



บทที่ 2

ความรู้ทั่วไป เกี่ยวกับการขนส่งสินค้าทาง เรือระหว่างประเทศ

การขนส่งทางน้ำหมายถึง การลำเลียงบุคคลหรือสิ่งของข้ามท้องน้ำ ซึ่งแบ่งออก
ได้เป็น

- ก. ข้ามทะเลและมหาสมุทร
- ข. ตามชายฝั่งทะเลของประเทศ
- ค. ตามท้องน้ำภายในประเทศ

การขนส่งทางน้ำ เป็นองค์ประกอบที่สำคัญของการค้าของชาติ การค้าระหว่าง
ประเทศใช้การขนส่งทางน้ำในการขนส่งสินค้า เป็นหลักใหญ่ ประมาณกันว่าการขนส่งสินค้าของ
โลกราวร้อยละ 80 ของน้ำหนักบรรทุกทุกเป็นการขนส่งทางน้ำ ด้วยเหตุนี้ การขนส่งทางน้ำ
จึงมีบทบาทสำคัญในการพัฒนาประเทศชาติให้เจริญก้าวหน้าและมีรากฐานของ เศรษฐกิจที่มั่นคง
ดังจะเห็นตัวอย่างได้จากประเทศต่าง ๆ ที่มีอาณาเขตของตนติดกับชายฝั่งทะเล ประเทศ
เหล่านี้ก็ได้พยายามพัฒนาท่าเรือตลอดจนอุปกรณ์อำนวยความสะดวกต่าง ๆ ของตนให้สอดคล้อง
และทัดเทียมกับประเทศอื่น ทั้งนี้เพื่อขยายขีดจำกัดของประเทศตนเองให้สามารถทำการ
ค้าขายกับต่างประเทศได้สะดวก รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

วิวัฒนาการของการขนส่งทางน้ำ¹

การขนส่งทางน้ำ เริ่มต้นจากการว่ายน้ำข้ามลำน้ำก่อน ต่อมาเมื่อมนุษย์มีความคิด
ที่จะขนส่งสิ่งของติดตัวไปด้วย จึงได้มีการใช้แพและขอนไม้ ต่อมาจึงได้นำเอาต้นไม้ทั้งต้นมาผูก
เป็นลำเรือ มีหลักฐานปรากฏอยู่ว่าชาวอียิปต์ได้ใช้เรือกรรเชียงซึ่งมีพลกรรเชียงประมาณ 20
คน เมื่อประมาณ 5,000 ปีมาแล้ว

¹ สักดิ์ รัตนรังษี, "พัฒนาการของเรือ," ธุรกิจปริทัศน์ ปีที่ 7 ฉบับที่ 25

จากหลักฐานที่ค้นพบในอดีตทำให้ทราบได้ว่าเมื่อประมาณก่อน ค.ศ. 400 ชาวอียิปต์ ได้ขุดคลองจากแม่น้ำไนล์ไปยังทะเลแดง เพื่อนำเรือออกไปหาวัตถุดิบค่านำสิ่งทีหามาได้เหล่านั้น กลับมาประดับตามโบสถ์ วิหาร และวังต่าง ๆ ในค.ศ.1000 ชาวกรีกในยุคที่กำลังเจริญรุ่งเรือง ได้ใช้เรือเป็นพาหนะในการค้ากับประเทศต่าง ๆ ในแถบลุ่มแม่น้ำเมดิเตอร์เรเนียนและยุโรป

ในระยะต่อมา เรือได้ถูกพัฒนาให้เป็นพาหนะสำหรับใช้ในการสำรวจและคิดอาวุธ เพื่อล่าอาณานิคมและความอุดมสมบูรณ์ในแผ่นดินใหม่ที่ได้อค้นพบ ความสำเร็จในการล่าอาณานิคม และความต้องการเดินทาง เพื่อไปยังถิ่นฐาน เพื่อทำมาหากิน สิ่งเหล่านี้เป็น เหตุกระตุ้นให้เกิด ความต้องการ เรือชนิดที่มีขนาดใหญ่เพิ่มขึ้นและมีความเร็วสูงขึ้น เรือใบขนาดใหญ่ได้ถูกสร้าง ขึ้นมาเพื่อกิจการเหล่านี้ ซึ่งในระยะช่วงปี ค.ศ. 1800 ประเทศอังกฤษเป็นประเทศที่ได้รับ ผลประโยชน์มหาศาลจากความสำเร็จในการส่งเสริมกิจการเดินเรือของตน ซึ่งสามารถทำ การค้าขายได้เจริญรุ่งเรืองมากในภาคพื้นยุโรป

เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงระบบอุตสาหกรรมในประเทศอังกฤษ (Industrial Revolution) ในปี ค.ศ. 1820 ทำให้เกิดระบบการค้าแบบเสรี และส่งผลให้การค้าขาย ระหว่างประเทศเจริญขึ้นอย่างรวดเร็ว ความต้องการ เรือเดินสมุทรที่มีสมรรถภาพจึงเพิ่มขึ้นตาม ลำดับ เรือใบที่ใช้บรรทุกสินค้าอยู่ในขณะนั้นไม่สามารถรับส่งสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะไม่สามารถกำหนดเวลารับส่งสินค้าที่แน่นอนได้ ด้วยเหตุนี้เองทำให้เกิดความพยายาม ในการดัดแปลงนำเครื่องจักรไอน้ำมาใช้กับเรือสินค้า ซึ่งในปี ค.ศ. 1840 ประเทศอังกฤษ ได้มีเรือที่ใช้ไอน้ำลำแรกชื่อ บริทาเนีย (Britania) ซึ่งใช้ถ่านหิน เป็นเชื้อเพลิงด้วยอัตรา

4.7 ปอนด์/กิโลกรัม/ชั่วโมง

จากที่กล่าวมาแล้วจะเห็นได้ว่า การพัฒนาเรือมีความสัมพันธ์โดยตรงต่อการขยายตัว ของการค้าระหว่างประเทศ เหตุจูงใจที่ทำให้แลเห็นประโยชน์ของการค้าระหว่างประเทศใน ขณะนั้นคือ ประเทศที่มีกองเรือพาณิชย์ที่เข้มแข็งและมีประสิทธิภาพ สามารถซื้อและขนส่งสินค้าที่มี ราคาถูกมากจากประเทศอื่น ๆ ที่ไม่มีกองเรือพาณิชย์ และในขณะเดียวกันก็สามารถขายสินค้า ของตนเองได้ในตลาดที่กว้างกว่าและ เกือบจะเป็นการผูกขาด ดังนั้นในช่วงปลายศตวรรษที่ 18 จึงได้มีการก่อตั้งบริษัทเดินเรือพาณิชย์ขึ้นมากมาย ซึ่งบริษัทเหล่านี้ได้ถือกำเนิดจากการค้าขาย ระหว่างประเทศนั่นเอง

ในปี ค.ศ. 1910 เครื่องจักรไอน้ำได้ถูกพัฒนามาจนเกือบจะถึงจุดอิมตัว อัตราการใช้เชื้อเพลิงลดลงเหลือเพียงอัตราร้อยละ 36 ของเมื่อปี ค.ศ. 1840 อย่างไรก็ตาม ใเรือในขณะนั้นก็ยังไม่เป็นที่พอใจของบริษัทเจ้าของเรือ ดังนั้นในปี ค.ศ. 1918 เครื่องยนต์ดีเซลก็ได้ถูกนำมาใช้บนเรือได้สำเร็จ เป็นผลทำให้เรือสามารถแล่นได้เร็วขึ้น ทางด้านสถาปนิกก็ประสบความสำเร็จในการออกแบบเรือที่มีขนาดใหญ่ขึ้น จนกระทั่งในปี ค.ศ. 1939 เรือสินค้าชั้นหนึ่งมีขนาดใหญ่ถึง 12,000 ตัน และสามารถแล่นได้เร็วถึง 17 น๊อต จึงได้ถูกสร้างขึ้นมา

เมื่อสิ้นสุดสงครามโลกครั้งที่สองในปี ค.ศ. 1945 เรือที่กำลังใช้อยู่หรือกำลังถูกสร้างได้ถูกดัดแปลงให้กลายเป็นเรือสินค้า รูปแบบของส่วนที่อยู่อาศัยและห้องเครื่องของเรือได้ถูกเลื่อนมาอยู่ตอนท้าย เพื่อเพิ่มเนื้อที่บรรจุสินค้า (Cargo Space) ในส่วนกลางซึ่งกว้างกว่า และในขณะเดียวกันก็ลดความยาวของเพลารือลงได้ด้วย

หลังปี ค.ศ. 1955 ความเจริญก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีของการต่อเรือมีมากขึ้นเรื่อย ๆ จนกระทั่งถึงยุคของการเปลี่ยนแปลงในระบบการขนส่งสินค้า เป็นแบบระบบตู้สินค้า (Containerization) ซึ่งการขนส่งโดยระบบนี้สามารถประหยัดเวลาในการขนส่งและป้องกันการเสียหายหรือสูญหายได้เป็นอย่างดี เป็นที่นิยมกันอย่างกว้างขวางต่อมาจนตราขายเท่าทุกวันนี้

ส่วนประกอบของการขนส่งทางน้ำ

ส่วนประกอบที่สำคัญของการขนส่งทางน้ำมี 3 ส่วนคือ¹

1. ผู้ประกอบการ
2. ท่าเรือ
3. เส้นทางเดินเรือ

¹ขมภู กาญจนนารถ, "การศึกษาและเปรียบเทียบการขนส่งสินค้าอุตสาหกรรมทางทะเลระหว่างระบบบรรจุตู้และระบบไม่บรรจุตู้" (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชา-พาณิชยศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2528), หน้า 25.

1. ผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการขนส่งทางน้ำมีตั้งแต่ขนาดเล็กที่มีผู้ประกอบการคนเดียว ให้บริการด้วยเรือขนาดเล็กเพียงลำเดียวไปจนถึงผู้ประกอบการขนาดใหญ่ที่ใช้คนเป็นจำนวนมาก และใช้เรือขนาดใหญ่รวมทั้งอุปกรณ์ที่ทันสมัย โดยทั่วไปสามารถแบ่งผู้ประกอบการขนส่งทางน้ำออกตามลักษณะของการประกอบการได้ 3 พวก ดังนี้คือ

1.1 ผู้ประกอบการธุรกิจขนส่งสินค้าทางเรือ (Shipping Companies)

ซึ่งแบ่งออกเป็น¹

ก. บริษัทเดินเรือสายประจำ (Liner Companies) บริษัทเรือประเภทนี้ทำการขนส่งทางเรือเป็นประจำระหว่างท่าเรือต่าง ๆ มีการโฆษณาล่วงหน้าถึงกำหนดเวลาเรือเข้าออกจากเมืองท่าต่าง ๆ ที่ระบุชื่อไว้ และทำการรับส่งสินค้าด้วยค่าตอบแทนเป็นค่าระวางเรือ บริษัทเดินเรือสายประจำเหล่านี้มักจะใช้เรือที่ตนเองเป็นเจ้าของอยู่ แต่ในบางครั้งก็อาจจะใช้เรือที่เข้ามาทำการวิ่งเป็นสายประจำ

เรือสายประจำนี้มีทั้งพวกที่ใช้เรือตู้สินค้าและใช้เรือสินค้าทั่วไป ในบางเรืออาจบรรทุกตู้สินค้าไปบนดาดฟ้าเรือของเรือสินค้าทั่วไปก็ได้ เรือสายประจำส่วนมากมักจะรวมตัวกันเป็นชมรมเรือที่เรียกว่า Shipping Conference ในเส้นทางที่เรือเหล่านี้วิ่งกันอยู่เป็นประจำ นอกจากนี้บริษัทเรือสายประจำหลาย ๆ สาย อาจจะร่วมมือกันโดยมีข้อตกลงเพื่อการใช้เรือร่วมกันและแบ่งค่าระวางเรือหรือภาระค่าใช้จ่ายร่วมกัน ดังที่เรียกว่า Consortium

เรือสายประจำจะทำการขนส่งสินค้าโดยออกเอกสารใบตราส่ง (Bill of Lading หรือ B/L) ให้แก่เจ้าของสินค้าเป็นหลักฐาน ซึ่งถือได้ว่าเป็นหนังสือสัญญาที่เจ้าของเรือรับที่จะส่งมอบสินค้าจากจุดหนึ่งไปยังอีกจุดหนึ่ง โดยได้รับค่าระวางเป็นการตอบแทน ใบตราส่งยังเป็นหลักฐานของการรับสินค้าตามจำนวน น้ำหนัก ขนาด สภาพที่บัพท ในขณะที่ได้รับมอบจากเจ้าของสินค้า เอกสารดังกล่าวนี้ บรรจุข้อความต่าง ๆ อันเป็นข้อตกลงและเงื่อนไขของสัญญาการขนส่ง และเป็นที่เชื่อถือของธนาคารผู้ซึ่งเป็นตัวกลางของการซื้อขายสินค้าจำนวนดังกล่าว

¹ ไกสีย์ อิศราวุธกุล, "บทบาทของการเป็นตัวแทนเรือ," วารสารการพาณิชย์นาวี ปีที่ 3 ฉบับที่ 1 (มกราคม - เมษายน) 2527, หน้า 40-41.

ข. บริษัทเรือจร (Tramp Companies) คือ บริษัทเรือซึ่งเรือที่มีอยู่ไม่ได้วิ่งเป็นประจำเหมือนเรือสายประจำ ส่วนใหญ่จะเป็นเรือเช่าหรือที่เรียกว่า เรือ Chartered สำหรับบรรทุกสินค้าชนิดเดียวกันเป็นจำนวนมาก ๆ เดิมลำ เช่น เรือน้ำมัน เรือขี้เถ้า เรือข้าว เรือข้าวโพด เป็นต้น การเช่าเรือมีลักษณะเป็นหลักอยู่ 3 ชนิด คือ

- การเช่าเป็นเที่ยว
- การเช่าเป็นระยะเวลา
- การเช่าเรือเปล่าโดยไม่มีลูกเรือ

เงื่อนไขของการเช่าเรือจะระบุไว้ในสัญญาเช่าที่เรียกว่า Charter Party ที่ทำขึ้นระหว่างเจ้าของเรือและผู้เช่าเรือ ซึ่งตามปกติจะบ่งถึงจำนวนสินค้าจากเมืองท่าหนึ่งถึงอีกเมืองหนึ่ง หรือในบางครั้งจะบ่งถึงขนาดความสามารถบรรทุกของเรือ อัตราค่าระวางเรือ วิธีปฏิบัติงานขนถ่ายสินค้า และอื่น ๆ

1.2 ตัวแทนบริษัทเรือ (Shipping Agents)¹

การเป็นตัวแทนเรือ เป็นธุรกิจแขนงหนึ่งที่ทำให้บริการแก่บริษัทที่ดำเนินธุรกิจเดินเรือขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ตัวแทนเรือทำหน้าที่เป็นตัวแทนติดต่อกับเจ้าของสินค้าที่เป็นผู้นำเข้าและผู้ส่งออก และเป็นผู้ดำเนินการกับหน่วยราชการ เช่น การทำเรือและกรมเจ้าท่า เพื่อการนำเรือเข้าจอดเทียบท่าและขนถ่ายสินค้า

บริษัท เรือมักเห็นความจำเป็นในการแต่งตั้งตัวแทนในเมืองท่าต่างประเทศที่เรือของตนแวะผ่าน ทั้งนี้อาจเป็นเพราะต้องอาศัยความชำนาญในด้านการตลาดของตัวแทนเรือซึ่งมักจะเป็นคนท้องถิ่นหรือผู้ประกอบการอาชีพนี้มาเป็นเวลานาน ณ เมืองท่านั้น ๆ เหตุผลอื่นอาจจะได้แก่ความยุ่งยากในด้านพิธีการของทางราชการ เช่น การศุลกากร ซึ่งจำเป็นต้องอาศัยผู้เชี่ยวชาญ

¹ เรืองเดียวกัน, หน้า 38-40.

อย่างไรก็ตามบริษัท เรือบางแห่งนิยมหรือมีนโยบายจัดตั้งสาขาของตนหรือร่วมทุนตั้งบริษัทใหม่กับคนที่ท้องถิ่นแทนที่จะใช้ผู้อื่น เป็นตัวแทน การเลือกที่จะมีสาขาหรือตั้งตัวแทนนั้นมักจะขึ้นอยู่กับ การพิจารณาว่าค่าใช้จ่ายอย่างไรจะมากน้อยกว่ากัน บทบาทและหน้าที่ของสาขาบริษัท เรือหรือตัวแทน เรือมีลักษณะคล้ายคลึงกัน เป็นส่วนมาก

ตัวแทน เรืออาจจะรับทำการแทนบริษัท เจ้าของเรือหนึ่งรายหรือหลายรายก็ได้ แต่ถ้าบริษัท เรือหลายสายที่แข่งขันกันใน เส้นทาง เดียวกันและใช้ตัวแทนร่วมกัน มักจะประสบกับปัญหายุ่งยากทางการตลาด ในทางตรงกันข้าม บริษัท เรือมักจะไม่แต่งตั้งหลายตัวแทน เรือ ณ ที่แห่งเดียวกัน การเป็นตัวแทนของเรือแต่ละชนิดอาจมีหน้าที่แตกต่างกันบ้างในทางปฏิบัติ เช่น ถ้าเป็นเรือที่แล่นสายประจำแล้ว จำเป็นที่ตัวแทน เรือจะต้องมีพนักงานตลาดหรือพนักงานขายจำนวนมากเพียงพอ เพื่อหาสินค้ามาลงเรือ ถ้าเป็นเรือ เข้า สินค้าอาจมีอยู่แล้ว ตัวแทนเรือ เพียงแต่ทำพิธีการนำเรือ เข้าออกก็เพียงพอ

วิวัฒนาการของการขนส่งสินค้าทางเรือในปัจจุบัน ทำให้เกิดความนิยมในการใช้ตู้สินค้า ซึ่งเข้ามามีบทบาทสำคัญต่อกิจการของตัวแทน เรือ เป็นอย่างมาก สำหรับเรือที่ใช้ตู้สินค้า ตัวแทน เรือนอกจากทำหน้าที่หาสินค้าและทำพิธีการนำเรือ เข้าออกแล้ว ยังต้องทำหน้าที่ดูแลตู้สินค้า จัดการเปิดตู้นำออกและบรรจุหรือส่งมอบตู้สินค้าให้ถึงที่ผู้นำเข้า หรือส่งตู้เปล่าให้ถึงที่ผู้ส่งออกเพื่อการบรรจุ จัดเรียงตู้เปล่าในท่าเรือ ซ่อมบำรุงตู้ ฯลฯ

ในบางครั้ง บริษัทเรือไม่ได้เป็นเจ้าของตู้สินค้า แต่หากเช่าตู้มาจากเจ้าของตู้ ทำให้ตัวแทนอาจจะต้องส่งคืนตู้ดังกล่าวให้เจ้าของหรือให้แก่ผู้เช่าต่อ ต่อไป ตัวแทนเรือ บางครั้งก็รับเป็นตัวแทนของเจ้าของตู้สินค้าด้วย ทำให้เกิดธุรกิจอีกแขนงหนึ่ง

ตัวแทน เรือส่วนมากจะมีกิจกรรมอื่นทำควบคู่ไป นอกเหนือจากที่กล่าวมาแล้วบางราย ก็รับทำพิธีการผ่านศุลกากรให้แก่เจ้าของสินค้าทั้งขาเข้าและขาออก บ้างก็รับบรรจุหีบห่อ และทำการจัดส่งระหว่างเจ้าของสินค้าและบริษัท เรือ อย่างที่เรียกกันว่า ตัวแทนช่วง (Forwarding Agents) หน้าที่อีกอย่างหนึ่งของตัวแทน เรือคือ การขนถ่ายสินค้าขึ้นลงจากเรือ หรือบรรจุตู้สินค้า ซึ่งส่วนมากตัวแทน เรือจะว่าจ้างผู้รับ เหมากกรรมกร เป็นผู้ปฏิบัติ แต่ตัวแทนบางรายก็รับทำหน้าที่นี้เอง

นอกจากนี้ยังมีบริการอย่างอื่น เช่น การจัดส่งเสบียงอาหารแก่เรือ การซ่อมเครื่อง และการทาสีเรือ การจัดยามทั้งบนเรือและสถานที่เก็บตู้สินค้า การเข้าเครื่องมืออุปกรณ์ สำหรับยกตู้สินค้า หรือการเคลื่อนย้ายตู้สินค้า เหล่านี้เป็นต้น

การแต่งตั้งตัวแทน เรือของบริษัทเดิน เรือสายประจำมักจะมีหนังสือสัญญา เป็นลายลักษณ์อักษร สารสำคัญของสัญญาได้แก่ หน้าที่และความรับผิดชอบของตัวแทน ซึ่งมักจะระบุไว้ เกี่ยวกับการปฏิบัติงานของเรือ เช่น ตัวแทนจะต้องจัดทำเทียบเรือให้พร้อม จะต้องทำเอกสาร พิธีการนำเรือเข้าออก ซึ่งเกี่ยวข้องกับการทำเรือฯ กรมศุลกากร กองนำร่องของกรมเจ้าท่า กองตรวจคนเข้าเมืองและแพทย์ การชำระค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ที่ท่าเรือ การจัดซื้อน้ำมัน เชื้อเพลิงและเสบียงอาหาร การช่างและซ่อมบำรุงเครื่องยนต์เรือ เป็นต้น

ส่วนการปฏิบัติงาน เกี่ยวกับสินค้ามักจะระบุไว้ว่า ตัวแทนจะต้องจัดหาสินค้าตามนโยบาย ของบริษัท เรือ และตามอัตราค่าระวางที่กำหนดขึ้น จะต้องออกใบตราส่งและเอกสารเรืออื่น ๆ จัดกรรมกรขนถ่ายสินค้า ส่งมอบสินค้าตามเงื่อนไขใบตราส่ง ดูแลรักษาเครื่องมืออุปกรณ์ของ บริษัท เรือ ฯลฯ

สัญญาการ เป็นตัวแทนเรือต้องระบุอัตราค่าตอบแทน (Commission) ไว้ ซึ่งปกติ สินค้าขาออกมักจะมีอัตราค่าตอบแทนสูงกว่าสินค้าขาเข้า และมักจะมีอัตราเป็นร้อยละของ ค่าระวางสุทธิ การปฏิบัติงานของตู้สินค้าจะได้รับการชดเชยค่าใช้จ่ายต่างหาก นอกจากนี้ บางบริษัท เรือก็ยังจัดงบประมาณพิเศษให้สำหรับการส่งเสริมด้านการตลาด เช่น ค่าโฆษณา การจัดเลี้ยงลูกค้า และแจกของชำร่วย เป็นต้น

หลักปฏิบัติทางด้านบัญชีก็จะมีระบุไว้ชัดเจน เป็นต้นว่า ค่าระวางเรือที่เรียกเก็บได้ จากพ่อค้าต้องส่งมอบให้เจ้าของเรือภายในกำหนดกี่วัน ค่าใช้จ่ายเรือต่าง ๆ ควรจะต้องมีการส่งเงินมาล่วงหน้า เพื่อให้ตัวแทนเรือชำระแก่การทำเรือฯ หรือเจ้าหน้าที่ต่าง ๆ ได้ ตามปกติตัวแทน เรือจะต้องจัดทำบัญชีเรือแต่ละลำให้แล้วเสร็จ และส่งมอบให้เจ้าของเรือภายใน ระยะเวลาที่ตกลงกัน

สัญญาตัวแทน เรือสายประจำมักจะมีกำหนดระยะเวลาว่าเริ่มตั้งแต่เมื่อไร และจะสิ้นสุดลงภายในระยะเวลาหนึ่งปีหรือสามปี หรืออาจจะต่อสัญญาได้อีกตามแต่จะตกลงกันใหม่ นอกจากนี้มักจะมีเงื่อนไขว่าคู่สัญญาอาจจะบอกเลิกสัญญาโดยแจ้งให้อีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าเป็นระยะเวลาที่วัน บริษัทเรือบางแห่งยังเรียกร้องให้ตัวแทนเรือต้องจัดทำหนังสือคำประกันของธนาคารเพื่อประกอบไว้ในสัญญาการเป็นตัวแทน ทั้งนี้ เพื่อเป็นการป้องกันในกรณีที่ตัวแทนอาจจะทำความเสียหายแก่เจ้าของเรือได้

ในกรณีของตัวแทนเรือเข้า ไม่ว่าผู้เช่าเรือหรือเจ้าของเรือเป็นผู้แต่งตั้ง มักจะไม่ทำกัน เป็นหนังสือสัญญา แต่ส่วนมากนิยมทำเป็นหนังสือแต่งตั้งสั้น ๆ เป็นรูปจดหมายหรือโทรพิมพ์ ในทางปฏิบัติบางครั้งผู้เช่าเรือจะแต่งตั้งตัวแทน และเจ้าของเรือก็แต่งตั้งตัวแทนของคนอีกต่างหาก ทั้งสองตัวแทนต่างปฏิบัติหน้าที่บนเรือลำเดียวกัน ส่วนใครจะปฏิบัติงานขึ้นใดต้องแล้วแต่สัญญาการเช่าเรือ แต่โดยทั่วไป ตัวแทนผู้เช่าเรือจะเป็นผู้นำเรือเข้าออกและปฏิบัติงานทางด้านสินค้า เช่น การขนถ่ายและศุลกากร ส่วนตัวแทนเจ้าของเรือ เป็นผู้ดูแลความต้องการของนายเรือและลูกเรือ จัดส่งน้ำมัน เชื้อเพลิง น้ำจืดและเสบียงอาหาร รวมทั้งการซ่อมรักษาเครื่องและอุปกรณ์เรือต่าง ๆ

ตัวแทนเรือเข้าจะได้รับค่าตอบแทนตามอัตราจำนวนเงินต่อเที่ยวเรือแล้วแต่จะตกลงกัน สมาคมเจ้าของและตัวแทนเรือได้มีการกำหนดอัตราขั้นต่ำสำหรับค่าตอบแทนของตัวแทนเรือเข้า เพื่อเป็นแนวปฏิบัติของสมาชิก

1.3 ชมรมเดินเรือ (Shipping Conference)¹

ชมรมเดินเรือ หมายถึง การที่สายการเดินเรือหลาย ๆ สายมารวมกันเป็นชมรมดำเนินกิจการโดยการขายบริการรับส่งสินค้าในทะเลนานาชาติ สายการเดินเรือเหล่านี้จะมีสัญญาคกลงร่วมมือกันที่จะกำหนดการเก็บค่าธรรมเนียมในรูปแบบเดียวกัน (Uniform rates) กำหนดเส้นทางทำการเดินเรือจากภูมิภาคหนึ่งไปยังอีกภูมิภาคหนึ่ง กำหนดจำนวนเที่ยวทำการของชมรมทั้งหมดไว้ด้วยการจัดสรรปันส่วน เนื้อที่ในเรือสำหรับขนส่งสินค้าที่สมาชิกจะขน

¹ กมล สนิธิ เกษตริน, "ชมรมสายการเดินเรือ," วารสารการพาณิชย์นาวี ปีที่ 1 ฉบับที่ 2, หน้า 10-19.

ชมรมมีจุดประสงค์ที่จะควบคุมการแข่งขันระหว่างสมาชิกด้วยกันเอง และร่วมมือกันต่อสู้กับสายการบินเรือนอกชมรม (Non - Conference) ที่เข้ามาดำเนินการในเส้นทางที่ชมรมดำเนินการอยู่ การที่ชมรมสามารถหมึกกำลังและกำหนดข้อบังคับและเงื่อนไข ทำให้เรือที่เป็นสมาชิกให้บริการแก่ลูกค้า (ผู้ส่งสินค้า) ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ประวัติความเป็นมา

ชมรมเดินเรือได้ก่อตั้งขึ้นในศตวรรษที่ 19 ในขณะที่กลุ่มประเทศในยุโรปกำลังเปลี่ยนแปลงจากประเทศ аграрная มาเป็นการวิวัฒนาการทางด้านอุตสาหกรรม จึงมีความจำเป็นต้องใช้วัตถุดิบมาป้อนโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งวัตถุดิบบางอย่างต้องนำมาจากที่ห่างไกลและในระยะเวลาที่สั้นๆ เรือใบที่เคยใช้เป็นเครื่องมือขนส่งแต่เดิม ก็ไม่สามารถให้บริการที่เพียงพอ กับความต้องการของโรงงานอุตสาหกรรมได้ เพราะเรือใบต้องขึ้นอยู่กับดินฟ้าอากาศ เรือที่ใช้เครื่องจักรไอน้ำจึงค่อยเริ่มเข้ามาแทนที่ที่ละเล็กละน้อย ประจวบกับการพัฒนาคลองสุเอซ เปิดให้เรือผ่านเข้าออกทำการค้าขายระหว่างยุโรปและตะวันออกไกล ทำให้เรือที่ใช้บริการในเส้นทางนี้ โดยเฉพาะเรือที่ใช้เครื่องจักรไอน้ำ เกิดมีการแข่งขันกันมากขึ้น เพื่อที่จะลดการแข่งขันกันเองระหว่างเรือต่าง ๆ ในเส้นทางนี้ จึงเกิดการรวมตัวกันเป็นชมรมครั้งแรกเมื่อ ค.ศ. 1875 ณ ประเทศอังกฤษ สำหรับการให้บริการในเส้นทางยุโรป-กัลกัตตา ต่อมาเมื่อชมรมนี้ประสบความสำเร็จ จึงทำให้เรือที่ดำเนินการในเส้นทางอื่น ๆ รวมตัวกันเป็นชมรมบ้าง บางชมรมหมึกกำลังกันแข็งแรงมาก เช่น ชมรม Far Eastern Freight Conference (FEFC) บางชมรมก็ไม่มียกหยาดอะไร หรือที่เรียกกันว่า Open Conference* เช่น ชมรมสิงคโปร์-ไทย

วัตถุประสงค์หลักของชมรม

1. ควบคุมการแข่งขันระหว่างสมาชิกด้วยกัน
2. ร่วมมือกันต่อสู้กับการแข่งขันจากสายการบินเรือนอกชมรม หรือเรียกว่า Outsider

* คือ ชมรมเดินเรือที่เรือทุกสายมีสิทธิเข้าเป็นสมาชิก ส่วน Close Conference คือ ชมรมเดินเรือที่จำกัดสาย จำกัดสมาชิก



2. ท่าเรือ (Seaport)

ท่าเรือเป็นที่จอดเรือและอำนวยความสะดวกให้กับเรือ ท่าเรือที่สมบูรณ์ควรมีต้องประกอบด้วยสิ่งต่าง ๆ ดังนี้¹

1. ท่าเทียบเรือ
2. อาณาเขตที่จอดทอดเรือ
3. บริการนำร่อง
4. โรงพักสินค้าและคลังสินค้า
5. เครื่องทุ่นแรงในการยกขนสินค้า
6. ถนนและรางรถไฟที่จะนำสินค้าเข้าออกท่าเรือ
7. บริการน้ำจืดและน้ำมัน เชื้อเพลิง
8. อุ้งข้อมและบริการซ่อมเรือ
9. อาคารผู้โดยสาร
10. การศุลกากรและตรวจคนเข้าเมือง
11. อาคารที่พักราคาถูกรสำหรับชาวเรือ
12. สโมสรพักผ่อนหย่อนใจสำหรับชาวเรือ
13. บริการและความสะดวกอื่น ๆ ที่จะจูงใจให้เรือเข้าแวะใช้ท่าเรือ

หน้าที่ที่สำคัญของท่าเรือแบ่งออกเป็น 2 ส่วนใหญ่ ๆ คือ

- ก. งานบริการแก่เรือ ได้แก่ บริการนำร่อง บริการเรือลากจูง บริการผูกเรือ บริการนำประปา บริการน้ำมัน เชื้อเพลิง บริการซ่อมเรือ ฯลฯ
- ข. งานบริการแก่สินค้าและผู้โดยสาร ได้แก่ บริการยกขนสินค้าในเรือ บริการขนสินค้า บริการที่พักผู้โดยสาร บริการเก็บรักษาสินค้า การศุลกากรและตรวจคนเข้าเมือง ฯลฯ

¹ ชมภู กาญจนานทร, "การศึกษาและเปรียบเทียบการขนส่งสินค้า.....".

3. เส้นทางเดินเรือ

เส้นทางเดินเรือแบ่งออกเป็น¹

- 3.1 เส้นทางเดินเรื่อน่านน้ำภายในประเทศ
- 3.2 เส้นทางเดินเรือทะเลชายฝั่ง
- 3.3 เส้นทางเดินเรือระหว่างประเทศ

3.1 เส้นทางเดินเรื่อน่านน้ำภายในประเทศ ประเทศต่าง ๆ ย่อมมีเส้นทางน่านน้ำภายในประเทศเพื่อใช้การคมนาคมหรือขนส่งสินค้า ในประเทศไทยก็มีแม่น้ำสำคัญ ๆ หลายสาย เช่น แม่น้ำเจ้าพระยา แม่น้ำท่าจีน แม่น้ำแม่กลอง เป็นต้น นอกจากนี้แล้วยังมีลำคลองทะเลสาบ ฯลฯ ซึ่งสามารถใช้เป็นทางเดินเรือขนส่งสินค้าและผู้โดยสาร

3.2 เส้นทางเดินเรือทะเลชายฝั่ง ประเทศที่มีชายฝั่งทะเลก็สามารถเดินเรือตามชายฝั่งทะเล เช่น ประเทศไทยมีเขตชายฝั่งทะเล 2 เขต คือ เขตชายฝั่งทะเลในอ่าวไทย และเขตชายฝั่งทะเลด้านมหาสมุทรอินเดีย

3.3 เส้นทางเดินเรือระหว่างประเทศ เป็นเส้นทางการค้าทางทะเลของโลก ซึ่งมีเส้นทางใหญ่คือ

- ก. สายยุโรปกับตะวันออกไกล (Europe-Far East Route)
- ข. สายยุโรปกับออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ (Europe-Australia/Newzealand)
- ค. สายอเมริกาเหนือฝั่งตะวันตกกับตะวันออกไกล (North Pacific-Far East)
- ง. สายอเมริกาเหนือฝั่งตะวันออกกับตะวันออกไกล (North Atlantic-Far East)

¹ สัมภาษณ์ คุณเหรียญ วรพัฒน์กำธร, ผู้จัดการฝ่ายบริหาร บริษัทอีสเอเซียติก (ประเทศไทย) จำกัด, 2 พฤศจิกายน 2527.

จ. สายอเมริกาเหนือฝั่งตะวันออกกับยุโรป (North Atlantic - Europe)

ฉ. สายยุโรปกับอเมริกาใต้ (Europe - South America)

ช. สายอเมริกาเหนือฝั่งตะวันออกกับออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ (North Atlantic - Australia/ Newzealand)

จากเส้นทางเดินเรือสายใหญ่ ๆ ที่กล่าวมาข้างต้น จะพบว่าเส้นทางเดินเรือเหล่านี้ ส่วนใหญ่จะอาศัยคลองที่สำคัญอยู่ 2 คลอง ได้แก่ คลองปานามา และคลองสุเอซ เป็นเส้นทางที่ช่วยย่นระยะเวลาของเรือในการเดินทาง โดยคลองปานามาจะช่วยย่นระยะทางระหว่างอเมริกาเหนือฝั่งตะวันออกกับทวีปเอเชีย รวมทั้งออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ด้วย ส่วนคลองสุเอซ เป็นเส้นทางที่ช่วยย่นระยะทางระหว่างยุโรปกับตะวันออกไกลรวมทั้งออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ เส้นทางที่ไม่ต้องอาศัยคลองช่วยย่นระยะทางคือ ยุโรปกับอเมริกาเหนือ และยุโรปกับอเมริกาใต้ฝั่งตะวันออก นอกจากนี้มีเส้นทางเดินเรือย่อยสายสำคัญที่น่าสนใจคือ

1. สายญี่ปุ่นกับเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (Japan - South East Asia)
2. สายตะวันออกไกล กับตะวันออกกลาง (Far East - Middle East)
3. สายยุโรป กับตะวันออกกลาง (Europe - Middle East)
4. สายยุโรป กับแอฟริกาฝั่งตะวันตก (Europe - West Africa)

วิธีการในการสั่งสินค้าเข้าและส่งออก

การส่งออก¹

การส่งออกออกนั้น จะกล่าวไว้พอเป็นสังเขปคือ เมื่อผู้ส่งสินค้า ได้รับใบสั่งซื้อจากผู้สั่งซื้อในต่างประเทศก็จะติดต่อไปยังฝ่ายผลิตเพื่อจัดเตรียมสินค้าตามใบสั่งซื้อนั้น ในกรณีที่ตกลงซื้อขายโดยเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit หรือเรียกชื่อย่อว่า L/C)

¹มานพ สังขมิตร, หลักการค้าระหว่างประเทศ, พิมพ์ครั้งที่ 4. (กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์บำรุงสาสน์, 2523), หน้า 2-5.

ผู้ส่งสินค้าจะต้องทำการ เปิด เลต เดอร์ออฟ เครดิต โดยผ่านธนาคารไปให้แก่ผู้ส่งสินค้า ในช่วงที่รอให้สินค้าอยู่ในสภาพพร้อมที่จะจัดส่งนี้ ผู้ส่งสินค้าจะติดต่อบริษัท เรือ เพื่อให้ทราบถึง เทียบ เรือ และวันที่เรือจะเข้าเทียบ จากนั้นเมื่อสินค้าได้ถูกบรรจุหีบห่อ เรียบร้อยพร้อมที่จะจัดส่ง ผู้ส่งสินค้าก็จะแจ้งไปยังบริษัท เรือ เพื่อจองระวางสำหรับบรรทุกสินค้า (Booking) การจองระวางบรรทุกสินค้านี้ ผู้ส่งสินค้าจะต้องกรอกข้อความลงในแบบฟอร์มของบริษัท เรือที่เรียกว่า "ใบจองระวาง" (Shipping Particular) บริษัท เรือจะนัดวันและ เวลาที่จะให้ผู้ส่งสินค้า นำสินค้าไปบรรทุกขึ้น เรือหรือบรรจุเข้าตู้

ก่อนที่จะขนสินค้าขึ้นเรือ ผู้ส่งสินค้าจะทำการประกันภัย (ในกรณีที่มีการซื้อขายเป็นแบบ CIF) โดยยื่นความจำนงต่อบริษัทประกันภัย เมื่อบริษัทประกันภัยรับไว้แล้วก็จะให้เอกสารฉบับหนึ่งเป็นสัญญาผูกมัดซึ่งกันและกัน เรียกว่า กรมธรรม์ประกันภัย (Insurance Policy)

เมื่อเสร็จการการประกันภัยแล้ว ผู้ส่งสินค้าอาจต้องเตรียม เอกสารอื่น ๆ ซึ่งบางประเทศต้องการเป็นหลักฐาน เอกสารเหล่านี้จะถูกระบุไว้ใน เลต เดอร์ออฟ เครดิต เช่น

1. ใบกำกับสินค้าซึ่งสถานกงสุลประจำในประเทศที่ส่งสินค้าออกรับรองให้ (Consular Invoice)
2. ใบกำกับสินค้าซึ่งรัฐบาลของประเทศที่ส่งสินค้าเข้าต้องการ (Customs Invoice)
3. ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin) เป็นหนังสือรับรองว่าสินค้าได้ผลิตขึ้นในประเทศนั้นจริง
4. ใบรับรองการตรวจ (Certificate of Inspection) เป็นหนังสือรับรองว่าสินค้าได้ผ่านการตรวจแล้ว

เมื่อได้เตรียม เอกสารดังกล่าวข้างต้น เรียบร้อยแล้ว จะแนบกับใบกำกับสินค้าที่จะส่งออก (Shipping Invoice) และจัดทำใบขนสินค้าออก (Declaration for Exportation) ยื่นต่อเจ้าพนักงานศุลกากรเพื่อตรวจและอนุญาตการส่งสินค้าออก เกี่ยวกับพิธีการศุลกากรนี้จะมีผู้รับทำหน้าที่นี้โดยคิดค่าป่วยการตามสมควร บุคคลเหล่านี้เรียกว่า Clearing Agent

* ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในบทที่ 3, หน้า 44 .

เมื่อได้รับอนุญาตให้ส่งสินค้าออกและได้นำสินค้าบรรจุขึ้น เรือหรือบรรจุเข้าตู้
 เรียบร้อยแล้ว บริษัทเรือจะออกใบตราส่ง* (Bill of Lading) ให้แก่ผู้ส่งสินค้า
 ส่วนค่าธรรมเนียมจะจ่ายทันทีหรือจ่ายภายหลังเมื่อเรือถึงเมืองท่าปลายทาง ขึ้นอยู่กับเงื่อนไข
 การชำระค่าสินค้าที่ผู้ซื้อและผู้ขายได้ตกลงกันได้ ถ้าตกลงชำระค่าสินค้าแบบ CIF หรือ C&F
 จะชำระค่าธรรมเนียมจ่ายล่วงหน้า (Freight Prepaid) แต่ถ้าตกลงชำระค่าสินค้า
 แบบ FOB จะชำระค่าธรรมเนียมเรียกเก็บ (Freight to Collect)

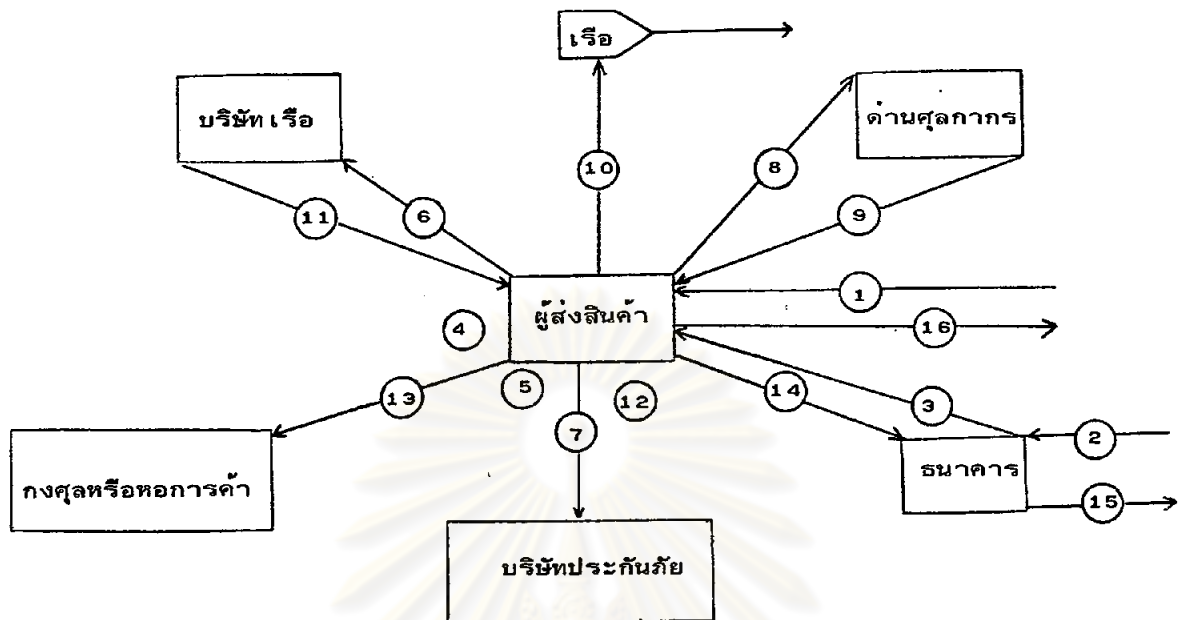
จากนั้น ผู้ส่งสินค้าจะนำใบตราส่งและเอกสารต่าง ๆ ที่ระบุไว้ในเลตเตอร์ออฟเครดิต
 พร้อมด้วยคณลัมเบตเตอร์ออฟเครดิตและตัวแลกเงิน (Bill of Exchange) ซึ่งมีจำนวน
 เงินตรงตามใบกำกับสินค้า ไปยังธนาคารเพื่อขอรับเงินค่าสินค้า และผู้ส่งสินค้าจะต้องส่ง
 สำเนาเอกสารต่าง ๆ ให้ผู้ส่งสินค้าเพื่อแจ้งให้ทราบว่าสินค้าขึ้นเรือเรียบร้อยแล้ว และเพื่อให้
 ผู้ส่งสินค้าเตรียมการผ่านภาษี เอกสารต่าง ๆ ดังกล่าว ได้แก่

1. สำเนาใบตราส่งซึ่งโอนเปลี่ยนมือไม่ได้ (Non-negotiable Bill of Lading)
2. สำเนาใบกำกับสินค้า (Invoice)
3. สำเนารายการบรรจุหีบห่อ (Packing List)
4. สำเนารายการชั่งน้ำหนักและวัดขนาดหีบห่อ (Weight & Measurement List) ถ้ามี

ตัวแทนเรือที่เมืองท่าปลายทางจะแจ้งให้ผู้ส่งสินค้าทราบก่อนสินค้าจะถึงปลายทาง
 และสินค้าจะอยู่ในโกดังท่าเรือหรืออยู่ในตู้สินค้าจนกระทั่งผู้ส่งสินค้าจะมารับไป

ขั้นตอนต่าง ๆ ดังกล่าวข้างต้นอาจเขียนเป็นแผนผังได้ ดังนี้ (ภาพที่ 1)

* ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในบทที่ 3, หน้า 50.



ภาพที่ 1 วิธีการส่งสินค้าออก

1. ผู้ส่งสินค้าได้รับใบสั่งซื้อจากลูกค้าในต่างประเทศ
2. ธนาคารได้รับแจ้งการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตจากผู้ส่งสินค้า
3. ธนาคารส่ง เลตเตอร์ออฟเครดิตไปให้ผู้ส่งสินค้า
4. ผู้ส่งสินค้าติดต่อฝ่ายผลิตเพื่อเตรียมสินค้า
5. บรรจุหีบห่อ
6. แจ้งการจองระวางบรรทุกไปยังบริษัทเรือ และนัดเวลานำสินค้าบรรทุกขึ้นเรือหรือเข้าบรรจุตู้
7. แจ้งขอประกันภัยไปยังบริษัทประกันภัย (ในกรณีที่มีการซื้อขายเป็น CIF)
8. ปฏิบัติตามพิธีการศุลกากร
9. ได้รับอนุญาตให้ส่งสินค้าออก
10. นำสินค้าบรรทุกขึ้นเรือหรือบรรจุเข้าตู้
11. บริษัทเรือออกใบตราส่ง
12. เตรียมเอกสารการส่งสินค้าต่าง ๆ ตามที่ระบุในเลตเตอร์ออฟเครดิต

13. ให้กงสุลรับรองใบกำกับสินค้า (ถ้าต้องการ)
14. นำตัวแลกเงินและเอกสารต่าง ๆ ไปรับเงินจากธนาคาร
15. ธนาคารส่งเอกสารต่าง ๆ ไปยังธนาคารในประเทศของผู้ส่งสินค้า
16. แจ้งการนำสินค้าขึ้นเรือ เรียบร้อยแล้วพร้อมส่งสำเนาเอกสารต่าง ๆ ให้ผู้ส่งสินค้า

การส่งสินค้าเข้า¹

วิธีการส่งสินค้าเข้านั้นพอจะกล่าวโดยสังเขปได้ดังนี้ เมื่อผู้ส่งสินค้าส่งใบสั่งซื้อไปยังผู้ส่งสินค้าในต่างประเทศและผู้ส่งสินค้าตอบรับใบสั่งซื้อแล้ว ผู้ส่งสินค้าจะขอให้ธนาคารเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตไปให้แก่ผู้ส่งสินค้าตามจำนวนเงินที่ตกลงกันไว้ (ในกรณีที่ตกลงซื้อขายโดยเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต) ในการนี้ธนาคารจะเรียกเงินมัดจำ (Marginal Deposit) จากผู้ส่งสินค้ามากน้อยตามความเชื่อถือของแต่ละบุคคลและค่าธรรมเนียมการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตอีกตามสมควร

ผู้ส่งสินค้าจะได้รับแจ้งจากผู้ส่งสินค้าเมื่อสินค้าได้ลงเรือ เรียบร้อยแล้วพร้อมกับได้รับสำเนาเอกสารการส่งสินค้าลงเรือจากผู้ส่งสินค้า ส่วนต้นฉบับเอกสารจะส่งผ่านมาทางธนาคาร เมื่อสินค้ามาถึง ผู้ส่งสินค้าจะไปรับเอกสารจากทางธนาคาร เอกสารดังกล่าวได้แก่ ใบตราส่งใบกำกับสินค้า กรมธรรม์ประกันภัย และอื่น ๆ ในการขอรับเอกสารดังกล่าวนี้ ธนาคารจะเรียกเก็บเงินค่าสินค้าจากผู้ส่งสินค้าหรือให้รับรองตัวแลกเงินตาม que ผู้ส่งสินค้านั้นมา จากนั้นธนาคารจึงมอบเอกสารต่าง ๆ เพื่อให้ผู้ส่งสินค้านำไปรับสินค้า

ในกรณีที่ผู้ส่งสินค้าเป็นลูกค้าที่เชื่อถือได้ของธนาคาร ธนาคารอาจยอมให้ผู้ส่งสินค้านำเอกสารไปออกของก่อนแล้วจึงชำระค่าสินค้าให้แก่ธนาคารในภายหลังก็ได้ ในการนี้ผู้ส่งสินค้าจะต้องทำสัญญาให้ไว้แก่ธนาคารรับรองว่าจะจ่ายเงินตามกำหนดเวลาที่ได้ตกลงกัน สัญญาดังกล่าวเรียกว่า ทรัสต์รีซีพ (Trust Receipt)

¹ เรื่องเดียวกัน, หน้า 5-8.

เมื่อผู้ส่งสินค้าได้รับเอกสารแล้ว จะต้องสลักหลังใบตราส่งแล้วนำไปยื่นต่อบริษัทเรือ บริษัทเรือจะออกใบสั่งปล่อย* (Delivery Order) ให้เพื่อนำไปรับสินค้าจากการท่าเรือ ในบางกรณีสินค้ามาถึงปลายทางก่อนที่จะได้รับเอกสาร และผู้ส่งสินค้าต้องการนำสินค้าออกมาขาย ให้ทันความต้องการของตลาด ผู้ส่งสินค้าจะต้องยื่นหนังสือค้ำประกัน** (Letter of Guarantee Delivery without Bill of Lading) ให้ไว้แก่บริษัทเรือ เพื่อขอใบสั่งปล่อยจากบริษัทเรือก่อน และจะนำใบตราส่งมาแลกคืนเมื่อได้รับจากธนาคารแล้ว ในการนี้จะต้องให้ธนาคารผู้เปิด เลตเตอร์ออฟเครดิต เป็นผู้ค้ำประกันอีกชั้นหนึ่ง

เมื่อได้รับใบสั่งปล่อยแล้ว ผู้ส่งสินค้าก็จะทำการผ่านพิธีศุลกากรเพื่อนำสินค้าออกจากท่า ในกรณีที่ผู้ส่งสินค้าไม่มีความชำนาญเกี่ยวกับพิธีศุลกากรก็อาจมอบให้ Clearing Agent ซึ่งชำนาญงานด้านนี้กระทำการแทน นายหน้าเหล่านี้จะจัดการเกี่ยวกับพิธีศุลกากรอย่างรวดเร็ว ตลอดจนส่งสินค้าให้ถึงที่ โดยคิดค่าช่วยการตามสมควร

พิธีการทางศุลกากรสำหรับสินค้าขาเข้า มีดังนี้

1. เมื่อสินค้าได้ถูกขนถ่ายลงจากเรือแล้ว ผู้ส่งสินค้าจะต้องจัดเตรียมใบขนสินค้าขาเข้า (Import Entry) ยื่นต่อเจ้าพนักงานศุลกากรพร้อมด้วยใบกำกับสินค้า ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า รายการบรรจุหีบห่อ และเอกสารอื่น ๆ ตามที่ศุลกากรต้องการเพื่อประเมินภาษี

2. เมื่อได้ชำระภาษีตามที่ประเมินแล้ว เจ้าพนักงานศุลกากรก็จะอนุญาตให้นำสินค้าออกจากด่านศุลกากรได้

จากนั้นผู้ส่งสินค้าก็จะนำใบสั่งปล่อยพร้อมกับใบเสร็จรับเงินค่าภาษีจากศุลกากรแสดงต่อการท่าเรือเพื่อรับสินค้า

* ूरายละเอียดเพิ่มเติมในบทที่ 3, หน้า 55.

** ूरายละเอียดเพิ่มเติมในบทที่ 3, หน้า 55.

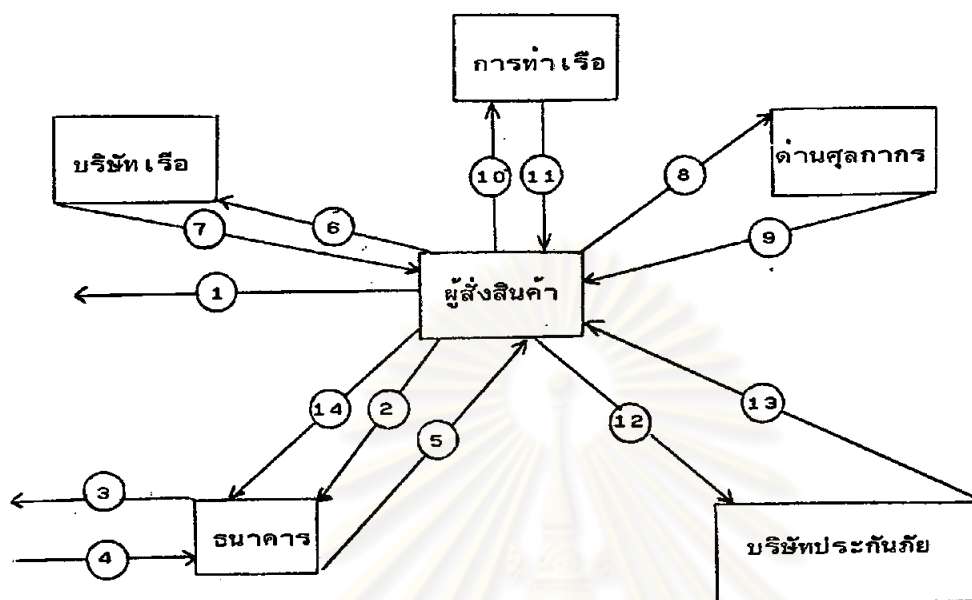
ในกรณีที่ปรากฏว่า มีสินค้าแตก หัก ชำรุด เสียหาย ทั้งหมดหรือบางส่วนหรือไม่ครบ และไม่มีรายการสำรวจของท่าเรือ* (Wharf Survey Note) จากการท่าเรือ หรือ สภาพเสียหายหรือไม่ครบที่ไม่ตรงกับที่ระบุไว้ในรายการสำรวจของท่าเรือ และบริษัทเรือได้ ปฏิเสธการจ่ายค่าชดเชยความเสียหายของสินค้าให้แก่ผู้ส่งสินค้า ผู้ส่งสินค้าจะต้องติดต่อไปยัง บริษัทประกันภัย เพื่อให้บริษัทประกันภัยมาทำการสำรวจความเสียหายแล้วจัดทำรายงานการสำรวจ (Survey Report) เพื่อขอชดใช้ค่าเสียหาย ในการยื่นขอชดใช้ค่าเสียหายนี้ จะต้องยื่นรายงานการสำรวจของบริษัทประกันภัยพร้อมกับกรมธรรม์ประกันภัย ใบกำกับสินค้า และเอกสารอื่น ๆ ตามที่บริษัทประกันภัยต้องการ

เมื่อทุกสิ่งทุกอย่าง เสร็จ เรียบร้อยแล้ว ผู้ส่งสินค้าจะต้องเก็บรักษาเอกสารต่าง ๆ ไว้เพื่อการอ้างถึงในโอกาสที่จำเป็น

ขั้นตอนต่าง ๆ ดังที่กล่าวข้างต้นอาจเขียนเป็นแผนผังได้ดังนี้ (ภาพที่ 2)



* ในการขนถ่ายสินค้าลงจากเรือก่อนที่จะโอนสินค้าเข้าโรงพักสินค้า บริษัทเรือจะต้องสำรวจความเสียหายของสินค้าร่วมกับการท่าเรือ โดยดูจากสภาพภายนอกของสินค้าว่า ตรงกับที่แจ้งไว้ในใบตราส่งหรือไม่ ถ้าทราบว่าสินค้าเสียหายหรือไม่ครบ ซึ่งไม่ตรงกับที่แจ้งไว้ในใบตราส่ง การท่าเรือจะจัดทำรายการสำรวจของท่าเรือ (Wharf Survey Note) แล้วให้บริษัทเรือรับรองว่าเสียหายหรือไม่ครบตามที่สำรวจได้จริง และส่งให้ผู้ส่งสินค้าเพื่อใช้เป็นหลักฐานในการเรียกค่าชดเชยความเสียหายจากบริษัทเรือ.



ภาพที่ 2 วิธีการส่งสินค้าเข้า

1. ผู้ส่งสินค้าส่งใบสั่งซื้อไปยังผู้ส่งสินค้าในต่างประเทศ
2. ผู้ส่งสินค้าขอให้ธนาคารเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตไปให้แก่ผู้ส่งสินค้า
3. ธนาคารเปิดเครดิตและส่งไปให้ผู้ส่งสินค้าผ่านธนาคารในประเทศผู้ส่งสินค้า
4. เอกสารต่าง ๆ จากผู้ส่งสินค้ามาถึงธนาคาร
5. จ่ายเงินหรือรับรายการจ่ายตัวแลกเงิน และรับใบตราส่งพร้อมเอกสารอื่น ๆ
6. สลักหลังใบตราส่งแล้วนำไปยังบริษัทเรือ
7. รับใบสั่งปล่อยสินค้าจากบริษัทเรือ
8. ปฏิบัติการผ่านพิธีศุลกากรเพื่อชำระภาษี
9. ได้รับอนุญาตให้นำสินค้าเข้า
10. ยื่นใบสั่งปล่อยและใบเสร็จรับเงินค่าภาษีต่อการทำเรือ
11. รับสินค้าจากการทำเรือ
12. เรียกเรื่องการชดใช้ค่าเสียหายกรณีสินค้าเสียหายหรือขาด
13. รับชดใช้ค่าเสียหาย
14. จ่ายเงินตามตัวแลกเงินเมื่อถึงกำหนดชำระ

การประกันความเสียหายของบริษัท เรือและการเรียกร้องค่าเสียหายของเจ้าของสินค้าต่อบริษัท เรือ

การประกันภัยทางทะเลและการเรียกร้องค่าเสียหายในกิจการขนส่งสินค้าทางเรือ มีความสลับซับซ้อนพอสมควรสำหรับผู้ที่เกี่ยวข้องโดยตรง เช่น เจ้าของเรือ ผู้เช่าเรือ หรือผู้ที่อยู่ในวงการประกันภัย บุคคลเหล่านี้จะต้องมีความรู้และความเข้าใจในปัญหาต่าง ๆ อย่างถูกต้อง อย่างไรก็ตามมักมีผู้เชี่ยวชาญกลุ่มหนึ่งซึ่งต่างทำหน้าที่เป็นตัวแทนให้กับบุคคลเหล่านี้ในการดูแลผลประโยชน์หรือปกป้องความเสียหายอันอาจเกิดขึ้น

ในด้านของผู้ส่งสินค้าและผู้รับสินค้า เมื่อมีความจำเป็นจะต้องเข้ามาเกี่ยวข้องกับกิจการเดินเรือเหล่านี้ ก็จะมีบริษัทประกันภัยต่าง ๆ เป็นผู้ให้ความเข้าใจและอธิบายในบางสิ่งบางอย่างซึ่งเกี่ยวข้องกับกรรมธรรม์หรือสิทธิประโยชน์ที่จะได้รับจากการประกันภัยสินค้าของคน อย่างไรก็ตามตัวแทน เรือหรือบริษัท เรือส่วนใหญ่จะมีผู้ทำหน้าที่ในการให้คำแนะนำเกี่ยวกับการประกันภัยแก่ลูกค้าของตน (คือ ผู้ส่งสินค้าออก หรือผู้ส่งสินค้าเข้า) ให้ทราบได้เช่นกัน¹

การประกันความเสียหายของบริษัท เรือ

การประกันความเสียหายของบริษัท เรือแบ่งออกได้ 2 พวก คือ

1. การประกันกับบริษัทประกันภัย เป็นการประกันภัยเกี่ยวกับตัวเรือและเครื่องเรือ (Hull and Machinery Insurance)
2. การประกันกับ P/I Club (Protection and Indemnity Association Club) เป็นการประกันภัยเกี่ยวกับความรับผิดที่เกิดขึ้นแก่ลูกเรือและสินค้า

ประวัติความเป็นมาของ P/I Club²

ประมาณกลางศตวรรษที่ 19 เจ้าของเรือกลุ่มหนึ่งได้มีปัญหากับความปลอดภัยของผู้โดยสารและลูกเรือของตน ซึ่งเกี่ยวข้องกับการขาดเงินหรือเสียชีวิตระหว่างการเดินทาง

¹ เอกสารโรเนียว สถาบันพาณิชย์นาวี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย .

² เรื่องเดียวกัน .

ทางทะเล ซึ่งการประกันภัยตัวเรือและเครื่องเรือ (Hull and Machinery Insurance) ไม่คุ้มครองให้ จึงรวมตัวกันจัดตั้ง Protection Club ของกลุ่มตนเองขึ้น ซึ่งจะคุ้มครองให้แก่กิจการเดินเรือของสมาชิกในเรื่องเกี่ยวกับบุคคล เช่น ในเรื่องของ

- การบาดเจ็บของบุคคล (Personal Injury)
- ความรับผิดชอบต่อลูกเรือ (Crew Liability)
- ความรับผิดชอบจากเรือชนกัน (Collision Liability) และอื่น ๆ

ส่วน Indemnity Club ก็จะได้รับคุ้มครองให้กับสมาชิกของตนในด้านของสินค้าเป็นส่วนใหญ่ เช่น ในเรื่องของ

- การส่งมอบสินค้าขาดหาย (Short Delivery of Cargo)
- สินค้าเสียหายหรือสูญหาย (Damage or Loss of Cargo)

ซึ่งการประกันภัยสินค้านี้เปรียบเหมือนค้ำประกันสัญญาต่อลูกค้าว่า เมื่อสินค้าที่บริษัทเรือรับขนจากจุดหนึ่งไปยังอีกจุดหนึ่งมีความเสียหายเกิดขึ้น บริษัทเรือจะเข้าทำการพิสูจน์และชดใช้ให้ อย่างไรก็ตามก็ยังมีเหตุบางประการที่ P/I Club วางกฎเกณฑ์ไว้ว่า บริษัทเรือไม่ต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายของสินค้าซึ่งเป็นเหตุสุดวิสัยที่นายเรือ* (Master of the Vessel) ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ ดังนั้น ผู้ส่งสินค้าหรือผู้ซื้อสินค้ายังมีความจำเป็นที่จะต้องประกันสินค้าของตนต่อบริษัทรับประกันภัยสินค้า (Cargo Underwriters) ซึ่งจะเป็นผู้รับประกันสินค้าตามข้อตกลงและเงื่อนไขตามกรมธรรม์ซึ่งได้ระบุชนิดของการประกันภัยสินค้าไว้ เท่าที่นิยมใช้กันอยู่ในปัจจุบันมีอยู่ 3 ชนิด คือ

1. F.P.A. Clause (Free of Particular Average Clause)
2. W.A. Clause (With Average Clause)
3. All Risks Clause

ข้อตกลงทั้ง 3 ชนิดข้างต้นนี้ ไม่ใช่ชนิดของภัยหรือความเสียหาย แต่เป็นหลักเกณฑ์ในการพิจารณาถึงขอบเขตของการชดใช้ค่าเสียหายของบริษัทรับประกันภัยสินค้า**

* คำว่านายเรือนี้ เป็นชื่อเรียกทางการของบุคคลที่มีอำนาจหน้าที่รับผิดชอบสูงสุดบนเรือ ผู้มีตำแหน่งนายเรือนี้มักถูกเรียกกันโดยทั่วไปว่า กัปตันเรือ

** ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในภาคผนวก ก., หน้า 236 .

ในปัจจุบันนี้ P/I Club มีประมาณ 20 แห่ง ส่วนใหญ่จะมีสำนักงานปฏิบัติงาน อยู่ในลอนดอน ประเทศอังกฤษ เนื่องจากสมัยก่อนการประกันภัยทางทะเลมักอยู่ในความรับผิดชอบของสมาคมผู้ประกันภัย "Lloyds" ซึ่งควบคุมอยู่ในประเทศอังกฤษ แต่อย่างไรก็ดี เนื่องด้วยปัญหาทางด้านภาษี จึงมักเสี่ยงไปมีสำนักงานใหญ่ในประเทศ เบอร์มิวด้าหรือประเทศ ลักเซมเบิร์ก ดังนั้นเจ้าของบริษัทเรือจำนวนหลาย ๆ สายการเดินทางเรือเมื่อรวมตัวกันเป็น Club จึงได้เข้าทำการรับประกันภัยต่าง ๆ ให้แก่สมาชิกของตน โดย P/I Club จะมี รายได้ตั้งค่อไปนี้เพื่อนำมา เป็นทุนในการดำเนินงานและจ่ายความเสียหายอันอาจเกิดแก่เรือของ สมาชิก

รายได้ของ P/I Club

1. เรียกเก็บค่าเบี้ยประกัน (Premium) ตามจำนวนตันของเรือ
2. นำรายได้ซึ่งได้จากการลงทุนทางอื่นมาสมทบ
3. ทำการประกันค่อ (Re-Insurance Covers) กับบริษัทประกันภัยอื่น ๆ

รายจ่ายของ P/I Club

1. ค่าเสียหายที่จ่าย
2. ค่าเบี้ยประกันจากการประกันช่วง (Re-Insurance Premium)
3. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

P/I Club ในแต่ละปี ประมาณเดือนกุมภาพันธ์ จะเรียกเก็บค่าเบี้ยประกัน ซึ่งเรียกว่า Advance Call จากสมาชิกของตน และจะเรียกเก็บค่าเบี้ยประกันเพิ่ม ซึ่งเรียกว่า Supplementary Call จากสมาชิกอีกเมื่อมีความจำเป็น อนึ่งในแต่ละปีถ้ามี เงินเหลือ P/I Management อาจจะส่งคืนให้เจ้าของเรือแต่ละรายไป หรือนำไป เป็นเครดิต ไว้สำหรับปีต่อไปก็ได้

เนื่องจากแต่ละ P/I Club จะประกอบด้วยสมาชิกจำนวนหนึ่งซึ่งเป็นเจ้าของเรือ หรือผู้เช่าเรือ ดังนั้นการดำเนินงานจึงมีลักษณะว่า สมาชิกทุกคนเป็นเจ้าของแล้วเลือกผู้บริหาร คือกรรมการขึ้นมาชุดหนึ่งเพื่อควบคุมนโยบาย จะมีการแต่งตั้งผู้เชี่ยวชาญขึ้นเป็นผู้จัดการ ซึ่งจะ

ดูแลงานเกี่ยวกับการจัดการ การลงทุน การดูแลการเรียกร้องค่าเสียหาย การจัดการ-ภายในสำนักงาน และการแต่งตั้งสาขาในประเทศต่าง ๆ หรือตามเมืองท่าต่าง ๆ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่เจ้าของเรือ นายเรือ และตัวแทนเรือ

P/I Club จะกำหนดขอบข่ายการรับประกันของแต่ละแห่งว่ามีอะไรบ้าง สมาชิกแต่ละสายการเดินเรืออาจเลือกเอาทั้งหมดหรือแค่เพียงบางส่วนสำหรับเรือของตนก็ได้ ดังนั้นค่าเบี้ยประกันที่จะจ่ายให้แก่ Club จึงขึ้นอยู่กับทางเลือกเอาประกันภัยของแต่ละสมาชิก

เมื่อมีความเสียหายเกิดขึ้น บริษัทเรือแต่ละรายจะดำเนินการตามแต่เห็นสมควรหรือขอความเห็นจาก Club ของตนก็ได้ และจะต้องแจ้งค่าชดเชยความเสียหายที่บริษัทเรือได้จ่ายไปทุกครั้งให้แก่ Club ได้ทราบ ทั้งนี้เนื่องจาก แต่ละ Club มักกำหนดจำนวนเงินที่บริษัทเรือจะต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายส่วนแรกไว้เอง ซึ่งเรียกว่า Deductible เช่น กำหนดจำนวนเงิน Deductible ไว้ 10,000 บาทต่อเที่ยว หมายถึง บริษัทเรือจะต้องรับผิดชอบต่อความเสียหาย 10,000 บาทแรก Club จะชดใช้ให้แก่บริษัทเรือเฉพาะส่วนที่เกิน 10,000 บาท ในแต่ละเที่ยวเรือเท่านั้น

จากการที่มี Deductible นี้เอง บริษัทเรือส่วนใหญ่จึงมักตั้งสำรองค่าชดเชยความเสียหายสำหรับการเดินเรือแต่ละเที่ยวไว้เท่ากับจำนวนเงิน Deductible ที่ Club ของตนได้กำหนดไว้

การเรียกร้องค่าเสียหายของเจ้าของสินค้าต่อบริษัทเรือ

การเรียกร้องค่าเสียหายนั้นเป็นเรื่องที่ต้องใช้เวลาศึกษากันมาก เจ้าของสินค้าควรทราบทั้งในหลักการและในทางปฏิบัติ เมื่อเกิดมีสินค้าเสียหายจะได้เรียกร้องชดใช้ค่าเสียหายได้ถูกต้อง โดยทั่วไปเมื่อเกิดความเสียหายขึ้นกับสินค้า บริษัทเรือและบริษัทประกันภัยจะร่วมกันรับผิดชอบ ยกเว้นในกรณีที่ความเสียหายนั้นเกิดขึ้นในขณะที่สินค้าอยู่ในเรือและได้ระบุความเสียหายดังกล่าวไว้ในรายการสำรวจของท่าเรือ (Wharf Survey Note) และเป็นความเสียหายที่อยู่ในข่ายที่บริษัทเรือจะต้องรับผิดชอบ เอกสารที่ใช้ประกอบการเรียกร้องค่าชดใช้ความเสียหายต่อบริษัทเรือ ได้แก่¹

¹มานพ สังขมิตร, หลักการค้าระหว่างประเทศ, หน้า 197-198.



1. สำเนาใบตราส่ง (Bill of Lading)
2. รายงานสำรวจของท่าเรือ (Wharf Survey Note)

รายงานสำรวจนี้จะเขียนไว้ว่า ได้ตรวจเทียบแล้วปรากฏว่าเทียบท่าเรือชำรุดเสียหาย มีสินค้าเหลืออยู่เป็นจำนวนเท่าใด มีน้ำหนักเท่าใด ซึ่งผู้ส่งสินค้าจะถือเอาจำนวนที่ขาดจากใบกำกับสินค้าเป็นจำนวนที่เรียกร้องค่าเสียหาย และจะเรียกร้องได้ตามราคา CIF เท่านั้น

3. ใบกำกับสินค้า (Invoice)
4. รายการบรรจุเทียบท่า (Packing List)
5. จดหมายและรายการเรียกร้องค่าเสียหายอย่างละเอียด 3 ฉบับ (Claim Letter & Statement of Claim)

ในปัจจุบันการเรียกร้องค่าชดเชยความเสียหายของสินค้าจากบริษัทเรือ จะต้องกระทำภายใน 1 ปี นับจากวันที่ขนถ่ายสินค้าลงจากเรือ

ใบหลักการแล้ว แม้บริษัทเรือจะพิจารณาชดเชยค่าเสียหายให้แก่เจ้าของสินค้าก็ต่อเมื่อมีรายงานสำรวจของท่าเรือก็ตาม แต่ในทางปฏิบัติ เมื่อเกิดความเสียหายแก่สินค้านั้น เจ้าของสินค้าจะต้องยื่นหนังสือเรียกร้องค่าชดเชยความเสียหายจากบริษัทเรือก่อนเสมอ เมื่อบริษัทเรือมีหนังสือปฏิเสธการจ่ายค่าชดเชยความเสียหายแก่เจ้าของสินค้าพร้อมทั้งเหตุผลที่ปฏิเสธการจ่าย เจ้าของสินค้าจึงนำหนังสือปฏิเสธการจ่ายดังกล่าวและเอกสารอื่น ๆ ไปยื่นเรียกร้องค่าชดเชยจากบริษัทประกันภัย เหตุที่กำหนดขึ้นตอนปฏิบัติ เช่นนี้ก็เพื่อป้องกันมิให้เจ้าของสินค้าซึ่งได้รับค่าชดเชยความเสียหายจากบริษัทเรือครบถ้วนแล้ว ไปทำการเรียกร้องค่าเสียหายเอาจากบริษัทประกันภัยอีก