรรทุกพร้อมกับผู้ส่งออกข้าวรายอื่น ทำให้ติดกับเงื่อนไขของการส่งมอบสินค้า กล่าวคือ ถ้ากำหนดส่งมอบข้าวเดือนหน้า แต่เรือต้องรับสินค้าจากผู้ส่งออกรายอื่นด้วย ทำให้เรือต้องแวะจอดหลายท่าก่อนจะไปถึงท่าเรือปลายทางที่กำหนด ทำให้อาจเกิดปัญหาการส่งมอบสินค้าล่าช้า เป็นเหตุของการผิดสัญญาชื่อเสียงบริษัทเสียหาย ( เจ้าของเรือต้องหาสินค้าจากผู้ส่งออกรายอื่นเพื่อให้เรือบรรทุกเต็มอัตราในกรณีเช่าเรือขนาด 3 หมื่นตันมา ) ทางแก้ปัญหาคือ เจริญให้ผู้ซื้อยืดหยุ่นเรื่องปริมาณการสั่งซื้อเพิ่มเพื่อให้บรรทุกได้เต็มครบลำเรือ

2. การขายเทอมซีเอฟอาร์ ผู้ส่งออกต้องรับความเสี่ยงของท่าเรือปลายทาง เนื่องจากผู้ส่งออกต้องรับผิดชอบไปถึงท่าเรือปลายทาง รวมถึงเรื่องการขนถ่าย ณ ท่าเรือปลายทาง ถ้าปริมาณที่ขนถ่ายต่อวันไม่เป็นไปตามข้อสัญญาที่ต้องเสียค่าปรับจากการทำงานล่าช้า
3. ความไม่น่าเชื่อถือของท่าเรือปลายทางบางแห่ง เช่น มีคอร์รัปชัน
4. คนกลางซื้อขายข้าวสามารถจองระวางเรือได้ในราคาที่ถูกลง เนื่องจากรู้ความเคลื่อนไหวของตลาดเรือดีกว่าผู้ส่งออกซึ่งไม่ได้อยู่ในวงการเช่าเรือ และไม่มีผู้เชี่ยวชาญด้านตลาดเรือเช่า
5. ผู้ส่งออกขายเทอมเอฟไอบี เนื่องจากความต้องการของผู้ซื้อ
6. เจ้าของเรืออาจไม่ให้บริการเรือเข้าไปยังตลาดที่มีความเสี่ยงอย่างเช่น จิตตะกอง
7. ผู้ส่งออกมีความไม่แน่ใจว่า บริษัทมีศักยภาพที่จะเช่าเรือได้หรือไม่ เนื่องจากเห็นว่า การเช่าเรือเป็นศาสตร์ที่ต้องอาศัยความรู้เฉพาะทาง และคลุกคลีในวงการเช่าเรือ
8. ผู้ส่งออกมุ่งพัฒนาศักยภาพด้านคุณภาพข้าว ไม่ต้องการเข้าไปเสี่ยงด้านการจัดหาเรือ ณ ภาวะที่ตลาดค่าระวางอยู่ในระดับสูง
9. การขายเทอมซีเอฟอาร์ผ่านเรือสินค้าเทกองประเภทสายเดินเรือประจำ พบปัญหาคือ จองระวางไม่ทัน เนื่องจาก ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าจากผู้ส่งออกในคราวเดียวกันหลายราย
10. ปัจจัยความเสี่ยงของอัตราค่าระวางที่ผันผวนมาก
11. เจ้าของเรือไม่สนใจบรรทุกสินค้าไปยังท่าเรือปลายทางเช่น อัฟริกา เนื่องจากขากลับต้องตีวงเรือเปล่ากลับ หากสินค้าลงไม่ได้ ไม่เกิด Economy of Scale

#### ข้อดีของการขายเทอมซีเอฟอาร์

1. ผู้ส่งออกสามารถเตรียมความพร้อมได้ดีกว่า มีประสิทธิภาพกว่าในเรื่องของการเตรียมสินค้า เพราะทราบกำหนดการเข้าออกของเรือเนื่องจากเช่าเรือเอง ทำให้ถูกต้องตามเวลา จัดได้ว่าให้เรือลำใดเข้าออกรับสินค้าก่อนหลัง

#### ข้อเสียของการขายเทอมเอฟไอบี

1. ต้องเตรียมของให้พร้อมอยู่เสมอ ซึ่งบางครั้งมีปัญหาเรื่องการขนถ่ายสินค้า อาจติดขัดกรณีมีเรือเข้ามาพร้อมกันหลายลำ
2. ลูกค้าไม่จัดเรือมาตามกำหนด แม้ว่าจะระบุว่าต้องแจ้งล่วงหน้าภายในกี่วันแล้วก็ตาม

### 3. ไม่สามารถควบคุมตารางการเดินทางได้

#### ข้อเสนอแนะ

1. ควรจะจัดตั้งศูนย์กลางข้อมูลข่าวสารด้านเรือ และสามารถเรียกสมาชิกเข้าไปได้ คล้ายตลาดระวางเรือที่ลอนดอน มีตารางแสดงความเคลื่อนไหวของอัตราค่าระวาง ขนาดเรือ เส้นทางวิ่งของเรือ มีผู้ใด บริษัทใดต้องการเรือ ขนาดเท่าใด ปัจจุบันอาศัยตลาดต่างประเทศ หรือนายหน้าจัดหาเรือ นายหน้าที่ว่านี่มักจะขอทำเอเจนต์ทั้งท่าเรือต้นทาง และปลายทาง ความพร้อมของตลาดลอนดอน จะพร้อมมากกว่าในการหาเรือ ความรวดเร็ว
2. ต้นทุนระหว่างจากโรงสีมาโกดัง ถือเป็นต้นทุนถาวร ทำให้ราคาภายในซึ่งหมายถึงราคาข้าวส่งออกสูงขึ้น ดังนั้น รัฐควรที่จะสร้างถนนเพื่อรองรับการบรรทุกสินค้าได้ที่จุดคุ้มทุน คือ รถบรรทุกได้ไม่เสียหาย และ ถนนสามารถรับน้ำหนักรถบรรทุกได้ รัฐอาจจะสร้างทางด่วน หรือ วงแหวนรอบใน รอบนอก

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

#### 4.2.8 บริษัท ไทยมาพรรณ เทรคคิง จำกัด

ผู้ให้สัมภาษณ์ : คุณย่นยง สวัสดิ์

ตำแหน่ง : ผู้จัดการฝ่ายส่งออกข้าวต่างประเทศ

วันที่สัมภาษณ์ : 29 มีนาคม พ.ศ.2547 เวลา 1600 น.ถึง 1730 น.

##### ปัจจัยสำคัญสำหรับการขายเทอมซีเอฟอาร์

1. ผู้ส่งออกขายเทอมซีเอฟอาร์ ให้กับลูกค้าที่ค้าขายกันมาตลอด หรือเป็นลูกค้าประจำที่ไว้ใจกัน
2. ผู้ส่งออกขายเทอมซีเอฟอาร์ โดยประเมินข้อดี ข้อเสียที่จะเกิดขึ้น
3. การขายเทอมซีเอฟอาร์ ต้องมีความพร้อมด้านบุคลากร ต้องอาศัยคนที่มีประสบการณ์การเช่าเรือ
4. การขายเทอมซีเอฟอาร์ ต้องขายไปยังประเทศที่มีเรือสินค้าเทกองวิ่งเป็นเส้นทางประจำ ซึ่งเป็นตัวบ่งกับธุรกิจ เช่น ตลาดซาอุดีอาระเบีย คูไบ อิรัก
5. การขายเทอมซีเอฟอาร์ อาจหาเรือที่มีระวางว่างเหลืออยู่ และร่วมบรรทุกไปด้วยกัน
6. การขายเทอมซีเอฟอาร์ อาจจะทำให้ได้โดยการขายผ่านองค์กรอาหาร โลก (World Food Programme) ซึ่งเป็นผู้ให้จัดหาเรือ

##### ปัญหาและอุปสรรคของการขายเทอมซีเอฟอาร์

1. การขายข้าวของไทยอาศัยคนกลางซื้อขายข้าว เนื่องจาก ผู้ส่งออกไทยทำหน้าที่เป็นเพียงผู้ป้อนสินค้า โดยคนกลางซื้อขายข้าวจะนำข้าวไปขายต่อประเทศต่างในแถบแอฟริกา ต่างกับตลาดเอเชียที่ผู้ซื้อมักมาซื้อด้วยตนเอง
2. คนกลางซื้อขายข้าว ขายสินค้าหลายอย่าง และหลายที่ ทำให้รู้ความต้องการและความเคลื่อนไหวของตลาดเป็นอย่างดี มีตลาดที่ใดบ้าง ตลาดใดต้องการสินค้าอะไร อย่างไร เมื่อไร มีความรอบรู้เรื่องของสินค้ามากกว่า
3. การขายเทอมซีเอฟอาร์ ต้องทราบตลาดผู้ซื้อก่อนทำการเช่าเรือ ซึ่งคนกลางซื้อขายข้าว จะรอบรู้เรื่องจังหวะสินค้ามากกว่า เช่น ตกลงซื้อขายข้าว 10% เดือนเมษายน โดยกำหนดส่งมอบเดือนพฤษภาคม คนกลางซื้อขายข้าวจะหาผู้ซื้อปลายทางอีกช่วงหนึ่งก่อนถึงเวลาส่งมอบตามกำหนด
4. คนกลางซื้อขายข้าว อยู่ในตลาดเรือตลอดเวลา ทำให้ได้เปรียบด้านการเช่าเรือเมื่อเทียบกับผู้ส่งออก



5. ลักษณะการขายข้าวของไทย ขึ้นกับ ผู้ซื้อปลายทาง ผู้ซื้อรายใหญ่ที่อัฟริกา ไม่มีความสามารถในการเปิดแอลซี ทำให้เกิดความเสี่ยสูง เช่น เรือไปถึงแล้วไม่จ่ายค่าสินค้า ดังนั้นต้องเป็นแอลซีที่ได้รับการรับรองผ่านธนาคารที่น่าเชื่อถือ เช่น European Bank
6. การขายเทอมซีเอฟอาร์ ต้องคำนึงถึง สภาพทางการเมือง สังคม ซึ่งส่งผลต่อการขนถ่ายสินค้า ปลายทาง และจะส่งผลต่อปริมาณการขนถ่ายที่ระบุในสัญญากรณีที่ผู้ซื้อปลายทางเป็นผู้จัดหาหนะมารับสินค้าจากเรือใหญ่ ( เทอม Free Out )
7. การขายเทอมซีเอฟอาร์ มักจะขายในประเทศแถบเอเชีย เช่น อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ ซึ่งมีความเสี่ยต่ำกว่า เนื่องจากรู้จักประเทศดีกว่า ทำให้สามารถควบคุมความเสี่ย และแก้ปัญหาได้ดีกว่า
8. การขายเทอมซีเอฟอาร์ ต้องคำนึงถึง สถานะทางการเงินของผู้ซื้อปลายทางในการชำระค่าสินค้า
9. การขายเทอมซีเอฟอาร์ ถ้าเกิดการขนถ่ายล่าช้า ผู้ส่งออกต้องรับผิดชอบเรื่องค่าปรับต่อเจ้าของเรือ และการเรียกร้องค่าเสียหายดังกล่าวค่อนข้างลำบาก

#### ข้อดีของการขายซีเอฟอาร์

1. ไม่มีความกดดันเรื่องระยะเวลาการส่งมอบสินค้า การค้าที่เน้นปริมาณการขาย ผู้ส่งออกไม่รู้ราคาสินค้า หรือค่าระวางล่วงหน้า ได้แต่คาดการณ์ ผู้ส่งออกสามารถจัดเรือมาได้ตามความต้องการ

#### ข้อดีของการขายเทอมเอฟโอบี

1. การขายเทอม เอฟโอบี ไม่ต้องรับผิดชอบจัดการเรื่องการชำระค่าระวางล่วงหน้า

#### ข้อเสนอแนะ

1. รัฐควรเข้ามาพัฒนาโลจิสติกส์ในประเทศ เนื่องจาก โลจิสติกส์ด้านสินค้าเกษตรเป็น โครงสร้างพื้นฐานอย่างหนึ่งของประเทศ สามารถวางเป็น โครงข่ายใยแมงมุมให้มีลักษณะเชื่อมต่อกันหมดได้ เพื่อเป็นจุดที่ได้เปรียบเชิงการแข่งขันกับประเทศคู่ค้าข้าว
2. การขายเทอมซีเอฟอาร์ ต้องตรวจสอบ เพื่อป้องกันเรื่องราคาส่งออก กล่าวคือ บวกค่าระวางเพิ่มขึ้นไป เพื่อเป็นการลดความเสี่ย

### 4.3 สรุปผลปัจจัยสำคัญจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการส่งออกข้าว

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการส่งออกข้าวต่างประเทศจำนวนทั้งสิ้น 11 ราย สามารถสรุปปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ : กรณีการส่งออกข้าวบรรจุกระสอบได้ทั้งหมด 33 ปัจจัยด้วยกัน เช่น การยอมรับราคาขายเทอมซีเอฟอาร์ ปริมาณการขายสินค้า ศักยภาพการเงินของผู้ขาย ระบบและลักษณะการขายข้าว การบริหารจัดการความเสี่ยงด้านเรือ ความรับผิดชอบของผู้ซื้อปลายทาง ความสามารถบริหารจัดการเช่าเรือของผู้ขาย ฯลฯ

ในจำนวนทั้ง 33 ปัจจัยนี้ ผู้วิจัยได้คัดแยกข้อมูลเพื่อจัดและแบ่งหมวดหมู่ปัจจัยทั้งหมดจากการสัมภาษณ์ออกเป็นปัจจัยหลักได้ทั้งหมด 11 ข้อ และปัจจัยย่อยอีก 22 ข้อ โดยปัจจัยย่อยทั้งหมด 22 ข้อนี้สามารถจัดหมวดหมู่อยู่ในปัจจัยหลักทั้งหมด 11 ข้อ เนื่องจากเป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องสัมพันธ์กัน กล่าวคือ ผลการศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ที่ได้จากการสัมภาษณ์เรื่อง ความผันผวนของอัตราค่าระวาง ความสามารถกำหนดเวลาการเข้า-ออกของเรือ ขนาดของเรือ ประเภทของเรือที่ต้องการ เส้นทางการให้บริการของเรือที่ต้องการ ตำแหน่งเรือเปิด ณ เวลาที่ต้องการเช่าเรือ ความน่าเชื่อถือ/ความไว้วางใจได้ของเจ้าของเรือ สามารถจัดเรียงเป็นปัจจัยย่อยข้อที่ 5.1-5.7 อยู่ในหมวดหมู่ปัจจัยหลักข้อที่ 5 เรื่องการบริหารจัดการความเสี่ยงด้านเรือ

ผลการศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ที่ได้จากการสัมภาษณ์เรื่อง ความรับผิดชอบชำระเงินค่าสินค้า ระยะเวลา และค่าปรับที่อาจเกิดขึ้น ความรับผิดชอบด้านการขนถ่ายสินค้าปลายทางอย่างตรงเวลา สามารถจัดเรียงเป็นปัจจัยย่อยข้อที่ 6.1 - 6.2 และอยู่หมวดหมู่ปัจจัยหลักข้อที่ 6 เรื่องความรับผิดชอบของผู้ซื้อปลายทาง

ผลการศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ที่ได้จากการสัมภาษณ์เรื่อง ความรู้ความชำนาญด้านรูปแบบสัญญา และกฎหมายการเช่าเรือ ความรู้ความชำนาญด้านตลาดเรือเช่า ความรู้ความชำนาญด้านขั้นตอนและวิธีการเช่าเรือ ความรู้ความชำนาญด้านกลยุทธ์ และเทคนิคการเช่าเรือ ความรู้ความชำนาญด้านการเจรจาเงื่อนไขเพิ่มเติมของสัญญาการเช่าเรือ สามารถจัดเรียงเป็นปัจจัยย่อยข้อที่ 7.1-7.5 และสามารถจัดหมวดหมู่อยู่ในปัจจัยหลักข้อที่ 7 เรื่องความสามารถจัดการเช่าเรือของผู้ขาย

ผลการศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ที่ได้จากการสัมภาษณ์เรื่อง ความรู้ความชำนาญด้านการขนถ่ายสินค้า ณ ท่าเรือต้นทาง และความรู้ความชำนาญด้านการขนถ่ายสินค้า ณ ท่าเรือปลายทาง สามารถจัดเรียงเป็นปัจจัยย่อยข้อที่ 8.1-8.2 โดยสามารถจัดหมวดหมู่อยู่ในปัจจัยหลักข้อที่ 8 เรื่องการขนถ่ายความสามารถในการปฏิบัติงานเรือ

ผลการศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ที่ได้จากการสัมภาษณ์ เรื่อง การปล่อยสินเชื่อของธนาคารเพื่อการชำระค่าระวาง ความน่าเชื่อถือของการเปิดแอลซีของผู้ซื้อ ข้อจำกัดของระบบการเงินการธนาคารของธนาคารปลายทาง สามารถจัดเรียงเป็นปัจจัยย่อยข้อที่ 9.1-9.2 และสามารถจัดหมวดหมู่อยู่ในปัจจัยหลักข้อที่ 9 เรื่องธนาคาร

ผลการศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ที่ได้จากการสัมภาษณ์ เรื่อง ความหนาแน่นของท่าเรือปลายทาง ความสัมพันธ์กับเจ้าหน้าที่ของรัฐ ณ ท่าเรือปลายทาง ความปลอดภัยของท่าเรือปลายทาง สามารถจัดเรียงเป็นปัจจัยย่อยข้อที่ 11.1-11.3 และสามารถจัดหมวดหมู่อยู่ในปัจจัยหลักข้อที่ 11 เรื่องสภาพการณ์ของท่าเรือปลายทาง

ผู้วิจัยได้สรุปปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ ซึ่งได้แสดงในตารางสรุปที่ 4.2

จากผลสรุปปัจจัยที่ได้จากการสัมภาษณ์ในตารางที่ 4.2 ในตารางที่ 4.3 และ 4.3.1 ผู้วิจัยได้แสดงตารางผลสรุปคะแนนจากการตอบแบบประเมินวัดระดับความสำคัญของปัจจัยหลัก และ ปัจจัยย่อยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจขายรูปแบบเทอมซีเอฟอาร์ ตามที่อธิบายไว้ในระเบียบวิจัยในบทที่ 3

สำหรับตารางที่ 4.4 ผู้วิจัยได้แสดงรายงานผลการศึกษาปัญหาที่ผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศประสบจากรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ ตามลำดับ

ตารางที่ 4.2 สรุปผลการสัมภาษณ์ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์  
: กรณีการส่งออกข้าวบรรจุกระสอบ

<p>ผลการศึกษา</p> <p>ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์</p> <p>กรณีการส่งออกข้าวบรรจุกระสอบ</p>
<p>ปัจจัยที่ได้จากผลการสัมภาษณ์เชิงลึก</p>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. การยอมรับราคาสินค้าเทอมซีเอฟอาร์</li> <li>2. ปริมาณสินค้า</li> <li>3. ศักยภาพด้านการเงินของผู้ขาย</li> <li>4. ลักษณะระบบการขายข้าว (ผ่านคนกลาง หรือ การขายตรงกับผู้ซื้อ)</li> <li>5. การบริหารจัดการความเสี่ยงด้านเรือ             <ol style="list-style-type: none"> <li>5.1) ความผันผวนของอัตราค่าระวาง</li> <li>5.2) สามารถกำหนดเวลาการเข้า-ออกของเรือ</li> <li>5.3) ขนาดของเรือ</li> <li>5.4) ประเภทของเรือที่ต้องการ</li> <li>5.5) เส้นทางกรให้บริการของเรือจอร์ที่ต้องการ</li> <li>5.6) ตำแหน่งเรือเปิด ณ เวลาที่ต้องการเช่าเรือ</li> <li>5.7) ความน่าเชื่อถือ/ความไว้วางใจได้ของเจ้าของเรือ</li> </ol> </li> <li>6. ความรับผิดชอบของผู้ซื้อปลายทาง             <ol style="list-style-type: none"> <li>6.1) ความรับผิดชอบชำระเงินค่าสินค้า ระยะเวลา และค่าปรับที่อาจเกิดขึ้น</li> <li>6.2) ความรับผิดชอบด้านการขนถ่ายสินค้าปลายทางอย่างตรงเวลา</li> </ol> </li> </ol>

ตารางที่ 4.2 สรุปผลการสัมภาษณ์ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์  
: กรณีการส่งออกข้าวบรรจุกระสอบ (ต่อ)

<p>ผลการศึกษา</p> <p>ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์</p> <p>กรณีการส่งออกข้าวบรรจุกระสอบ</p>
<p>ปัจจัยที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก</p>
<p>7. ความสามารถบริหารจัดการเช่าเรือของผู้ขาย</p> <p>7.1) ความรู้ความชำนาญด้านรูปแบบสัญญา และกฎหมายการเช่าเรือ</p> <p>7.2) ความรู้ความชำนาญด้านตลาดเรือเช่า</p> <p>7.3) ความรู้ความชำนาญด้านขั้นตอนและวิธีการเช่าเรือ</p> <p>7.4) ความรู้ความชำนาญด้านกลยุทธ์ และเทคนิคการเช่าเรือ</p> <p>7.5) ความรู้ความชำนาญด้านการเจรจาเงื่อนไขเพิ่มเติมของสัญญาการเช่าเรือ</p> <p>8. ความสามารถในการปฏิบัติงานเรือ</p> <p>8.1) ความรู้ความชำนาญด้านการขนถ่ายสินค้า ณ ท่าเรือต้นทาง</p> <p>8.2) ความรู้ความชำนาญด้านการขนถ่ายสินค้า ณ ท่าเรือปลายทาง</p> <p>9. ธนาคาร</p> <p>9.1) การปล่อยสินเชื่อของธนาคารเพื่อการชำระค่าระวาง</p> <p>9.2) การขายสินค้าผ่านการเปิดแอลซีของลูกค้า</p> <p>9.3) ข้อจำกัดของระบบการเงินการธนาคารของธนาคารปลายทาง</p> <p>10. ทิศทางนโยบายหลักของบริษัท</p> <p>11. สภาพการณ์ของท่าเรือปลายทาง</p> <p>11.1) ความหนาแน่นของท่าเรือปลายทาง</p> <p>11.2) ความสัมพันธ์กับเจ้าหน้าที่ของรัฐ ณ ท่าเรือปลายทาง</p> <p>11.3) ความปลอดภัยของท่าเรือปลายทาง</p>

#### 4.4 ผลการศึกษาการเปรียบเทียบลำดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ : กรณีการส่งออกข้าวบรรจุกระสอบ

จากผลการสรุปปัจจัยที่ได้จากการสัมภาษณ์ดังกล่าว ผู้วิจัยนำข้อมูลจากการสัมภาษณ์มาออกแบบสอบถามเพื่อกระจายไปยังบริษัทผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศจำนวนทั้งหมด 11 บริษัท เพื่อให้เห็นความเห็นเปรียบเทียบความสำคัญของปัจจัยที่ได้กำหนดจากปัจจัยที่ได้จากการสัมภาษณ์

บริษัทผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนทั้งสิ้น 11 ราย มีปริมาณการส่งออกรวมทั้งหมด 4,049,721 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2546 ทั้งนี้ นับเป็นสัดส่วนการส่งออกทั้งหมด 57.16% ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมดของประเทศ

ผู้วิจัยคัดเลือกผู้ตอบแบบสอบถามโดยการอ้างอิงข้อมูลปริมาณการส่งออกข้าวต่างประเทศจากสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศเป็นเกณฑ์การคัดเลือกบริษัทผู้ตอบแบบสอบถามเป็นบริษัทผู้ประกอบการส่งออกข้าวที่มีปริมาณการส่งออกข้าวมากกว่า 5,000 ตันต่อเดือนโดยเฉลี่ย และได้รับการตอบแบบสอบถามกลับทางโทรสาร และ การถาม-ตอบทางโทรศัพท์แบบรายตัว โดยมีรายละเอียดผู้ตอบแบบสอบถามและผลที่ได้รับจากแบบสอบถามดังต่อไปนี้

รายละเอียดของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดจำนวน 11 ราย

- |                                      |             |
|--------------------------------------|-------------|
| 1. ผู้จัดการฝ่ายส่งออกตลาดต่างประเทศ | จำนวน 7 ราย |
| 2. เลขานุการผู้อำนวยการ              | จำนวน 1 ราย |
| 3. เจ้าหน้าที่ฝ่ายขนส่ง              | จำนวน 1 ราย |
| 4. ผู้จัดการฝ่ายเอกสารส่งออก         | จำนวน 1 ราย |
| 5. ผู้ไม่ต้องการเปิดเผยชื่อ          | จำนวน 1 ราย |



ตารางที่ 4.3 ผลการศึกษาการเปรียบเทียบความสำคัญของปัจจัยหลักที่ใช้เป็นเกณฑ์พิจารณา  
 ตัดสินใจเลือกรูปแบบการส่งออกแบบซีเอฟอาร์ : ศึกษากรณีการส่งออก  
 ข้าวบรรจุกระสอบ (ต่อ)

	ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การตัดสินใจรูปแบบการขาย เทอมซีเอฟอาร์	คะแนน	สัดส่วน	ลำดับ ความสำคัญ
1	การยอมรับราคาขายสินค้าซีเอฟอาร์	37	6.12	9
2	ปริมาณการขายสินค้า	33.5	5.54	11
3	ศักยภาพด้านการเงินของผู้ขายในการชำระค่าระวาง	41	6.78	8
4	ลักษณะและระบบการขนข้าว	34	5.62	10
5	ความเสี่ยงด้านเรือ	75	12.40	2
6	ความรับผิดชอบของผู้ซื้อปลายทาง	85.5	14.13	1
7	ความสามารถบริหารจัดการเช่าเรือของผู้ขาย	58	9.59	5
8	ความรู้ความชำนาญในการปฏิบัติงานเรือ	53	8.76	7
9	ระบบธนาคารปลายทาง	57	9.42	6
10	ทิศทางนโยบายของบริษัทผู้ส่งออกข้าว	65	10.74	4
11	สภาพการณ์ทางเรือปลายทาง	67	11.10	3
<b>รวม</b>		<b>605</b>	<b>100</b>	<b>11</b>

ตารางที่ 4.3.1 ผลการศึกษาการเปรียบเทียบความสำคัญของปัจจัยย่อยต่างๆที่ผู้ส่งออกใช้เป็นเกณฑ์  
พิจารณาตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายทอมซีเอฟอาร์ : กรณีการส่งออกข้าวบรรจุกระสอบ

นอกจากปัจจัยหลักข้างต้นทั้ง 11 ข้อแล้ว พบว่า ปัจจัยย่อยต่างๆ ( ส่วนเพิ่มเติมจากปัจจัยหลัก ) ที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายทอมซีเอฟอาร์ประกอบไปด้วยปัจจัยต่างๆดังนี้

	ปัจจัยย่อยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายทอมซีเอฟอาร์ ส่วนขยายจากปัจจัยหลักข้อที่ 5 เรื่อง ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการเรือ	คะแนน	สัดส่วน
5.1	ความผันผวนของอัตราค่าระวาง	49	21.21%
5.2	ความสามารถในการกำหนดการเข้า-ออกของเรือ	38	16.45%
5.3	ขนาดของเรือ	29	12.55%
5.4	ประเภทของเรือ	8	3.46%
5.5	เส้นทางการให้บริการของเรือจรที่ต้องการ	36	15.58%
5.6	ตำแหน่งเรือเปิด ณ เวลาที่ต้องการเช่าเรือ	20	8.66%
5.6	ความน่าเชื่อถือของเจ้าของเรือ	51	22.08%
รวม		231	100%

ผลการศึกษาข้างต้น สรุปได้ว่า ความน่าเชื่อถือของเจ้าของเรือเป็นปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจขายทอมซีเอฟอาร์มากที่สุด คือ มีน้ำหนักความสำคัญที่ 22.08% รองลงมาคือ ความผันผวนของค่าระวางมีน้ำหนักความสำคัญ 21.21% ส่วนปัจจัยด้านความสามารถในการกำหนดการเข้า-ออกของเรือเพื่อการส่งมอบมีน้ำหนักความสำคัญที่ 16.45% ตามมาด้วยปัจจัยด้านเส้นทางการให้บริการของเรือ ขนาดเรือ ตำแหน่งเรือ และประเภทของเรือรองลงมาที่น้ำหนัก 15.58%, 12.55%, 8.66% และ 3.46% ตามลำดับ

	ปัจจัยย่อยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายทอมซีเอฟอาร์ ส่วนขยายจากปัจจัยหลักข้อที่ 6 เรื่องความรับผิดชอบของผู้ซื้อปลายทาง	คะแนน	สัดส่วน
6.1	ความน่าเชื่อถือในด้านการชำระค่าสินค้า ค่าระวางและค่าปรับที่อาจเกิดขึ้น	8	72.73%
6.2	ความรับผิดชอบด้านการขนถ่ายสินค้าปลายทางอย่างตรงเวลา	3	27.27%
รวม		11	100%

จากสัดส่วนคะแนนข้างต้น จะเห็นได้ว่า ความน่าเชื่อถือของผู้ซื้อปลายทางในด้านการชำระค่าสินค้า ค่ำระวาง และค่าปรับที่อาจเกิดขึ้นของผู้ซื้อปลายทาง เป็นปัจจัยย่อยที่สำคัญกว่าปัจจัยย่อยด้านความ รับผิดชอบในการขนถ่ายสินค้าปลายทางอย่างตรงเวลา โดยมีน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยที่ 72.73% มากกว่าน้ำหนักของปัจจัยอีกด้านหนึ่งที่มีน้ำหนักที่ 27.27%

	ปัจจัยย่อยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ ส่วนขยายจากปัจจัยหลักข้อที่ 7 เรื่องความสามารถจัดการเช่าเรือของผู้ขาย	คะแนน	สัดส่วน
7.1	ความรู้ความชำนาญด้านสัญญา และกฎหมายเกี่ยวกับการเช่าเรือ	27	24.55%
7.2	ความรู้ความชำนาญด้านตลาดเรือเช่า	8	7.27%
7.3	ความรู้ความชำนาญด้านขั้นตอน และ วิธีการเช่าเรือ	16	14.55%
7.4	ความรู้ความชำนาญด้านกลยุทธ์ และ เทคนิคการเช่าเรือ	30	27.27%
7.5	ความรู้ความชำนาญด้านการเจรจาเกี่ยวกับเงื่อนไขเพิ่มเติมของสัญญาเช่าเรือ	29	26.36%
<b>รวม</b>		<b>110</b>	<b>100%</b>

จากตารางข้างต้น สังเกตได้ว่า ปัจจัยด้านความรู้ความชำนาญด้านกลยุทธ์ และเทคนิคการเช่าเรือ ปัจจัยด้าน ความรู้ ความชำนาญด้านการเจรจาเกี่ยวกับเงื่อนไขเพิ่มเติมของสัญญาเช่าเรือ ปัจจัยความรู้ความชำนาญด้าน สัญญาเช่าเรือ กฎหมายเช่าเรือ เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญมากไล่เรียงกัน โดยมีลำดับน้ำหนักของความสำคัญ ของปัจจัยอยู่ที่ 27.27%, 26.36% และ 24.55% ตามลำดับ ส่วนปัจจัยด้านความรู้ความชำนาญด้านขั้นตอน และวิธีการเช่าเรือ มีน้ำหนักความสำคัญที่ 14.55% และปัจจัยด้านความรู้ ความชำนาญด้านตลาดเรือเช่ามี น้ำหนักความสำคัญที่ 7.27%

	ปัจจัยย่อยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ ส่วนขยายของปัจจัยหลักข้อที่ 8 ความรู้ความชำนาญด้านการปฏิบัติงานเรือ	คะแนน	สัดส่วน
8.1	ความรู้ความชำนาญในด้านการขนถ่ายสินค้า ณ ท่าเรือต้นทาง	4	36.36%
8.2	ความรู้ความชำนาญในด้านการขนถ่ายสินค้า ณ ท่าเรือปลายทาง	7	63.64%
<b>รวม</b>		<b>11</b>	<b>100%</b>

จากการให้น้ำหนักเปรียบเทียบลำดับความสำคัญของปัจจัยย่อยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขาย เทอมซีเอฟอาร์ข้างต้น พบว่า ปัจจัยด้านความรู้ ความชำนาญการขนถ่ายสินค้าปลายทางมีความสำคัญกว่า

โดยมีน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยที่ 63.64.% ส่วนปัจจัยด้านความรู้ ความชำนาญการขนถ่ายสินค้า ณ ท่าเรือต้นทางมีความสำคัญที่ 36.36%

	ปัจจัยย่อยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ ส่วนขยายของปัจจัยหลักข้อที่ 9 เรื่องระบบธนาคาร	คะแนน	สัดส่วน
9.1	การปล่อยสินเชื่อของธนาคารเพื่อการชำระค่าระวางแก่ผู้ขาย	7	21.21%
9.2	การเปิดแอลซีของลูกค้าปลายทาง (ความน่าเชื่อถือของแอลซี)	16	48.48%
9.3	ระบบ และ การแลกเปลี่ยนเงินตราของระบบธนาคารปลายทาง	10	30.30%
<b>รวม</b>		<b>33</b>	<b>100%</b>

จากตัวเลขดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าผู้ส่งออกคำนึงถึงความน่าเชื่อถือของแอลซีของผู้ซื้อปลายทางเป็นสำคัญ โดยมีสัดส่วนน้ำหนักความสำคัญที่ 48.48% เรื่องที่มีความสำคัญเป็นอันดับรองลงมาคือระบบการแลกเปลี่ยนเงินตราของธนาคารปลายทางมีสัดส่วนน้ำหนักคะแนนที่ 30.30% และการปล่อยสินเชื่อเพื่อการชำระค่าระวางแก่ผู้ส่งออกมีความสำคัญน้อยที่สุด โดยได้รับสัดส่วนน้ำหนักคะแนนที่ 21.21%

	ปัจจัยย่อยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ ส่วนขยายของปัจจัยหลักข้อที่ 11 เรื่องสภาวะการณ์ของท่าเรือปลายทาง	คะแนน	สัดส่วน
11.1	ความหนาแน่นของท่าเรือปลายทาง	9	27.27%
11.2	ความสัมพันธ์กับเจ้าหน้าที่รัฐ ณ ท่าเรือปลายทาง	5	15.15%
11.3	ความปลอดภัยของท่าเรือปลายทาง	19	57.58%
<b>รวม</b>		<b>33</b>	<b>100%</b>

ผลการศึกษาข้างต้น แสดงให้เห็นว่า ปัจจัยด้านความปลอดภัยของท่าเรือปลายทางเป็นปัจจัยย่อยจากปัจจัยหลักเรื่องสภาวะการณ์ท่าเรือปลายทางที่มีความสำคัญอันดับแรกสุด โดยมีน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยที่ 57.58% ตามมาด้วยปัจจัยด้านความหนาแน่นของท่าเรือปลายทาง ที่น้ำหนักความสำคัญ 27.27% โดยที่ปัจจัยด้านความสัมพันธ์กับเจ้าหน้าที่รัฐ ณ ท่าเรือปลายทางมีน้ำหนักความสำคัญน้อยที่สุด คือ 15.15% ขณะเดียวกัน ผลจากการสัมภาษณ์และแบบประเมินปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจขายเทอมซีเอฟอาร์ของผู้ส่งออกชาวต่างประเทศ แสดงให้เห็นปัญหาที่เกิดขึ้นจากรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ซึ่งสามารถอภิปรายผลได้ในตารางที่ 4.5

4.5 ผลการศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบเทอมซีเอฟอาร์ และผลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการส่งออกข้าวทั้งสิ้น 8 ราย พบว่า ปัญหาและอุปสรรคที่ผู้ส่งออกข้าวไทยประสบจากรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์มีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.4 ปัญหาการขายเทอมซีเอฟอาร์จากผลการสัมภาษณ์

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจ	ปัญหาการขายเทอมซีเอฟอาร์
1. ความรับผิดชอบของผู้ซื้อปลายทาง	ผู้ส่งออกมีความกังวลเรื่องการชำระเงินค่าสินค้าและค่าขนส่งของผู้ซื้อปลายทาง
2. ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการเรือ	ผู้ส่งออกไม่สามารถหาเรือได้ตามขนาดที่ต้องการ ผู้ส่งออกไม่สามารถต่อรองค่าระวางได้ในอัตราต่ำกว่าคนกลางผู้จัดซื้อสินค้า
3. สภาพการณ์ของท่าเรือปลายทาง	ผู้ส่งออกขาดเครือข่ายการติดตามข้อมูลเรื่องเรือ สินค้าท่าเรือในตลาดโลก
4. ทิศทางนโยบายของบริษัทของผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ	บริษัทผู้ส่งออกไม่เห็นประโยชน์ของการขายเทอมซีเอฟอาร์ ผู้ส่งออกไม่ต้องการเสี่ยงลงทุนจัดตั้งแผนกเช่าเรือ เนื่องจากเห็นว่าลงทุนสูงและอาจจะไม่คุ้มค่าเช่าเรือ ไม่เป็นที่แพร่หลายในประเทศไทย
5. ความสามารถในการจัดการเช่าเรือของผู้ขาย	ผู้ส่งออกไม่มีความรู้ ความเข้าใจเรื่องตลาดเรือเช่า รวมทั้งขาดบุคลากรที่ทำหน้าที่ด้านการจัดหาเรือ ผู้ส่งออกไม่ต้องการบริหารจัดการระวางเรือเนื่องจากไม่มีความเชี่ยวชาญและไม่มีการติดตามการเคลื่อนไหวของตลาดเรือเป็นอย่างดี จึงต้องการผลัดภาระไปยังคนกลางจัดซื้อสินค้าระดับโลก ผู้ส่งออกไม่ต้องการรับความเสี่ยงเรื่องการจัดการระวางเรือ โดยเฉพาะในเวลาที่ความต้องการเรือในตลาดอยู่ในระดับสูง เพราะมีความเสี่ยงที่จะหาเรือได้ไม่ทันการส่งมอบสินค้า และต้องรับความเสี่ยงถ้าอัตราค่าระวางเรืออยู่ในระดับสูง

## ตารางที่ 4.4 ปัญหาการขายเทอมซีเอฟอาร์จากผลการสัมภาษณ์ (ต่อ)

6. ระบบธนาคารปลายทาง	ผู้ส่งออกประสบปัญหาเรื่องการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของประเทศคู่ค้าในต่างประเทศ จึงต้องพึ่งพาคนกลางจัดซื้อสินค้าระดับโลกที่มีความน่าเชื่อถือเรื่องการชำระเงินค่าสินค้า เนื่องจากมีธนาคารที่สามที่น่าเชื่อถือให้การรับรองแอลซี
7. ความสามารถในการปฏิบัติงานเรือ	ผู้ส่งออกมีความกังวลเรื่องการขนถ่ายสินค้าปลายทาง และไม่มีความเชี่ยวชาญด้านการเจรจาสัญญาการเช่าเรือ
8. สักยภาพทางการเงินของผู้ขาย	ผู้ส่งออกมีปัญหาด้านการเงินหมุนเวียน และไม่ต้องการรับภาระและความเสี่ยงเรื่องการชำระค่าระวางสินค้าล่วงหน้าก่อนได้รับการชำระค่าสินค้าจากผู้ซื้อปลายทาง
9. การยอมรับราคาซีเอฟอาร์	การเสนอราคาซื้อของผู้ซื้อปลายทางอยู่ระดับต่ำกว่าที่ยอมรับได้
10. ปริมาณการขายสินค้า	ผู้ส่งออกรายย่อยมีปริมาณการซื้อขายระดับต่ำไม่สามารถส่งออกในเทอมซีเอฟอาร์ทางเรือสินค้าเทกอง
11. ลักษณะและระบบการขายข้าว	ผู้ส่งออกไม่มีอำนาจต่อรองและไม่สามารถควบคุมค่าขนส่งเนื่องจากคนกลางจัดซื้อสินค้าเป็นผู้กำหนดเงื่อนไขราคาการซื้อขาย ขาดเครือข่ายด้านการตลาดระดับโลก ทำให้ต้องพึ่งพาคนกลางจัดซื้อสินค้า คนกลางจัดซื้อสินค้าระดับโลกมีเครือข่ายผู้ซื้อกระจายอยู่ในประเทศต่างๆทั่วโลก ทำให้มีปริมาณการสั่งซื้อสินค้าจำนวนมากในแต่ละเที่ยวเรือ ซึ่งเหมาะสมกับการขนส่งโดยเรือสินค้าเทกอง



## บทที่ 5

### บทสรุปและข้อเสนอแนะ

#### 5.1 ผลสรุปการสัมภาษณ์ลึกลับผู้บริหารระดับสูงกิจการส่งออกข้าวต่างประเทศ

จากรายงานผลการวิจัยชี้ให้เห็นว่า ปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขยายเทอมซีเอฟอาร์ของผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศประกอบด้วย 2 ประเด็นหลักคือประเด็นการค้ำระหว่างประเทศ และประเด็นการขนส่งสินค้าทางทะเลระหว่างประเทศ

ประเด็นการค้ำระหว่างประเทศ ประกอบด้วย การยอมรับราคาสินค้าเทอมซีเอฟอาร์ ปริมาณสินค้าศักยภาพด้านการเงินของผู้ขาย ลักษณะและระบบการขยายข้าว ระบบธนาคาร และทิศทางนโยบายหลักของบริษัท

ประเด็นการขนส่งสินค้าทางทะเลระหว่างประเทศประกอบด้วย การบริหารจัดการความเสี่ยงด้านเรือ ความรับผิดชอบของผู้ซื้อปลายทาง ความสามารถในการปฏิบัติงานเรือ ความสามารถจัดการเช่าเรือของผู้ขายสินค้า ระบบธนาคาร และสภาวะการณ์ของท่าเรือปลายทาง

จากผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยสำคัญที่สุดที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขยายเทอมซีเอฟอาร์ของผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศบรรจุกระสอบ คือ ความรับผิดชอบของผู้ซื้อปลายทางในการชำระค่าสินค้า ค่าระวาง ค่าปรับที่อาจจะเกิดขึ้น รวมทั้งความรับผิดชอบของผู้ซื้อปลายทางในการขนถ่ายสินค้าอย่างตรงเวลา โดยมีสัดส่วนความสำคัญที่ระดับ 14.13% ส่วนปัจจัยรองลงมาอันดับที่สองคือ ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการเรือ ซึ่งหมายรวมถึง ความผันผวนของอัตราค่าระวางเรือ ความสามารถในการกำหนดการเข้าออกของเรือ ขนาดและประเภทเรือ และ ความน่าเชื่อถือของเจ้าของเรือ โดยมีสัดส่วนที่ระดับ 12.40% ปัจจัยสำคัญอันดับที่สามคือ ปัจจัยด้านสภาวะการณ์ของท่าเรือปลายทาง ซึ่งหมายถึง ความหนาแน่นของท่าเรือ ความสัมพันธ์กับเจ้าหน้าที่ของรัฐ และความปลอดภัยของท่าเรือปลายทาง โดยมีสัดส่วนความสำคัญที่ระดับ 11.10% ส่วนปัจจัยสำคัญอันดับที่ 4 คือ ปัจจัยด้านทิศทางนโยบายของบริษัทของผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ โดยมีคะแนนที่ 10.74% ลำดับที่ 5 คือ ปัจจัยด้านความสามารถในการจัดการเช่าเรือ มีระดับความสำคัญที่ 9.59% ส่วนปัจจัยด้านระบบธนาคารปลายทางมีความสำคัญอันดับที่ 6 โดยมีสัดส่วนที่ 9.42% และปัจจัยด้านความสามารถในการปฏิบัติงานเรือมีความสำคัญอันดับที่ 7 ที่ระดับสัดส่วน 8.76% ปัจจัยที่ได้สัดส่วนสำคัญอันดับที่ 8 คือ ปัจจัยด้านศักยภาพทางการเงินของผู้ขาย โดยมีสัดส่วนที่ระดับ 6.78% อันดับ

9 คือปัจจัยสำคัญด้านการยอมรับราคาซีเอฟอาร์ มีสัดส่วนความสำคัญ 6.12% ส่วน ปัจจัยด้านลักษณะระบบการขายข้าว และปัจจัยด้าน ปริมาณการขายสินค้า มีความสำคัญที่ระดับ 5.62% และ 5.54% ตามลำดับ ซึ่งสามารถแสดงผลได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 5.1 สรุปลำดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์

ลำดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์		
ลำดับความสำคัญของปัจจัย	ปัจจัยจากผลการศึกษา	สัดส่วนความสำคัญของปัจจัย
ปัจจัยที่มีความสำคัญอันดับที่ 1	ความรับผิดชอบของผู้ซื้อปลายทาง	14.13%
ปัจจัยที่มีความสำคัญอันดับที่ 2	ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการเรือ	12.40%
ปัจจัยที่มีความสำคัญอันดับที่ 3	สภาพการณ์ของท่าเรือปลายทาง	11.10%
ปัจจัยที่มีความสำคัญอันดับที่ 4	ทิศทางนโยบายของบริษัทของผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ	10.74%
ปัจจัยที่มีความสำคัญอันดับที่ 5	ปัจจัยด้านความสามารถในการจัดการเช่าเรือ	9.59%
ปัจจัยที่มีความสำคัญอันดับที่ 6	ระบบธนาคารปลายทาง	9.42%
ปัจจัยที่มีความสำคัญอันดับที่ 7	ความสามารถในการปฏิบัติงานเรือ	8.76%
ปัจจัยที่มีความสำคัญอันดับที่ 8	ศักยภาพทางการเงินของผู้ขาย	6.78%
ปัจจัยที่มีความสำคัญอันดับที่ 9	การยอมรับราคาซีเอฟอาร์	6.12%
ปัจจัยที่มีความสำคัญอันดับที่ 10	ลักษณะและระบบการขายข้าว	5.62%
ปัจจัยที่มีความสำคัญอันดับที่ 11	ปริมาณการขายสินค้า	5.54%

## 5.2 ข้อเสนอแนะผลจากการวิจัย

จากปัญหาที่พบจากการขายรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์คือ ความเสี่ยงที่เกิดจากความไม่น่าเชื่อถือของผู้ซื้อปลายทางในการชำระค่าสินค้า ค่าระวาง ความรับผิดชอบในการขนถ่ายสินค้าปลายทาง

ความเสี่ยงในเรื่องบริหารจัดการด้านเรือ ความเสี่ยงของภาวะขึ้นลงของราคาสินค้าและค่าระวาง ความน่าเชื่อถือของแอลซีของผู้ซื้อปลายทาง

นอกจากนี้ผลการศึกษา ซึ่งให้เห็นว่า อุปสรรคของการขายรูปแบบซีเอฟอาร์ในประเทศไทยคือ การขาดการสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูงภายในบริษัท การขาดแคลนเครือข่ายการตลาดระดับโลก ทำให้ต้องพึ่งพาคนกลางซื้อขายข้าวของบริษัทจัดซื้อระดับโลก เป็นผลให้บทบาทในการจัดหาเรืออยู่ที่คนกลางซื้อขายสินค้า การขาดแคลนเงินทุนของผู้ประกอบการ การขาดแคลนบุคลากรที่ชำนาญด้านการเช่าเรือที่ปัจจุบันยังขาดการพัฒนาให้ทัดเทียมกับต่างประเทศ รวมทั้งการขาดแคลนองค์กรในตลาดที่จำเป็นสำหรับตลาดเช่าเรือ เช่น เจ้าของเรือ นายหน้าจัดหาระวางเรือ การขาดศูนย์กลางซึ่งทำหน้าที่ประสานงานระหว่างเจ้าของเรือและผู้เช่าเรือ การขาดแคลนศูนย์กลางที่เป็นเครือข่ายด้านข้อมูลสำหรับการเช่าเรือ ซึ่งปัญหาที่กล่าวมานั้นเป็นปัจจัยที่สำคัญที่ผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศใช้พิจารณา นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยที่ต้องพิจารณาอย่างรอบคอบ เช่น ความน่าเชื่อถือของผู้ซื้อปลายทาง ระบบธนาคารของผู้ซื้อปลายทาง สภาพการณ์ท่าเรือปลายทาง ฯลฯ

จากปัญหาและอุปสรรคดังกล่าว ทำให้ผู้ส่งออกข้าวหลายรายเลือกรูปแบบการขายเทอมเอฟโอบี เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาและอุปสรรคดังกล่าว แต่ขณะเดียวกันการส่งออกเทอมเอฟโอบีมีข้อด้อย เนื่องจากไม่สามารถกำหนดการส่งมอบสินค้า ทำให้ผู้ส่งออกอาจเผชิญปัญหาการขาดแคลนสินค้าและต้องแบกรับความเสี่ยงกรณีราคาสินค้าอยู่ในภาวะที่สูงขณะส่งมอบ เพราะต้องหาซื้อสินค้ามาส่งมอบตามเวลาที่คนกลางจัดซื้อสินค้าระดับโลกกำหนดเรือมารับสินค้า ผู้ส่งออกไม่สามารถทำอะไรเพิ่มนอกเหนือจากรายได้จากค่าสินค้า ไม่สามารถควบคุมสินค้าขณะที่สินค้าอยู่ระหว่างทางในทะเลได้ ถ้าเกิดกรณีที่คนกลางจัดซื้อสินค้าชำระค่าระวางล่าช้า ซึ่งส่งผลให้ผู้ส่งออกได้รับเงินค่าสินค้าล่าช้าเช่นเดียวกัน

ผู้วิจัยขอเสนอแนะแนวทางแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่พบจากการขายเทอมซีเอฟอาร์ไว้ดังนี้

1. การจัดตั้งศูนย์จ่องระวางเรือขึ้นในประเทศไทย โดยความร่วมมือของภาคเอกชนและหน่วยงานรัฐ เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลด้านตลาดเรือ สินค้าทั่วโลก รวมไปถึงรายงานสภาพการณ์ท่าเรือทั่วโลก เพื่อตรวจสอบศักยภาพการขนถ่ายสินค้าของผู้ซื้อปลายทาง โดยประกอบไปด้วยผู้เชี่ยวชาญที่เป็นที่ยอมรับในวงการเช่าเรือ จากรายงานการศึกษาวิเคราะห์เรื่อง “ ศูนย์จ่องระวางเรือ และ รวบรวมสินค้า ” ของฝ่ายวิจัยสินค้าบริการ กองวิจัยสินค้า และการตลาด กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ งานศึกษา ดังกล่าวเป็นงานศึกษาเรื่องศูนย์จ่องระวางเรือ และ รวบรวมสินค้าของประเทศศรีลังกา สิงคโปร์ จีน ฟิลิปปินส์พบว่าสามารถควบคุมการขนส่งสินค้าให้มีประสิทธิภาพ รวดเร็ว และประหยัด รวมทั้งเป็นการจัดการแข่งขันกันเองในระหว่างบริษัทเรือหรือตัวแทนเรือต่างๆ และยังเป็น

หนทางหนึ่งที่มีส่วนช่วยส่งเสริมการส่งออกในรูปแบบทอมซีเอฟอาร์ เนื่องจากศูนย์ฯ จะทำหน้าที่เป็นคนกลางในการรวบรวมสินค้าจากผู้ส่งออกรายย่อยต่างๆ และทำหน้าที่เช่าเรือสินค้าเทกอง เพื่อให้บริการแก่ผู้ส่งออก ซึ่งผู้ส่งออกจะสามารถลดต้นทุนค่าขนส่งซึ่งเป็นต้นทุนที่สัมพันธ์กับราคาสินค้า เนื่องจากเกิดการประหยัดต่อขนาด นอกจากนี้ผู้ส่งออกยังได้รับอัตราค่าระวางต่ำกว่าอัตราที่ได้รับจากสายการเดินเรือ เนื่องจากศูนย์ฯ ได้รับอัตราค่าระวางจากสายการเดินเรือจากข้อตกลงลงนามความร่วมมือ นอกเหนือจากที่กล่าวมาแล้ว ศูนย์ฯ สามารถลดการถือโกงทางทะเล เช่น สินค้าของผู้ส่งสินค้าสูญหาย โดยศูนย์ฯ จะทำสัญญากับสถาบัน MEA เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูล และขอความช่วยเหลือในเรื่องการถือโกงทางทะเล โดย MEA อยู่ที่หอการค้าว่าด้วยการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ลอนดอน ประเทศอังกฤษ<sup>53</sup>

แนวทางการจัดตั้ง การบริหารงาน การปฏิบัติการและโครงสร้างของศูนย์ฯของระวางเรือ มีรายละเอียดดังนี้

#### 1.1 แนวทางการจัดตั้งศูนย์ฯของระวางเรือพิจารณาจากข้อมูลดังต่อไปนี้

- 1.1.1 ความต้องการจัดตั้งศูนย์ฯของระวางเรือ ควรแจ้งให้สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือและรัฐบาลทราบ และอาจจะจัดตั้งเป็นหน่วยงานหนึ่งของสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือ เช่น ศูนย์ฯของระวางเรือของฟิลิปปินส์ ศรีลังกา เป็นต้น
- 1.1.2 การจัดตั้งศูนย์ฯของระวางเรือควรแจ้งให้หอการค้าและและกลุ่มผู้ส่งสินค้า โภคภัณฑ์ทราบถึงผลประโยชน์ที่จะได้รับ เพื่อให้มีความต้องการศูนย์ฯของระวางเรือ หอการค้าและผู้ส่งสินค้าจะได้พยายามวิจัยการค้า และพัฒนาการขนส่ง
- 1.1.3 วิธีการจัดตั้งศูนย์ฯของระวางเรือ ศูนย์ฯของระวางเรือบางแห่งจัดตั้งโดยตรงจากรัฐบาลภายใต้พระราชบัญญัติ เช่น ศรีลังกา ฟิลิปปินส์ ส่วนในบางประเทศ หน่วยงานเอกชนเป็นผู้จัดตั้ง โดยมีสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งชาติของแต่ละประเทศมีบทบาทสำคัญในการจัดตั้งศูนย์ฯของระวางเรือ เช่น มาเลเซีย สิงคโปร์ ฮองกง ญี่ปุ่น และสาธารณรัฐเกาหลี

---

<sup>53</sup> กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์, “รายงานการศึกษาวิเคราะห์ศูนย์ฯของระวางเรือและรวบรวมสินค้า,” กรกฎาคม 2535.

- 1.1.4 รูปแบบของการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งศูนย์จอร์วางเรือมี 2 รูปแบบคือ การศึกษาขอบเขตจำกัดของสินค้าโภคภัณฑ์บางชนิดที่มีการเคลื่อนย้ายเป็นปริมาณมากผ่าน ศูนย์จอร์วางเรือ

## 1.2 ข้อควรตระหนักถึงสำหรับการจัดตั้งศูนย์จอร์วางเรือ

- 1.2.1 ความกระตือรือร้นของผู้ส่งสินค้าที่จะให้ความร่วมมือซึ่งกันและกันตามข้อผูกพันการขนส่งสินค้าทางทะเล
- 1.2.2 ความร่วมมือของผู้ส่งสินค้าอย่างมั่นคง ความกระตือรือร้นต่อความร่วมมือของผู้ส่งสินค้าเป็นแผนการที่จะให้มีเศรษฐกิจการตลาดเสรี มีความมั่นคงถ้ามีการแสดงให้ชัดเจนว่า ผู้ส่งสินค้าจะได้รับผลประโยชน์จากแผนการรวบรวมสินค้า และการจัดตั้งศูนย์จอร์วางเรือ
- 1.2.3 ความสำคัญของการปฏิบัติตามข้อผูกพันของสินค้า อาจจะกำหนดว่ามีจำนวนสินค้าขั้นต่ำที่จะนำขึ้นเรือในวันถึงกำหนด
- 1.2.4 ความเชื่อถือซึ่งกันและกันระหว่างผู้ส่งสินค้า ผู้ส่งออกสินค้าชนิดเดียวกันตกลงร่วมกันที่จะรวบรวมสินค้า เพื่อให้สินค้าที่รวบรวมมากสามารถบรรทุกเรือได้ไม่น้อยกว่าที่เรือต้องการ
- 1.2.5 สิ่งอื่นๆที่ทำให้ความร่วมมือของผู้ส่งสินค้ามีความมั่นคงคือ
1. หน่วยงานของรัฐบาล หรือสมาคมสินค้าโภคภัณฑ์ ซึ่งมีอำนาจในการออกใบอนุญาต หรือกำหนดปริมาณให้ผู้ส่งออก การจอร์วางเรือขึ้นอยู่กับใบอนุญาต หรือ ปริมาณการส่งออกที่ได้รับ
  2. การชักชวนผู้ส่งออกรายใหญ่เข้ามาลงทุน และมีส่วนร่วมในการจัดตั้งศูนย์จอร์วางเรือ ทำหน้าที่เป็นกรรมการกำหนดนโยบายของศูนย์จอร์วางเรือ
- 1.2.6 การจัดการและประสิทธิภาพของการปฏิบัติงาน เนื่องจากงานขนส่งสินค้ามีความหลากหลาย ทำให้เกิดความยุ่งยาก ซับซ้อน ทำให้ต้องการความร่วมมือและความชำนาญในการประสานงาน และศูนย์จอร์วางเรือต้องเป็นที่รู้จักและเชื่อถือทั้งในและต่างประเทศ สามารถตรวจสอบงานในการเลือกเรือเพื่อทำการขนส่งสินค้า
- 1.2.7 การหาข้อมูลข่าวสารทางการค้าที่เกี่ยวข้องกับการขนส่ง ซึ่งต้องการให้มีการวิจัย ควรจะเตรียมไว้ให้พร้อมที่ศูนย์จอร์วางเรือ ข้อมูลข่าวสารอื่นๆ อาจหาได้จากสถิติข้อมูลของรัฐบาล และหน่วยงานอื่นๆ



- 1.2.8 ความเพียงพอด้านการเงิน กล่าวคือ มีกองทุนในการบริหารและการปฏิบัติงานตามแผนงานที่วางไว้
- 1.2.9 การจัดการในรูปขององค์กรอย่างเหมาะสม โดยการจอร์วางและรวบรวมสินค้าจะต้องคำนึงถึงสิ่งอำนวยความสะดวกภายในองค์กร ศูนย์จอร์วางเรืออาจจะเป็นส่วนหนึ่งของสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือ หรือหอการค้าหรือหน่วยงานของรัฐบาล

### 1.3 แนวทางในการดำเนินงาน ของศูนย์จอร์วางเรือมีดังนี้

- 1.3.1 การดำเนินการอย่างกว้างขวางและต่อเนื่องเกี่ยวกับการรณรงค์สนับสนุน และให้ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับศูนย์จอร์วางเรือ แก่ผู้ส่งสินค้าทราบถึงผลประโยชน์และผลกำไรที่ผู้ส่งสินค้าควรจะได้รับจากศูนย์ฯ พยายามสร้างความนิยมและความร่วมมือระหว่างผู้ส่งสินค้า ผู้ขนส่งหน่วยงานของรัฐบาลและหน่วยงานอื่นๆที่เกี่ยวข้อง
- 1.3.2 การระงับการเข้าใจผิดแก่ผู้ส่งสินค้าที่ว่า ผู้ส่งออกทั้งหมดต้องจอร์วางเรือ โดยผ่านศูนย์จอร์วางเรือ ศูนย์จอร์วางเรือไม่ให้ความเป็นธรรมแก่ผู้รับจัดการขนส่งสินค้า การจอร์วางสินค้าผ่านศูนย์จะทำให้สินค้าของผู้ส่งสินค้าทางเรือมีการขนส่งล่าช้า ศูนย์จอร์วางเรือมีความลำเอียงที่จะใช้บริการสายการเดินเรือแห่งชาติ เพราะมีเรือจำนวนมากให้เลือก ทำให้เกิดความเสียหายแก่สายการเดินเรือแห่งชาติ
- 1.3.3 การบริการข้อมูลแก่สาธารณชนเพื่อแสดงให้เห็นว่า ศูนย์จอร์วางเรือสามารถเป็นตัวกลางช่วยเหลือให้ข้อมูล ข่าวสารแก่ผู้ส่งสินค้าได้ทันที ข้อมูลและข่าวสารได้มีการวิจัย ศึกษา และผู้ส่งสินค้าได้ตัดสินใจนำไปใช้ได้วันต่อวัน ข้อมูลการตลาดได้มีการแลกเปลี่ยนระหว่างผู้ส่งสินค้าและเจ้าของเรือเพื่อทราบความเคลื่อนไหวเกี่ยวกับเรือและสินค้า
- 1.3.4 การควบคุม ถ้าศูนย์จอร์วางเรือจัดตั้งโดยรัฐบาล ก็จะควบคุมโดยหน่วยงานของรัฐบาล ซึ่งมีรัฐมนตรีการค้าและการขนส่งสินค้าทางเรือดูแล เช่น ในประเทศจีน ศูนย์จอร์วางเรือดูแลโดยรัฐบาลคือ SINOTRANS ศูนย์จอร์วางเรือที่ควบคุมส่วนหนึ่งโดยรัฐบาลคือ ศูนย์จอร์วางเรือ FBCCC ของฟิลิปปินส์ ซึ่งรัฐบาลฟิลิปปินส์จะให้เงินทุนสนับสนุน ศูนย์จอร์วางเรือที่ควบคุมทั้งหมดโดยเอกชน คือ ฮองกง ญี่ปุ่น สิงคโปร์ และสาธารณรัฐเกาหลี
- 1.3.5 ขอบข่ายการให้บริการของศูนย์จอร์วางเรือ เช่น ศูนย์จอร์วางเรือของประเทศศรีลังกาได้ดำเนินการเรื่องต่างๆ โดยเฉพาะ อุตสาหกรรมการบริการขนส่งสินค้าทางเรือ มีอำนาจหน้าที่จอร์วางเรือ สำหรับผู้ส่งสินค้าทางเรือทั้งหมดในการส่งออกสินค้า และทำหน้าที่จัดสรรจอร์วาง



เรือในสายการเดินเรือเพื่อการส่งออก โดยการเจรจาและตกลงกับชมรมเรือในเรื่องต่างๆเช่น อัตราส่วนค่าบริการขนส่งสินค้า การบริการยกขนส่งสินค้า ตลอดจนค่าธรรมเนียมและค่าบริการ ส่วนศูนย์จอร์จระวางเรือของประเทศมาเลเซีย และสิงคโปร์ จะดำเนินการทางธุรกิจในระบบที่พึ่งพาตนเอง ทำหน้าที่ให้ผลประโยชน์แก่ผู้ส่งสินค้าทางเรือ ศูนย์จอร์จระวางเรือทำหน้าที่เป็นนายหน้าชักชวนให้มีการจองระวางเรือ ในกรณีของสมาคมผู้ส่งสินค้าทางเรือของฮ่องกง ญี่ปุ่น และ สาธารณรัฐเกาหลีจะเน้นให้บริการเฉพาะสมาชิกเท่านั้น

#### 1.4 แนวทางการบริหารงานของศูนย์จอร์จระวางเรือ มีดังนี้

- 1.4.1 การตลาดเป็นเรื่องสำคัญที่ต้องกระทำอย่างต่อเนื่อง ศูนย์จอร์จระวางเรือควรจะประสานความสัมพันธ์ระหว่างสถาบันต่างๆดังนี้
  - 1.4.1.1 กลุ่มผู้ส่งสินค้าทางเรือ ผู้ส่งสินค้าทางเรือแต่ละราย สมาคมผู้ส่งออก สมาคมผู้นำเข้า สมาคมสินค้าโภคภัณฑ์ และหอการค้า
  - 1.4.1.2 กลุ่มบริการขนส่ง ผู้บริการขนส่งรายเดียว รวมทั้งบริษัทขนส่งสินค้าทางเรือหรือผู้แทนบริษัทขนส่งสินค้าทางเรือ ผู้รับจัดการขนส่งสินค้า เจ้าของรถบรรทุก บริษัทประกันภัยทางทะเล ท่าเรือ
  - 1.4.1.3 หน่วยงานของรัฐบาลที่เกี่ยวข้อง เกี่ยวกับการค้าและอุตสาหกรรม สุลกากร มาตรฐานอุตสาหกรรม
  - 1.4.1.4 สื่อสารการติดต่อ สโมสรโรตารี สโมสรของรัฐบาล
- 1.4.2 การออกแบบหรือมีโครงสร้างที่เหมาะสม การออกแบบของศูนย์จอร์จระวางเรือ ต้องคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดที่จะให้บริการแก่ผู้ส่งสินค้า
- 1.4.3 ลักษณะพิเศษของการจัดตั้งศูนย์จอร์จระวางเรือ
  - 1.4.3.1 การลงทะเบียน
  - 1.4.3.2 ดำเนินการในรูปบริษัท หรือตามพระราชบัญญัติบริษัท
  - 1.4.3.3 จัดตั้งศูนย์จอร์จระวางเรือภายใต้บัญญัติศูนย์จอร์จระวางเรือซึ่งมีอยู่ในสภาผู้ขนส่งสินค้าทางเรือ
  - 1.4.3.4 จัดตั้งหน่วยงานเฉพาะกิจสำหรับรวบรวมสินค้าเทกอง

- 1.4.4 ด้านการเงิน ศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน เช่น หาแหล่งเงินทุนจากรัฐบาล การปฏิบัติงานเกี่ยวกับการเงิน หาเงินกองทุนจากงบประมาณของรัฐบาล หรือหาเงินทุนจากภาคเอกชน เช่น ถ้าเป็นการจัดตั้งโดยเอกชน จะได้มาจากผู้ถือหุ้น หรือค่าธรรมเนียมผู้เข้าเป็นสมาชิกและเงินบริจาค แต่ถ้าจัดตั้งโดยรัฐบาล เงินทุนหรือเงินกองทุนจะได้มาจากรัฐบาลเกือบทั้งหมด
- 1.4.5 โครงสร้างศูนย์ของระวางเรือ อาจจะดำเนินการโดยรัฐบาล บริษัทเอกชน สมาคม หรือโดยหน่วยงานเฉพาะกิจ หรือ คณะกรรมการ
- 1.4.6 วิธีการจัดการของศูนย์ของระวางเรือ
- 1.4.6.1 บทบาทและคุณสมบัติของผู้จัดการทั่วไป ต้องรับผิดชอบการจัดการศูนย์ของระวางเรืออย่างมีประสิทธิภาพ ตลอดทั้งนโยบายการบริหารและตัดสินใจของคณะกรรมการบริหาร ทั้งนี้คณะกรรมการบริหารจะต้องเข้าใจอุตสาหกรรมขนส่งทางทะเลและวิธีการยกขนสินค้า และความต้องการใช้เรือเพื่อการขนส่ง ความชำนาญในการบริหารและการปฏิบัติการขนส่งทางทะเล ผู้จัดการทั่วไปอาจจะดำเนินการเกี่ยวกับการประกันภัย และการบริหารงานด้วย หรือแม้กระทั่งการปฏิบัติการเองในระยะเริ่มต้นเมื่อธุรกิจยังอยู่ในขนาดเล็ก ผู้จัดการทั่วไปต้องมีบุคลิกลักษณะเป็นที่น่าเชื่อถือ มีประสบการณ์ในด้านการจัดการและการวางแผน มีความสัมพันธ์กับสาธารณชนที่ดี และมีชื่อเสียงเด่นในวงการธุรกิจและสังคมของการขนส่งทางทะเล
- 1.4.6.2 เจ้าหน้าที่และวิธีการทำบัญชีของศูนย์ของระวางเรือ การจัดการและพนักงานควรจะต้องกำหนดให้ชัดเจน ควรกำหนดระบบการรายงานและการควบคุม กำหนดการเริ่มต้นการปฏิบัติงานของศูนย์ของระวางเรือ แผนปฏิบัติงาน ระเบียบมาตรฐาน เกณฑ์มาตรฐาน การหมุนเวียนเอกสาร และบันทึกต่างๆ แบบฟอร์มและกลไกในการรายงาน
- 1.4.6.3 พัฒนาศูนย์ของระวางเรือขนาดเล็กให้มีศักยภาพสูง โดยให้มีเงินชดเชยตลอดจนเงินเดือน และสวัสดิการ ซึ่งสามารถแข่งขันกับอุตสาหกรรมการขนส่งด้านอื่นได้ และยังมีเงินพิเศษแก่พนักงาน ตลอดจนปรับปรุงสภาพการทำงานที่ดี ให้มีการสนับสนุนประสิทธิภาพ ขวัญและกำลังใจและความซื่อสัตย์ของพนักงาน
- 1.4.7 การปฏิบัติการทางวิชาการ
- 1.4.7.1 บทบาทของผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการจะเป็นผู้รับผิดชอบโดยตรงในการบริหาร ร่วมมือและจัดการเกี่ยวกับการปฏิบัติการทางวิชาการ และการปฏิบัติการของพนักงาน ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการจะเป็นผู้มีบทบาทสำคัญของศูนย์ของระวางเรืออย่างมากในการจูงจูงระวางเรือและการรวบรวมสินค้า

- 1.4.7.2 คุณสมบัติของผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการ ศูนย์จอร์จระวางเรือจะต้องมีความมั่นคงในด้านการให้บริการของผู้จัดการฝ่ายการตลาด ผู้ซึ่งมีประสบการณ์และความชำนาญเรื่องการขนส่งทางทะเล โดยเฉพาะมีความสัมพันธ์กับสายการบินเรือ การเช่าเรือ และการยกขนสินค้า รวมทั้งต้องติดตามการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีและการพัฒนาองค์กรในอุตสาหกรรมการขนส่งทางทะเล โดยเฉพาะผลกระทบที่เกิดจากความต้องการของผู้ส่งสินค้าทางเรือ และการขนส่งสินค้าทางเรือต่อศูนย์จอร์จระวางเรือ
- 1.4.7.3 ระบบข้อมูลของศูนย์จอร์จระวางเรือ จะต้องรวบรวมและคงไว้ซึ่งข้อมูลข่าวสารของการไหลของสินค้า และการบริการขนส่งตลอดจนการบริการขนส่งอื่นๆที่มีอยู่ ทำเรื่อนโยบายรัฐบาล กฎหมายและกฎเกณฑ์ต่างๆ ซึ่งข้อมูลดังกล่าว เป็นที่ต้องการของผู้ส่งสินค้า และศูนย์จอร์จระวางเรือจะนำข้อมูลเหล่านี้มาพิจารณาตัดสินใจ
- 1.4.7.4 การเลือกเรือบรรทุกสินค้าที่เหมาะสม เพื่อบรรทุกสินค้าที่ได้มีการจองระวาง การขนส่งสินค้าต้องตรงตามเวลา ประหยัด และสินค้าอยู่ในสภาพดี
- 1.4.7.5 ต่อต้านการฉ้อโกงทางทะเล เช่น สินค้าของผู้ส่งสินค้าสูญหาย การเช่าเรือควรจะเช่าจากเจ้าของเรือที่มีชื่อเสียงมากกว่าการเช่าเรือจากผู้เช่าต่อ ศูนย์จอร์จระวางเรือควรจะทำสัญญากับสถาบัน MEA เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูล และขอความช่วยเหลือในเรื่องการฉ้อโกงทางทะเล MEA ตั้งอยู่ที่หอการค้าว่าด้วยการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ลอนดอน ประเทศอังกฤษ
- 1.4.7.6 การเตรียมสินค้าและการยกขนสินค้า ศูนย์จอร์จระวางเรือจะให้คำแนะนำผู้ส่งสินค้าเพื่อเตรียมสินค้าที่เหมาะสมลงเรืออย่างรวดเร็ว ปลอดภัย ประหยัด และมีการยกขนสินค้าอย่างถูกต้องเหมาะสม ศูนย์จอร์จระวางเรือจะจัดสัมมนา ฝึกอบรมแก่ผู้ส่งสินค้านายย่อย รายใหญ่ และพนักงานของผู้ส่งสินค้า เกี่ยวกับความรู้ ความชำนาญในการหีบห่อที่เหมาะสม รวมถึงวิธีการยกขนสินค้าอันตราย
- 1.4.7.7 การเลือกถือการขนส่ง ควรให้ความระมัดระวังในการเลือกผู้รับจัดการขนส่ง หรือถือการขนส่งอื่นๆในการจัดการขนส่งสินค้าของผู้ส่งสินค้า ควรจะเลือกถือการขนส่งที่มีความชำนาญ มีสิ่งอำนวยความสะดวก พนักงานได้รับการฝึกฝน และมีชื่อเสียง
- 1.4.7.8 การให้คำแนะนำทางวิชาการแก่ผู้ส่งสินค้า ศูนย์จอร์จระวางเรือจะให้ข้อมูลเกี่ยวกับการขนส่งทางทะเลและปัญหาเกี่ยวกับการขนส่งทางทะเลแก่ผู้ส่งสินค้า และข้อมูลที่ทำให้นั้นต้องมีความถูกต้อง และใช้ได้ภายในระยะเวลาหนึ่ง สมาชิกของศูนย์จอร์จระวางเรือได้รับการฝึกฝนอย่างเพียงพอ

1.4.7.9 เครื่องอำนวยความสะดวกเกี่ยวกับการสื่อสาร ความสำคัญของศูนย์จอร์จระวางเรือ คือ การตัดสินใจอย่างรวดเร็ว และเร่งดำเนินการให้ผู้ส่งสินค้าทันที ศูนย์จอร์จระวางเรือ ควรมีเครื่องอำนวยความสะดวกในการสื่อสาร

1.4.7.10 ส่วนแบ่งของผู้ส่งสินค้าที่สามารถประหยัดต้นทุนการขนส่งจากการให้ส่วนลดแก่ผู้ส่งสินค้าอย่างเหมาะสมในรูปของการเก็บค่าระวางต่ำ ศูนย์จอร์จระวางเรือต้องมั่นใจว่า ผู้ส่งสินค้ามีส่วนแบ่งในการประหยัดต้นทุนการจูงสินค้าและการรวบรวมสินค้า

### 1.5 รูปแบบและโครงสร้างศูนย์จอร์จระวางเรือที่เป็นไปได้

1.5.1 รูปแบบของการดำเนินงานของศูนย์จอร์จระวางเรือมีหลายรูปแบบ โครงสร้างจะมีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงให้เหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจและการค้า สถานการณ์ขนส่งสินค้าทางเรือ การปฏิบัติของแต่ละประเทศ และสอดคล้องกับสิ่งแวดล้อมทางเศรษฐกิจและสังคม

1.5.2 รูปแบบและโครงสร้างของศูนย์จอร์จระวางเรือที่จะนำเสนอเพื่อเป็นตัวอย่างในที่นี้คือ



- 1.5.3 ในอนาคต ถ้าต้องการขยายขนาดและขอบเขตของการให้บริการของศูนย์ฯให้มากขึ้น เนื่องจากพบว่ามีสินค้ามากเพียงพอสำหรับสนองความต้องการของศูนย์จอร์วางเรือและรวบรวมสินค้า ก็อาจจะเหมาะสมที่จะจัดตั้งศูนย์จอร์วางเรือขนาดใหญ่
- 1.5.4 ถ้ารูปแบบการส่งออกครอบคลุมสินค้าชนิดเดียวกัน หรือ หลายชนิด อาจจะจัดตั้งในลักษณะองค์กรสมาคมผู้ส่งสินค้าทางเรือ เช่น สมาคมผู้ผลิตและส่งออกผลิตภัณฑ์ อุตสาหกรรม เส้นด้าย ผ้า ผลไม้ ปอ ชา กาแฟ เป็นต้น
- 1.5.5 ถ้าแหล่งผลิตสินค้ามีจำนวนน้อย รูปแบบของศูนย์จอร์วางเรือ อาจจะดำเนินการในรูปแบบของหอการค้า สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือ หรือองค์กรธุรกิจอื่นๆ ตามกฎหมาย ถ้าผู้รับจัดการขนส่งสินค้าทางเรือที่มีคุณภาพต้องการที่จะลดต้นทุนการขนส่งสินค้าให้เหมาะสมกับสภาพการณ์ของธุรกิจ อาจจะไม่ต้องตั้งองค์กรใหม่ ผู้รับจัดการขนส่งอาจจะตกลงกับสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือ ทำหน้าที่จอร์วางและรวบรวมสินค้าให้แก่ผู้ส่งสินค้าทางเรือ
- 1.5.6 ถ้าเป็นรูปแบบสำหรับการรวบรวมสินค้าเทกองลงในเรือเข้า ผู้ส่งสินค้าทางเรือ อาจจะรวมตัวกันเป็นกลุ่มเฉพาะกิจดำเนินการขนถ่ายสินค้า และอาจจะให้สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือ หรือ หอการค้า หรือผู้รับจัดการขนส่งสินค้าทางเรือดำเนินการรวบรวมสินค้า ทำหน้าที่เป็นศูนย์จอร์วางเรือ (ผู้วิจัยได้นำเสนอตัวอย่างการดำเนินงานของศูนย์จอร์วางเรือของประเทศฟิลิปปินส์ ซึ่งเป็นศูนย์จอร์วางเรือที่เน้นการให้บริการประเภทสินค้าเทกอง ซึ่งมีรายละเอียดอยู่ในภาคผนวก )

ความต้องการจัดตั้งศูนย์จอร์วางเรือไม่ว่าจะใช้รูปแบบหรือโครงสร้างใดก็ตาม จะต้องพิจารณาถึง ลักษณะกิจกรรมสำคัญ และกิจกรรมสำคัญนั้นต้องครอบคลุมลักษณะทางภูมิศาสตร์ด้วย ลักษณะพิเศษของประเทศจะต้องนำมาพิจารณา เช่น ประเทศไม่มีทางออกทะเล ประเทศที่เป็นเกาะ หรือประเทศกำลังพัฒนา ซึ่งมีค่าใช้จ่ายด้านการขนส่งสินค้าจากตลาดไปศูนย์จอร์วางเรือและไปยังต่างประเทศในระดับสูง ประเทศที่มีสภาพทางภูมิศาสตร์เช่นนี้ การจัดตั้งศูนย์จอร์วางเรือจะดำเนินการให้ได้ผลและประหยัดควรมีศูนย์จอร์วางเรือและรวบรวมสินค้าน้อยสำหรับสินค้าที่อยู่ห่างไกล โดยศูนย์จอร์วางเรือย่อยอาจจะทำหน้าที่ส่งสินค้าภายในประเทศ หรือ ส่งสินค้าไปยังต่างประเทศได้เลย

2. การประสานงาน ผู้ประกอบการส่งออกข้าวต่างประเทศควรมีการประสานงานและขอความร่วมมือกับตัวแทนทูตพาณิชย์ของประเทศไทยประจำประเทศต่างๆทั่วโลกโดยตรงหรือผ่าน



- กระทรวงพาณิชย์เพื่อขอความร่วมมือในการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของผู้ซื้อปลายทางในการชำระเงินค่าสินค้า ค่าระวาง หรือการร้องขอธนาคารที่ผู้ส่งออกใช้บริการทำหน้าที่ตรวจสอบสถานภาพทางการเงินของผู้ขอเปิดแอลซี หรือผู้ซื้อสินค้าปลายทาง
3. **การเปิดหลักสูตร** ประเทศไทยควรเปิดหลักสูตรการขนส่งประเภทเรือเช่าโดยสถาบันการศึกษาทั้งในระดับเตรียมอุดมศึกษา และระดับอุดมศึกษาทั้งภาคเอกชนและภาครัฐ โดยเน้นให้เกิดการฝึกภาคปฏิบัติอย่างจริงจัง รวมทั้งการเสริมสร้างแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ด้านการเช่าเรือโดยการจัดให้มีโครงการแลกเปลี่ยนนักศึกษาในระดับอุดมศึกษาเพื่อพัฒนาบุคลากรและปูทางไปสู่สายอาชีพพาณิชย์นาวี รวมถึงเป็นการยกระดับพาณิชย์นาวีของประเทศไทยให้ทัดเทียมกับภาคพาณิชย์นาวีในระดับสากล นอกจากนี้การพัฒนาดังกล่าวยังสามารถสนองนโยบายรัฐบาลที่ต้องการพัฒนาศักยภาพภาคการขนส่งของประเทศไทยให้เป็น Hub การขนส่งในภูมิภาคอินโดจีน
  4. **การสร้างความเข้าใจเรื่องรูปแบบการค้า** ทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชนควรสร้างความเข้าใจเรื่องประโยชน์ที่ได้รับจากรูปแบบการค้าเทอมซีเอฟอาร์แก่ผู้ส่งออกไทย และหน่วยงานต่างๆที่เกี่ยวข้องรวมทั้งการประสานความร่วมมือระหว่างหน่วยงานต่างๆตั้งแต่ต้นน้ำ ถึงปลายน้ำเพื่อลดต้นทุนด้านค่าขนส่ง เช่นการร่วมมือประสานงานระหว่างหน่วยงานภาครัฐ เช่น กรมเศรษฐกิจพาณิชย์ และกรมส่งเสริมการเกษตรในการกำหนดวางแผนการผลิต การพัฒนาพันธุ์ข้าว โดยการวางกลยุทธ์ด้านการตลาด ตลอดจนการประสานงานกับกระทรวงคมนาคม หรือ องค์กรที่ให้บริการด้านการขนส่งสินค้าแบบเรือสินค้าเทกองที่เอื้อต่อการส่งออกสินค้าขั้นปฐม
  5. **การสร้างเครือข่ายการตลาดระดับโลก** ประเทศไทยควรมีการสร้างเครือข่ายการตลาดระดับโลก ( Global Networking ) ตัวอย่างบริษัท ที่ประสบความสำเร็จคือ บริษัท Lee Fung ที่ลงทุนด้าน Sourcing ตามประเทศต่างๆ รวมทั้งการบริหารด้านการขนส่งด้วยตนเอง ทำให้สามารถแก้ไขปัญหาเรื่องคนกลางจัดซื้อสินค้าระดับโลกได้
  6. **การสร้างความร่วมมือทางธุรกิจ** ภาคเอกชนควรมีการสร้างความร่วมมือทางธุรกิจในอุตสาหกรรมการส่งออกข้าวของประเทศไทยให้มีความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันเพื่อเพิ่มอำนาจในการต่อรองด้านราคา เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันด้านราคาในตลาดโลก และลดปัญหาการแข่งขันตัดราคาในเวทีการค้าโลก

นอกจากนี้ การเสริมสร้างรูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ผ่านการใช้บริการการขนส่งทางทะเลโดยเรือสินค้าแห้ง หรือเรือสินค้าเทกอง จะช่วยลดต้นทุนด้านค่าขนส่ง หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือ เพื่อลดต้นทุนค่าระวางต่อมูลค่าสินค้าเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันด้านราคาสินค้าในตลาดโลกได้ จากตัวเลขของ



คณะกรรมการการค้าและพัฒนาของสหประชาชาติ สรุปว่า ประเทศที่พัฒนาแล้วมีอัตราต้นทุนค่าระวางต่อมูลค่าสินค้าต่ำที่สุดคือเฉลี่ยร้อยละ 4.20 ประเทศที่กำลังพัฒนามีอัตราต้นทุนค่าระวางต่อมูลค่าสินค้าต่ำที่สุดคือเฉลี่ยร้อยละ 8.30 ขณะที่ตัวเลขเฉลี่ยรวมทั้งโลกคือร้อยละ 5.27

การขายเทอมซีเอฟอาร์ยังสามารถกำหนดและควบคุมราคาสินค้า กำหนดเส้นทางการขนส่งให้ เป็นไปตามที่เจ้าของสินค้าต้องการ ซึ่งมีผลต่อผลกำไรของบริษัท รวมทั้งผลทางด้านการตลาดอย่างมาก เนื่องจากเมื่อราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ หรือ ราคาขึ้นสูง ตามการเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์และ อุปทานของ ตลาด จะส่งผลอย่างมากต่อรายได้และรายจ่ายของผู้ส่งออก กรณีที่ผู้ส่งออกเลือกใช้รูปแบบการขายเทอมซี เอฟอาร์ไว้ ผู้ส่งออกจะสามารถกำหนดระยะเวลาการส่งมอบสินค้าได้ตามที่ต้องการ ซึ่งถือว่าเป็นกลยุทธ์ ด้านการตลาดที่สำคัญอย่างหนึ่ง ทั้งนี้รูปแบบการขายเทอมซีเอฟอาร์ยังสามารถนำไปใช้สำหรับการขาย สินค้าขั้นปฐมประเภทอื่นด้วย จะเห็นได้ว่า การขายสินค้าเทอมซีเอฟอาร์นั้น เป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ องค์กร ที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ ด้านการเช่าเรือ นอกจากจะ ได้รับประโยชน์อย่างยิ่งทางการตลาด นอกเหนือ ไปจากค่าสินค้าแล้ว ยังเป็นการเผยแพร่ความรู้ด้านพาณิชย์นาวีให้ขยายวงกว้างออกไปอีก ประการหนึ่ง

ในการเจรจาเอฟทีเอระหว่างประเทศไทย-จีนครั้งล่าสุดเมื่อเดือนกันยายน พ.ศ.2547 ทางรัฐบาลจีน ได้แสดงความประสงค์ที่จะลงทุนด้านเรือ และ สินค้าเกษตรคือข้าว<sup>54</sup> เพราะเห็นว่าเป็นการลงทุนที่มี ศักยภาพ ดังนั้นประเทศไทยเองไม่ควรรอช้าที่จะหันมาพัฒนาธุรกิจทั้งสองอย่างอย่างจริงจัง เช่น กรณี การค้าข้าวของประเทศไทยที่ขาดความร่วมมือระหว่างหน่วยงานต่างๆ กล่าวคือ กรมวิชาการเกษตรมุ่ง พัฒนาพันธุ์ข้าว กรมพาณิชย์ทำหน้าที่ฝ่ายการตลาด แต่ขาดการประสานงานอย่างจริงจังในการวางแผนร่วม การผลิต การตลาด ซึ่งในอนาคตอาจทำให้ขีดความสามารถในการแข่งขันด้านราคาข้าวในตลาดโลกน้อยลง และเสียเปรียบการแข่งขันเมื่อต้องเผชิญกับคู่แข่งอย่างประเทศจีน เวียดนาม นอกจากนี้ จากรายงานของ สำนักค้าข้าวต่างประเทศ ยังพบว่า หนึ่งในปัญหาสำคัญที่การค้าข้าวไทยยังเผชิญอยู่คือ ความต้องการซื้อข้าว ของประเทศที่สาม ที่ต้องการซื้อในรูปของสินค้าเชื่อ และซื้อในเทอมซีเอฟอาร์ แต่ผู้ซื้อปลายทางมีปัญหาใน เรื่องของการชำระค่าสินค้า ดังนั้นรัฐควรจะทำหน้าที่เป็นหน่วยงานกลางเพื่อประสานงานและตรวจสอบ ความน่าเชื่อถือของกลุ่มค้าในต่างประเทศเพื่อเป็นการขยายตลาดและส่งเสริมข้าวไทยในต่างประเทศ เนื่องจาก ผู้ขายที่มีศักยภาพในการส่งออกเทอมซีเอฟอาร์ยังมีความกังวลเกี่ยวกับสถานการณ์ทางการเมือง และ เศรษฐกิจของประเทศผู้ซื้อปลายทาง และสถานะทางการเงินของผู้ซื้อในการชำระค่าสินค้าซึ่งเป็นปัจจัย สำคัญอันดับหนึ่งตามรายงานผลงานวิจัย

<sup>54</sup> กรุงเทพธุรกิจ, ( 8 กันยายน 2547 ):

#### 5.4 ข้อเสนอแนะด้านการวิจัย

การศึกษาวิจัยข้างต้นจะเป็นประโยชน์ด้านพาณิชย์นาวีสำหรับผู้สนใจศึกษารูปแบบการขาย เทอมซีเอฟอาร์ และการเช่าเรือ เพื่อพัฒนาการขายสินค้าในรูปแบบสินค้าเทกอง โดยเฉพาะสินค้าวัตถุดิบ หรือสินค้าขั้นปฐม

ดังนั้น ผู้วิจัยขอเสนอแนะแนวทางการศึกษาไว้ดังนี้

1. การศึกษาการจัดตั้งและการดำเนินงานของศูนย์จอร์วางเรือว่าทำอย่างไรให้การจัดตั้ง ศูนย์จอร์วางเรือประสบผลสำเร็จภายใต้สภาพสิ่งแวดล้อมของผู้ส่งสินค้าทางเรือ การค้า เศรษฐกิจและสังคมที่เกี่ยวข้อง และสามารถให้บริการผู้ส่งสินค้าของประเทศไทย ครอบคลุมถึงผู้ส่งออกและผู้นำเข้าของประเทศ
2. ศึกษาถึงกลยุทธ์และการสร้างเสริมปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อการค้าสินค้าเรือรูปแบบ การขายเทอมซีเอฟอาร์ตามผลการวิจัย
3. ศึกษาและติดตามพัฒนาการของกิจการพาณิชย์นาวีไทยเรื่องการแก้ไขมาตรการต่างๆ อย่าง ต่อเนื่อง ตลอดจนการส่งเสริมกิจการด้านพาณิชย์นาวี เช่น หลักสูตรการเรียนการสอนใน สถาบันพาณิชย์นาวี การสนับสนุนด้านการเงินสำหรับการเพิ่มศักยภาพกองเรือไทย
4. ศึกษาความเป็นไปได้ของการจัดตั้งโครงการแลกเปลี่ยนนักศึกษาระดับอุดมศึกษาระยะยาว ในต่างประเทศโดยเน้นการฝึกภาคปฏิบัติกับบริษัทเรือในต่างประเทศ
5. การศึกษาด้านเทอมการเช่าเรืออื่นๆ เช่น การเช่าเรือแบบสัญญาระยะเวลาอันก่อให้เกิด ประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมภาคอื่นของประเทศ
6. การศึกษาถึงต้นทุนการจัดตั้งแผนกเรือเช่าในอุตสาหกรรมเกษตรขนาดใหญ่และ อุตสาหกรรมหนักขนาดใหญ่
7. การศึกษาแผนการสร้างเครือข่ายการตลาดระดับโลก สำหรับการกระจายสินค้าไปยัง ประเทศโลกที่สาม

## รายการอ้างอิง

### ภาษาไทย

กมลชนก สุทธิวาทนฤพุดิ. 2547. การจัดการขนส่งระหว่างประเทศ. กรุงเทพมหานคร:

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. (อัคราณา)

กมลชนก สุทธิวาทนฤพุดิ. 2541. ธุรกิจพาณิชย์นาวี. พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์แห่ง

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

การทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออก 2534. แปลโดย สุวรรณฯ สนเที่ยง. กรุงเทพมหานคร: รุ่งแสง.

สุรัช คณากรกอบกิจ. 13 กุมภาพันธ์ 2547. ผู้จัดการอาวุโสการค้าระหว่างประเทศนครหลวงค้าข้าว.

สัมภาษณ์.

ประเสริฐ จารุสมฤทธิ. 16 ธันวาคม 2546. ผู้จัดการสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย. สัมภาษณ์.

พรชัย พัฒนบัณฑิต. (ม.ป.ป.) EC366 การขนส่งกับระบบเศรษฐกิจ. (ม.ป.ท.).

พรเทพ ดันธนะสฤทธิ และ คนอื่นๆ. (ม.ป.ป.). หนังสือพาณิชย์นาวีเล่มแรก. (ม.ป.ท.). (อนุสรณ์งาน

พระราชทานเพลิงศพนายสาริน สฤทธิธนะ)

เพลินทิพย์ โกเมศโสภณ. (2542). รายงานผลการวิจัยเรื่องการศึกษาภาพลักษณ์ของกิจการขนส่งทาง

ทะเลในประเทศไทย. (ม.ป.ท.).

ไพบูลย์ ควรทรงธรรม. 27 มกราคม 2547. กรรมการผู้จัดการข้าวไทยพร. สัมภาษณ์.

ย่นยง สวัสดิ์. 29 มีนาคม 2547. ผู้จัดการฝ่ายส่งออกไทยมาพรธ. สัมภาษณ์.

วัลลภ พิชญ์พงศา. 13 กุมภาพันธ์ 2547. ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการนครหลวงค้าข้าว. สัมภาษณ์.

วิชัย ศรีประเสริฐ. 7 มกราคม 2547. นายกสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ. สัมภาษณ์.

ศุภร เสรีรัตน์. (2544). พฤติกรรมผู้บริโภค. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพมหานคร: เอ อาร์ บีซิเนส เพรส.

สมพงษ์ จันทรสฤทธิ. 16 มกราคม 2547. เจ้าหน้าที่ฝ่ายส่งออกข้าวต่างประเทศซี.พี.อินเตอร์เทรด.

สัมภาษณ์.

สายไหม ดำเนินชาญวนิชย์. 19 มกราคม 2547. กรรมการผู้จัดการซันฮิวเซ้งไรซ์. สัมภาษณ์.

สุวิทย์ เชื้อปัญญาวิทย์. 27 มกราคม 2547. กรรมการผู้จัดการไรซ์แลนด์อินเตอร์เนชั่นแนล. สัมภาษณ์.

อภิชาติ จันทรสฤทธิ. 16 มกราคม 2547. กรรมการผู้จัดการพรชิเดนท์ อะกรี เทคคิง จำกัด.

สัมภาษณ์.

ภาษาอังกฤษ

Biz, Dimension. (n.d.). The source of world rice growing season on the internet[online]. (n.p.).

Available from: <http://www.foodmarketexchange.com/datacenter/product/grain/rice/.html>[2004, February 21]

Branch, A. E., M. C. I. T., A. M. I. Ex., and A. I. T. A. (1977). The element of shipping.

4th ed. London: Billing & Sons.

Chartering terms & definitions a-z[online]. (n.d.). (n.p.). Available from:

<http://www.uqnet.au/~zzsteph/charter.terms.a-z.html>[2003, January 16]

Evan, J. J. 1994. An analysis of efficiency of the bulk shipping markets, Marit. Pol. Mgmt 21: 311-329.

Gorton, L., Rolf, I. and Sandevan, A. 1984. Shipbroking and chartering practice. 2 nd ed. London: Lloyd's of London press.

Mccounville, J. (1999). Economics of maritime transport: Theory and practice. London: Witherby.

Packard, W. V. 1979. Laytime calculation. London: Fairplay publications.

Schiels, K. T. (2000). Ship agency: a guide to tramp ship agency. 2 nd ed. United Kingdom: Fairplay Publications.

William, E. C., Luther, D. T. (1996). Merchant vessel chartering and operation in international trade: Ethical and safety issues. International Journal of Commerce & Management 6: 71-96.

Youseef, F. (1996). Documentary risk in commodity trade. United Nations Conference on Trade and Development, Thorup, M (ed.).

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก ก

ปริมาณการส่งออกข้าวจากประเทศไทยระหว่างเดือนมกราคม-ธันวาคม พ.ศ.2546 (2003)

กลุ่มบริษัทผู้ประกอบการส่งออกข้าว สมาชิกสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ

สมาชิก	เดือน	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	รวมทั้งสิ้น	%
		ปริมาณรวม	554,614	525,493	451,776	519,949	547,343	470,438	608,877	658,473	603,413	672,309	674,841	793,397	7,081,923
1	กลุ่ม A	111,144	145,987	64,186	91,770	126,536	97,569	157,062	153,671	113,651	164,738	133,885	114,577	1,474,776	19.5
	A ก.	110,969	145,834	64,055	91,620	126,453	97,507	156,436	153,478	113,586	162,447	133,842	114,385	1,470,612	19.5
	A ข.	175	153	131	150	83	62	626	193	65	2,291	43	192	4,164	0.1
	A ค.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2	B	30,315	40,385	38,012	23,168	20,733	42,950	43,580	79,809	89,080	51,712	82,395	140,430	682,569	9.0
3	กลุ่ม C	55,097	54,881	70,214	77,958	64,102	52,476	73,929	50,745	51,441	40,065	32,088	40,624	663,620	8.8
	C ก.	55,097	54,881	70,214	77,958	64,102	52,476	73,929	50,745	51,441	40,065	32,088	40,624	663,620	8.8
	C ข.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4	กลุ่ม D	33,644	37,303	27,669	55,990	30,572	24,740	56,253	40,966	33,650	58,811	90,722	57,053	547,373	7.3
	D ก.	15,244	24,435	11,432	23,052	19,522	12,110	8,567	13,467	12,441	18,803	29,220	29,069	217,362	2.9
	D ข.	18,400	12,868	16,237	32,938	11,050	2,130	29,986	24,199	20,400	39,808	57,562	26,984	292,562	3.9
	D ค.	-	-	-	-	-	-	-	-	744	200	3,940	1,000	5,884	0.1
	D ง.	-	-	-	-	-	10,500	17,700	3,300	65	-	-	-	31,565	0.4
5	E	71,670	24,846	15,196	42,918	35,147	39,206	14,600	70,539	63,554	65,606	53,120	47,447	543,849	7.2
6	F	23,231	23,896	11,166	8,246	35,002	11,040	38,995	54,091	32,024	39,330	39,373	38,783	355,177	4.7
7	กลุ่ม G	24,851	17,808	13,892	19,723	34,416	45,785	60,805	32,649	26,354	21,689	10,344	46,229	354,545	4.7
	G ก.	19,787	17,747	13,850	19,659	33,508	45,764	58,723	31,199	26,354	21,689	10,302	45,765	344,347	4.6
	G ข.	5,064	61	42	64	500	21	42	1,042	-	-	42	464	7,342	0.1
	G ค.	-	-	-	-	408	-	2,040	408	-	-	-	-	2,856	-



ปริมาณการส่งออกข้าวจากประเทศไทยระหว่างเดือนมกราคม-ธันวาคม พ.ศ.2546 (2003)

กลุ่มบริษัทผู้ประกอบการส่งออกข้าว สมาชิกสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ (ต่อ)

8	กลุ่ม H	25,264	10,730	20,525	18,942	31,526	27,373	13,409	19,924	23,449	40,815	34,120	18,352	284,429	3.8
	H ก.	25,264	10,730	20,525	18,942	31,526	27,373	13,409	19,924	23,449	40,815	34,120	18,352	284,429	3.8
	H ข.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9	I	27,744	21,834	20,285	18,862	15,766	14,301	14,963	14,112	11,858	17,792	17,684	32,563	227,764	3.0
10	กลุ่ม J	17,598	19,521	18,519	16,260	16,532	16,891	16,162	16,911	14,156	12,050	20,222	27,873	212,695	2.8
	J ก.	9,665	8,488	6,237	6,724	6,170	5,498	7,218	4,043	5,281	4,494	6,720	13,100	83,638	1.1
	J ข.	7,933	11,033	12,282	9,536	10,362	11,393	8,944	12,868	8,875	7,556	13,502	14,773	129,057	1.7
11	K	7,399	2,798	6,526	4,259	9,941	9,254	14,205	12,129	11,161	13,956	13,240	20,539	126,407	1.7
12	กลุ่ม L	6,419	9,343	8,419	4,595	6,655	12,752	10,744	9,126	10,810	9,846	14,570	21,430	124,709	1.6
	L ก.	4,634	8,354	7,408	3,584	5,644	11,935	10,056	8,158	9,670	9,564	13,882	20,505	113,394	1.5
	L ข.	1,785	989	1,011	1,011	1,011	817	688	968	1,140	282	688	925	11,315	0.1
13	M	4,811	8,909	8,416	12,182	5,879	5,351	6,622	10,105	17,611	13,740	11,732	17,104	122,462	1.6
14	N	5,500	8,422	5,763	6,453	4,621	5,911	7,443	10,429	10,380	27,563	13,280	11,122	116,887	1.5
15	O	8,300	6,714	8,688	6,888	7,621	3,270	4,251	5,499	5,422	7,620	11,100	10,506	85,879	1.1
16	P	8,500	-	7,150	7,100	7,922	2,344	7,168	7,500	10,000	6,943	2,500	14,663	81,790	1.1
17	กลุ่ม Q	10,161	7,697	7,707	8,988	7,163	2,824	909	8,891	2,799	7,126	3,229	12,836	80,330	1.0
	Q ก.	750	1,804	1,124	4,531	4,120	2,358	173	6,711	125	6,256	2,684	9,068	39,704	0.5
	Q ข.	230	21	224	139	148	149	234	2,117	65	149	125	106	3,707	-
	Q ค.	9,181	5,872	6,359	4,318	2,895	317	502	63	2,609	721	420	3,662	36,919	0.5

ปริมาณการส่งออกข้าวจากประเทศไทยระหว่างเดือนมกราคม-ธันวาคม พ.ศ.2546 (2003)

กลุ่มบริษัทผู้ประกอบการส่งออกข้าว สมาชิกสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ (ต่อ)

18	กลุ่ม R	5,271	4,043	11,668	8,499	5,699	2,557	12,030	5,355	4,468	1,418	4,135	8,690	73,833	1.0
	R ก.	4,751	2,666	6,293	2,091	575	609	278	214	277	171	486	6,276	24,687	0.3
	R ข.	520	1,377	5,375	6,408	5,124	1,948	11,752	5,141	4,191	1,247	3,649	2,414	49,146	0.7
19	กลุ่ม S	628	6,844	6,150	6,000	-	2,280	7,846	5,945	6,672	15,651	6,504	7,750	72,270	1.0
	S ก.	628	6,844	6,150	6,000	-	2,030	7,846	5,945	6,672	15,651	6,504	7,750	72,020	1.0
	S ข.	-	-	-	-	-	250	-	-	-	-	-	-	250	-
20	T	7,302	6,916	7,418	8,402	5,125	3,069	2,604	2,976	3,094	4,052	7,249	11,304	69,511	0.9
21	U	6,244	5,692	4,238	5,685	5,791	6,038	4,137	3,707	3,433	4,250	4,663	6,545	60,423	0.8
22	V	5,224	3,601	4,554	4,704	2,987	2,947	3,400	3,143	4,061	4,542	6,400	5,505	51,068	0.7
23	กลุ่ม W	4,000	10,500	-	5,000	22,308	-	-	-	566	-	4,213	2,195	48,782	0.6
	W ก.	4,000	7,350	-	-	19,958	-	-	-	566	-	4,213	2,195	38,282	0.5
	W ข.	-	3,150	-	5,000	2,350	-	-	-	-	-	-	-	10,500	0.1
	W ค.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
24	Y	1,741	2,889	4,755	4,920	3,291	2,210	2,924	2,351	4,569	2,457	5,348	7,932	45,387	0.6
25	กลุ่ม Z	4,883	3,004	6,332	2,668	4,346	3,515	3,642	2,561	1,314	2,594	4,335	4,333	43,527	0.6
	Z ก.	4,883	3,004	6,332	2,668	4,346	3,515	3,642	2,561	1,314	2,594	3,256	3,785	41,900	0.6
	Z ข.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,079	548	1,627	-
26	กลุ่ม AA	1,026	4,801	5,203	3,627	3,916	5,387	3,073	3,279	3,131	1,928	2,709	4,432	42,512	0.6
	AA ก.	790	4,299	4,294	2,807	2,671	4,313	2,478	2,614	2,881	1,928	2,263	3,692	35,030	0.5
	AA ข.	236	502	909	820	1,245	1,074	595	665	250	-	446	740	7,482	0.1
	AA ค.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

ปริมาณการส่งออกข้าวจากประเทศไทยระหว่างเดือนมกราคม-ธันวาคม พ.ศ.2546 (2003)

กลุ่มบริษัทผู้ประกอบการส่งออกข้าว สมาชิกสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ (ต่อ)

27	<b>กลุ่ม BB</b>	1,000	5,000	4,100	8,000	4,992	-	-	1,113	6,086	4,043	3,189	1,189	38,712	0.5
	BB ก.	1,000	5,000	4,100	8,000	4,992	-	-	1,113	6,086	4,043	3,189	1,189	38,712	0.5
	BB ข.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
28	<b>กลุ่ม CC</b>	4,179	3,053	4,672	3,328	1,957	2,119	1,614	1,646	1,565	3,010	5,307	5,213	37,663	0.5
	CC ก.	4,060	2,967	4,586	3,136	1,871	1,991	1,487	1,582	1,394	1,179	4,026	4,404	32,683	0.4
	CC ข.	119	86	86	192	86	128	127	64	171	1,831	1,281	809	4,980	0.1
29	<b>กลุ่ม DD</b>	4,087	1,971	2,991	3,781	2,176	2,203	2,047	1,698	3,456	2,277	1,675	2,954	31,316	0.4
	DD ก.	3,979	1,929	2,948	3,738	2,112	2,139	2,025	1,655	3,391	2,277	1,675	2,563	30,431	0.4
	DD ข.	108	42	43	43	64	64	22	43	65	-	-	391	885	-
		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
30	<b>EE</b>	1,292	1,352	3,332	2,755	2,709	1,401	2,351	2,088	1,928	1,956	2,276	2,433	25,873	0.3
31	<b>FF</b>	3,795	566	3,197	2,154	1,241	1,022	1,112	1,490	1,172	1,915	2,174	5,648	25,486	0.3
32	<b>กลุ่ม GG</b>	1,590	1,064	1,809	1,407	1,957	1,074	1,551	942	1,686	1,200	2,271	4,744	21,295	0.3
	GG ก.	1,590	1,062	1,338	1,407	1,076	1,074	1,357	920	1,325	1,200	1,093	1,176	14,618	0.2
	GG ข.	-	2	471	-	881	-	194	22	361	-	1,178	3,568	6,677	0.1
33	<b>กลุ่ม HH</b>	2,212	1,783	2,795	1,826	1,498	1,590	956	1,589	1,910	860	1,867	1,613	20,499	0.3
	HH ก.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	HH ข.	2,212	1,783	2,795	1,826	1,498	1,590	956	1,589	1,910	860	1,867	1,613	20,499	0.3
34	<b>กลุ่ม II</b>	2,040	1,934	2,812	1,529	777	1,318	1,300	1,561	1,035	1,649	1,660	1,374	18,989	0.3
	II ก.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	II ข.	2,040	1,934	2,812	1,529	777	1,318	1,300	1,561	1,035	1,649	1,660	1,374	18,989	0.3

ปริมาณการส่งออกข้าวจากประเทศไทยระหว่างเดือนมกราคม-ธันวาคม พ.ศ.2546 (2003)

กลุ่มบริษัทผู้ประกอบการส่งออกข้าว สมาชิกสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ (ต่อ)

35	JJ	1,430	1,082	1,517	484	2,136	704	946	1,947	1,833	2,046	854	1,872	16,851	0.2
36	KK	228	495	746	1,503	783	732	1,701	1,877	4,434	942	1,415	1,898	16,754	0.2
37	LL	1,554	1,611	1,431	2,378	1,396	1,228	1,282	1,109	1,421	830	872	1,147	16,259	0.2
38	MM	667	452	796	445	1,419	1,463	2,009	1,516	1,723	1,323	1,222	1,489	14,524	0.2
39	NN	849	2,021	1,230	1,680	713	1,525	1,153	892	1,638	746	1,027	750	14,224	0.2
40	OO	1,236	1,083	1,349	767	1,030	1,159	1,142	1,158	1,197	907	1,001	1,888	13,917	0.2
41	PP	380	325	377	325	1,012	778	1,077	860	954	1,606	2,659	3,084	13,437	0.2
42	QQ	724	1,113	1,187	1,649	647	1,281	1,197	883	1,093	1,027	1,189	1,294	13,284	0.2
43	RR	1,421	1,120	2,166	970	997	1,441	867	738	1,487	337	358	929	12,831	0.2
44	กลุ่ม SS	324	142	1,849	739	355	674	966	1,183	582	688	2,059	2,595	12,156	0.2
	SS ก.	-	67	93	722	140	136	321	301	324	258	145	423	2,930	0.0
	SS ข.	324	75	1,756	17	215	538	645	882	258	430	1,914	2,172	9,226	0.1
45	TT	774	1,355	968	1,204	817	860	538	516	710	624	645	2,387	11,398	0.2
46	กลุ่ม UU	10,000	-	5	-	-	-	54	7	54	-	11	54	10,185	0.1
	UU ก.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0
	UU ข.	10,000	-	5	-	-	-	54	7	54	-	11	54	10,185	0.1
47	VV	412	961	781	336	368	952	251	944	1,073	845	541	1,664	9,128	0.1
48	WW	397	474	817	1,821	525	329	500	499	318	524	1,817	1,105	9,126	0.1
49	XX	676	651	927	1,178	189	584	181	412	591	1,028	334	1,194	7,945	0.1
50	กลุ่ม YY	172	86	1,307	43	108	43	679	500	66	-	1,722	2,155	6,881	0.2
	YY ก.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0
	YY ข.	172	86	1,307	43	108	43	679	500	66	-	1,722	2,155	6,881	0.1

ปริมาณการส่งออกข้าวจากประเทศไทยระหว่างเดือนมกราคม-ธันวาคม พ.ศ.2546 (2003)

กลุ่มบริษัทผู้ประกอบการส่งออกข้าว สมาชิกสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ (ต่อ)

51	ZZ	1,168	442	729	496	330	478	-	637	466	330	515	840	6,431	0.1
52	AAA	-	-	-	92	108	108	108	129	149	108	1,116	3,999	5,917	0.1
53	BBB	531	341	799	693	195	82	99	116	491	369	813	732	5,261	0.1
54	กลุ่ม CCC	382	577	1,004	423	233	612	251	418	292	166	332	489	5,179	0.1
	CCC ก.	319	384	493	192	-	129	-	172	20	-	41	172	1,922	0.0
	CCC ข.	63	193	511	231	233	483	251	246	272	166	291	317	3,257	0.0
55	DDD	315	421	210	105	210	-	105	462	840	630	567	147	4,012	0.1
56	EEE	21	-	42	147	63	124	-	539	1,134	724	155	741	3,690	0.0
57	FFF	761	176	154	764	220	132	110	869	-	-	86	132	3,404	0.0
58	GGG	42	106	64	172	107	269	-	86	642	622	255	748	3,113	0.0
59	HHH	-	1,573	521	-	-	-	161	46	300	245	-	210	3,056	0.0
60	III	143	839	227	210	336	265	148	42	125	183	380	101	2,999	0.0
61	JJJ	139	312	107	471	148	146	146	132	266	161	238	232	2,498	0.0
62	KKK	177	126	169	170	486	-	57	238	328	73	221	286	2,331	0.0
63	กลุ่ม LLL	451	182	321	374	228	121	43	151	15	15	172	165	2,238	0.0
	LLL ก.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0
	LLL ข.	451	182	321	374	228	121	43	151	15	15	172	165	2,238	0.0
64	MMM	129	165	-	208	236	143	129	-	142	86	237	142	1,617	0.0
65	NNN	-	11	-	-	-	-	-	-	-	-	168	1,404	1,583	0.0
66	OOO	-	63	-	63	-	-	300	-	300	126	700	-	1,552	0.0

ปริมาณการส่งออกข้าวจากประเทศไทยระหว่างเดือนมกราคม-ธันวาคม พ.ศ.2546 (2003)

กลุ่มบริษัทผู้ประกอบการส่งออกข้าว สมาชิกสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ (ต่อ)

67	PPP	43	138	264	353	58	-	79	135	39	139	194	39	1,481	0.0
68	QQQ	61	-	293	61	209	61	125	140	42	41	258	163	1,454	0.0
69	RRR	224	106	164	50	185	183	127	-	16	21	144	143	1,363	0.0
70	SSS	-	-	161	-	115	115	115	138	230	230	-	-	1,104	0.0
71	TTT	85	117	104	73	21	152	48	42	16	83	318	21	1,080	0.0
72	UUU	58	206	31	265	187	16	63	-	32	-	53	16	927	0.0
73	VVV	215	151	129	65	-	-	-	43	43	65	-	43	754	0.0
74	WWW	-	82	-	82	41	122	41	61	61	102	-	61	653	0.0
75	XXX	35	48	14	66	43	71	-	42	60	42	109	79	609	0.0
76	YYY	-	-	-	40	65	150	-	86	170	-	43	20	574	0.0
77	ZZZ	39	22	91	19	-	24	66	16	-	66	61	117	521	0.0
78	A1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	516	-	-	516	0.0
79	กลุ่ม B1	100	100	-	-	-	-	-	-	-	193	39	-	432	0.0
	B1 ก.	100	100	-	-	-	-	-	-	-	193	39	-	432	0.0
	B1 ข.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0
	B1 ค.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0
	B1 ง.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0
80	C1	-	22	-	-	-	237	-	65	22	-	84	-	430	0.0
81	D1	-	-	-	109	-	-	44	-	-	-	93	151	397	0.0
82	E1	-	-	15	30	47	31	46	54	45	24	16	72	380	0.0
83	F1	-	-	-	-	-	-	44	41	39	-	38	215	377	0.0



ปริมาณการส่งออกข้าวจากประเทศไทยระหว่างเดือนมกราคม-ธันวาคม พ.ศ.2546 (2003)

กลุ่มบริษัทผู้ประกอบการส่งออกข้าว สมาชิกสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ (ต่อ)

84	G1	-	-	43	43	-	-	43	43	65	65	65	-	367	0.0
85	H1	-	-	-	-	26	129	-	-	86	22	5	70	338	0.0
	H1 ก.	-	-	-	-	26	129	-	-	86	22	5	70	338	0.0
	H1 ข.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0
86	I1	65	22	75	43	-	-	43	-	-	-	-	-	248	0.0
87	J1	-	-	-	52	-	76	-	43	43	31	-	-	245	0.0
88	K1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	215	215	0.0
89	L1	7	44	5	15	4	-	-	4	19	19	39	39	195	0.0
90	M1	-	-	102	-	-	-	40	-	50	-	-	-	192	0.0
91	N1	-	43	-	-	43	44	44	-	-	-	-	-	174	0.0
92	O1	-	-	64	-	-	-	20	44	-	21	-	-	149	0.0
93	P1	-	-	-	-	-	-	-	-	65	65	-	-	130	0.0
94	Q1	17	-	19	21	-	-	-	24	20	6	-	11	118	0.0
95	R1	-	-	43	65	-	-	-	-	-	-	-	-	108	0.0
96	S1	-	-	-	-	-	22	-	-	40	-	22	21	105	0.0
97	T1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	43	-	-	43	0.0
98	U1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	43	43	0.0
99	V1	-	-	-	-	-	5	2	6	-	-	-	-	13	0.0
100	W1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0

ปริมาณการส่งออกข้าวจากประเทศไทยระหว่างเดือนมกราคม-ธันวาคม พ.ศ.2546 (2003)

กลุ่มบริษัทผู้ประกอบการส่งออกข้าว สมาชิกสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ (ต่อ)

101	X1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0
102	Y1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0
103	Z1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0
104	A2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0
105	B2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0
106	C2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0
107	D2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0
108	E2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0
109	F2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0
110	G2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0
รวม	รวมสมาชิกส่งออก	554,614	525,493	451,776	519,949	547,343	470,438	608,877	658,473	603,413	672,309	674,841	793,397	7,081,923	93

**หมายเหตุ** ตารางหน้า 160 – 168 ผู้วิจัยได้เปลี่ยนแปลงชื่อบริษัททั้งหมดในตารางปริมาณการส่งออกข้าวจากประเทศไทย เพื่อรักษาข้อมูลที่ไม่ต้องการเปิดเผยตามที่ร้องขอ

## ภาคผนวก ข

GENERAL FOREIGN TRADE ORGANIZATION  
FOR CHEMICALS & FOODSTUFFS

( GEZA )

التؤسسة العامة للتجارة الخارجية  
للمواد الكيماوية والغذائية  
( فغائية )

No. : SR/342  
Date : 21/2/2002  
No. of Pages :

بث صورة عبر الهاتف  
FACSIMILE TRAN

الرقم :  
التاريخ :  
عدد الصفحات :

To : A RICE CO. LTD. THAILAND : عنوان المرسل إليه  
FAX : (662) 111-1111  
From : : فاكس رقم

YOUR RICE OFFER PER TELEX REF 02/299 DTD 20/02/2002  
AGAINST OUR CALL FOR QUOTATION No. SR/46 DTD 28/1/2002  
OUR TELEX No. SR/90 DTD 20/2/2002  
YOUR TELEX REF. 02/321 DTD 21/2/2002 SUBMITTING  
FINAL PRICE .

READY TO CONFIRM WITH YOU A QTY OF 12000 MT +/- 5%  
SELLERS OPTION THAILONG GRAIN WHITE RICE AT THE PRICE OF  
U.S. DLRS 272.50 PER NET MT C AND F FREE OUT LATTAKIA  
OR TARTOUS BUYERS OPTION FOR SHIPMENT 10/3/2002 UP TO  
10/4/2002 OR ONE MONTH FROM RECEIVING L/C .  
- SHIPMENT IN ONE CARGO .

QUALITY/SPECIFICATIONS:

1. WHITE HOMOGENEOUS CLEAN RICE NEW SEASON OF 2002 AND LAST HARVEST PRIOR TO SHIPPING MONTH.
2. FINE MILLING
3. THE RICE IS LONG GRAIN SHAPED
4. NORMAL ODOUR
5. FREE FM MOULD, SALT AND GYPSUM
6. FREE FM ALL ALIVE INSECTS AND ACARGOS AT ANY OF THEIR STADIA  
NUMBER OF DEAD INSECTS SHOULD NEVER EXCEED 30 INSECTS OR ACAROS  
OR ANY OF THEIR STADIA PER 100 KG.  
THE RICE CARGO SHALL BE REJECTED IF NUMBER OF DEAD INSECTS  
EXCEEDED 30 DEAD INSECTS OR THEIR PARTS PER 100 KG.  
N.B. AT CALCULATING DEAD INSECTS IT SHALL BE CONSIDERED THAT MORE  
THAN HALF OF THE INSECT OR EVERY TWO BASIC PARTS OF THE INSECT  
(E.G. HEAD AND CHEST) IS ONE DEAD INSECT .

GENERAL FOREIGN TRADE ORGANIZATION  
FOR CHEMICALS & FOODSTUFFS

( GEZA )

مسة الصامة لتجارة الخارجية  
للمواد الكيماوية والغذائية  
( غذائية )

No. :  
Date :  
No. of Pages :

بث صورة عبر الهاتف  
FACSIMILE TRAN

تم :  
اريخ :  
د الصفحات :

- 2 -

To : A Rice Co., Ltd. (Thailand)

نون المرسل إليه :

From :

فاكس رقم :

7. MAX BROKEN 50 PCT ON BASIS LESS THAN 3/4 OF THE GRAIN TO BE CONSIDERED AS BROKEN.
8. MAX MOISUTRE 14 PCT.
9. MAX RED ND IMMATURE KERNELS 2 PCT.
10. MAX YELLOW ND DAMAGED KERNELS 0.45 PCT
11. MAX CHALKY KERNELS 3 PCT
12. MIN. PROTEIN 7 PCT ON DRY MATERIAL BASIS
13. MAX ASH 0.5 PCT ON DRY MATERIAL BASIS
14. MAX FOREIGN MATTERS 0.15 PCT.

THE RICE IS ALLOWED TO BE TREATED WITH KINDS OF OIL PREPARED FOR HUMAN/CONSUMPTION. ALSO THE RICE IS ALLOWED TO BE TREATED WITH GLUCOSE AND TALC POWDER OR ITS SUBSTITUTES THAT ARE INTERNATIONALLY ALLOWED FOR NUTITIONAL USE IN THE VARIETIES OF GLAZED RICE THE RESIDUES OF INSECTICIDES SHLD NEVER EXCEED THE MAX. LIMITS ALLOWED FOR BY CODEX ALIMENTARIUS COMMISSION OF (WHO) AND (FAO), PARTICULARLY THE TEST OF THE FOLLOWING TWO INSECTICIDES WHICH INDICATED LIMITS SHOULD NEVER BE EXCEEDED:

1. METHYL BROMIDE 1 MG/KG.
2. PHOXIM MAX 0.05 MG/KG.

PACKING:

IN 50 KG NET CAPACITY NEW UNIFORMED JUTE BAGS.

BAGS SHLD:

- BE STRONG, SOUND, CLEAN, DRY, FREE FROM STRANGE ODOURS AND MADE OF SUITABLE MATERIALS THAT DO NOT AFFECT THE TASTE/COLOUR/ODOUR OF THE RICE.
- PREVENT AFFECTION TO THE RICE BY EXTERIOR EFFECTS.

2 PCT EMPTY BAGS SHLD BE DELIVERED FREE OF CHARGE.



GENERAL FOREIGN TRADE ORGANIZATION  
FOR CHEMICALS & FOODSTUFFS  
( GEZA )

الجمهورية العربية السورية  
المؤسسة العامة للتجارة الخارجية  
للمواد الكيماوية والغذائية  
(عزائية)

No. :  
Date :  
No. of Pages :

بث صورة عبر الهاتف  
FACSIMILE TRAN

- 3 -

الرقم  
التاريخ  
عدد الصفحات :

To : A Rice Co., Ltd. (Thailand)

منوان المرسل إليه :

From :

فاكس رقم

MARKING:

THE SHPG MARKS REQUIRED ON BAGS IN BOTH ARABIC AND ENGLISH SHALL BE SENT TO SELLERS BY FAX OR COURIER SOON AFTER CONFIRMATION.

P/BOND 10. PCT CONTRACT VALUE TO BE RECEIVED BY GEZA WITHIN 10 DAYS FROM CONFIRMATION ISSUED AND CONFIRMED BY COMMERCIAL BANK OF SYRIA BRANCH NO. 3 DAMASCUS.

P/BOND SHALL ONLY BE RELEASED AFTER THE GUARANTEED CONTRACTOR HAS FULFILLED ITS CONTRACTUAL COMMITMENTS INCLUDING SETTLEMENT OF ITS POSITION WITH COMPETENT FINANCIAL DEPARTMENTS IN CONNECTION WITH TAXES AND DUTIES DUE FROM IT AND ARISING OUT OF THE PERFORMANCE OF CONTRACT CONCLUDED WITH IT AND ITS OBTAINMENT OF REGULAR ACQUITTANCE FM COMPETENT FINANCIAL DEPARTMENTS.

PRICE SHLD NOT INCLUDE ANY COMMISSION FOR GEZA OR ANY OTHER PARTY.

LATE SHPT PENALTY:

0.2 PCT GOODS VALUE/DAY OF DELAY.

WEIGHT, QUANTITY, PACKING, MARKING AND QUALITY/SPEC.:

WT, QTY, PKG, MARKING, CHECKING OF VSL HOLDS AND HATCHES ETC. FINAL AT LOADING PORT AS PER INSP. CERTIFICATES ISSUED BY RECOGNIZED REPUTABLE INSPECTION CO. NOMINATED BY BUYERS AT THEIR OWN EXPENSE.

QTY AND SPECI. FINAL AT SYRIAN PORT OF DISCHARGE AS PER CERTIFICATES ISSUED BY RECOGNIZED INSPECTION CO. NOMINATED BY BUYERS AT THEIR EXPENSE PROVIDED ANALYSIS TO BE CARRIED OUT AT THE LABS OF SYRIAN MINISTRY OF SUPPLY AND HOME TRADE AND PROVIDED GOODS TO MEET THE RULES OF SYRIAN PLANT QUARANTINE.

INSPC. SAMPLING AND ANALYSIS AT DISCH. PORT WILL CONTINUE SUCCESSIVELY UNTIL FINAL COMPLETION OF DISCHARGE, ACCEPTANCE OF GOODS BY RECEIVERS NO TAKING FINAL DELIVERY.

GENERAL FOREIGN TRADE ORGANIZATION  
FOR CHEMICALS & FOODSTUFFS

( GEZA )

الهيئة العامة للتجارة الخارجية  
للمواد الكيماوية والغذائية  
( فضائية )

No. :  
Date :  
No. of Pages :

بث صورة عبر الهاتف  
FACSIMILE TRAN

- 4 -

الرقم :  
التاريخ :  
عدد الصفحات :

To : A Rice Co., Ltd. (Thailand)

عنوان المرسل إليه :

From :

لكن رقم :

LEGALIZATION FEES

CONSULAR LEGALIZATION FEES ARE AS FOLLOWS :

-1.5 PCT OF INVOICE VALUE IN CASE INVOICE IS LEGALIZED BY  
AUTHORIZED SYRIAN DIPLOMATIC COMMISSION ( \$ ) CONSULATE ABROAD

-USD 16 ON CERTIFICATE OF ORIGIN IF ATTACHED TO INVOICE AND IF IT  
BEARS VALUE OR USD 10 IF IT DOES NOT

IF THE LEGALIZATION IS NOT DONE BY THE AVAILABLE \$ AUTHORIZED  
DIPLOMATIC COMMISSION AND IF TRANSFER OF LEGALIZATION FEES IS NOT  
DULY EFFECTED TO ACCOUNT OF CENTRAL TREASURY HERE. IN CASE OF ABSENCE  
OF SYRIAN DIPLOMATIC COMMISSION, THE SELLER SHALL BE BOUND TO PAY  
THE AMOUNT OF CONSULAR LEGALIZATION FEES PLUS AN ADDITIONAL FINE  
AT THE RATE OF 50 PCT OF THE AMOUNT OF LEGALIZATION FEES

IMPORTANT CLAUSES:

- EVERY HATCH OF THE VSL TO CARRY THE GOODS SHLD BE FITTED WITH  
ITS OWN SOUND HYDROLIC WINCH
- WHENEVER SHIPT IS EFFECTED TO US SELLERS SHLD SECURE PROVIDING  
US NOTICES OF ETA (2/48/24) HRS BEFORE VSL ARRIVAL TO AVOID ANY  
PROBLEM AT ARRANGING LAYTIME CALCULATIONS

จุฬาลงกรณ์



GENERAL FOREIGN TRADE ORGANIZATION  
FOR CHEMICALS & FOODSTUFFS

( GEZA )

الهيئة العامة للتجارة الخارجية

للمواد الكيماوية والغذائية

(جهازية)

No. :

بث صورة عبر الهاتف

Date :

FACSIMILE TRAN

No. of Pages :

- 5 -

الرقم

التاريخ

عدد الصفحات :

- C. GEZA SHALL HAVE THE RIGHT TO COLLECT COMPENSATION FOR ALL DAMAGES AND PRICE DIFFERENCES IN CASE OF BREACH/INFRINGEMENT BY THE PARTY HCONTRACTED WITHHIN FAILING TO FULFIL ITS OBLIGATIONS AND HAVING YUCH FAILURE SUBSTANTIATED AGAINST THE CONTRACTOR IN BREACH
- D. UNDER CLAUSE (CARRYING VSL SHLD) OF OUR CALL FOR QUOTATION NO. SR/5 DTD 6/1/97 PLS READ ITEM (1) AS FLUG INSTEAD OF PREVIOUS (NEVER BE ISRAELI FLAG OR NATIONALITY)
- E. BIDDER'S EMBABBY COMMERCIAL ATTACHE IN S IS NOT ACCEPTABLE FOR CHOBN DOMICILE, HOWEVER THE HOUSE OF COMMERCIAL ATTACHE IN S CAN BE ACCEPTED, SO PLS DECLARE YOUR CHOBN DOMICILE IN S ACCORDINGLY IN YOUR OFFER
- F. FOR LEGALIZATION OF DOCUMENTS (INVOICE, CERTIFICATE OF ORIGIN, PHYTOSANITARY CERTIFICATE) THE FOLLOWING SHALL APPLY:
1. WHENEVER S EMBASSY IS AVAILABLE IN THE COUNTRY OF ORIGIN THE LEGALIZATION SHLD BE DONE BY IT, AND THE NOTICE OF PAYMENT OF CONYULAR LEGALIZATION FEES SHLD BE ATTACHED TO INVOICE
  2. WHILE IN CASE OF ABSENCE OF S EMBABBY IN THE COUNTRY OF ORIGIN THE LEGALIZATION SHLD BE DONE BY SYR.EMBABBY TO WHICH THE COUNTRY OF ORIGIN IS CONNECTED (E.G. THAILAND CONNECTED TO SYR.EMBABBY IN JAKARTA AND S. KOREA CONNECTED TO SYR. EMBABBY IN (TOKYO).
  3. HOWEVER IN CASE OF THE ABSENCE OF SYR.EMBABBY IN THE COUNTRY OF ORIGIN AND THE LEGALIZATION IS NOT ARRANGED AS PER ITEM (2) ABOVE THEN IT SHLD BE ARRAYNGED BY CHAMBER OF COMMERCE AND FOREIGN MINPSTRY IN THE COUNTRY OF ORIGIN AND ADDITIONALLY CERTIFIED BY THE AUTHORIZED EMBABBY OF THE COUNTRY OF ORIGIN SYRIA PROVIDED LEGALIZATION FEES TO BE TRANSFERRED AS USUAL TO CENTRAL BANK OF S PUBLIC TREABURY
  4. FAILING TO ARRANGE THE LEGALIZATION OR TO TRANSFER THE FEEY AS MENTIONED ABOVE, THE FEES SHALL BE DULY COLLECTED WITH ADDITIONAL 50 % PLUS ALL CHARGES TO ARISE OUT OF SUCH DEFAULT AND CONSEQUENT PROCEDURES NEEDED
  5. REGARDING PHYTOSANITARY CERTIFICATE ISSUED BY OFFICIAL AUTHORITIES IN THE COUNTRY OF ORIGIN AND RECEIVED WITHOUT CONSULAR LEGALIZATION, SUCH CERTIFICATE SHALL BE LEGALIZED BY SYRIAN UNION OF CHAMERS OF COMMERCE TO THE SEAL OF CHAMBER OF COMMERCE IN THE COUNTRY OF ORIGIN
  6. NO VALUE SHOULD EVER APPEAR ON CERTIFICATE OF ORIGIN AND IN CASE OF MENTIONING VALUE ON SAME EXPORTERY/SELLER SHALL BE PENALIZED PAYMENT OF CONSULAR FEES TO BE DUE ON CERTIFICATE OF ORIGIN IN SUCH CASE OF MENTIONING VALUE IN ADDITION TO 50 PCT OF FZES VALUE
  7. NO NEW CONTRACT SHALL BE CONCLUDED WITH AND NO CALL FOR QUOTATION SHALL BE SENT TO ANY COMPANY HAVING A FIRST CONTRACT WITH GIZA BEFORE EXECUTION OF THE FIRST CONTRACT AS PER REQUIRED TERMS, CON-DITIONS, SPECIFICATIONS AND DATES

GENERAL FOREIGN TRADE ORGANIZATION  
FOR CHEMICALS & FOODSTUFFS

( GEZA )

المؤسسة العامة لتجارة الخارجية  
للمواد الكيماوية والغذائية  
( غذائية )

No. :

بث صورة عبر الهاتف

: الرقم

Date :

FACSIMILE TRAN

: التاريخ

No. of Pages :

- 6 -

: عدد الصفحات

To : A Rice Co., Ltd. (Thailand)

: عنوان المرسل إليه

From :

: فاكس رقم


WE HAVE TO REPEAT THAT PACKING, MARKING,  
INSPECTION, DISCHARGING CONDITIONS, VESSEL AGE  
CONDITIONS, LAYTIME COMMENCEMENT, SPECIFICATIONS,  
L/C OPENING TERMS AND TERMS OF PAYMENT AND RELEASE  
OF VALUE AFTER COMPLETING DISCHARGE AND RECEIVING  
GOODS IN FULL CONFORMING TO CONTRACTUAL CONDITIONS  
AND ALL OTHER TERMS AND CONDITIONS ACCORDING TO  
ABOVE CONFIRMATION, CALL FOR QUOTATION NO. SR/46  
DTD 28/2/2002, CALL FOR QUOTATION NO. SR/5 DTD  
6/1/97, CIRCULAR NO. SR/301 DTD 14/2/90, BOGC  
No. SR/257 DTD 10/9/87 AND DECREE NO. 195/T DTD 27/7/74  
AWAITING YOUR CONFIRMATION AND TEN PCT P/BOND.

REGARDS

ALEK  
DIRECTOR GENERAL

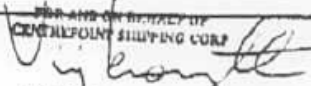
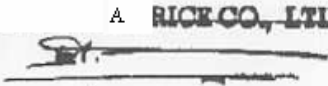


Adopted by  
The Executive Committee of the General  
Council of British Shipping, London  
and the Documentary Committee of The Japan  
Shipping Exchange, Inc., Tokyo

1. Shipbroker  <b>2 ND ORIGINAL</b>		RECOMMENDED THE BALTIC AND INTERNATIONAL MARITIME CONFERENCE UNIFORM GENERAL CHARTER (AS REVISED 1924 and 1970) INCLUDING "F.I.O." ALTERNATIVE, ETC. (To be used for trades for which no approved form is in force) CODE NAME: "GENCON" 	
2. Place and date 2ND APRIL, 2002		Part I	
3. Owners/Place of business (Cl. 1) DISPONENT OWNER CENTREPOINT SHIPPING CORP		4. Charterers/Place of business (Cl. 1) A RICE CO., LTD. BANGKOK	
5. Vessel's name (Cl. 1) M.V. "OCEAN PACIFIC I"		6. GRT/NRT (Cl. 1) 17,200/8,754	
7. Deadweight cargo carrying capacity in tons (abt.) (Cl. 1) 22,475 METRIC TONS		8. Present position (Cl. 1) NOW TRADING	
8. Expected ready to load (abt.) (Cl. 1) 10TH APRIL, 2002		9. Discharging port or place (Cl. 1) LATTAKIA, SYRIA	
10. Loading port or place (Cl. 1) KOH SICHANG, THAILAND PORT		11. Discharging port or place (Cl. 1) LATTAKIA, SYRIA	
12. Cargo (also state quantity and margin in Owners' option, if agreed; if full and complete cargo not agreed state "part cargo") (Cl. 1) 12,000 METRIC TONS 5% MORE OR LESS OWNERS OPTION BAGGED RICE STOWAGE FACTOR 52 CUFT			
13. Freight rate (also state if payable on delivered or intaken quantity) (Cl. 1) U.S. DOLLARS 45/- PER METRIC TONS F.I.O.S. BASIS 1/1		14. Freight payment (state currency and method of payment; also beneficiary and bank account) (Cl. 4) SEE CLAUSE 16	
15. Loading and discharging costs (state alternative (a) or (b) of Cl. 5; also indicate if vessel is gearless) LINER IN FREE OUT LATTAKIA		16. Laytime (if separate laytime for load and disch. is agreed, fill in a) and b); if total laytime for load and disch., fill in c) only) (Cl. 8) a) Laytime for loading 1000 WWDSEX UU b) Laytime for discharging 750 WWDSEX EIU c) Total laytime for loading and discharging NON REVERSIBLE	
17. Shippers (state name and address) (Cl. 4) MESSRS. CHAIYAPORN RICE CO., LTD. BANGKOK		18. Demurrage rate (loading and discharging) (Cl. 7) SEE CLAUSE 28	
19. Brokerage commission and to whom payable (Cl. 14) -----		19. Cancellation date (Cl. 10) 28TH APRIL, 2002	
20. Additional clauses covering special provisions, if agreed. CLAUSE 16-43 AS ATTACHED HERewith ARE DEEMED TO BE FULLY INCORPORATED IN THIS CHARTER PARTY  CHARTER PARTY OF THE CARRYING VESSEL HAVE TERMS AND CONDITIONS THAT ARE IN AND COMPLIANCE IN EVERY RESPECT WITH SALES CONDITIONS AND ANY VARIATION OR DIFFERENCE SHALL BE FOR THE SELLERS RESPONSIBILITY AND FOR THE SELLER'S ACCOUNT			

Copyright published by The Baltic  
and International Maritime  
Conference (BIMCO), Copenhagen

It is mutually agreed that this Contract shall be performed subject to the conditions contained in this Charter which shall include Part I as well as Part II.  
In the event of a conflict of conditions, the provisions of Part I shall prevail over those of Part II to the extent of such conflict.

Signature (Owners) FOR AND ON BEHALF OF CENTREPOINT SHIPPING CORP 	Signature (Charterers) A RICE CO., LTD. 
--	---

# 2 ND ORIGINAL

## PART II.

### Charter (As Revised 1922 and 1976)

Including "F.I.O." Alternative, etc.

OWNERS

1. It is agreed between the party mentioned in Box 3 as Owners of the steamer or motor-vessel named in Box 6, of the gross/net Register tons indicated in Box 8 and carrying about the number of tons of deadweight cargo stated in Box 7, now in position as stated in Box 9 and expected ready to load under this Charter about the date indicated in Box 9, and the party mentioned as Charterers in Box 4 that:
  - The said vessel shall proceed to the loading port or place stated in Box 10 or as near thereto as she may safely get and lie always afloat, and there load a full and complete cargo (if shipment of deck cargo agreed same to be at Charterers' risk) as stated in Box 12 **Charterers** to provide all mate and/or wood for dunnage and any reparations required, the Owners allowing the use of any dunnage wood on board if required which the Charterers bind themselves to ship, and being so loaded the vessel shall proceed to the discharging port or place stated in Box 11 as ordered on signing Bills of Lading or as near thereto as she may safely get and lie always afloat and there deliver the cargo on being paid freight on delivered or taken quantity as indicated in Box 13 at the rate stated in Box 13.
2. Owners' Responsibility Clause
 

Owners are to be responsible for loss of or damage to the goods or for delay in delivery of the goods only in case the loss, damage or delay has been caused by the improper or negligent stowage of the goods (unless stowage performed by shipper/Charterers or their stevedores or servants) or by personal want of due diligence on the part of the Owners or their Manager to make the vessel in all respects seaworthy and to secure that she is properly manned, equipped and supplied or by the personal act or default of the Owners or their Manager.

And the Owners are responsible for no loss or damage or delay arising from any other cause whatsoever, even from the neglect or default of the Captain or crew or some other person employed by the Owners on board or ashore for whose acts they would, but for this clause, be responsible, or from unseaworthiness of the vessel on loading or commencement of the voyage or at any time whatsoever, damage caused by contact with or leakage, smell or evaporation from other goods or by the inflammable or explosive nature or insufficient packaging of other goods not to be considered as caused by improper or negligent stowage, even if in fact so caused.
3. Deviation Clause
 

The vessel has liberty to call at any port or ports in any order, for any purpose, to sail without pilots, to tow and/or assist vessels in all situations, and also to deviate for the purpose of saving life and/or property.
4. Payment of Freight
 

**SEE CLAUSE 16**

The cargo shall be brought alongside in such a manner as to enable vessel to take the goods with her own tackle. Charterers to procure and pay the necessary men on shore or on board the vessel to do the work there, vessel only heaving the cargo on board.

If the loading takes place by elevator, cargo to be put free in vessel's holds. Owners only paying (trimming expenses).

Any pieces and/or packages of cargo over two tons weight, shall be loaded, stowed and discharged by Charterers at their risk and expense. The cargo to be received by Merchants at their risk and expense alongside the vessel not beyond the reach of their tackle.

(a) F.I.O. and free stowage/trimming  
The cargo shall be stowed, piled, loaded, stowed and/or trimmed and lashed on the vessel and discharged by the Charterers or their Agents, free of any risk, liability and expense whatsoever to the Owners.

The Owners shall provide winches, motive power and winchmen from the Crew, if requested and permitted; if not, the Charterers shall provide and pay for winchmen from shore and/or cranes, if any. (This provision shall not apply if vessel is gearless and stated as such in Box 10.)

Indicate alternative (a) or (b), as agreed, in Box 16.
5. Loading/Discharging Costs
 

**SEE CLAUSE 17-21**

(a) ~~General Clause~~  
The cargo to be brought alongside in such a manner as to enable vessel to take the goods with her own tackle. Charterers to procure and pay the necessary men on shore or on board the vessel to do the work there, vessel only heaving the cargo on board.

If the loading takes place by elevator, cargo to be put free in vessel's holds. Owners only paying (trimming expenses).

Any pieces and/or packages of cargo over two tons weight, shall be loaded, stowed and discharged by Charterers at their risk and expense. The cargo to be received by Merchants at their risk and expense alongside the vessel not beyond the reach of their tackle.

(b) F.I.O. and free stowage/trimming  
The cargo shall be stowed, piled, loaded, stowed and/or trimmed and lashed on the vessel and discharged by the Charterers or their Agents, free of any risk, liability and expense whatsoever to the Owners.

The Owners shall provide winches, motive power and winchmen from the Crew, if requested and permitted; if not, the Charterers shall provide and pay for winchmen from shore and/or cranes, if any. (This provision shall not apply if vessel is gearless and stated as such in Box 10.)

Indicate alternative (a) or (b), as agreed, in Box 16.
6. Laytime
 

**SEE CLAUSE 19**

(a) ~~General Clause~~  
The cargo shall be brought alongside in such a manner as to enable vessel to take the goods with her own tackle. Charterers to procure and pay the necessary men on shore or on board the vessel to do the work there, vessel only heaving the cargo on board.

If the loading takes place by elevator, cargo to be put free in vessel's holds. Owners only paying (trimming expenses).

Any pieces and/or packages of cargo over two tons weight, shall be loaded, stowed and discharged by Charterers at their risk and expense. The cargo to be received by Merchants at their risk and expense alongside the vessel not beyond the reach of their tackle.

(b) Total laytime for loading and discharging  
The cargo shall be loaded and discharged within the number of total running hours as indicated in Box 19 weather permitting. Sundays and holidays excepted, unless used, in which event time actually used shall count.

(c) Commencement of laytime (loading and discharging)  
Laytime for loading and discharging shall commence at 1 p.m. if notice of readiness is given before noon, and at 8 a.m. next working day if notice given during office hours after noon. Notice at loading port to be given to the Stevedores named in Box 17.

Time actually used before commencement of laytime shall count.

Time lost in waiting for berth to count as loading or discharging ~~time~~.

Indicate alternative (a) or (b) as agreed, in Box 16.
7. Demurrage
 

**SEE CLAUSE 28**

Demurrage shall be payable for every day or part of a day payable day by day, to be
- 1.8. Lien Clause
 

Owners shall have a lien on the cargo for freight, dead-freight, demurrage and damages for detention. Charterers shall remain responsible for dead-freight and demurrage (including damages for detention), incurred at port of loading. Charterers shall also remain responsible for freight and demurrage (including damages for detention) incurred at port of discharge, but only to such extent as the Owners have been unable to obtain payment thereof by exercising the lien on the cargo.
9. Bills of Lading
 

**AUTHORIZED AGENTS**

The Captain to sign Bills of Lading at such rate of freight as presented without prejudice to this Charterparty, but should the freight by Bills of Lading amount to less than the total chartered freight the difference to be paid to the Captain in cash on signing Bills of Lading.
10. Cancelling Clause
 

Should the vessel not be ready to load (whether in berth or not) on or before the date indicated in Box 18 Charterers have the option of cancelling this contract, such option to be exercised, if exercised, at least 48 hours before vessel's expected arrival at port of loading. Should the vessel be delayed on account of average or otherwise, Charterers to be informed as soon as possible, and if the vessel is delayed for more than 15 days after the day she is stated to be expected ready to load, Charterers have the option of cancelling this contract, unless a cancelling date has been agreed upon.
11. General Average
 

**IN LONDON**

General average to be settled according to York-Antwerp Rule, 1924. Proprietors of cargo to pay the cargo's share in the general expenses even if same have been necessitated through neglect or default of the Owners' servants (see clause 2).
12. Indemnity
 

Indemnity for non-performance of this Charterparty, proved damages, not exceeding estimated amount of freight.
13. Agency
 

In every case the Owners shall appoint his own Broker or Agent both at the port of loading and the port of discharge.
14. Brokerage
 

A brokerage commission at the rate stated in Box 20 on the freight earned is due to the party mentioned in Box 20.

In case of non-execution of at least 1/3 of the cargo the estimated amount of freight and demurrage to be paid by the Owners to the Brokers as indemnity for the latter's expenses and work, in case of more voyages the amount of indemnity to be mutually agreed.
15. GENERAL STRIKE CLAUSE
 

Neither Charterers nor Owners shall be responsible for the consequences of any strikes or lock-outs preventing or delaying the fulfilment of any obligations under this contract.

If there is a strike or lock-out affecting the loading of the cargo, or any part of it, when vessel is ready to proceed from her last port or at any time during the voyage to her port or ports of loading or after her arrival there, Captain or Owners may ask Charterers to declare, that they agree to reckon the laydays as if there were no strike or lock-out. Unless Charterers have given such declaration in writing by telegram, if necessary within 24 hours, Owners shall have the option of cancelling this contract, if part cargo has already been loaded, Owners must proceed with same, (freight payable on loaded quantity only) having liberty to complete with other cargo on the way for their own account.

If there is a strike or lock-out affecting the discharge of the cargo at or after vessel's arrival at or off port of discharge and same has not been settled within 48 hours, Receivers shall have the option of keeping vessel waiting, until such strike or lock-out is at an end and against paying half demurrage after expiration of the time provided for discharging, or of ordering the vessel to a safe port where she can safely discharge without risk of being detained by strike or lock-out, such orders to be given within 48 hours after Captain or Owners have given notice to Charterers of the strike or lock-out affecting the discharge. On delivery at the cargo at such port, all conditions of this Charterparty and of the Bill of Lading shall apply and vessel shall receive the same freight as if she had discharged at the original port of destination, except that if the distance of the substituted port exceeds 100 nautical miles, the freight on the cargo delivered at the substituted port to be increased in proportion.
16. War Risks ("Vorwar 1920")
 

(1) In these clauses "War Risks" shall include any blockade or any action which is announced as a blockade by any Government or by any belligerent or by any organized body, sabotage, piracy, and any actual or threatened war, hostilities, warlike operations, civil war, civil commotion or revolution.

(2) If at any time before the Vessel commences loading, it appears that performance of the contract will subject the Vessel or her Master and crew or her cargo to war risks at any stage of the adventure, the Owners shall be entitled by letter or telegram dispatched to the Charterers, to cancel this Charter.

(3) The Master shall not be required to load cargo or to continue loading or to proceed on or to sign Bills of Lading for any adventure on which or any part of which it appears that the Vessel, her Master and crew or her cargo will be subjected to war risks, in the event of the exercise by the Master of his right under this clause after part or full cargo has been loaded, the Master shall be at liberty either to discharge such cargo at the loading port or to proceed therewith in the latter case the Vessel shall have liberty to carry other cargo to or from any other port or ports whatsoever, backwards or forwards, although in a contrary direction to or out of beyond the ordinary route, in the event of the Master electing to proceed with part cargo under this clause freight shall in any case be payable on the quantity delivered.

(4) If at the time the Master elects to proceed with part or full cargo under Clause 3, or after the Vessel has left the loading port, or the 204



# 2 ND ORIGINAL "As Is" Charter (As Revised 1922 and 1976)

## PART II

Incorporating "I.C." Alternative, etc.

last of the loading ports, if more than one, it appears that further performance of the contract will subject the Vessel, her Master and crew or her cargo, to war risks, the cargo shall be discharged, or if the discharge has been commenced shall be completed, at any port in vicinity of the port of discharge as may be ordered by the Charterers, if no such orders shall be received from the Charterers within 48 hours after the Owners have despatched a request by telegram to the Charterers for the nomination of a substitute discharging port, the Owners shall be at liberty to discharge the cargo at any safe port which they may, in their discretion, decide on and such discharge shall be deemed to be due fulfillment of the contract of affreightment. In the event of cargo being discharged at any such other port, the Owners shall be entitled to freight as if the discharge had been effected at the port or ports named in the Bill(s) of Lading or to which the Vessel may have been ordered pursuant thereto.

(f) (i) The Vessel shall have liberty to comply with any directions or recommendations as to loading, departure, arrival, routes, ports of call, stoppages, destination, zones, waters, discharge, delivery or in any other wise whatsoever (including any direction or recommendation not to go to the port of destination or to delay proceeding thereto or to proceed to some other port) given by any Government or by any belligerent or by any organized body engaged in civil war, hostilities or warlike operations or by any person or body acting or purporting to act as or with the authority of any Government or belligerent or of any such organized body or by any committee or person having under the terms of the war risks insurance on the Vessel, the right to give any such directions or recommendations, if, by reason of or in compliance with any such direction or recommendation, anything is done or is not done, such shall not be deemed a deviation.

(ii) If, by reason of or in compliance with any such directions or recommendations, the Vessel does not proceed to the port or ports named in the Bill(s) of Lading or to which she may have been ordered pursuant thereto, the Vessel may proceed to any port directed or recommended or to any safe port which the Owners in their discretion may decide on and there discharge the cargo. Such discharge shall be deemed to be due fulfillment of the contract of affreightment and the Owners shall be entitled to freight as if discharge had been effected at the port or ports named in the Bill(s) of Lading or to which the Vessel may have been ordered pursuant thereto.

(g) All extra expenses (including insurance costs) involved in discharging cargo at the loading port or in reaching or discharging the cargo at any port as provided in Clauses 4 and 5 (b) hereof shall be paid by the Charterers and/or cargo owners, and the Owners shall have a lien on the cargo for all moneys due under these Clauses.

17. GENERAL ICE CLAUSE

(a) In the event of the loading port being inaccessible by reason of ice when vessel is ready to proceed from her last port or at any time during the voyage or on vessel's arrival or in case frost sets in after vessel's arrival, the Captain for fear of being frozen in is at liberty to leave without cargo, and this Charter shall be null and void.

(b) If during loading the Captain, for fear of vessel being frozen in, deems it advisable to leave, he has liberty to do so with what cargo he has on board and to proceed to any other port or ports with option of completing cargo for Owners' benefit for any port or ports including port of discharge. Any part cargo thus loaded under this Charter is to be forwarded to destination at vessel's expense but against payment of freight, provided that no extra expenses but thereby caused to the Receivers, freight being paid on quantity delivered (in proportion if lumpsum), all other conditions as per Charter.

(c) In case of more than one loading port, and if one or more of the ports are closed by ice, the Captain or Owners to be at liberty either to load the part cargo at the open port and fill up elsewhere for their own account as under section (b) or to declare the Charter null and void unless Charterers agree to load full cargo at the open port.

(d) This Ice Clause not to apply in the Spring.

Part of discharge

(a) Should ice (except in the Spring) prevent vessel from reaching port of discharge, Receivers shall have the option of keeping vessel waiting until the re-opening of navigation and paying demurrage, or ordering the vessel to a safe and immediately accessible port where she can safely discharge without risk of detention by ice. Such orders to be given within 48 hours after Captain or Owners have given notice to Charterers of the impossibility of reaching port of destination.

(b) If during discharging the Captain for fear of vessel being frozen in deems it advisable to leave, he has liberty to do so with what cargo he has on board and to proceed to the nearest accessible port where she can safely discharge.

(c) On delivery of the cargo at such port, all conditions of the Bill of Lading shall apply and vessel shall receive the same freight as if she had discharged at the original port of destination, except that if the distance of the substituted port exceeds 100 nautical miles, the freight on the cargo delivered at the substituted port to be increased in proportion.

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

RIDER CLAUSES MY 'OCEAN PACIFIC I' C/P DATED 2<sup>ND</sup> APRIL, 2002

16. ONE HUNDRED PERCENT FREIGHT TO BE PAID IN USDOLLARS BY CHARTERERS ON INTAKEN BILLS OF LADING QUANTITY UPON SIGNING AND DELIVERY CLEAN BILLS OF LADING MARKED "FREIGHT PREPAID" "FREE OUT" "CLEAN ON BOARD". FREIGHT TO BE DEEMED AS EARNED UPON COMPLETION OF LOADING AND SHALL BE DISCOUNTLESS AND NON-RETURNABLE, SHIP AND/OR CARGO, LOST OR NOT LOST.
17. CARGO TO BE LOADED AND STOWED AT OWNERS RISK AND EXPENSES ON LINER TERMS.
18. AT DISCHARGING PORT, NOTICE OF READINESS TO BE TENDERED DURING OFFICIAL WORKING HOURS (8.00 A.M. - 14.30 P.M.) EXCEPT FRIDAY FROM 12.00 HOURS NOON THURSDAY UNTIL 8.00 A.M. SATURDAYS AND HOLIDAYS FROM 12.00 HOURS NOON DAY PROCEEDING OFFICIAL HOLIDAY UNTIL 8.00 A.M. NEXT WORKING DAY.
19. LAYTIME FOR DISCHARGING PORT TO START COUNTING AFTER 24 HOURS OF N.O.R. TENDER, RECEIPT AND ACCEPTABLE.
20. RATE OF DISCHARGE 150 MT PER WORKABLE HATCH PER W.W. DAY BUT MAX 750 MT PER VESSEL PER W.W. DAY OF 24 CONSECUTIVE HOURS.
21. THURSDAY AFTERNOON, FRIDAY, UNTIL 08.00 A.M. SATURDAYS, AND HOLIDAYS FROM 12.00 HOURS NOON DAY PROCEEDING OFFICIAL HOLIDAY UNTIL 08.00 A.M. NEXT WORKING DAYS ARE EXCLUDED FROM COUNTING EVEN IF USED.
22. MASTER OF THE CARRYING VESSEL SHALL CABLE SHIPCO WITH QUANTITY OF CARGO LOADED, SAILING DATE AND ETA DISCHARGING PORT ALSO SHALL GIVE 5 DAYS 72/48/24 HOURS NOTICES OF ETA AT DISCHARGING PORT.
23. SYRIAN SHIPPING AGENCY (SHIPCO) SHALL BE THE VESSEL/S AGENT AT DESTINATION PORT/S AND ALL EXPENSES/FEE'S TO BE CLAIMED BY SHIPCO SHALL BE FOR VESSELS' ACCOUNT.
24. THE CARRYING VESSEL MUST BE LIGHTENED AND PROVIDED WITH DERRICKS THAT ARE CAPABLE OF ACHIEVING THE DISCHARGING RATES AGREED UPON, WITH ALL THE NECESSARY, ISOLATION INSTRUMENTS TO PROTECT THE FLOOR AND WALLS OF HOLDS FROM WATER AND WET IN A WAY TO SULT THE QUALITY OF THE SHIPPED GOODS, WITH ALL THE NECESSARY DISCHARGING INSTRUMENTS/EQUIPMENTS THE VENTILATION INSTALLATION TO BE PERFECT.
25. FOLLOWING TIME SHALL BE REDUCED FROM CALCULATION OF TIME:-
  - A) RAIN TIME ON BASIS OF A STATEMENT ISSUED BY HABOUR CONCERNED AUTHORITY.
  - B) TIME LOST DUE TO BREAKDOWN STOPPAGES OF VESSEL' S WINCHES OR DERRICKS.
  - C) TIME LOST IN SHIPTINGS, AND OPENING CLOSING VESSEL/S HATCHES
  - D) 24 HOURS FOR EACH TIME MASTER'S NOTICE SUBJECT CLAUSE (H7) IS NOT RECEIVED.



RIDER CLAUSES MV 'OCEAN PACIFIC I' C/P DATED 2<sup>ND</sup> APRIL, 2003

- E) ADDITIONAL DISCHARGING TIME, IF ANY, IN CASE OF CAPTAIN'S DECLARATION OF GENERAL AVERAGE OR GOODS ARRIVAL IN A BAD STATE.
26. STEVEDORAGE AND LOADING; STOWING TO BE EMPLOYED BY SHIPPERS AND DISCHARGE TO BE EMPLOYED BY RECEIVERS AT THEIR OWN RISKS AND EXPENSES BUT UNDER MASTER'S CONTROL. VESSEL TO BE LEFT IN SEAWORTHY TRIM AND STOWAGE TO MASTER'S SATISFACTION.
27. LAYDAYS ARE NOT REVERSIBLE.
28. AT DISCHARGING PORT, DISCHARGING DEMURRAGE AT THE RATE OF 40 US. CENTS PER TON PER DAY OR PRORATA FOR ANY PART OF THE DAY AND DESPATCH RATE HALF DEMURRAGE RATE FOR ALL WORKING TIME SAVED ONLY. DEMURRAGE/DESPATCH SHALL BE SETTLED BETWEEN OWNERS AND CHARTERERS AND BETWEEN (CARGO) SELLERS AND (CARGO) BUYER DIRECTLY.
29. THE HOLDS OF THE VESSEL TO BE PERFECTLY CLEANED DRY AND FREE OF SMELL BEFORE HANDLING NOTICE OF READINESS TO LOAD TO SHIPPERS.
30. PROVIDED ALLOWED BY LOCAL REGULATIONS, OPENING AND CLOSING OF HATCHES AT EACH PORT, AS WELL AS PREPARING SHIPS GEAR FOR LOADING AND DISCHARGING AT EACH PORT TO BE DONE BY VESSEL'S CREW AND SUCH TIME USED FOR SUCH OPERATIONS TO COUNT AS LAYTIME OTHERWISE, SHORE LABOUR TO BE USED AT CHARTERERS' S EXPENSES.
31. VESSEL TO SUPPLY WHENEVER REQUIRED THE FREE USE OF ALL WINCHES DERRICKS IN GOOD WORKING ORDER WITH NECESSARY MOTIVE POWER TO DRIVE THEM. VESSEL ALSO TO SUPPLY FREE USE OF LIGHT CLUSTERS IF REQUIRED, FOR NIGHT WORK. WINCHMEN TO BE FOR CHARTERERS/SHIPPERS/RECEIVERS' ACCOUNT.
32. ALL TAXES AND/OR DUES ON CARGO TO BE FOR CHARTERERS' ACCOUNT, ALL TAXES AND/OR DUES AND/OR FEES ON VESSEL AND/OR MANIFEST TO BE FOR OWNERS' ACCOUNT. THAILAND FREIGHT TAX FOR OWNER'S ACCOUNT.
33. OVERTIME AT BOTH ENDS TO BE FOR ACCOUNT OF PARTY ORDERING SAME. OVERTIME FOR OFFICERS AND/OR CREW TO BE FOR OWNERS' ACCOUNT. OVERTIME ORDERED BY PORT AUTHORITIES TO BE CHARTERERS' ACCOUNT.
34. FUMIGATION AT LOADING PORT TO BE FOR CHARTERERS EXPENSES AND AT THEIR TIME.
35. TALLYMAN AT DISCHARGING PORT RECEIVERS' ACCOUNT.
36. CHARTERERS NOT TO BE RESPONSIBLE FOR STEVEDORES DAMAGE UNLESS MASTER NOTIFIES THEIR AGENTS AND STEVEDORES WITHIN 48 HOURS OF OCCURRENCE.
37. NEW JASON CLAUSE, BOTH-TO-BLAME COLLISION CLAUSE, PARAMOUNT CHAMBER OF SHIPPING CLAUSE, U.D. WAR RISKS 1 AND 2 AND P&I BUNKER CLAUSE ARE DEEMED TO BE INCORPORATED IN THIS CHARTER PARTY AND BILLS OF LADING.

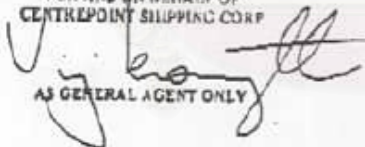
RIDER CLAUSES MV 'OCEAN PACIFIC 1' C/P DATED 2<sup>ND</sup> APRIL, 2002

38. IN THE CASE OF ANY CONGESTION AT DISCHARGE PORT SHOULD THE VESSEL BE FORCED TO LEAVE THE ANCHORAGE OR PORT TO PRECEED TO A NEARBY PORT OR FACILITY IN ORDER TO REPLENISH BUNKERS OR FRESH WATER AND/OR STORES TIME TO CONTINUE TO COUNT AND VESSEL TO REMAIN ON DEMURRAGE.
39. ARBITRATION CLAUSE  
 ANY DISPUTE UNDER THIS CHARTER PARTY SHALL REFERRED TO ARBITRATION IN LONDON, ONE ARBITRATOR TO BE NOMINATED BY THE OWNERS AND THE OTHER BY THE CHARTERERS, AND TO BE COMMERCIALMAN, RESIDENT IN LONDON. IN CASE SUCH ARBITRATORS CAN NOT AGREE THEN THE DISPUTE TO BE REFERRED TO THE DECISION OF AN UMPIRE WHO SHALL BE APPOINTED BY THE SAID ARBITRATORS AND ENGLISH LAW TO APPLY.
40. OWNERS GUARANTEE VESSEL IS NOT BLACKLISTED BY ARAB BOYCOTTING.
41. VESSEL TO ENTER WITH CLUB OF PROTECTION (P & I CLUB).
42. OWNERS GUARANTEE DRAFT ON ARRIVAL WILL NOT EXCEED 29 FEET.
43. LIGHTERAGE FOR TOPPING AT KOHSICHANG TO BE FOR OWNERS' ACCOUNT.

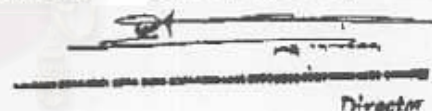
\*\*\*\*\*

OWNERS (DISPONENT OWNERS)FOR AND ON BEHALF OF  
CENTREPOINT SHIPPING CORP

AS GENERAL AGENT ONLY


CHARTERERS

A RICE CO., LTD.


  
Director

สถาบันวิทยบริการ  
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก ก

**COPY**

UNITED NATIONS WORLD FOOD PROGRAMME  
VOYAGE CHARTER PARTY  
CODE NAME: "WORLDFOOD 99"



PART I

1. Shipbroker F Co., Ltd. (Thailand) Ltd. 21/44, 2nd Floor, XXX Building, Soi Chidlom, Ploenchit Road, Lumpinee, Pathumwan, Bangkok 10330, Thailand		3. Place and date Bangkok, 9 <sup>th</sup> April, 2003	
2. Vessel's name MV.THOR NAVIGATOR		5. Charterers and place of business  World Food Programme of the United Nations Via Cesare Giulio Viola, 66/70 00148 Paroo De' Medici - ROME Tel: +39-06-6513- 0000 Fac: +39-06-6513- 0000	
4. Owners and place of business (state full style and address) Thai Navigator Shipping Co.,Ltd. Managers : AAAA & Co., (Bangkok) Ltd. 21/21-22, 1st Floor, XXX Building, Soi Chidlom, Ploenchit Road Lumpinee, Pathumwan, Bangkok 10330, Thailand		7. Discharging port(s) or place(s). If applicable, also state number of days prior declaration of actual discharge port(s) or place(s) (Cl.2) 1-2 safe berth(s) each 1-3 port(s) Persian Gulf - Red Sea out of Umm Qasr, Bandar Iman Khomeine, Bandar Abbas, Kuwait, Dubai, Jebel Aji, Sharjah, Abu Dhabi, Saudi Arabian Red Sea or Aqaba OR in Charterers' option 1-2 safe berth(s) each 1-3 port(s) Red Sea-East Med out of Saudi Red Sea ports, Aqaba, Tripoli, Beirut, Lattakia, Tartous, Mersin, Or Iskenderun. Discharge port(s) in geographical rotation.	
6. Loading port(s) or place(s). If applicable, also state number of days prior declaration of actual load port(s) or place(s) (Cl.2) 1-2 safe berth(s) safe anchorage(s) Bangkok completion 1 safe anchorage Kohsichang to count as one port		9. Vessel's description (see also SCHEDULE A) Thai flag, Built 1987, Tweendecker, 18110 DWT on 10.03 draft	
8. Cargo (also state quantity, if full and complete cargo not agreed state 'part cargo') (Cl.3) Minimum/Maximum 14,000 metric tons net of bagged rice		10. Laysdays date (Cl.4) 16 <sup>th</sup> April, 2003	
10. Laysdays date (Cl.4) 16 <sup>th</sup> April, 2003		11. Cancelling date (Cl.5) 21 <sup>st</sup> April, 2003	
12. Present position/ETA first load port (Cl.4) Discharging in Bangkok, ETR 16 <sup>th</sup> April 2003 agw,wp.		13. Advance notices (loading) (Cl.6) to be given to:  World Food Programme of the United Nations Fax +39-06-6513- 0000 & other parties: GGG AGENCY COMPANY (THAILAND) LTD. E-mail: thailand@gagworld.com	
13. Advance notices (loading) (Cl.6) to be given to:  World Food Programme of the United Nations Fax +39-06-6513- 0000 & other parties: GGG AGENCY COMPANY (THAILAND) LTD. E-mail: thailand@gagworld.com		14. Advance notices (discharging) (Cl.7) to be given to:  World Food Programme of the United Nations Fax +39-06-6513- 0000 & other parties: WORLD FOOD PROGRAMME, CYPRUS E-mail: dier.fris @wfp.org GGG AGENCY COMPANY (KUWAIT) LTD. E-mail: kuwait@gag world.com	
15. Laytime for loading (Cl.10) 250 metric tons per hatch PWW maximum 1,000 metric tons per day. Load rate basis 4 cranes		16. Laytime for discharging (Cl.10) 400 metric tons per hatch per day, Maximum 1,600 metric tons per day at Iraq,Iran,Kuwait,UAE,S.Arabia and Lebanon 700 metric tons per hatch per day, maximum 2,800 metric tons per day at Jordan 300 metric tons per hatch per day, maximum 1,200 metric tons per day at Syria and Turkey Discharge rate basis 4 cranes	
17. Demurrage (loading and discharging) (Cl.11) USD5,500.- per day pro rata / half despatch laytime saved both ends		18. Freight rate (Cl.22) See clause 44	

Approved by  
The Documentary Committee of  
THE BALTIIC AND INTERNATIONAL MARITIME COUNCIL (BIMCO)  
Copenhagen



Printed by BIMCO's info

Copyright, published by  
World Food Programme, Rome  
October 1998 (as revised October 1999)

This document is a computer generated WORLDFOOD 99 form printed by authority of BIMCO. Any insertion or deletion to the form must be clearly visible. In the event of any modification made to the pre-printed text of this document which is not clearly visible, the text of the original BIMCO approved document shall apply. BIMCO assumes no responsibility for any loss, damage or expense as a result of discrepancies between the original BIMCO approved document and this computer generated document.

GA

COPY

(continued)

"WORLDFOOD 99" UNITED NATIONS WORLD FOOD PROGRAMME VOYAGE CHARTER PARTY

PART I

<p>18. Freight payment (state currency and method of payment, beneficiary and bank account) (Cl. 22)</p> <p>JP Morgan Chase Bank, New York (Swift code: Chasss77 )</p> <p>For further credit to :</p> <p>Nordea Bank Finland Plc, Singapore branch</p> <p>swift code : : NDIASAST Account No. 55555</p> <p>In favour of : TTTT Thai Agencies Pcl.</p> <p>Payment details : MV.Thor Navigator V.2/03 Acct.</p> <p>CPD 9/4/03</p>		<p>20. Brokerage commission and to whom payable (Cl. 38)</p> <p>2.5% address commission to Charterers</p> <p>plus 1.25% brokerage to F Co., Ltd. (Thailand) Ltd.</p>
<p>21. Numbers of additional clauses covering special provisions, if agreed</p> <p>44-45</p>		

It is mutually agreed that this Charter Party shall be performed subject to the conditions contained herein consisting of PART I and PART II. The provisions of PART I shall prevail over the terms of PART II to the extent of any conflict between them.

<p>Signature (Owners)</p> <p>For and on behalf of</p> <p>Thai Navigator Shipping Co., Ltd.</p> <p>Owners</p>	<p>Signature (Charterers)</p> <p>A. Gooy</p> <p>F Co., Ltd. (Thailand) Ltd.</p> <p>For and on behalf of WFP, Rome</p>
--	---

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



"WORLDFOOD 99"  
SCHEDULE A

COPY



Vessel's name MV.THOR NAVIGATOR
------------------------------------

Owners' Details

A. Owner's Name Thai navigator Shipping Co.,Ltd.	The name of the registered Owner if the party identified in Box A is <u>not</u> the registered Owner.
Address 21-21-22,XXX Building, 1st Floor, Soi Chidlom Lumpinee,Bangkok	Address
Telex	Telex
Phone 662- 252-0000	Phone
Contact Mr.Frank 000	Contact
Owner's P&I Club West of England	Registered Owner's P&I Club
Owner's Hull & Machinery Insurers/Hull & Machinery value USD7.5 Million including Increased value	Registered Owner's Hull & Machinery Insurers/Hull & Machinery value
Certificates attached YES/NO	Certificates attached YES/NO

Vessel's Description

Flag Thai	Year built 1987
Call sign Fax/Telex HSB2977	Class Lloyd Register
NT 7,468	GT 13,688
DWT 18,110	Draft 10.03 summer
TPC 31.2 Tons at summer draft	Speed About 13 knots
Gear 3 x 25 Tons, 1x40 tons cranes, 1x5 tons derricks	LOA 165 M
Beam 23.05 M	Twin hatch
Number of hatches 7	Hatch dimensions No.1 : 12.65 x 10.40 No.2 : 25.30 x 7.80 (x2) No.3 : 25.30 x 7.80 (x2) No.4 : 19.20 x 7.80 (x2)
Number of holds 4	
Grain cubic 869,950	Bale cubic 810,020

Supplementary Information

Last special survey August 2002	Last dry dock August 2002
Last 2 cargoes Soda Ash	
Details of General Average in last 2 years	Previous names in last 12 months MV.Century Fortuna

This document is a computer generated WORLDFOOD 99 form printed by authority of BIMCO. Any insertion or deletion to the form must be clearly visible. In the event of any modification made to the pre-printed text of this document which is not clearly visible, the text of the original BIMCO approved document shall apply. BIMCO assumes no responsibility for any loss, damage or expense as a result of discrepancies between the original BIMCO approved document and this computer generated document.

GA

COPY

**PART II**  
**"Worldfood 99" Charter Party**

<b>1. Vessel</b>	1	(b) Present position of the Vessel as per <u>Box 12</u>	69
(a) The Owners shall:	2		
(i) before and at the beginning of the voyage exercise due diligence to make the Vessel seaworthy and in every way fit for the voyage and for the trade for which she is employed, with a full complement of Master, officers and crew for a vessel of her type, tonnage and flag.	3		
(ii) ensure that throughout the currency of this Charter Party the Vessel and her Master, officers and crew will comply with all safety and health regulations and other statutory rules or regulations and internationally recognized requirements necessary to secure safe and unhindered loading of the cargo, performance of the voyage and discharge of the cargo;	4		
(iii) ensure that throughout the currency of this Charter Party the Vessel is fully insured in respect of loss of or damage to or in connection with cargo by the Protection and Indemnity Class of the P&I Club stated in Schedule A and also insured against hull and machinery risks for a value not less than that specified in <u>Schedule A</u> .	5		
(b) The Vessel as described in <u>Box 9</u> and in <u>Schedule A</u> shall be classed Lloyd's 100 A1 or equivalent as stated in <u>Schedule A</u> . The Owners warrant to maintain that class throughout the currency of this Charter Party.	6		
<b>2. Voyage</b>	7		
(a) The Vessel shall with all reasonable despatch proceed to the loading port(s) or place(s) stated in <u>Box 5</u> or so near thereto as she may safely get and lie always safe and afloat, and there load the cargo stated in <u>Box 5</u> , and being so loaded the Vessel shall with all reasonable despatch proceed to the discharging port(s) or place(s) stated in <u>Box 7</u> or so near thereto as she may safely get and lie always safe and afloat and there deliver the cargo.	8		
If the Charterers have the right to order the Vessel to load and/or discharge at one or more ports out of several named ports or within a specific range, the Charterers shall declare the actual port or ports of loading and/or discharge within the number of days stated in <u>Boxes 6</u> and <u>7</u> , respectively. Unless loading and/or discharging ports are named in this Charter Party, the responsibility for providing safe ports or places of loading and/or discharging lies with the Charterers.	9		
(b) <u>Rotation of Ports</u> Unless otherwise agreed, loading and/or discharging at two or more ports shall be effected in geographical rotation.	10		
<b>3. Cargo</b>	11		
(a) Unless otherwise stated in <u>Box 8</u> , this Charter Party is for a full and complete cargo as described in <u>Box 8</u> .	12		
(b) The Charterers warrant that the cargo referred to in <u>Box 8</u> is non-dangerous for carriage according to applicable safety regulations including IMO Code(s).	13		
(c) Part Cargo - if agreed and stated in <u>Box 8</u> that this Charter Party is for a part cargo, the Owners guarantee that any additional cargo shall be non-hazardous and non-injurious to the cargo carried under this Charter Party and that in any event no fertilisers or chemicals will be loaded. Such additional cargo shall be stowed in separate compartments and shall not affect the rate of loading and discharging of the cargo under this Charter Party as stipulated in <u>Boxes 15</u> and <u>13</u> , respectively.	14		
If cargo other than the Charterers' cargo is loaded/discharged at the same port and/or berth and waiting time is incurred, such time shall be calculated on a pro rata basis according to the quantity of each cargo. If cargo other than the Charterers' cargo is loaded/discharged at the same berth, time shall only count when the Charterers' cargo is actually being loaded/discharged. Should cargo other than the Charterers' cargo interfere in any way whatsoever with loading/discharging of the Charterers' cargo, time shall cease to count entirely if the Charterers' loading/discharging is stopped completely or on a pro rata basis if partially stopped. The Owners shall pay totally or proportionally the costs of lightening, if any, at the port(s) of discharge incurred due to loading of completion cargo.	15		
(d) Unless otherwise stated in <u>Box 8</u> , all quantities shall be expressed in tons of 1,000 kilograms.	16		
<b>4. Laydays Date and Present Position</b>	17		
(a) Laydays shall not commence before 07.00 hours on the date stated in <u>Box 10</u> . However, notice of readiness may be given before that date and notice time shall run forthwith.	18		
	19		
	20		
	21		
	22		
	23		
	24		
	25		
	26		
	27		
	28		
	29		
	30		
	31		
	32		
	33		
	34		
	35		
	36		
	37		
	38		
	39		
	40		
	41		
	42		
	43		
	44		
	45		
	46		
	47		
	48		
	49		
	50		
	51		
	52		
	53		
	54		
	55		
	56		
	57		
	58		
	59		
	60		
	61		
	62		
	63		
	64		
	65		
	66		
	67		
	68		
	69		
	70		
<b>5. Cancelling</b>	71		
(a) The Charterers shall have the option of cancelling the Charter Party if the Vessel has not tendered notice of readiness to load on or before 17.00 hours on the cancelling date stated in <u>Box 11</u> .	72		
(b) Should the Owners anticipate that, despite the exercise of due diligence, the Vessel will not be ready to load by the cancelling date, they shall notify the Charterers thereof without delay stating the actual date of sailing or the expected date of the Vessel's readiness to sail from her last discharge port and her expected date of readiness to load.	73		
In notifying the Charterers of the delay the Owners may require the Charterers to declare within two working days after receipt of such notice whether they will exercise their option to cancel the Charter Party or agree to a new cancelling date.	74		
If the Charterers do not exercise their option of cancelling, then this Charter Party shall be deemed to be amended such that the fourth day after the new date of readiness indicated in the Owners' notification shall be regarded as the new cancelling date.	75		
(c) The provisions of <u>sub-clause (b)</u> of this Clause shall operate only once and, in case of the Vessel's further delay, the Charterers shall have the option of cancelling the Charter Party as per <u>sub-clause (a)</u> above.	76		
	77		
	78		
	79		
	80		
	81		
	82		
	83		
	84		
	85		
	86		
	87		
	88		
	89		
	90		
<b>6. Advance Notices (Loading)</b>	91		
(a) The Owners shall give the following notices of ETA (Estimated Time of Arrival) at first or sole loading port to the Charterers and the Parties indicated in <u>Box 13</u> :	92		
(i) notice of ETA at time of fixture;	93		
(ii) 48 hours notice of ETA;	94		
(iii) 72 hours notice of ETA;	95		
(iv) 24 hours definite notice of arrival.	96		
Notwithstanding provisions to the contrary in <u>Clauses 8</u> and <u>9</u> , if the Owners fail to give notice in accordance with <u>sub-clause 6 (a)(iv)</u> , laytime shall not start to count until 48 hours after the arrival of the Vessel.	97		
(b) The Master shall give the Vessel's position every 72 hours after fixing and, if transiting the Suez Canal and/or the Panama Canal, the Master shall notify the Charterers thereof, stating time of entering and leaving the Canal(s).	98		
	99		
	100		
	101		
	102		
	103		
	104		
	105		
<b>7. Advance Notices (Discharging)</b>	106		
(a) The Owners or the Master shall give the following notices of ETA at first or sole discharging port to the Charterers and the Parties indicated in <u>Box 14</u> :	107		
(i) Upon sailing from loading port (or if more than one loading port from final port of loading) approximate ETA, also stating quantity of cargo loaded and estimated arrival draft;	108		
(ii) 10 days notice of ETA;	109		
(iii) 72 hours notice of ETA;	110		
(iv) 24 hours definite notice of arrival.	111		
Notwithstanding provisions to the contrary in <u>Clauses 8</u> and <u>9</u> , if the Owners or the Master fail to give notice in accordance with <u>sub-clause 7 (a)(iv)</u> , laytime shall not start to count until 48 hours after the arrival of the Vessel.	112		
(b) The Master shall give to the Charterers the Vessel's position every 72 hours en route to the discharging port and, if transiting the Suez Canal and/or the Panama Canal, the Master shall notify the Charterers thereof, stating time of entering and leaving the Canal(s).	113		
	114		
	115		
	116		
	117		
	118		
	119		
	120		
	121		
	122		
	123		
<b>8. Notice of Readiness (Loading and Discharging)</b>	124		
(a) At each port of loading or discharging, notice of readiness shall be given by the Master to the Charterers and the Parties indicated in <u>Boxes 12</u> and <u>14</u> , as appropriate, when the Vessel is in the loading or discharging berth and has obtained customs clearance and free pratique and is in all respects ready to load or discharge.	125		
(b) At loading port before tendering notice of readiness, the Owners and the Master shall ensure that all holds of the Vessel are clean, dry and free from smell and in all respects suitable to receive the cargo to the Charterers' satisfaction.	126		
(c) If a loading/discharging berth is not designated or if such designated berth is not available upon the Vessel's arrival at or off the port, notice of readiness may be given upon arrival at the customary waiting place at or off the port, whether cleared at customs or not and whether in free pratique	127		
	128		
	129		
	130		
	131		
	132		
	133		
	134		
	135		
	136		

This document is a computer generated WORLDFOOD 99 form printed by authority of BIMCO. Any insertion or deletion to the form must be clearly visible. In the event of any modification made to the pre-printed text of this document which is not clearly visible, the text of the original BIMCO approved document shall apply. BIMCO assumes no responsibility for any loss, damage or expense as a result of discrepancies between the original BIMCO approved document and this computer generated document.



COPY

**PART II**  
**"Worldfood 99" Charter Party**

or not	137	under the supervision of the Master, at the rate stated in <u>Box 16</u> per	207
However, if upon the Vessel's arrival at or off the port she is prevented from proceeding to the loading/discharging berth by her inefficiency, weather, tidal conditions, strikes of tugs or pilots, or mandatory regulations, notice of readiness may be given only when such hindrance(s) has (have) ceased.	138 139 140 141 142	weather working day of 24 consecutive hours (subject to excepted periods according to <u>Clause 9</u> ).	208 209 210 211
(d) Notice of readiness to load or discharge shall be tendered between the hours of 09.00 to 17.00 on ordinary working days, Sundays (or their local equivalents) excepted and between the hours of 09.00 to 12.00 on Saturdays (or their local equivalents).	143 144 145 146	(c) At each loading and discharging port stevedores shall be appointed and paid by the Charterers.	210 211
<b>9. Time Counting (Loading and Discharging)</b>	147	(d) <u>Cargo Handling</u> - During the loading and discharging operations, the Master shall supervise the work performed by the stevedores and shall instruct them properly in regard to handling, loading, stowage and discharging of the cargo.	212 213 214 215
(a) At first or sole loading and discharging port, laytime for loading and discharging shall commence at 07.00 hours on the next working day following tendering of notice of readiness in accordance with <u>Clause 8</u> .	148 149 150	Should the stevedores refuse to follow his instructions, the Master shall protest to them in writing and shall advise the Charterers immediately thereof.	216 217 218
(b) While at second or subsequent port(s) of loading and discharging, laytime shall count upon the Master's tendering of notice of readiness, whether in berth or not, provided the notice of readiness is tendered in accordance with <u>Clause 8</u> , otherwise the laytime shall commence at 07.00 hours on the next working day.	151 152 153 154 155	<b>11. Demurrage/Despatch Money</b>	219
(c) If the notice of readiness has been tendered while the Vessel is at or off the port, in accordance with <u>Clause 8</u> , the laytime shall commence and shall count as if the Vessel were in berth.	156 157 158	(a) Demurrage in loading and discharging shall be paid by the Charterers at the rate as stated in <u>Box 17</u> per running day or pro rata.	220 221
(d) Actual time used for shifting to the loading/discharging berth or to a waiting berth in port shall not count as laytime unless the Vessel is already on demurrage.	159 160 161	(b) Despatch money at half the demurrage rate shall be paid by the Owners on laytime saved in loading and/or discharging.	222 223
(e) If, after tendering notice of readiness and provided the Charterers have appointed and paid for an independent surveyor to inspect the Vessel's holds as soon as possible, the Vessel is nevertheless found not to be in all respects ready to load/discharge, (the actual time lost until the Vessel is in fact ready to load/discharge (including customs clearance and free pratique, if applicable) shall not count as laytime or, if the Vessel is already on demurrage, as time on demurrage.	162 163 164 165 166 167 168	(c) Demurrage and Despatch accounts shall be settled when finalizing accounts as per <u>Clause 22</u> .	224 225
(f) Time lost as a result of inefficiency or any other cause, including strike by officers and crew, attributable to the Vessel, her Master, her crew or the Owners which affects the working of the Vessel, shall not count as laytime or as time on demurrage.	169 170 171 172	(d) Laytime between ports of loading and discharging shall be non-reversible. If the Vessel has to load at two or more ports, the ports shall be regarded as a single one for the purpose of laytime computation and the same principle applies to discharging ports. For the purposes of computing laytime, twin/double hatches shall count as one hatch only.	226 227 228 229 230
(g) In the event that the Vessel is waiting for a loading or discharging berth and notice of readiness has been tendered according to <u>Clause 8(c)</u> , no laytime shall be deducted during such period for reasons of weather, unless the vessel occupying the loading or discharging berth in question is actually prevented from working due to weather conditions, in which case laytime so lost shall not count unless the Vessel is already on demurrage.	173 174 175 176 177 178 179	<b>12. Shifting and Warping</b>	231
(h) <u>Excepted Periods</u> .	180	(a) <u>Shifting</u> - The Charterers shall have the option of ordering the Vessel to load and/or discharge at a second safe berth if required. The costs of shifting from first to second berth shall be for the Owners' account. Time used for shifting shall count as laytime unless shifting is performed during excepted periods according to <u>Clause 9</u> .	232 233 234 235 236
(i) In those countries in which Sunday is the recognised day of rest, laytime shall not run from either 12.00 hours on Saturday or, where Saturday is a day on which stevedores work only at overtime rates, from the time on Friday at which stevedores cease to be paid at the normal rate, until 07.00 hours on Monday.	181 182 183 184	(b) <u>Warping</u> - The Vessel shall be warped alongside the loading/discharging appliances, as reasonably required, at the Owners' risk and expense, but time shall count as laytime unless warping is performed during excepted periods according to <u>Clause 9</u> .	237 238 239 240
(ii) In those countries in which Friday is the recognised day of rest, laytime shall not run from either 12.00 hours on Thursday or, where Thursday is a day on which stevedores work only at overtime rates, from the time on Wednesday at which stevedores cease to be paid at the normal rate, until 07.00 hours on Saturday.	185 186 187 188 189	Overtime expenses for the Vessel's officers and crew and costs for bunkers consumed shall be for the Owners' account.	241 242
(iii) Laytime shall not run from 17.00 hours on a day preceding a national or local holiday until 07.00 hours on the next working day.	190 191	(c) <u>Seaworthy Trim</u> - The Charterers shall leave the Vessel in a seaworthy trim and with cargo on board safely stowed to the Master's satisfaction between loading berths/ports and between discharging berths/ports, respectively. Any expenses resulting therefrom shall be for the Charterers' account and any time used shall count as laytime.	243 244 245 246 247
(iv) If work is actually carried out during any of the excepted periods specified in sub-paragraphs (i) to (iii) hereof, only half of such time actually used shall count as laytime.	192 193 194	<b>13. Dunnage/Separation</b>	248
<b>10. Loading and Discharging</b>	195	(a) <u>Dunnage</u> - The Owners shall provide, lay and erect all dunnage material (including paper, plastic, etc.) required for the proper stowage and protection of the cargo.	249 250 251
(a) <u>Bulk Cargo</u> - If loading bulk cargo, the cargo shall be loaded and spout-trimmed by the Charterers at their expense, but under the supervision of the Master, at the rate stated in <u>Box 15</u> per weather working day of 24 consecutive hours (subject to excepted periods according to <u>Clause 9</u> ).	196 197 198 199 200	(b) <u>Separation</u> - The Charterers shall have the right to ship parcels of different qualities or parcels for different receivers in separate holds within the Vessel's natural segregation and suitable for her trim provided that such parcels can be loaded, carried and discharged without affecting the Vessel's seaworthiness. No separation other than natural separation will be required for cargoes carried under this Charter Party.	252 253 254 255 256 257
<u>Other than Bulk Cargo</u> - If loading other than bulk cargo, the cargo shall be loaded and stowed by the Charterers at their expense, but under the supervision of the Master, at the rate stated in <u>Box 15</u> per weather working day of 24 consecutive hours (subject to excepted periods according to <u>Clause 9</u> ).	201 202 203 204 205	<b>14. Opening and Closing of Hatches</b>	258
(b) The cargo shall be discharged by the Charterers at their expense, but	206	Opening and closing of hatches at loading and discharging ports shall be performed by the Vessel's crew at the Owners' expense. Such operations shall, if required by Charterers, also be performed outside usual stevedore working hours. If use of the Vessel's crew is not permitted by local authorities or local union regulations, shore labour (stevedores) shall be provided and paid for by the Charterers.	259 260 261 262 263 264
		The Master has the responsibility of taking action for closing of hatches in the event of inclement weather or the presence of substances harmful to the cargo during loading and discharging.	265 266 267
		<b>15. Vessel's Cargo Gear</b>	268
		(a) <u>Cargo handling gear</u> - The Owners shall always give free use, throughout the duration of loading and discharging, of all Vessel's cargo handling gear and the Vessel shall have sufficient motive power to operate all cargo handling gear simultaneously. The Owners also to make available all slings as on board.	269 270 271 272 273

This document is a computer generated WORLDFOOD 99 form printed by authority of BIMCO. Any insertion or deletion to the form must be clearly visible. In the event of any modification made to the pre-printed text of this document which is not clearly visible, the text of the original BIMCO approved document shall apply. BIMCO assumes no responsibility for any loss, damage or expense as a result of discrepancies between the original BIMCO approved document and this computer generated document.

B

GA

COPY

**PART II**  
**"Worldfood 99" Charter Party**

or not	137	under the supervision of the Master, at the rate stated in <u>Box 16</u> per	207
However, if upon the Vessel's arrival at or off the port she is prevented from proceeding to the loading/discharging berth by her inefficiency, weather, tidal conditions, strikes of tugs or pilots, or mandatory regulations, notice of readiness may be given only when such hindrance(s) has (have) ceased.	138 139 140 141 142	weather working day of 24 consecutive hours (subject to excepted periods according to <u>Clause 9</u> ).	208 209 210 211
(d) Notice of readiness to load or discharge shall be tendered between the hours of 09.00 to 17.00 on ordinary working days, Sundays (or their local equivalents) excepted and between the hours of 09.00 to 12.00 on Saturdays (or their local equivalents).	143 144 145 146	(c) At each loading and discharging port stevedores shall be appointed and paid by the Charterers.	210 211
<b>9. Time Counting (Loading and Discharging)</b>	147	(d) <u>Cargo Handling</u> - During the loading and discharging operations, the Master shall supervise the work performed by the stevedores and shall instruct them properly in regard to handling, loading, stowage and discharging of the cargo.	212 213 214 215
(a) At first or sole loading and discharging port, laytime for loading and discharging shall commence at 07.00 hours on the next working day following tendering of notice of readiness in accordance with <u>Clause 8</u> .	148 149 150	Should the stevedores refuse to follow his instructions, the Master shall protest to them in writing and shall advise the Charterers immediately thereof.	216 217 218
(b) While at second or subsequent port(s) of loading and discharging, laytime shall count upon the Master's tendering of notice of readiness, whether in berth or not, provided the notice of readiness is tendered in accordance with <u>Clause 8</u> , otherwise the laytime shall commence at 07.00 hours on the next working day.	151 152 153 154 155	<b>11. Demurrage/Despatch Money</b>	219
(c) If the notice of readiness has been tendered while the Vessel is at or off the port, in accordance with <u>Clause 8</u> , the laytime shall commence and shall count as if the Vessel were in berth.	156 157 158	(a) Demurrage in loading and discharging shall be paid by the Charterers at the rate as stated in <u>Box 17</u> per running day or pro rata.	220 221
(d) Actual time used for shifting to the loading/discharging berth or to a waiting berth in port shall not count as laytime unless the Vessel is already on demurrage.	159 160 161	(b) Despatch money at half the demurrage rate shall be paid by the Owners on laytime saved in loading and/or discharging.	222 223
(e) If, after tendering notice of readiness and provided the Charterers have appointed and paid for an independent surveyor to inspect the Vessel's holds as soon as possible, the Vessel is nevertheless found not to be in all respects ready to load/discharge, (the actual time lost until the Vessel is in fact ready to load/discharge (including customs clearance and free pratique, if applicable) shall not count as laytime or, if the Vessel is already on demurrage, as time on demurrage.	162 163 164 165 166 167 168	(c) Demurrage and Despatch accounts shall be settled when finalizing accounts as per <u>Clause 22</u> .	224 225
(f) Time lost as a result of inefficiency or any other cause, including strike by officers and crew, attributable to the Vessel, her Master, her crew or the Owners which affects the working of the Vessel, shall not count as laytime or as time on demurrage.	169 170 171 172	(d) Laytime between ports of loading and discharging shall be non-reversible. If the Vessel has to load at two or more ports, the ports shall be regarded as a single one for the purpose of laytime computation and the same principle applies to discharging ports. For the purposes of computing laytime, twin/double hatches shall count as one hatch only.	226 227 228 229 230
(g) In the event that the Vessel is waiting for a loading or discharging berth and notice of readiness has been tendered according to <u>Clause 8(c)</u> , no laytime shall be deducted during such period for reasons of weather, unless the vessel occupying the loading or discharging berth in question is actually prevented from working due to weather conditions, in which case laytime so lost shall not count unless the Vessel is already on demurrage.	173 174 175 176 177 178 179	<b>12. Shifting and Warping</b>	231
(h) <u>Excepted Periods</u> .	180	(a) <u>Shifting</u> - The Charterers shall have the option of ordering the Vessel to load and/or discharge at a second safe berth if required. The costs of shifting from first to second berth shall be for the Owners' account. Time used for shifting shall count as laytime unless shifting is performed during excepted periods according to <u>Clause 9</u> .	232 233 234 235 236
(i) In those countries in which Sunday is the recognised day of rest, laytime shall not run from either 12.00 hours on Saturday or, where Saturday is a day on which stevedores work only at overtime rates, from the time on Friday at which stevedores cease to be paid at the normal rate, until 07.00 hours on Monday.	181 182 183 184	(b) <u>Warping</u> - The Vessel shall be warped alongside the loading/discharging appliances, as reasonably required, at the Owners' risk and expense, but time shall count as laytime unless warping is performed during excepted periods according to <u>Clause 9</u> .	237 238 239 240
(ii) In those countries in which Friday is the recognised day of rest, laytime shall not run from either 12.00 hours on Thursday or, where Thursday is a day on which stevedores work only at overtime rates, from the time on Wednesday at which stevedores cease to be paid at the normal rate, until 07.00 hours on Saturday.	185 186 187 188 189	Overtime expenses for the Vessel's officers and crew and costs for bunkers consumed shall be for the Owners' account.	241 242
(iii) Laytime shall not run from 17.00 hours on a day preceding a national or local holiday until 07.00 hours on the next working day.	190 191	(c) <u>Seaworthy Trim</u> - The Charterers shall leave the Vessel in a seaworthy trim and with cargo on board safely stowed to the Master's satisfaction between loading berths/ports and between discharging berths/ports, respectively. Any expenses resulting therefrom shall be for the Charterers' account and any time used shall count as laytime.	243 244 245 246 247
(iv) If work is actually carried out during any of the excepted periods specified in sub-paragraphs (i) to (iii) hereof, only half of such time actually used shall count as laytime.	192 193 194	<b>13. Dunnage/Separation</b>	248
<b>10. Loading and Discharging</b>	195	(a) <u>Dunnage</u> - The Owners shall provide, lay and erect all dunnage material (including paper, plastic, etc.) required for the proper stowage and protection of the cargo.	249 250 251
(a) <u>Bulk Cargo</u> - If loading bulk cargo, the cargo shall be loaded and spout-trimmed by the Charterers at their expense, but under the supervision of the Master, at the rate stated in <u>Box 15</u> per weather working day of 24 consecutive hours (subject to excepted periods according to <u>Clause 9</u> ).	196 197 198 199 200	(b) <u>Separation</u> - The Charterers shall have the right to ship parcels of different qualities or parcels for different receivers in separate holds within the Vessel's natural segregation and suitable for her trim provided that such parcels can be loaded, carried and discharged without affecting the Vessel's seaworthiness. No separation other than natural separation will be required for cargoes carried under this Charter Party.	252 253 254 255 256 257
<u>Other than Bulk Cargo</u> - If loading other than bulk cargo, the cargo shall be loaded and stowed by the Charterers at their expense, but under the supervision of the Master, at the rate stated in <u>Box 15</u> per weather working day of 24 consecutive hours (subject to excepted periods according to <u>Clause 9</u> ).	201 202 203 204 205	<b>14. Opening and Closing of Hatches</b>	258
(b) The cargo shall be discharged by the Charterers at their expense, but	206	Opening and closing of hatches at loading and discharging ports shall be performed by the Vessel's crew at the Owners' expense. Such operations shall, if required by Charterers, also be performed outside usual stevedore working hours. If use of the Vessel's crew is not permitted by local authorities or local union regulations, shore labour (stevedores) shall be provided and paid for by the Charterers.	259 260 261 262 263 264
		The Master has the responsibility of taking action for closing of hatches in the event of inclement weather or the presence of substances harmful to the cargo during loading and discharging.	265 266 267
		<b>15. Vessel's Cargo Gear</b>	268
		(a) <u>Cargo handling gear</u> - The Owners shall always give free use, throughout the duration of loading and discharging, of all Vessel's cargo handling gear and the Vessel shall have sufficient motive power to operate all cargo handling gear simultaneously. The Owners also to make available all slings as on board.	269 270 271 272 273

This document is a computer generated WORLDFOOD 99 form printed by authority of BIMCO. Any insertion or deletion to the form must be clearly visible. In the event of any modification made to the pre-printed text of this document which is not clearly visible, the text of the original BIMCO approved document shall apply. BIMCO assumes no responsibility for any loss, damage or expense as a result of discrepancies between the original BIMCO approved document and this computer generated document.

B

GA

COPY

**PART II**  
**"Worldfood 99" Charter Party**

the amount thereof may be assessed.	410	respect of any loss, damage, liability or expense (including but not	475
(c) On the freight - Taxes levied on the freight shall be paid by the Owners.	411	limited to the costs of any delay incurred by the Vessel as a result of	476
	412	any failure by the Charterers promptly to give alternative voyage	477
		orders) whatsoever and howsoever arising which Owners may	478
<b>24. Extra Insurance</b>	413	sustain by reason of any requirement to establish or maintain	479
Any extra insurance on cargo owing to Vessel's age, class, flag or	414	financial security or responsibility in order to enter, remain in or leave	480
ownership shall be for the Owners' account and may be deducted from the	415	any port, place or waters, other than to the extent provided in	481
freight. The Charterers shall furnish evidence of payment supporting any	416	paragraph (a) hereof.	482
such deduction. Unless a maximum amount has been agreed, such extra	417	(iii) the Owners shall not be liable for any loss, damage, liability or	483
insurance shall not exceed the lowest extra premium which would be	418	expense whatsoever and howsoever arising which the Charterers	484
charged for the Vessel and voyage in the London insurance market.	419	and/or the holders of any cargo receipt(s) issued pursuant to this	485
		Charter Party may sustain by reason of any requirement to establish	486
<b>25. Lien</b>	420	or maintain financial security or responsibility in order to enter, remain	487
The Owners shall have a lien on the cargo for freight. The Charterers shall	421	in or leave any port, place or waters, other than to the extent provided	488
remain responsible for freight, dead freight and demurrage incurred at	422	in paragraph (a) hereof.	489
port(s) of loading and/or discharging.	423		
		<b>30. ISM Clause</b>	490
<b>26. Liberty</b>	424	From the date of coming into force of the International Safety Management	491
The Vessel shall have liberty to sail with or without pilots, to tow or go to the	425	(ISM) Code in relation to the Vessel and thereafter during the currency of	492
assistance of vessels in distress, to call at any port or place for oil fuel	426	this Charter Party, the Owners shall procure that both the Vessel and "the	493
supplies, and to deviate for the purpose of saving life or property, or for any	427	Company" (as defined by the ISM Code) shall comply with the	494
other reasonable purpose whatsoever.	428	requirements of the ISM Code. Upon request the Owners shall provide a	495
		copy of the relevant Document of Compliance (DOC) and Safety	496
<b>27. United Nations Emergency Clause</b>	429	Management Certificate (SMC) to the Charterers.	497
The Charterers have the right in case of an emergency situation arising to	430	Except as otherwise provided in this Charter Party, loss, damage,	498
change the Vessel's destination, subject only to the Owners' consent,	431	expense or delay caused by failure on the part of the Owners or "the	499
which shall not be unreasonably withheld. In this event, the Owners and	432	Company" to comply with the ISM Code shall be for the Owners' account.	500
the Charterers shall agree on any necessary adjustment in freight rates in	433		
consequence of the change of destination. Failing such agreement, the	434	<b>31. Both to Blame Collision Clause</b>	501
new rate shall be determined by a shipbroker appointed, at the request of	435	If the Vessel comes into collision with another vessel as a result of the	502
either party, by the Institute of Chartered Shipbrokers, London, acting as	436	negligence of the other vessel and any act, neglect or default of the	503
valuer and not as arbitrator.	437	Master, mariner, pilot, or the servants of the Owners in the navigation or in	504
		the management of the Vessel, the owners of the cargo carried hereunder	505
<b>28. General Clause Paramount</b>	438	will indemnify the Owners against all loss or liability to the other or non-	506
The International Convention for the Unification of Certain Rules of Law	439	carrying vessel or her owners insofar as such loss or liability represents	507
relating to Bills of Lading signed at Brussels on 25 August 1924 ("the Hague	440	loss of, or damage to, or any claim whatsoever of the owners of the said	508
Rules") as amended by the Protocol signed at Brussels on 23 February 1968	441	cargo, paid or payable by the other or non-carrying vessel or her owners	509
("the Hague-Visby Rules") and as enacted in the country of shipment shall	442	to the owners of said cargo and set-off, recouped or recovered by the other	510
apply to this Charter Party. When the Hague-Visby Rules are not enacted in	443	or non-carrying vessel or her owners as part of their claim against the	511
the country of shipment, the corresponding legislation of the country of	444	carrying Vessel or Owners.	512
destination shall apply, irrespective of whether such legislation may only	445	The foregoing provisions shall also apply where the owners, operators or	513
regulate outbound shipments.	446	those in charge of any vessel or vessels or objects other than, or in addition	514
When there is no enactment of the Hague-Visby Rules in either the country	447	to, the colliding vessels or objects are at fault in respect of a collision or	515
of shipment or in the country of destination, the Hague-Visby Rules shall	448	contact.	516
apply to this Charter Party save where the Hague Rules as enacted in the	449		
country of shipment or if no such enactment is in place, the Hague Rules as	450	<b>32. General Average and New Jason Clause</b>	517
enacted in the country of destination, compulsorily applicable to shipments,	451	General average shall be adjusted in London according to York-Antwerp	518
in which case the provisions of such Rules shall apply.	452	Rules 1994 and any subsequent modification thereof.	519
The Protocol signed at Brussels on 21 December 1979 ("the SDR Protocol	453	If general average is to be adjusted in accordance with the law and practice	520
1979") shall apply where the Hague-Visby Rules apply, whether mandatorily	454	of the United States of America, the following clause shall apply: "In the	521
or by this Charter Party.	455	event of accident, danger, damage or disaster before or after the	522
The Carrier shall in no case be responsible for loss of or damage to cargo	456	commencement of the voyage, resulting from any cause whatsoever,	523
arising prior to loading, after discharging, or while the cargo is in the charge	457	whether due to negligence or not, for which, or for the consequence of	524
of another carrier, or with respect to deck cargo and live animals.	458	which, the Owners are not responsible, by statute, contract or otherwise,	525
		the cargo, shippers, consignees or the owners of the cargo shall contribute	526
<b>29. P &amp; I Charter Party Pollution Clause</b>	459	with the Owners in general average to the payment of any sacrifices,	527
(a) The Owners warrant that throughout the currency of this Charter	460	losses or expenses of a general average nature that may be made or	528
Party they will provide the Vessel with certificates issued pursuant to	461	incurred and shall pay salvage and special charges incurred in respect of	529
Section 1016 (a) of the Oil Pollution Act 1990 and Section 108 (a) of the	462	cargo. If a salving vessel is owned or operated by the Owners, salvage	530
Comprehensive Environmental Response, Compensation and Liability	463	shall be paid for as fully as if the said salving vessel or vessels belonged	531
Act 1980, as amended, in accordance with Part 138 of Coast Guard	464	to strangers. Such deposit as the Owners, or their agents, may deem	532
Regulations 33 CFR.	465	sufficient to cover the estimated contribution of the goods and any salvage	533
(b) Notwithstanding anything whether printed or typed herein to the	466	and special charges thereon shall, if required, be made by the cargo,	534
contrary,	467	shippers, consignees or owners of the goods to the Owners before	535
(i) save as required for compliance with paragraph (a) hereof, the	468	delivery".	536
Owners shall not be required to establish or maintain financial	469		
security or responsibility in respect of oil or other pollution damage to	470	<b>33. Strike</b>	537
enable the Vessel lawfully to enter, remain in or leave any port, place,	471	[a] If there is a strike or lock-out affecting or preventing the actual loading	538
territorial or contiguous waters of any country, state or territory in	472	of the cargo, or any part of it, when the Vessel is ready to proceed from her	539
performance of this Charter Party.	473	last port or at any time during the voyage to the port or ports of loading or	540
(ii) the Charterers shall indemnify the Owners and hold them harmless in	474	after her arrival there, the Master or the Owners may ask the Charterers to	541
		declare, that they agree to reckon the laydays as if there were no strike or	542

This document is a computer generated WORLDFOOD 99 form printed by authority of BIMCO. Any insertion or deletion to the form must be clearly visible. In the event of any modification made to the pre-printed text of this document which is not clearly visible, the text of the original BIMCO approved document shall apply. BIMCO assumes no responsibility for any loss, damage or expense as a result of discrepancies between the original BIMCO approved document and this computer generated document.



COPY

**PART II**  
**"Worldfood 99" Charter Party**

lock-out. Unless the Charterers have given such declaration in writing (by telegram, if necessary) within 24 hours, the Owners shall have the option of cancelling this Charter Party. If part cargo has already been loaded, the Owners must proceed with same, (freight payable on loaded quantity only) having liberty to complete with other cargo on the way for their own account.	543 544 545 546 547 548	<b>35. War Risks</b>	613
(b) If there is a strike or lock-out affecting or preventing the actual discharging of the cargo on or after the Vessel's arrival at or off port of discharge and same has not been settled within 48 hours, the Charterers shall have the option of keeping the Vessel waiting until such strike or lock-out is at an end against paying half demurrage after expiration of the time provided for discharging until the strike or lock-out terminates and thereafter full demurrage shall be payable until the completion of discharging, or of ordering the Vessel to a safe port where she can safely discharge without risk of being detained by strike or lock-out. Such orders to be given within 48 hours after the Master or the Owners have given notice to the Charterers of the strike or lock-out affecting the discharge. On delivery of the cargo at such port, all conditions of this Charter Party and of the Cargo Receipt shall apply and the Vessel shall receive the same freight as if she had discharged at the original port of destination, except that if the distance to the substituted port exceeds 100 nautical miles, the freight on the cargo delivered at the substituted port to be increased in proportion.	549 550 551 552 553 554 555 556 557 558 559 560 561 562 563 564 565	(a) For the purpose of this Clause, the words:	614
(c) Except for the obligations described above, neither the Charterers nor the Owners shall be responsible for the consequences of any strikes or lock-outs preventing or affecting the actual loading or discharging of the cargo.	566 567 568 569	(i) "Owners" shall include the shipowners, bareboat charterers, disponent owners, managers or other operators who are charged with the management of the Vessel, and the Master; and	615 616 617
<b>34. Ice</b>	570	(ii) "War Risks" shall include any war (whether actual or threatened), act of war, civil war, hostilities, revolution, rebellion, civil commotion, wartime operations, the laying of mines (whether actual or reported), acts of piracy, acts of terrorists, acts of hostility or malicious damage, blockades (whether imposed against all vessels or imposed selectively against vessels of certain flags or ownership), or against certain cargoes or crews or otherwise howsoever), by any person, body, terrorist or political group, or the Government of any state whatsoever, which, in the reasonable judgement of the Master and/or the Owners, may be dangerous or are likely to be or to become dangerous to the Vessel, her cargo, crew or other persons on board the Vessel.	618 619 620 621 622 623 624 625 626 627 628 629
<b>Loading Port</b>	571	(b) If at any time before the Vessel commences loading, it appears that, in the reasonable judgement of the Master and/or the Owners, performance of the Charter Party, or any part of it, may expose, or is likely to expose, the Vessel, her cargo, crew or other persons on board the Vessel to War Risks, the Owners may give notice to the Charterers cancelling this Charter Party, or may refuse to perform such part of it as may expose, or may be likely to expose, the Vessel, her cargo, crew or other persons on board the Vessel to War Risks; provided always that if this Charter Party provides that loading or discharging is to take place within a range of ports, and at the port or ports nominated by the Charterers the Vessel, her cargo, crew, or other persons on board the Vessel may be exposed, or may be likely to be exposed, to War Risks, the Owners shall first require the Charterers to nominate any other safe port which lies within the range for loading or discharging, and may only cancel this Charter Party if the Charterers shall not have nominated such safe port or ports within 48 hours of receipt of notice of such requirement.	630 631 632 633 634 635 636 637 638 639 640 641 642 643 644 645
(a) Before Vessel's arrival - If the Vessel cannot reach the loading port by reason of ice when she is ready to proceed from her last port, or at any time during the voyage, or on her arrival, or if frost sets in after her arrival, the Master - for fear of the Vessel being frozen in - is at liberty to leave without cargo, in such cases this Charter Party shall be null and void.	572 573 574 575 576	(c) The Owners shall not be required to continue to load cargo for any voyage, or to sign Bills of Lading for any port or place, or to proceed or continue on any voyage, or on any part thereof, or to proceed through any canal or waterway, or to proceed to or remain at any port or place whatsoever, where it appears, either after the loading of the cargo commences, or at any stage of the voyage thereafter before the discharge of the cargo is completed, that, in the reasonable judgement of the Master and/or the Owners, the Vessel, her cargo (or any part thereof), crew or other persons on board the Vessel (or any one or more of them) may be, or are likely to be, exposed to War Risks. If it should so appear, the Owners may by notice request the Charterers to nominate a safe port for the discharge of the cargo or any part thereof, and if within 48 hours of the receipt of such notice, the Charterers shall not have nominated such a port, the Owners may discharge the cargo at any safe port of their choice (including the port of loading) in complete fulfillment of the Charter Party. The Owners shall be entitled to recover from the Charterers the extra expenses of such discharge and, if the discharge takes place at any port other than the loading port, to receive the full freight as though the cargo had been carried to the discharging port and if the extra distance exceeds 100 miles, to additional freight which shall be the same percentage of the freight contracted for as the percentage which the extra distance represents to the distance of the normal and customary route, the Owners having a lien on the cargo for such expenses and freight.	646 647 648 649 650 651 652 653 654 655 656 657 658 659 660 661 662 663 664 665 666 667 668 669
(b) During loading - If during loading the Master, for fear of Vessel being frozen in, deems it advisable to leave, he has liberty to do so with what cargo he has on board and to proceed to any other port with option of completing cargo for the Owners' own account to any port or ports including the port of discharge. Any part cargo thus loaded under this Charter Party to be forwarded to its destination at Vessel's expense against payment of the freight at the rate agreed in Box 18, on quantity delivered (in proportion if lump sum), all other conditions as per the Charter Party.	577 578 579 580 581 582 583 584 585	(d) If at any stage of the voyage after the loading of the cargo commences, it appears that, in the reasonable judgement of the Master and/or the Owners, the Vessel, her cargo, crew or other persons on board the Vessel may be, or are likely to be, exposed to War Risks on any part of the route (including any canal or waterway) which is normally and customarily used in a voyage of the nature contracted for, and there is another longer route to the discharging port, the Owners shall give notice to the Charterers that this route will be taken. In this event the Owners shall be entitled, if the total extra distance exceeds 100 miles, to additional freight which shall be the same percentage of the freight contracted for as the percentage which the extra distance represents to the distance of the normal and customary route.	670 671 672 673 674 675 676 677 678 679 680 681
(c) Loading at more than one port - In case of more than one loading port, and if one or more of the ports are closed by ice, the Master or the Owners to be at liberty either to load the part cargo at the open port and fill up elsewhere for the Owners' own account as under sub-clause (b) or to declare the Charter Party null and void unless the Charterers agree to load full cargo at the open port.	586 587 588 589 590 591	(e) The Vessel shall have liberty:	682
<b>Voyage and Discharging Port</b>	592	(i) to comply with all orders, directions, recommendations or advice as to departure, arrival, routes, sailing in convoy, ports of call, stoppages, destinations, discharge of cargo, delivery or in any way whatsoever	683 684
(d) Before Vessel's arrival - Should ice prevent the Vessel from reaching the port of discharge, the Charterers shall have the option of keeping the Vessel waiting until the re-opening of navigation and paying demurrage, or of ordering the Vessel to a safe and immediately accessible port where she can safely discharge without risk of detention by ice. Such orders to be given within 48 hours after the Owners or Master have given notice to the Charterers of impossibility of reaching port of destination.	593 594 595 596 597 598 599		
(e) During discharging - If during discharging the Master, for fear of Vessel being frozen in, deems it advisable to leave, he has liberty to do so with what cargo he has on board and to proceed to the nearest safe and accessible port. Such port to be nominated by Charterers as soon as possible, but not later than 24 running hours, Sundays and holidays excluded, of receipt of Owners' request for nomination of a substitute discharging port, failing which the Master will himself choose such port.	600 601 602 603 604 605 606 607		
(f) Discharging at substitute port - On delivery of the cargo at such port, all conditions of this Charter Party and of the Cargo Receipt shall apply and the Owners shall receive the same freight as if the Vessel had discharged at the original port of destination except that if the distance to the substitute port exceeds 100 nautical miles, the freight on the cargo delivered at that port to be increased in proportion.	608 609 610 611 612		

This document is a computer generated WORLDFOOD 99 form printed by authority of BIMCO. Any insertion or deletion to the form must be clearly visible. In the event of any modification made to the pre-printed text of this document which is not clearly visible, the text of the original BIMCO approved document shall apply. BIMCO assumes no responsibility for any loss, damage or expense as a result of discrepancies between the original BIMCO approved document and this computer generated document.

B.

GA

COPY

**PART II**  
**"Worldfood 99" Charter Party**

which are given by the Government of the Nation under whose flag the Vessel sails, or other Government to whose laws the Owners are subject, or any other Government which so requires, or any body or group acting with the power to compel compliance with their orders or directions;	685 686 687 688 689	to be loaded or concealed on board the Vessel.	745
(ii) to comply with the orders, directions or recommendations of any war risks underwriters who have the authority to give the same under the terms of the war risks insurance;	690 691 692	(b) Non-compliance with the provisions of sub-clause (a) above shall amount to breach of warranty for the consequences of which the Owners shall be liable for all time lost and all expenses incurred and shall keep the Charterers indemnified against all claims whatsoever which may arise and be made against them as a consequence thereof.	746 747 748 749 750
(iii) to comply with the terms of any resolution of the Security Council of the United Nations, any directives of the European Community, the effective orders of any other Supranational body which has the right to issue and give the same, and with national laws aimed at enforcing the same to which the Owners are subject, and to obey the orders and directions of those who are charged with their enforcement;	693 694 695 696 697 698	(c) The Owners shall also be liable for all time lost and all expenses incurred in the event unmanifested drugs, similar substances or unlawful merchandise are found in the possession, or among the effects, of the Vessel's personnel.	751 752 753 754
(iv) to discharge at any other port any cargo or part thereof which may render the Vessel liable to confiscation as a contraband carrier;	699 700	(d) If at any time before the Vessel is loaded, the Vessel is detained as a result of unmanifested narcotic drugs, similar substances or unlawful merchandise being detected on board the Vessel, the Charterers, if such detention lasts for more than seventy two running hours, shall have the right to cancel this Charter Party provided such right is exercised latest 24 hours after the expiry of the seventy two running hours. The Charterers' right to cancel this Charter Party in accordance with this sub-clause (d) shall not affect their right to claim damages.	755 756 757 758 759 760 761 762
(v) to call at any other port to change the crew or any part thereof or other persons on board the Vessel when there is reason to believe that they may be subject to internment, imprisonment or other sanctions;	701 702 703		
(vi) where cargo has not been loaded or has been discharged by the Owners under any provisions of this Clause, to load other cargo for the Owners' own benefit and carry it to any other port or ports whatsoever, whether backwards or forwards or in a contrary direction to the ordinary or customary route.	704 705 706 707 708	<b>41. Title to Cargo Clause</b>	763
(f) If in compliance with any of the provisions of sub-clauses (b) to (e) of this Clause anything is done or not done, such shall not be deemed to be a deviation, but shall be considered as due fulfilment of the Charter Party.	709 710 711	It is mutually accepted and agreed that this Charter Party is made between the Vessel's Owners as specified in Part I of this Charter Party (Box 4) and the United Nations World Food Programme as Charterers and that the latter have full rights to claim and receive substantial and not merely nominal damages for any damage to and/or loss of cargo carried under this Charter Party and/or under any Cargo Receipt(s) issued pursuant to this Charter Party and/or any claim arising out of this Charter Party and/or any non-negotiable Cargo Receipt(s) issued pursuant to this Charter Party.	764 765 766 767 768 769 770 771 772
<b>36. War Risk Premium</b>	712		
War Risk premium for the Vessel and/or crew shall be paid by the Owners. Any increase or decrease in the premium after the date of fixture shall be for the Charterers' account or benefit, whichever the case may be. In any case, the increase shall not be any more, or the decrease any less, than that obtainable at the relevant time on the London market.	713 714 715 716 717	<b>42. Fumigation</b>	773
		The Charterers shall have the right to fumigate cargo on board after completion of loading, prior to or during discharging at Charterers' time, risk and expense.	774 775 776
<b>37. Agency</b>	718	Costs of crew accommodation ashore, if required by local authorities, shall be paid by the Charterers.	777 778
The Owners are to appoint the Charterers' nominated agent(s) with the Owners paying the customary fee except in ports where national agency companies are the only licenced agents. In the latter case, agents are to be nominated and appointed by the Owners. This additional provision will apply in all countries where applicable, except in China, Vietnam, Cambodia, DPRK and Burma where the Charterers shall nominate agents as above.	719 720 721 722 723 724 725	<b>43. Law and Arbitration</b>	779
		This Charter Party shall be governed by and construed in accordance with English law and any dispute arising out of or in connection with this Charter Party shall be referred to arbitration in London in accordance with the Arbitration Act 1996 or any statutory modification or re-enactment thereof save to the extent necessary to give effect to the provisions of this Clause. The arbitration shall be conducted in accordance with the London Maritime Arbitrators Association (LMAA) terms current at the time when the arbitration proceedings are commenced.	780 781 782 783 784 785 786 787
<b>38. Brokerage</b>	726	The reference shall be to three arbitrators. A party wishing to refer a dispute to arbitration shall appoint its arbitrator and send notice of such appointment in writing to the other party requiring the other party to appoint its own arbitrator within 14 calendar days of that notice and stating that it will appoint its arbitrator as sole arbitrator unless the other party appoints its own arbitrator and gives notice that it has done so within the 14 days specified. If the other party does not appoint its own arbitrator and give notice that it has done so within the 14 days specified, the party referring a dispute to arbitration may, without the requirement of any further prior notice to the other party, appoint its arbitrator as sole arbitrator and shall advise the other party accordingly. The award of a sole arbitrator shall be binding on both parties as if he had been appointed by agreement. Nothing herein shall prevent the parties agreeing in writing to vary these provisions to provide for the appointment of a sole arbitrator.	788 789 790 791 792 793 794 795 796 797 798 799 800 801
A brokerage commission at the rate stated in Box 20 on the freight, dead freight and demurrage earned and paid is due to the party or parties mentioned in Box 20.	727 728 729	In cases where neither the claim nor any counterclaim exceeds the sum of USD50,000 (or such other sum as the parties may agree) the arbitration shall be conducted in accordance with the LMAA small claims procedure current at the time when the arbitration proceedings are commenced.	802 803 804 805
In case of non-execution at least 1/3 of the brokerage on the estimated amount of freight and dead freight to be paid by the party responsible for such non-execution to the Brokers as indemnity for the latter's expenses and work. In case of more voyages the amount of indemnity to be mutually agreed.	730 731 732 733 734		
<b>39. Force Majeure</b>	735		
Neither the Owners nor the Charterers shall, except as otherwise provided in this Charter Party, be responsible for any loss, damage, delay or failure in performance hereunder arising or resulting from act of God, act of war, seizure under legal process; quarantine restrictions; strikes; boycotts; lockouts; riots, civil commotions and arrest or restraint of princes, rulers or people.	736 737 738 739 740 741		
<b>40. Carriage of Unlawful Substances or Merchandise</b>	742		
(a) The Owners warrant that they will exercise due diligence in preventing unmanifested narcotic drugs, similar substances or unlawful merchandise	743 744		

AB

019



COPY

**F Co., Ltd.(Thailand) Ltd.**Rider clauses to MV.Thor Navigator / WFP Charter Party dated 9<sup>th</sup> April, 2003

**CLAUSE 44**  
FREIGHT RATE :  
N/A

**Clause 45**  
DISCHARGE PORT NOMINATION CLAUSE :-  
CHARTERERS SHALL DECLARE ARABIAN GULF RANGE DISCHARGING PORT(S) OR OPTION RED SEA RANGE AND/OR EAST MEDITERANEAN RANGE OR COMBINATION THEREOF UPON VESSEL PASSING COLOMBO.

DISCHARGE PORT(S) FOR RED SEA RANGE AND/OR EAST MEDITERANEAN RANGE OR COMBINATION THEREOF SHALL BE DECLARED UPON PASSING ADEN.

DISCHARGE PORT(S) FOR EAST MEDITERANEAN RANGE TO BE DECLARED UPON VESSEL ENTERING SUEZ CANAL.

THE OWNERS OR THE MASTER SHALL GIVE 72/48/24 HOURS ADVANCE NOTICE TO CHARTERERS AND VESSEL DESPATCH CENTER BEFORE PASSING COLOMBO, PASSING ADEN AND ENTERING SUEZ CANAL.

**END.**

FOR THE OWNERS

For and on behalf of  
Thai Navigator Shipping Co., Ltd.  
as owners

FOR THE CHARTERERS

F Co., Ltd. (THAILAND) LTD.  
FOR AND ON BEHALF OF WFP,ROME

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ภาคผนวก ง

### การดำเนินงานของศูนย์จอร์จระวางเรือประเทศฟิลิปปินส์

ข้อเสนอการจัดตั้งศูนย์จอร์จระวางเรือของผู้ส่งสินค้าทางเรือ ได้ขยายตัวเพิ่มขึ้นในหมู่ประเทศสมาชิกเอสแคป (ESCAP) เนื่องจาก

1. สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือเพิ่มความไม่พอใจอัตราค่าระวางเรือ การบริการของสายการเดินเรือที่มีอยู่ การเจรจาต่อรองของสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือกับขมรมเรือยังไม่ได้ผลเท่าที่ควร
2. ผู้ส่งสินค้าทางทะเลขาดความสามัคคี และไม่สามารถควบคุมสินค้าจำนวนมากได้
3. สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือ มีความต้องการที่จะเปลี่ยนแปลงการขนส่งสินค้าทางเรือเพื่อสนองความต้องการของผู้ส่งสินค้า รวมทั้งเพิ่มทางเลือกของการขนส่งทางทะเลที่มีอยู่ไม่เพียงพอ
4. ในช่วงของเศรษฐกิจถดถอย ราคาสินค้าในตลาดโลกตกต่ำ ผู้ส่งออกพยายามขายตัดราคาสินค้าเพื่อให้แข่งขันได้ ถ้าค่าขนส่งลดลงทำให้ผู้ส่งออกสามารถลดราคาสินค้าลงได้ ทำให้มีผลกำไรจากการส่งออก
5. การพัฒนาการขนส่งทางทะเลในช่วงการขนส่งสินค้าถดถอย บริษัทผู้ขนส่งสินค้า และสายการเดินเรือต้องหาวิธีการหลายอย่างเพื่อการอยู่รอด อาจจะมีการปรับปรุงความสัมพันธ์ในระหว่างสายการเดินเรือด้วยกันเอง และปรับปรุงความสัมพันธ์ระหว่างสายการเดินเรือกับผู้ส่งสินค้าเพื่อให้การบริการขนส่งสินค้าทางทะเลมีความมั่นคงขึ้น

จากการประชุมคณะรัฐมนตรีเศรษฐกิจของอาเซียนในปี พ.ศ.2525 ในที่ประชุมเห็นพ้องในเรื่องโครงการร่วมของอาเซียนว่าด้วยการขนส่งสินค้าทางเรือ ตามที่สมาพันธ์สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือของอาเซียนได้เสนอขึ้นไป เนื่องจากเห็นว่าผู้ส่งสินค้าทางเรือในประเทศต่างๆของอาเซียนต้องเผชิญกับปัญหาเกี่ยวกับอัตราค่าระวางและความไม่เพียงพอของการบริการการขนส่งทางเรือในเชิงเศรษฐกิจที่เหมาะสม และขมรมสายการเดินเรือและสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือขาดการปรึกษาหารือและการเจรจาอย่างจริงจัง โครงการเพื่อการจัดตั้งศูนย์จอร์จระวางเรือแห่งชาติในแต่ละประเทศอาเซียนดังกล่าว จัดรวมอยู่ในโครงการระหว่างประเทศของสำนักงานคณะกรรมการสังคมและเศรษฐกิจสำหรับภาคพื้นเอเชียและแปซิฟิก (ESCAP) และโครงการพัฒนาแห่งสหประชาชาติ (UNDP) ในการขนส่งด้วย

## ตัวอย่างการดำเนินงานของศูนย์จอร์วางเรือประเทศฟิลิปปินส์

ศูนย์จอร์วางเรือของฟิลิปปินส์ เป็นส่วนหนึ่งของสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือของฟิลิปปินส์ มีหน้าที่รวบรวมสินค้าที่มีลักษณะเดียวกันเพื่อส่งออกไปต่างประเทศในลักษณะแบบเทกองโดยผ่านบริการการเช่าเหมาลำเรือ และจอร์ส่งสินค้าตามความสมัครใจของผู้ส่งสินค้าทางเรือ ซึ่งสามารถลดต้นทุนในการขนส่งสินค้า โดยการให้บริการและความช่วยเหลือสนับสนุนผู้ส่งออกแต่ละรายที่เผชิญปัญหาในการขนส่งและข้อกำหนดกฎเกณฑ์ต่างๆ ทั้งนี้เพื่อความเจริญทางเศรษฐกิจและความมั่นคงอย่างต่อเนื่องของประเทศในการขยายสินค้าส่งออก สวงเงินตราต่างประเทศ และเพิ่มพูนการค้าระหว่างประเทศ และรักษาดุลการชำระเงินของประเทศฟิลิปปินส์ให้ดียิ่งขึ้น สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือได้เน้นให้เห็นถึงปัญหาที่ร้ายแรงและเร่งด่วนในการเผชิญกับการขึ้นอัตราค่าระวางที่ไม่เป็นธรรมและบ่อยครั้งของสายการเดินเรือต่างๆที่ให้บริการในประเทศฟิลิปปินส์

อำนาจหน้าที่ของศูนย์จอร์วางเรือของประเทศฟิลิปปินส์ ได้แก่

- สนับสนุนช่วยเหลือผู้ส่งออกให้สามารถรวบรวมสินค้าและขนส่งสินค้าเทกองได้อย่างมีประสิทธิภาพและได้ผลอย่างจริงจัง
- เพื่อให้มีการบริการแบบเช่าเหมาลำเรืออย่างเป็นระบบเกิดขึ้น เพื่อให้ประโยชน์แก่ผู้ส่งสินค้าทางเรือ
- เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่ามีการบริการการขนส่งสินค้าทางเรือได้อย่างเพียงพอ ตลอดทั้งการจอร์ส่งสินค้าด้วยอัตราค่าระวางที่ย่อมเยา
- เพื่อทำหน้าที่เป็นหน่วยงานกลางของรัฐบาลในการดำเนินการขนส่งสินค้าออกและนำสินค้าเข้าของประเทศฟิลิปปินส์ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- เพื่อความร่วมมือและประสานงานในการดำเนินงานระหว่างศูนย์จอร์วางเรือของประเทศต่างในภูมิภาคอาเซียนด้วยกัน

โครงสร้างและการดำเนินงานของโครงการศูนย์จอร์วางเรือประเทศฟิลิปปินส์ มีดังนี้

1. โครงสร้างโดยทั่วไป ศูนย์รวบรวมสินค้าและจอร์วางเรือเป็นหน่วยงานระดับองค์การการจัดการที่สำคัญยิ่งภายใต้การกำกับดูแลของผู้อำนวยการบริหารของสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือฟิลิปปินส์ ซึ่ง

- ผู้อำนวยการบริหารจะต้องรายงานเรื่องวัตถุประสงค์ในการจัดการให้ประธานกรรมการของสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือทราบโดยตรง
2. การดำเนินงาน ศูนย์จอร์จระวางเรือจะมีผู้จัดการทั่วไปเป็นหัวหน้าสำนักงาน พนักงานส่วนใหญ่ต่างก็ได้รับการฝึกอบรมภายใต้ความร่วมมือของผู้ใช้เรือ ซึ่งเนื้อหาสาระสำคัญคือ การคำนวณต้นทุนค่าระวางทางทะเล
  3. สำนักงานสาขาของศูนย์จอร์จระวางเรือ จะรวบรวมสินค้าจากพื้นที่ต่างๆภายในประเทศฟิลิปปินส์ที่มีลักษณะเป็นหมู่เกาะต่างๆไว้เพื่อการส่งออกโดยทางเรือให้มีความสะดวกมากยิ่งขึ้น โดยไม่ต้องขนส่งผ่านกรุงมะนิลา ซึ่งทำให้สามารถลดค่าใช้จ่ายต้นทุนค่าระวางได้เท่าตัว

คณะกรรมการบริหารและการดำเนินงานเป็นคณะกรรมการของสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือ คณะกรรมการฯจะดำเนินการตัดสินใจเรื่องนโยบาย การกำหนดแนวทางและกฎเกณฑ์ต่างๆ และมีอำนาจในการอนุมัติงาน โครงการและงบประมาณของศูนย์จอร์จระวางเรือ ศูนย์จอร์จระวางเรือยังขึ้นอยู่กับสำนักงานเพื่อความร่วมมือโครงการและนโยบายซึ่งอยู่ภายใต้กระทรวงการค้าและอุตสาหกรรม จากการติดต่อและความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดระหว่างสำนักงานศูนย์จอร์จระวางเรือกับหน่วยงานรัฐบาลที่เกี่ยวข้องจะช่วยให้การแก้ไขปัญหาที่ผู้ส่งสินค้าทางเรือเผชิญอยู่สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี และการที่ศูนย์จอร์จระวางเรือมีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับสมาคมสินค้าโภคภัณฑ์และหอการค้า ทำให้สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือและศูนย์จอร์จระวางเรือทราบถึงปัญหาที่ผู้ส่งสินค้าประสบอยู่ และแจ้งพร้อมทั้งเสนอแนะข้อคิดเห็นต่อเจ้าหน้าที่รัฐบาลที่เกี่ยวข้องได้ทราบ

ผู้แทนจากรัฐบาลที่เข้าร่วมในคณะกรรมการเป็นเจ้าหน้าที่ระดับสูงคือ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการค้าและอุตสาหกรรมเป็นประธานกรรมการ และ ผู้อำนวยการขนส่งทางทะเลเป็นกรรมการ โดยตำแหน่ง ส่วนขอบเขตความรับผิดชอบ รวมไปถึงการค้าระหว่างประเทศ ภายในประเทศ การพัฒนาอุตสาหกรรม การเพิ่มผลผลิต มาตรฐานของสินค้า รวมทั้งนโยบายเศรษฐกิจ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการค้าและอุตสาหกรรมได้มอบหมายให้รัฐมนตรีช่วยว่าการการค้าและอุตสาหกรรมทำหน้าที่ประธานคณะกรรมการรักษาการแทน

ผู้แทนจากภาคเอกชนมาจากเจ้าหน้าที่ระดับสูงเช่นเดียวกัน กล่าวคือ ดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการของหอการค้าขนาดใหญ่ที่เกี่ยวข้อง เช่น

- 1) หอการค้าและอุตสาหกรรมฟิลิปปินส์
- 2) สหพันธ์ผู้ส่งออกฟิลิปปินส์
- 3) สำนักงานทรัพยากรแห่งชาติและเกษตรกรรม

#### 4) หอการค้าขนาดย่อมแห่งฟิลิปปินส์

นอกจากนี้ยังประกอบด้วยผู้แทนอื่นๆจากภาคเอกชนที่มีความรู้เกี่ยวกับสินค้าออกด้าน โภคภัณฑ์และอุตสาหกรรมที่ได้รับการแต่งตั้งจากประธานาธิบดีฟิลิปปินส์โดยมีวาระคราวละ 3 ปี โดยคัดเลือกจากผู้ที่ได้รับการเสนอชื่อจากกลุ่มสินค้าส่งออกที่สำคัญเป็นต้นว่า อุตสาหกรรมเหมืองแร่ ป่าไม้ กัญชง และมะพร้าว รวมถึงกลุ่มสินค้าออกที่ไม่ใช่สินค้าหลักเช่น อุตสาหกรรมเสื้อผ้าและสิ่งทอ

แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินการของศูนย์จอร์จรวางเรือจะมาจากรัฐบาลฟิลิปปินส์โดยจะรับการจัดสรรเงินทุนที่รวมอยู่ในงบประมาณแผ่นดิน และรายได้จากศูนย์จอร์จรวางเรือที่เกิดจากการจัดสัมมนาและฝึกอบรมค่าธรรมเนียม ค่าปรับและอื่นๆ สำหรับเงินสนับสนุนจากรัฐบาล ศูนย์จอร์จรวางเรือจะนำไปใช้ในการลดอัตราค่าระวางที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งทำให้สามารถประหยัดเงินตราได้หลายล้านดอลลาร์สหรัฐในช่วงระยะเวลา 10 ปี ระหว่างปี พ.ศ.2516-2525 ปรากฏว่า ศูนย์จอร์จรวางเรือสามารถประหยัดเงินตราต่างประเทศได้ถึง 50 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยใช้ความพยายามอย่างยิ่งในการลดอัตราค่าระวางที่ขมรมสายการเดินทางเรือกำหนดขึ้น

ส่วนรายได้จากกิจกรรมต่างๆ รายได้หลักจะมาจากเงินจ่ายที่เป็นค่าตอบแทนจากบริษัทผู้ส่งสินค้าทางเรือที่มาจอร์จรวางเรือและเช่าเหมาลำเรือ ในปัจจุบัน ศูนย์จอร์จรวางเรือของประเทศฟิลิปปินส์มีการกำหนดอัตราค่าสมาชิกเพื่อเป็นรายได้สำหรับการดำเนินงานของศูนย์จอร์จรวางเรือ โดยศูนย์จอร์จรวางเรือจะชี้แจงอธิบายถึงประโยชน์ที่ได้รับจากการเป็นสมาชิก และการให้บริการแก่สมาชิก ซึ่งวิธีการดังกล่าวได้พิสูจน์แล้วได้ผลดีมาก เพราะผู้ส่งสินค้าได้ให้ความสนใจที่จะชำระค่าธรรมเนียมสมาชิกด้วยความเต็มใจ

การให้บริการของศูนย์จอร์จรวางเรือของประเทศฟิลิปปินส์แก่ผู้ส่งออก มีดังนี้

1. กำหนดค่าระวางสินค้าที่ส่งไปยังท่าเรือตะวันออกกลาง อัฟริกา อเมริกา ยุโรปและอาเซียน นอกจากนี้มีการตรวจสอบที่สมบูรณ์ และความถูกต้องในการเรียกร้องค่าเสียหายจากสายการเดินทางเรือและผู้ขายส่งสินค้าเพื่อผู้ส่งสินค้าทางเรือ
2. คัดเลือก จอง หรือการได้รับการบริการการขนส่งสินค้าทางเรือที่เหมาะสมแน่นอน
3. การบรรจุสินค้าเพื่อการส่งออกที่เหมาะสมและประหยัด
4. ในฐานะที่สมาชิกเป็นคณะผู้แทนทางการค้าในต่างประเทศ หรือเป็นผู้ส่งออก สมาชิกจะได้รับข่าวสารและรายละเอียดว่าด้วยสถานการณ์การขนส่งสินค้าทางเรือ ข้อกำหนด กฎระเบียบเกี่ยวกับท่าเรือของต่างประเทศ



5. ระบุ ยุติ หรือประนีประนอมการโต้แย้งระหว่างผู้ส่งสินค้าทางเรือ สายการเดินเรือและฝ่ายอื่นๆที่เกี่ยวข้อง
6. ต้องมีสายสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับเจ้าหน้าที่ท่าเรือ เช่น กรณีที่มีการขึ้นค่าแอดหน้าท่าเรือ ตลอดทั้งการสูญหายของสินค้าของผู้ส่งสินค้าทางเรือในท่าเทียบเรือต่างๆ
7. สร้างความสัมพันธ์กับผู้จัดการขนส่งระวางสินค้า ผู้ทำการรับเหมา ผู้ส่งสินค้าอื่นๆ ตลอดจนการให้ความช่วยเหลือในการยกระดับการจัดการขนส่งระวางทางทะเลและการออกใบอนุญาตเกี่ยวกับการขนส่งทางทะเล
8. การให้ความช่วยเหลือทางวิชาการว่าด้วยการจัดทำเอกสารที่เหมาะสมต่อการขนส่งสินค้าออก ทั้งนี้เพื่อความปลอดภัย ความมีประสิทธิภาพ และการยอมรับสินค้าจากผู้ซื้อในต่างประเทศ
9. การฝึกอบรม การเพิ่มพูนความรู้ด้านการขนส่งสินค้าทางเรือ การท่าเรือ และการบริการที่เกี่ยวข้องที่จำเป็นต่อการค้าให้กับผู้ส่งสินค้าทางเรือ โดยการจัดสัมมนา การฝึกอบรมขึ้น
10. การเผยแพร่ข้อมูล ข่าวสาร และร่างข้อความต่างๆสำหรับสื่อสารมวลชนต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ
11. ดำเนินการหรือจัดการเกี่ยวกับการรวบรวมสินค้าอย่างน้อย 2 รายขึ้นไป ผ่านผู้จัดการขนส่งระวางสินค้าที่มีคุณสมบัติตามที่กำหนด หรือผ่านบริษัทเรือโดยตรง
12. จัดการเช่าเหมาลำเรือตามคำร้องขอของผู้ส่งออกที่เกี่ยวข้อง
13. ให้ความช่วยเหลือกระทรวงการค้าและอุตสาหกรรมในการจัดการ ดูแล และช่วยเหลือในเรื่อง การจัดการส่งสินค้า ซึ่งกระทรวงการค้าและอุตสาหกรรมเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการขนส่งของส่วนตัวที่ของสำหรับใช้ในบ้านข้าราชการนอกประเทศฟิลิปปินส์ สินค้าเพื่อการส่งออกสำหรับนิทรรศการในต่างประเทศ ตลอดจนการยืนยันความถูกต้องเกี่ยวกับค่าขนส่ง

ศูนย์จอร์จระวางเรือของฟิลิปปินส์ จะดำเนินการให้บริการแก่สายการเดินเรือ ผู้จัดการขนส่งสินค้า ผู้ส่งสินค้าทั่วไป ดังนี้

1. ให้ความช่วยเหลือด้านความปลอดภัยของสินค้าที่ไปกับเรือที่จองเอาไว้ หรือ สินค้าที่ไปกับเรือเช่าเหมาลำ
2. แจ้งให้เจ้าหน้าที่ของรัฐบาลที่เกี่ยวข้องทราบถึงปัญหาของบริษัทขนส่งสินค้าทางทะเล ผู้จัดการขนส่งสินค้า และผู้ขนส่งสินค้าอื่นๆ ซึ่งกีดขวางการให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพแก่ผู้ส่งสินค้า

3. ให้ความชัดเจนเกี่ยวกับท่าที ประเด็น ปัญหาต่างๆ วิธีการแบ่งปันส่วนและความเข้าใจอันดีเกี่ยวกับ อัตราค่าระวางและค่าใช้จ่ายอื่นๆ
4. การเสนอแนะมาตรการต่างๆ เพื่อยกระดับมาตรฐานเกี่ยวกับการบริการ โดยทั่วไป

ปัญหาและอุปสรรคที่ศูนย์จอร์วางเรือของฟิลิปปินส์ ประสบคือ

1. ด้านการเงิน ศูนย์จอร์วางเรือไม่ได้รับเงินทุนหมุนเวียนอย่างเพียงพอ การดำเนินการและการขยายบริการไปยังพื้นที่ต่างๆนอกเขตมะนิลายังอยู่ในวงจำกัด เนื่องจากเงินทุนมีอยู่อย่างจำกัด
2. ด้านทรัพยากรบุคคล กล่าวได้ว่า เงินตอบแทนหรือเงินเดือนที่จ่ายแก่พนักงาน ไม่สามารถแข่งขันกับบริษัทธุรกิจอื่นๆ ได้ ด้วยเหตุนี้ เจ้าหน้าที่ที่ได้รับการฝึกอบรมทางวิชาการจากสำนักงานคณะกรรมการเศรษฐกิจและสังคมสำหรับภาคพื้นเอเชียและแปซิฟิก ตลอดจนผู้ที่มีความเชี่ยวชาญด้านการขนส่ง ถูกชักชวนไปทำงานที่อื่นโดยให้ผลตอบแทนสูงกว่าศูนย์จอร์วางเรือ
3. ด้านความร่วมมือของผู้ส่งสินค้าทางเรือ ศูนย์จอร์วางเรือมีความต้องการความร่วมมือมากยิ่งขึ้นจากผู้ขนส่งสินค้าทางเรือ ซึ่งจะช่วยให้ศูนย์จอร์วางเรือมีบทบาทแข็งแรงแรงยิ่งขึ้นในการต่อรองกับสายการเดินเรือขนาดใหญ่ ตลอดจนความจำเป็นที่จะต้องปรับปรุงการบริการโดยตรงของศูนย์จอร์วางเรือแก่ผู้ส่งสินค้าทางเรือ

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ภาคผนวก จ

สมาคม International Association of Classification Society (IACS) ปัจจุบันมี Class ชั้นนำอยู่ดังนี้

American Bureau of Shipping	AB
Bulgarian Register of Shipping	BR
Bureau Veritas	BV
Chinese Register of Shipping	ZC
Deutsche-Schiffs-Revision Und-Klassifikation	DSRK
Germanischer Lloyd	GL
Hellenic Register	HR
Indian Register of Shipping	IRS
Klasifikasi Indonesia	KR
Lloyd's Register	LR
Nippon Kaiji Kyokai	NK
Norske Veritas	NV
Polski Rejestr	PR
Register of Shipping of The U.S.S.R.	RS
Registro Italiano Navale	RI
Registru Naval Roman	RNR
Turkish Lloyd	TL
Yugoslav Register	JR

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

ชื่อ-นามสกุล : นางสาววิศิษฐ์วธู สุวรรณพันธ์มณี

วัน-สถานที่เกิด : 21 ธันวาคม พ.ศ. 2517 กรุงเทพมหานคร

ประวัติการศึกษา: รัฐศาสตรบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย พ.ศ. 2540

ประวัติการทำงาน

- พ.ศ.2540 : เจ้าหน้าที่แปลข่าวต่างประเทศ  
บริษัท วัฏจักร พับลิชชิ่ง จำกัด (มหาชน)
- พ.ศ.2541-2542 : อาจารย์สอนภาษาต่างประเทศ  
มหาวิทยาลัยकुन्हิง มณฑลยูนนาน สาธารณรัฐประชาชนจีน
- พ.ศ.2543 : ผู้ช่วยผู้จัดการแผนกตัวแทนเรือสินค้าเทกอง  
บริษัท ซีกรีน เอ็กซ์เพรส จำกัด
- พ.ศ.2543-2545 : ผู้จัดการแผนกตัวแทนเรือสินค้าเทกอง บริษัท ซีกรีน จำกัด  
บริษัท ซีกรีน เอ็กซ์เพรส จำกัด
- พ.ศ.2546-2547 : ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการเรือสินค้าเทกอง  
บริษัท กอล์ฟ เอเยนซี (ประเทศไทย) จำกัด , ทอริเซน กรุ๊ป

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย