

หน่วยการเรียนรู้ที่ 2 การสรรหา การขาย (Selling) เรื่องที่ 2.3 เงื่อนไขการขาย (Condition of sales(

เวลาฝึกอบรม 3) 1 – 2(ชั่วโมง

เงื่อนไขการขาย (Condition of sales(

- การส่งมอบสินค้า
- การรับประกันสินค้า
- การจ่ายเงินในรูปแบบต่าง ๆ



ที่มา : <https://marine-trans.com.ua/en/multimodalnye-perevozki.html>



ที่มา : <https://www.canstockphoto.com/vector-clipart/insurance.html>



ที่มา : <https://www.khabarindia.in/three-public-sector-general-insurance-companies-merged-one/>

สาระการเรียนรู้

1. ศัพท์เกี่ยวกับเกี่ยวกับการส่งมอบสินค้า การรับประกันสินค้า และการจ่ายเงินในรูปแบบต่างๆ
2. วลี ประโยค เกี่ยวกับ การส่งมอบสินค้า การรับประกันสินค้า และการจ่ายเงินในรูปแบบต่างๆ
3. การสนทนาโต้ตอบในการส่งมอบสินค้า การรับประกันสินค้า และการจ่ายเงินในรูปแบบต่างๆ

ข้อตกลง และเงื่อนไขการขาย

ข้อตกลงการขายคือ สัญญาที่ยืนยันว่าลูกค้าต้องซื้อสินค้าในปริมาณหรือยอดเงินที่ระบุในช่วงเวลาเพื่อแลกเปลี่ยนกับราคาพิเศษและส่วนลด

ข้อตกลงการขายคือ สัญญาที่ยืนยันที่ลูกค้าต้องซื้อผลิตภัณฑ์ ในปริมาณหนึ่ง ๆ หรือระบุจำนวนเงินในช่วงเวลา เพื่อแลกกับ ราคาพิเศษ ส่วนลดพิเศษ และ เงื่อนไขอื่น ๆ พิเศษ เช่น เงื่อนไขการชำระเงินและการจัดส่ง ราคาและส่วนลดของข้อตกลงการขายแทนราคาและส่วนลดที่ระบุไว้ในข้อตกลงทางการค้าที่มีอยู่

รูปแบบเงื่อนไขการขาย

ชนิดข้อผูกมัด

แต่ละรายการในข้อตกลงการขายแสดงข้อผูกมัดการขายสินค้า โดยทั่วไป มีข้อผูกมัดสองประเภทดังนี้:

- **ข้อผูกมัดมูลค่า**– ลูกค้าตกลงที่จะซื้อผลิตภัณฑ์ปริมาณเฉพาะ
- **ข้อผูกมัดเกี่ยวกับปริมาณ**– ลูกค้าตกลงที่จะซื้อผลิตภัณฑ์ตามปริมาณที่ระบุ

นอกจากนี้ สัญญาสามารถยืนยันให้ลูกค้าซื้อผลิตภัณฑ์เฉพาะหรือผลิตภัณฑ์ในประเภทผลิตภัณฑ์ ด้วยการรวมสองตัวคุณนี้ (ค่าเทียบกับปริมาณ), และผลิตภัณฑ์เฉพาะเทียบกับประเภทผลิตภัณฑ์ เราเรียกข้อผูกมัดสี่ชนิด:

- **ข้อผูกมัดเกี่ยวกับปริมาณผลิตภัณฑ์**– ลูกค้าตกลงที่จะซื้อผลิตภัณฑ์ตามปริมาณที่ระบุ รายการที่ใช้ข้อผูกมัดชนิดนี้จะถูกกำหนดด้วยหมายเลขสินค้าและปริมาณและหน่วยตามที่ตกลงไว้ **ฟิลด์ จำนวน** ไม่พร้อมใช้งาน
- **ข้อผูกมัดเกี่ยวกับมูลค่าผลิตภัณฑ์** – ลูกค้าตกลงที่จะซื้อผลิตภัณฑ์เฉพาะสำหรับจำนวนเงินที่กำหนดไว้ รายการที่ใช้ข้อผูกมัดชนิดนี้จะถูกกำหนดด้วยหมายเลขสินค้าและปริมาณและยอดเงินตามที่ตกลงไว้ **ฟิลด์ ปริมาณ** และ **หน่วย** ไม่พร้อมใช้งาน
- **ข้อผูกมัดเกี่ยวกับมูลค่าประเภทผลิตภัณฑ์**– ลูกค้าตกลงที่จะซื้อผลิตภัณฑ์จากประเภทการขายเฉพาะสำหรับจำนวนเงินที่กำหนดไว้ รายการที่ใช้ข้อผูกมัดชนิดนี้จะถูกกำหนด โดยประเภทการขายในลำดับชั้นของประเภทการขายและจำนวน **ฟิลด์ ปริมาณ** และ **หน่วย** ไม่พร้อมใช้งาน
- **ข้อผูกมัดมูลค่า**– ลูกค้าตกลงที่จะซื้อผลิตภัณฑ์หรือผลิตภัณฑ์ในประเภทการจัดซื้อใด ๆ สำหรับจำนวนเงินที่กำหนดไว้ **ฟิลด์ ปริมาณ** และ **หน่วย** ไม่พร้อมใช้งาน

เงื่อนไขราคาสำหรับข้อตกลงการซื้อ

เงื่อนไขในการกำหนดราคาสามารถแตกต่างกันได้ ขึ้นอยู่กับชนิดของข้อผูกมัด ในใบสั่งขายที่เชื่อมโยงกับข้อตกลงการขาย เงื่อนไขการกำหนดราคาจากข้อตกลงการขายแทนเงื่อนไขราคาอื่น ๆ ที่ใช้ตามข้อตกลงทางการค้า ตารางต่อไปนี้อธิบายถึงฟิลด์ที่เกี่ยวข้องกับราคาที่ได้รับผลกระทบโดยข้อผูกมัดแต่ละชนิด "ใช่" บ่งชี้ว่า ฟิลด์นี้สามารถอัปเดตบนบรรทัดใบสั่งได้

ชนิดข้อผูกมัด	ราคาต่อหน่วย	หน่วยราคา	เปอร์เซ็นต์ส่วนลด	ยอดส่วนลดเงินสด
ข้อผูกมัดเกี่ยวกับปริมาณผลิตภัณฑ์	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่
ข้อผูกมัดเกี่ยวกับมูลค่าผลิตภัณฑ์			ใช่	
ข้อผูกมัดมูลค่าของประเภทผลิตภัณฑ์			ใช่	
ข้อผูกมัดมูลค่า			ใช่	

สรุปเงื่อนไขการขาย

- ข้อ 1. เรื่องทั่วไป
- ข้อ 2. ใบเสนอราคา
- ข้อ 3. ราคาและข้อกำหนดเรื่องการชำระราคา
- ข้อ 4. การรับประกันและความรับผิดชอบ
- ข้อ 5. การส่งมอบสินค้า

ข้อ 6. การขนส่ง

ข้อ 7. การบรรจุหีบห่อ

ข้อ 8. การส่งมอบไม่ครบจำนวน ความเสียหายหรือสูญหายในระหว่างการขนส่ง

ข้อ 9. การคืนสินค้า

ข้อ 10. เหตุสุดวิสัย

ข้อ 11. ขอบเขตของเงื่อนไข

Incoterms (เงื่อนไขการส่งมอบสินค้า)

Incoterms (International Commercial Terms) หรือ ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศ คือ เงื่อนไขหรือข้อกำหนดในการส่งมอบสินค้า ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งได้รับการดูแลและคุ้มครองจากสภาหอการค้านานาชาติ (ICC: International Chamber of Commerce) ซึ่ง Incoterms มีความสำคัญมาก เพราะสามารถบ่งบอกขอบเขตความรับผิดชอบภาระค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงต่างๆ ของผู้ซื้อและผู้ขายได้ ผู้นำเข้าหรือส่งออกควรทำความเข้าใจเงื่อนไขการส่งมอบสินค้าไว้ให้ดี เพราะต้องวางแผนเรื่องความเสี่ยงและการดำเนินการขนส่ง เพื่อให้การนำเข้าส่งออกเป็นไปได้อย่างราบรื่นปราศจากปัญหาตามมา

เงื่อนไขข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศเพื่อที่จะนำข้อมูลราคาสินค้า ค่าระวางขนส่ง และค่าประกันภัย มาใช้ในการทำใบขนสินค้าเพื่อดำเนินการผ่านพิธีการศุลกากรได้อย่างถูกต้อง หลังจากที่เริ่มใช้ครั้งแรกในปีค.ศ. 1936 กฎข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศนี้มีการปรับปรุงถึง 8 ครั้ง ซึ่งฉบับล่าสุดคือ “Incoterms 2010” ซึ่งเงื่อนไขที่ใช้กันบ่อยมี 4 เงื่อนไขคือ *FOB, EXW, CIF และ CFR* แต่ที่จริงแล้ว Incoterms ปี 2010 แบ่งออกเป็นทั้งหมด 11 ประเภท ซึ่งทำการอธิบายโดยย่อต่อไปนี้

1. EXW (Ex Works) เงื่อนไขนี้ ผู้ขายจัดเตรียมสินค้าเพื่อส่งมอบให้กับผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้ขาย โดยผู้ซื้อจะต้องรับความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายทั้งหมดในการนำสินค้าออกจากจุดส่งมอบไปยังปลายทาง

2. FCA (Free Carrier) เงื่อนไขนี้ ผู้ขายรับผิดชอบการดำเนินการและค่าใช้จ่ายในการส่งมอบสินค้าให้กับผู้ทำการขนส่ง (Carrier) ซึ่งจัดเตรียมโดยผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้ขนส่ง หลังจากนั้น การขนส่งสินค้าไปยังปลายทางและความเสี่ยงต่างๆตกเป็นของผู้ซื้อ

3. FAS (Free Alongside Ship) เงื่อนไขนี้ ผู้ขายจัดการรับผิดชอบการขนส่งและค่าใช้จ่ายในการนำสินค้าไปยังท่าเรือ ณ ท่าเรือต้นทางที่ระบุไว้ ส่วนค่าใช้จ่ายทั้งหมดตั้งแต่การนำของขึ้นเรือ การทำพิธีการส่งออก การขนส่งสินค้า รวมถึงความเสี่ยงต่างๆนั้นตกเป็นของผู้ซื้อทันทีที่สินค้าถูกส่งมอบไปยังท่าเรือ

4. FOB (Free On Board) เงื่อนไขนี้ ผู้ขายจะต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงจนกระทั่งได้นำสินค้าข้ามท่าเรือไปบนเรือขนส่งสินค้า ณ ท่าเรือต้นทางที่ระบุไว้ ผู้ขายยังต้องรับภาระทำพิธีการส่งออกด้วย ส่วนค่าใช้จ่ายการขนส่งสินค้า และค่าใช้จ่ายอื่นๆและความเสี่ยงหลังจากนั้นตกเป็นของผู้ซื้อ

5. CFR (Cost and Freight) เงื่อนไขนี้ ผู้ขายจะรับภาระส่งมอบสินค้าข้ามท่าเรือไปบนเรือสินค้า และรับผิดชอบในการทำพิธีการส่งออก รวมถึงจ่ายค่าระวางขนส่งสินค้า (Freight) ส่วนค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น ค่าประกันภัยขนส่งสินค้า และความเสี่ยงหลังจากสินค้าผ่านท่าเรือขึ้นไปบนเรือ ตกเป็นของผู้ซื้อ

6. CIF (Cost, Insurance & Freight) เงื่อนไขนี้ ผู้ขายทำหน้าที่ส่งมอบสินค้าข้ามกัปเรือไปบนเรือสินค้า รวมถึงรับผิดชอบการทำพิธีการส่งออก จ่ายค่าระวางเรือ (Freight) ค่าประกันภัยขนส่งสินค้า (Insurance) ไปจนถึงท่าเรือปลายทาง

7. CPT (Carriage Paid To) เงื่อนไขนี้ ผู้ขายจะทำการส่งมอบสินค้า ให้กับผู้ขนส่ง (Carrier) ที่กำหนดโดยผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้ขนส่งสินค้าต้นทาง ผู้ขายรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำพิธีการส่งออก จ่ายค่าระวางขนส่งสินค้า (Freight) ขณะที่ความเสี่ยงเป็นของผู้ซื้อเมื่อสินค้าถูกส่งให้กับผู้ขนส่งที่ต้นทาง

8. CIP (Carriage and Insurance Paid To) เงื่อนไขนี้ ผู้ขายรับผิดชอบการส่งมอบสินค้าให้กับผู้ขนส่ง (Carrier) ที่กำหนดโดยผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้ขนส่งต้นทาง และค่าใช้จ่ายในการทำพิธีการส่งออก ค่าระวางขนส่งสินค้า (Freight) และค่าประกันภัยสินค้า (Insurance) ให้ด้วย แต่ความเสี่ยงเป็นของผู้ซื้อตั้งแต่ส่งมอบสินค้าให้ผู้ขนส่ง

9. DAT (Delivered At Terminal) เงื่อนไขนี้ ผู้ขายทำการส่งมอบสินค้า โดยรับผิดชอบทั้งค่าใช้จ่าย และความเสี่ยงทั้งหมดไปจนถึงการขนถ่ายสินค้าลงจากยานพาหนะไปยังอาคารขนถ่ายสินค้า ในท่าเรือหรือปลายทางที่ระบุไว้

10. DAP (Delivered At Place) เงื่อนไขนี้ ผู้ขายจะต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่างๆ กว้างๆ ภาษี และพิธีการนำเข้า และรับความเสี่ยงทั้งหมดในการขนส่งสินค้าไปยังสถานที่ปลายทางที่ตกลงกันไว้

11. DDP (Delivered Duty Paid) เงื่อนไขนี้ ผู้ขายทำการส่งมอบสินค้าไปจนถึงสถานที่ปลายทาง โดยผู้ขายรับผิดชอบการทำพิธีการส่งออก จ่ายค่าระวางขนส่งสินค้า ค่าประกันภัยขนส่งสินค้า การนำของลงจากเรือ ดำเนินพิธีการนำเข้า และชำระภาษีนำเข้าแทนผู้ซื้อ และชำระค่าขนส่งสินค้าไปยังสถานที่ที่ผู้ซื้อระบุไว้ด้วย

การรับประกันสินค้า (Warranty)

บริการหลังการขายภาษาอังกฤษ (After-sales Service) การบริการหลังการขายสินค้า การรับประกันสินค้า เป็นการการันตีคุณภาพสินค้าอย่างหนึ่ง ที่ทำให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในสินค้าที่ให้บริการ การให้รายละเอียดและให้ข้อมูลหลังการขายสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า

การประกันคุณภาพ

การประกันคุณภาพ เป็นวิธีบริหารจัดการเพื่อเป็นหลักประกันหรือสร้างความมั่นใจว่ากระบวนการหรือการดำเนินงานจะทำให้ได้ผลลัพธ์ที่มีคุณภาพตรงตามที่กำหนด

การประกันคุณภาพ เป็นการบริหารจัดการเพื่อให้เกิดประสิทธิผล หรือการตัดสินใจเลือกอย่างใดอย่างหนึ่งแล้วเกิดผลดี นั้นเป็นเรื่องที่พึงปรารถนา แต่จะมีหลักประกันอย่างไรว่าการบริหารจัดการหรือการตัดสินใจที่ได้ผลดีนั้นจะยังคงได้ผลตามที่ปรารถนาทุกครั้ง

แนวทางที่จะให้ได้ผลตามที่ปรารถนาทุกครั้ง หรือได้ผลเท่ากันทุกครั้งนั้นขึ้นอยู่กับเมื่อครั้งที่ดำเนินการจนได้ผลดีนั้นทำอย่างไร หากดำเนินการเหมือนอย่างที่เคยทุกครั้ง โดยไม่มีปัจจัยแวดล้อมใด ๆ มาแทรกซ้อน ผลที่เกิดตามมาก็จะเป็นเช่นนั้นทุกครั้ง การเน้นให้ดำเนินการเหมือนครั้งที่ได้ผลดีจึงถือเป็นการประกันคุณภาพ หากวิธีการแปลผลดีนั้นได้มาตรฐานตามที่กำหนด และสามารถสร้างความพึงพอใจให้ผู้ใช้ได้ถือว่าผลลัพธ์นั้นมี คุณภาพ

การจ่ายเงินในรูปแบบต่าง ๆ

วิธีการชำระเงินในการค้าระหว่างประเทศ

ในการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ ซึ่งผู้ซื้อผู้ขายอยู่กันคนละประเทศ นอกจากจะต้องมีการตกลงกันว่าจะซื้อขายสินค้าอะไร จำนวนหรือปริมาณเท่าใด ราคาเท่าไร การส่งมอบเป็นอย่างไรและเมื่อใดแล้ว ยังมีเรื่องสำคัญที่จะตกลงกันอีกเรื่องหนึ่ง คือ วิธีการชำระเงินค่าสินค้า การเจรจาตกลงเลือกวิธีการชำระเงินนี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ เช่น ความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้า อำนาจต่อรองทางการค้า ประเภทของสินค้า ระบบธนาคารในประเทศคู่ค้า เป็นต้น ซึ่งปัจจุบันมีวิธีการหลัก ๆ ที่นิยมใช้กันในการค้าระหว่างประเทศ 4 วิธี คือ

1. การชำระเงินล่วงหน้า (Advance Payment) เป็นการตกลงระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย โดยผู้ซื้อจะโอนเงินไปให้ผู้ขายพร้อมกับการสั่งซื้อสินค้าหรือก่อนการส่งสินค้า เมื่อผู้ขายได้รับชำระค่าสินค้าแล้ว จะส่งสินค้ามาให้ผู้ซื้อ วิธีนี้มักจะใช้กับสินค้าที่มีราคาไม่สูงมากนัก เช่น สินค้าตัวอย่าง หรือใช้ในกรณีที่สินค้าผลิตเฉพาะและมีความต้องการสูง หรือหากเป็นกรณีสินค้าทั่วไปและเป็นการซื้อขายครั้งแรก ผู้ขายยังไม่รู้จักผู้ซื้อดีหรือทราบข่าวว่าเครดิตของผู้ซื้อไม่เป็นที่เชื่อถือ วิธีการนี้ผู้ซื้อมีความเสี่ยงและเป็นฝ่ายเสียเปรียบเพราะต้องชำระเงินก่อนที่จะได้รับสินค้า และไม่แน่ว่าจะได้รับสินค้าตรงตามที่สั่งซื้อไปหรือไม่

2. การเปิดบัญชี (Open Account) หรือการโอนเงิน (Telegraphic Transfer) การซื้อขายแบบ "เปิดบัญชี" เป็นการตกลงกันว่าผู้ขายยินยอมให้ผู้ซื้อชำระเงินค่าสินค้าภายหลังจากได้รับสินค้าแล้วจะเป็นกี่วัน เช่น 60 วันหรือ 90 วัน หลังจากส่งมอบสินค้าแล้ว หลังจากนั้นผู้ขายจะจัดส่งสินค้าและเอกสารที่เกี่ยวข้องไปให้ผู้ซื้อโดยตรงเพื่อที่ผู้ซื้อจะได้ดำเนินการนำสินค้าออกมาขายหรือใช้งานก่อนวิธีการซื้อขายแบบนี้ผู้ขายมีความเสี่ยงและเป็นฝ่ายเสียเปรียบเพราะต้องส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อก่อนโดยไม่มีหลักประกันว่าจะได้รับชำระเงินตามกำหนดเวลาที่ตกลงกันไว้ ดังนั้นการที่ผู้ขายจะเลือกใช้วิธีการชำระเงินแบบนี้ ผู้ซื้อและผู้ขายต้องมีความสัมพันธ์ที่ดี และผู้ขายจะต้องมีความมั่นใจว่าผู้ซื้อจะสามารถชำระเงินได้ตามกำหนดเวลาที่ตกลงกัน นอกจากนี้ ผู้ขายควรศึกษาว่าประเทศของผู้ซื้อไม่มีระเบียบกฎหมาย หรือ

กฎหมายห้ามการโอนเงินออกนอกประเทศ รวมทั้งต้องรู้ตัวเองว่าธุรกิจจะมีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอในการดำเนินกิจการระหว่างระยะเวลาที่ให้เครดิตแก่ผู้ซื้อ

3. ตัวเงินเพื่อการเรียกเก็บที่มีเอกสารประกอบ (Documentary Bill for Collection) วิธีการชำระเงินแบบนี้แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ D/P (Document against Payment) และ D/A (Document against Acceptance) สำหรับ D/P Sight นั้น ผู้ขายจะส่งออกสินค้าให้ผู้ซื้อ และขณะเดียวกันจะนำเอกสารต่าง ๆ ที่ใช้ในการออกสินค้าส่งผ่านธนาคารเพื่อเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อ ทำให้ผู้ซื้อจะต้องชำระค่าสินค้าให้ธนาคารในประเทศผู้ซื้อก่อน ธนาคารจึงจะมอบเอกสารที่ใช้ออกสินค้าให้แก่ผู้ซื้อ ส่วน D/A ผู้ซื้อจะต้องรับรองตัวเงิน (Bill of Exchange) และรับเอกสารที่ใช้ในการออกสินค้าจากธนาคาร หลังจากนั้นผู้ซื้อจะนำเงินมาชำระให้แก่ธนาคารตามตัวเงินที่ได้รับรองไว้เมื่อครบกำหนดที่ระบุไว้ในตัวเงินเช่น 30, 60 หรือ 90 วัน หลังจากได้รับเอกสาร

เนื่องจาก D/P และ D/A ผู้ซื้อจะไปออกสินค้าโดยไม่มีเอกสารที่ใช้ในการออกสินค้าไม่ได้ ผู้ขายจึงมั่นใจได้บางส่วนว่าผู้ซื้อจะต้องชำระหรือรับรองตัวแลกเงินก่อน อย่างไรก็ตาม ผู้ขายก็ยังเป็นฝ่ายเสียเปรียบและมีความเสี่ยงอยู่ คือ ถ้าผู้ซื้อปฏิเสธการรับสินค้า โดยไม่ยอมชำระเงินหรือรับรองตัวแลกเงิน เนื่องจากผู้ซื้อมีปัญหาในด้านการเงิน หรือมีปัญหาในด้านการตลาด ผู้ขายต้องเสียค่าใช้จ่ายในการนำสินค้ากลับหรือขายในราคาถูกให้กับผู้ซื้อรายใหม่ หรืออาจจะต้องขายทอดตลาดทำให้ขาดทุน

โดยปกติวิธีการชำระเงินในลักษณะนี้มักจะกระทำกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่ทำการค้ากันมานานจนมีความคุ้นเคยและไว้วางใจหรืออาจจะเป็นบริษัทสาขาหรือบริษัทในเครือเดียวกันซึ่งตั้งอยู่ในต่างประเทศ

4. เลตเตอร์ออฟเครดิต (Documentary Letter of Credit : L/C) การชำระเงินวิธีนี้ให้ความเป็นธรรมแก่ทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย มีกฎเกณฑ์ที่ชัดเจนรองรับ ซึ่งปัจจุบันเรียกว่า UCP600 โดยมีธนาคารที่เปรียบเสมือนเป็นตัวกลางระหว่างทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย ทำให้ผู้ซื้อมั่นใจว่าถ้าสั่งซื้อสินค้าโดยเปิด L/C ไปให้ผู้ขายแล้ว ผู้ขายก็จะจัดส่งสินค้าให้ครบถ้วนตามที่ระบุไว้ใน L/C ทุกประการ และหากผู้ขายไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขใน L/C ผู้ซื้อก็สามารถไม่ชำระเงินค่าสินค้าได้ ในทางกลับกัน ฝ่ายผู้ขายก็มั่นใจว่าถ้าส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อและจัดส่งเอกสารถูกต้องและครบถ้วนตามเงื่อนไขที่ระบุใน L/C ที่ผู้ซื้อเปิดมาทุกประการ ผู้ขายจึงจะได้รับเงินค่าสินค้าจากธนาคาร

ดังนั้น ข้อควรระวังที่สำคัญในการตกลงซื้อขายแบบ L/C คือ ข้อกำหนดและเงื่อนไขต่าง ๆ ที่จะระบุใน L/C นั้น ก่อนเปิด L/C ผู้ซื้อและผู้ขายควรที่จะคุยรายละเอียดว่าอะไรทำได้หรือไม่ได้ เพราะเงื่อนไขเดียวของการได้รับชำระเงินตาม L/C นั้นคือ เอกสารถูกต้องและครบถ้วนตามที่ระบุใน L/C เท่านั้น และไม่เกี่ยวข้องกับตัวสินค้า การเลือกวิธีการชำระเงินนั้น สิ่งสำคัญขึ้นอยู่กับผู้ขายว่าประเมินความเสี่ยงลูกค้านั้นอย่างไร และต้องการให้ชำระเงินด้วยวิธีไหน มีการเตรียมพร้อมรับมือสำหรับปัญหาที่อาจเกิดขึ้นอย่างไร และสามารถต่อรองและตกลงเงื่อนไขการชำระเงินและราคาที่ได้ประโยชน์ร่วมกันทั้งสองฝ่ายได้อย่างไร

เลตเตอร์ออฟเครดิตหรือ ตราสารเครดิต letter of credit หรือ L/C คือ เอกสารที่มีขึ้นเพื่อยืนยันการชำระเงินในการซื้อขายที่ผู้ซื้อขอให้ธนาคารเป็นผู้ชำระให้แทน เลตเตอร์ออฟเครดิตเป็นวิธีหนึ่งที่มีความ

นิยมเพราะทำให้ผู้ขายมั่นใจว่าจะได้รับเงินค่าสินค้า เลตเตอร์ออฟเครดิตออกโดยสถาบันการเงินตามคำสั่งของผู้ซื้อเพื่อแสดงเป็นหลักประกันการชำระเงิน ผู้ขายสินค้าได้รับเงินเมื่อส่งมอบสินค้า และผู้ซื้อสินค้าจะได้รับสินค้าเมื่อจ่ายเงินค่าสินค้า

เลตเตอร์ออฟเครดิต อาจเรียกในชื่ออื่น เช่น Documentary Letter of Credit หรือ Commercial Documentary Letter of Credit

เลตเตอร์ออฟเครดิต แบ่งเป็นสองชนิดหลัก

1. **ชนิดเพิกถอนได้** เมื่อมีธนาคารของผู้ซื้อออกตราสารให้แก่ธนาคารฝ่ายผู้ขายแล้ว ธนาคารฝ่ายผู้ซื้อหรือผู้ซื้อสามารถบอกเลิกตราสารนี้ได้ โดยไม่ต้องให้ฝ่ายผู้ขายหรือธนาคารฝ่ายผู้ขายยินยอม ตราสารแบบนี้จึงไม่นิยมใช้ในการทำการค้าระหว่างกัน
2. **ชนิดเพิกถอนไม่ได้** เมื่อผู้ซื้อให้ธนาคารฝ่ายตนออกตราสารแก่ธนาคารฝ่ายผู้ขายแล้ว ไม่สามารถทำการยกเลิกหรือเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขใดๆในตราสารนั้นได้อีก อนึ่งตราสารที่ไม่ได้ระบุว่าเพิกถอนได้นั้นถือว่าเป็นชนิดที่เพิกถอนไม่ได้

นอกจากนี้ L/C ยังสามารถแบ่งได้ตามลักษณะการเรียกเก็บเงิน คือ

1. L/C at sight คือ LC ที่มีการชำระเงินทันที ภายใน 5-10 วันทำการหลังจากที่ผู้ขายได้ทำต (วมเงื่อนไขในเอกสาร L/C ครบถ้วนตามระบุไว้ LC ประเภทนี้จะในรูปแบบมาตรฐานที่นิยมใช้กันและผู้ขายจะได้รับเงินจากผู้ซื้อเร็วที่สุด
2. Usance L/C คือ LC ที่จะชำระเงินตามวันที่ระบุไว้ หลังจากได้รับเอกสารครบถ้วนตามที่ (ในอนาคต) ระบุไว้ ซึ่ง Usance L/C ต่างกับ L/C at Sight ตรงที่ L/C at Sight ผู้ขายจะได้รับเงินทันที เมื่อทำตามเงื่อนไขครบ แต่ Usance L/C ผู้ขายจะได้รับเงินตามวันที่ที่ระบุไว้เท่านั้น^[3]

ประโยชน์ของการเปิด L/C

ประโยชน์ของการเปิด L/C คือ ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายมีความเสี่ยงต่ำ ผู้ซื้อไม่จำเป็นต้องใช้เงินสดในการมัดจำหรือสั่งซื้อสินค้า ทำให้สามารถได้รับสินค้ามาขายก่อนและค่อยนำเงินที่ได้จากการขายสินค้ามาชำระเคลียกับทางธนาคาร L/C ภายใน 90 วัน ช่วยให้ธุรกิจไม่ขาดสภาพคล่องทางการเงิน สำหรับฝ่ายผู้ขายสินค้า ก็ได้รับประโยชน์จากการรับ L/C เช่นกัน ถ้าหากผู้ขายสินค้าได้รับ L/C at sight 100% (คือ L/C ประเภทเพิกถอนไม่ได้) ก็สามารถไว้วางใจได้ว่าเมื่อส่งสินค้าไปให้กับผู้ซื้อแล้วจะได้รับเงินค่าสินค้าจากผู้ซื้อจริง

กิจกรรมที่ 1 ผู้สอนให้ผู้เรียนชมวีดิทัศน์เกี่ยวกับการส่งมอบสินค้า การรับประกันสินค้า และการจ่ายเงินในรูปแบบต่างๆ

เรื่อง Express warranties จาก

<https://www.youtube.com/watch?v=fRZb6NAW2mk>

และเรื่อง Let's go shopping จาก <https://www.youtube.com/watch?v=Q-1tfWzHgOA>

กิจกรรมที่ 2 ผู้สอนและผู้เรียนร่วมกันอภิปราย การออกเสียงความหมาย คำศัพท์ วลี และประโยค
เกี่ยวกับการ ส่งมอบสินค้า การรับประกันสินค้า และการจ่ายเงินในรูปแบบต่างๆ จากวีดิทัศน์ที่ชม

คำศัพท์การส่งมอบสินค้าและการรับประกันสินค้า

Make up	ทดแทน
round the clock	หามรุ่งหามค่ำ
supplier (n)	ตัวแทนผู้จัดส่ง
rush off	รีบเร่ง
purchase order	ใบสั่งสินค้า
keep on	ดำเนินต่อไป
stock (n)	คลังสินค้า
fill the order	เพิ่มเติมสินค้า
Cargo (n)	สินค้าที่บรรทุกทางเรือ
inquiry (n)	สอบถาม
tonnage (n)	ระวางน้ำหนัก
Shipment (n)	การจัดส่งสินค้า
complaint (n)	การต่อว่า
Cash on Delivery (COD)	<u>การชำระเงินหลังการส่งมอบสินค้า</u>
Advance Payment	การชำระเงินล่วงหน้า
Open Account	เปิดบัญชี
Documentary Bill For Collection	ตั๋วเงินเพื่อการเรียกเก็บที่มีเอกสารประกอบ
Documentary Letter of Credit	เลตเตอร์ออฟเครดิตที่มีเอกสารประกอบ
Delivery of Goods	<u>การส่งมอบสินค้า</u>
Shipping Terms	<u>เงื่อนไขการส่งมอบสินค้า</u>
Incoterms	การส่งมอบสินคาระหว่างผู้ค้าและผู้ซื้อ
PLACE OF DELIVERY	สถานที่สุดท้ายที่จะส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ซื้อ อาจเป็น คลังสินค้า ณ เมืองท่าปลายทาง หรือคลังสินค้า /สถานที่ ทำการของผู้ซื้อที่อยู่ในอีกเมืองหนึ่งหรือในอีกประเทศ หนึ่งก็ได้
PLACE OF LOADING	สถานที่ต้นทางที่ส่งออก
PLACE OF RECEIPT	สถานที่รับสินค้าต้นทาง อาจเป็นคลังสินค้าของผู้ซื้อที่ เมืองท่าต้นทาง หรือเป็นท่าเรือส่งออกที่ต้นทาง
Advance Payment	การชำระเงินล่วงหน้า
Open Account	การเปิดบัญชี
Telegraphic Transfer	การโอนเงิน
Documentary Bill for Collection	เอกสารประกอบ

D/P (Document against Payment)	ผู้ซื้อจ่ายตั้งค์ครบ ธนาคารจึงจะมอบเอกสาร BL ให้ไป เอาสินค้าให้
D/A (Document against Acceptance)	ผู้ซื้อเซ็นรับประกันว่าจะจ่าย ธนาคารจะออกเอกสาร BL ให้
Bill of Exchange	ตัวเงิน
Documentary Letter of Credit : L/C ขอให้ธนาคารเป็นผู้ชำระให้แทน	เอกสารที่มีขึ้นเพื่อยืนยันการชำระเงินในการซื้อขายที่ผู้ซื้อ

กิจกรรมที่ 3 ผู้สอนนำเสนอ คำ วลี และประโยค จำเป็นเกี่ยวกับ การส่งมอบสินค้า การรับประกันสินค้า และการจ่ายเงินในรูปแบบต่างๆ จากเอกสาร หนังสือ คู่มือ และเว็บไซต์ต่าง ๆ เช่น

https://www.youtube.com/watch?v=gRGAf3i_zRE

Shipment

①

A : (On the phone) Transportation Department. Can I help you?

(ออน เรอะ โฟน) ทรานสปอร์ตเตชั่น ดีพาร์ตเมนต์ แคน ไอ เฮลป ยู)
(ระหว่างการสนทนาทางโทรศัพท์) กรมการขนส่ง มีอะไรให้ช่วยไหมคะ

B : We have a cargo to be shipped to L.A. within this month.

Can you provide space for our cargo?

(วี แอฟว อะ คาร์โก้ ทู ปี ชิพท์ ทู แอล เอ วิธิน อีส มัธท์ แคน ยู โพรไวด์ สเปซ ฟอว์ เอาว คาร์โก้)
เรามีสินค้าจะส่งไป แอล เอ ภายในเดือนนี้ ไม่ทราบว่าคุณเตรียมที่จัดส่งสินค้าให้เราได้ไหม

A : Thank you for your inquiry. Would you tell me what your cargo is?

(แธ็งค์ กั๋ว ฟอว์ ยัวร์ อินไควรี่ วู้ด ยู เทล มี ว้อท ยัวร์ คาร์โก้ อีส)
ขอบคุณค่ะที่โทรมาสอบถามทางเรา ไม่ทราบว่าสินค้าคุณเป็นอะไรคะ

B : Our cargo is one box of medical machinery.

(เอาว คาร์โก้ อีส วัน บ็อกซ์ ออฟ เมดิคัล แมชชีนเนอรี)
สินค้าของเราเป็นกล่องเครื่องมือทางการแพทย์หนึ่งกล่อง

A : How much tonnage and measurement does your cargo have ?

(ฮาว มัช โทเนจ แอนด์ เมซัวร์เมนท์ ดัส ยัวร์ คาร์โก้ แอฟว)
ระวางน้ำหนักและขนาดของสินค้าเท่าไรคะ

B : It is about 700 kilograms and about 2 cubic meters of wooden box.

(อิท อีส อะบ๊าท์ เซเวนฮันเดรด กิโลกรัมส แอนด์ อะบ๊าท์ ทู คิวบิก เมตรเทอร์ส ออฟ วู้ดเด็น บ็อกซ์)
หนักประมาณ 700 กิโลกรัม และกล่องใส่ประมาณ 2 ลูกบาศก์เมตร

A : I see. We can provide space on the Cupid for you at the end of this month.

(ไอ ซี วี แคน โพรไวด์ สเปซ ออน เรอะ คิวบิก ฟอว์ ยู แอท ดี เอนด์ ออฟ อีส มัธท์)
เข้าใจแล้วค่ะ เราจะเตรียมเนื้อที่ตามที่คุณแจ้งมาให้ตอนปลายเดือนนี้

②

A : I'm not interested in just one order.

(ไอ'ม น็อท อินเทอร์เรสเต็ด อิน จัส วัน ออร์เดอร์)

ผมไม่ถูกใจในการส่งสินค้าสักทีเลยครับ

B : I understand what you mean. We'll inspect the shipment carefully.

(ไอ อันเดอร์สแตนด ว็อท ยู มั้น วี'ล อินสเปค เรอะ ชิพเม้นท์ แคฟลูลี่)

ผมเข้าใจความหมายของคุณครับ เราจะระมัดระวังอย่างเต็มที่ในการส่งสินค้าครับ

A : That's what I wanted to say. We insist on first quality.

(แธท'ส ว็อท ไอ ว็อนเท็ด ทู เซย์ วี อินซิส ออน เฟริสท ควอลิตี้)

นั่นแหละครับที่ผมต้องการจะพูด เรายืนยันเรื่องคุณภาพเป็นอันดับแรก

B : We guarantee that the quality of our goods will be the same as the original samples.

(วี การ์ันตี แธท เรอะ ควอลิตี้ ออฟ เอาว กู๊ดส วิล บี เรอะ เซม แอส อี ออร์ริจินอล แซมเพิลส)

เรารับรองว่าสินค้าที่จะจัดส่งจะอยู่ในสภาพเต็มทุกประการครับ

A : That's very important for both of us.

(แธท'ส เวฟรี่ อิมพอร์แท้นท์ ฟอ โบธ ออฟ อัส)

นั่นเป็นสิ่งสำคัญที่สุดสำหรับพวกเรา

B : We have not had a single complaint about our quality.

(วี แฮฟว น็อท แฮด อะ ซิงเกิ้ล คอมเพลนท อะเบาท์ เอาว ควอลิตี้)

เราไม่เคยได้รับการต่อว่าจากลูกค้าเกี่ยวกับคุณภาพเลยครับ

③

A : When can you make shipment ?

(เวน แคน ยู เมค ชิพเม้นท์)

คุณจะมีการจัดส่งอย่างไรครับ

B : We'll need at least 90 days after receipt of your L/C to make complete delivery of 50,000 sets.

(วี'ล นีด แอท ลีส ไนน์ตี้ เดย์ส อาฟเตอร์ รีซีฟ ออฟ ยัวร์ แอล ซี ทู เมค คอมพลีท ดีลิเวอรี่ ออฟ ฟิฟตี้ท้าว ซึ้น)

เราต้องการรับสำเนาของแอล ซี อย่างน้อย 90 วัน พร้อมทั้งระบุงการส่งสินค้าเป็นจำนวน 50,000 ชุด

A : Can't you make it 60 days ?

(แค้นท์ ยู เมค อิท ซิกตี้ เดย์ส)

คุณไม่สามารถทำให้ได้ภายใน 60 วันหรือ

B : Then, we can make initial delivery of 30,000 sets in October, and the balance, 20,000 at the end of November.

(เร็น วี แคน เมค อินนิเซียล ดิลิเวอรี่ ออฟ เทอร์ตี้ท้าวซัน เซ็ทส อิน อ็อกโทเบอร์ แอนด์ เรอะ บาลานส์ ทเว็นตี้ท้าวซัน แอ็ท อี เอนด์ ออฟ โนเว็มเบอร์)

งั้น เราจะจัดส่งสินค้างวดแรกเป็นจำนวน 30,000 ชุดในเดือนตุลาคม และจะส่งที่เหลือจำนวน 20,000 ชุดในเดือนพฤศจิกายน

A : If that's the best you can do, I agree.

(อ็ฟ แธท'ส เรอะ เบส ยู แคน ดู ไอ อะกรี)

ถ้านั้นเป็นทางที่ดีที่สุดที่คุณทำได้ ผมก็เห็นด้วย

B : Thank you very much. We shall try to speed up.

(แธ็งค์ กิว เวพรี่ มัช วี ชาล ทราย ทู สปีด อัป)

ขอบคุณมากครับ เราจะรีบจัดส่งให้เร็วที่สุด

④

A : How soon can you make the delivery ?

(ฮาว ซูน แคน ยู เมค เรอะ ดิลิเวอรี่)

เร็วแค่ไหนที่คุณจะจัดส่งสินค้ามาให้คะ

B : Within six weeks.

(วิทิน ซิกส์ วีค)

ภายในหกสัปดาห์ครับ

A : We can't lose the season. Please deliver two weeks earlier.

(วี แคนท์ ลูส เรอะ ซีซัน พลีส ดิลิเวอรี่ ทู วีคส์ เออร์ลิเออร์)

เราไม่ยอมยกสูญเสียช่วงเวลา กรุณาส่งให้เร็วขึ้นเป็น 2 สัปดาห์ได้ไหม

B : Two weeks ? That's pretty tight.

(ทู วีคส์ แธท'ส พรีตตี้ ทัทท์)

2 สัปดาห์ มันดูจะสั้นไปครับ

A : Any chance we can get them sooner ?

(เอนี แชนส์ วี แคน เกท เอ็ม ซูนเนอร์)

มีทางอื่นไหมที่เราจะได้เร็วกว่านี้

B : All right. I'll see if I can make it.

(ออล ไรท์ ไอ'ล ซี อ็ฟ ไอ แคน เมค อิท)

ได้ครับ เราจะทำให้ดีที่สุดที่จะทำได้

กิจกรรมที่ 4 ผู้เรียนฝึกการใช้ คำศัพท์ วลี และประโยค เกี่ยวกับการส่งมอบสินค้า การรับประกันสินค้า และการจ่ายเงินในรูปแบบต่างๆ

วลี ประโยค เกี่ยวกับการส่งมอบสินค้า

การสนทนาโต้ตอบเกี่ยวกับการส่งมอบสินค้า

Terms of Delivery

A : What quantities would you order ?

(ว้อท ควอนทิตี้ส วู้ด ยู ออร์เดอร์)

คุณสั่งจำนวนเท่าไรครับ

B : Can you make around 80,000 pieces in this mold ?

(แคน ยู เมค อะราว เอ๊กต์ตร้าวซีน ฟีสเส็ส อิน อีส โมลด์)

ไม่ทราบว่า คุณสามารถทำแม่พิมพ์ให้ผลิตได้ 80,000 ชิ้น ได้ไหมครับ

A : We've got only 50,000 pieces at the present time.

When do you need them?

(วีฟ ก้อท โอนลี่ ฟฟตี๊ดร้าวซีน ฟีสเส็ส แอท เดอะ พรีเซ้น ไทม์ เว็น ดูยูนีด เอ็ม)

เราผลิตได้แค่ 50,000 ชิ้นในเวลานี้ คุณต้องการเมื่อไหร่ครับ

B : Please rush this order.

(พลีส รัช อีส ออร์เดอร์)

กรุณาเร่งสินค้าตัวนี้หน่อยครับ

A : I'll arrange to have them reach you in five days. Would that be satisfactory?

(ไอ'ล อะเร้นจ์ ทู แฮพว เอ็ม รัช ยู อิน ไฟว์ เดย์ส วู้ด แธท บี แซททิสแฟคทอรี)

ผมจะจัดเตรียมให้เร็วที่สุดประมาณ 5 วัน ไม่ทราบว่า คุณพอใจไหมครับ

B : Good. You must deliver the goods in that time.

(กูด ยู มัส ดีลิเวอร์ เดอะ กูดส อิน แธท ไทม์)

ดีครับ คุณต้องส่งสินค้าให้ได้ตามเวลานั้นนะครับ

A : Don't worry about it. We can come up with your order.

(โด้น วอรี อะแบ้าท์ อิท วี แคน คัม อัฟ วิธ ยัวร์ ออร์เดอร์)

อย่างห่วงเลยครับ เราจะส่งสินค้าตามจำนวนที่คุณสั่งไว้อย่างเรียบร้อย

A : What quantity do you have in mind ?

(ว้อท ควอนทิตี้ ดู ยู แฮพว อิน มายด์)

คุณคิดว่า คุณจะส่งจำนวนเท่าไรครับ

B : Thirty thousand dozen in five shipments.

(เทอร์รี่ ทรัวซัน ดอร์เชน อิน ไฟว์ ซิปเมนท์)

สามหมื่นโหลในการส่ง 5 ครั้ง

A : When do you want to start and how do you want it shipped ?

(เว็น ดู ยู ว้อนท์ ทู สตาร์ท แอนด์ ฮาว คู ยู ว้อน อิท ซิป)

คุณจะเริ่มส่งเมื่อไหร่ และคุณต้องการให้ส่งแบบไหนไม่ทราบครับ

B : Six thousand dozen each month for five months starting in July will be fine.

(ซิกส์ ทรัวซัน ดอร์เชน อีซ มั้นท์ ฟอร์ ไฟว์ มั้นท์ สตาร์ททิง อิน จูไล วิล บี ไฟน์)

หกหมื่นโหลในแต่ละเดือนเป็นเวลา 5 เดือน และเริ่มในเดือนกรกฎาคมครับ

A : In October, the production line is very busy. So, if we could ship 3,000 dozen in October, then we'll make it up by sending 9,000 dozen in November.

(อิน อ็อกโทเบอร์ เรอะ โปรดักชั่น ไลน์ อีส เวิร์รี่ บัสี่ โซ อีฟ วี คู้ด ซิป ทรัวซัน โดเชน อิน อ็อกโทเบอร์ เชน วีล เมค อิท อัฟ บาย เซนดิง ไนน์ ทรัวซัน โดเชนส อิน โนเว็มเบอร์)

ในเดือนตุลาคม สายการผลิตในจะยุ่งมากครับ จริงๆ แล้ว เราจัดส่งได้ ประมาณ 3,000 โหลในเดือนตุลาคม จากนั้นเราจะส่งที่เหลืออีก 9,000 โหลในเดือนพฤศจิกายนครับ

B : Okay, but you've gotta be sure to meet it.

(โอเค บัท ยูฟ ก้อททา บี ชัวร์ ทู มีท อิท)

ตกลง แต่คุณต้องทำตามที่ตกลงกันได้

A : (on the phone) Could we get them delivered by the end of this month ?

(ออน เรอะ โฟน) คู้ด วี เก็ท เด็ม ดีลิเวอร์ด บาย เรอะ เอน ออฟ อีส มั้นท์)

(ขณะกำลังสนทนาทางโทรศัพท์) ไม่ทราบว่า คุณจะจัดส่งสินค้าได้ภายในสิ้นเดือนนี้ได้ไหมครับ

B : It's rather difficult... we have now a rush of orders and we are working round the clock.

(อิท'ส ราเทอร์ ดิฟฟิคัล...วีแฮฟ นาว อะ รัช ออฟ ออร์เดอร์สแอนด์ วี อาร์ เวิร์กิง เรานด์ เรอะ คล็อก)

มันคงจะยากหน่อยนะครับ เรามีใบสั่งเข้ามามากและเราก็ทำงานกันอย่างหามรุ่งหามค่ำแล้วครับ

A : What is the present lead time, then ?

(ว้อท อีส เรอะ พรี้เซ้น ลี๊ด ไทม์ เ็น)

ฉันคิดว่าฉันจะส่งได้เมื่อไหร่ครับ

B : I'm afraid it'll be about four to six months. If you need immediate shipment, you'll have to check stocks of other manufacturers.

(ไอ'ม อะเฟรด อิท'ล บี อะแบ้าท์ โฟร์ ทู ซิกส์ มัันท์ส อีฟ ยู นีด อิมมิเดียด ชิพเม้นท์ ยู'ล แฮฟว ทู เช็ค สตัคส ออฟ อาร์เทอร์ แมนูแฟคเจอร์ส์)

ผมเกรงว่ามันจะต้องใช้เวลาประมาณ 4-6 เดือน ถ้าคุณต้องการสินค้าด่วนคุณลองตรวจสอบดูจากโรงงานอื่นครับ

A : I see. We'll find another supplier.

(ไอ ซี วี'ล ฟินด์ ออาน่าเทอร์ ซัพพลายเออร์)

เข้าใจครับ เราจะลองหาตัวแทนเจ้าอื่นครับ

B : Please understand that immediate shipment after an order is not possible.

(พลีส อันเดอร์สแตน แธท อิมมิเดียด ชิพเม้นท์ อ้าพเตอร์ แอน ออร์เดอร์ อีส น้อท พอสสิเบิล)

โปรดเข้าใจด้วยว่านั่นเป็นการขนส่งสินค้าที่เร่งด่วนมาก เราจัดส่งให้ไม่ได้จริงๆ

A : (on the phone) How long will it take to get the sample?

(ออน เรอะ โฟน) ฮาว ลอง วิล อิท เทค ทู เก็ท เรอะ แซมเพิล (ขณะที่กำลังสนทนาทางโทรศัพท์) จะใช้เวลานานแค่ไหนครับถึงจะได้ของตัวอย่าง

B : It'll take about 30 days to send it by ship.

(อิท'ล เทค อะแบ้าท์ เทรอตี เดย์ส ทู เซนด์ อิท บาย ชิพ)

ประมาณ 30 วันในการนำส่งทางเรือครับ

A : It's too late.

(อิท'ส ทู เลท)

ช้าเกินไปครับ

B : Then I'll have it rushed off to you by air.

(เซน ไอ'ล แฮฟว อิท รัชด ออฟ ทู ยู บาย แอร์)

ฉันจะส่งให้คุณทางอากาศนะครับ

A : That would be better.

(แธท วู้ด บี เบ็ทเทอร์)

นั่นคงจะดีกว่าครับ

B : How soon can you give me the order details ?

(ฮาว ซูน แคน ยู กีฟ มี เรอะ ออร์เดอร์ ดีเทลส)

เร็วแค่ไหนที่คุณจะส่งใบสั่งซื้อสินค้า

A : When I receive the sample, I'll send you the purchase order.

(เว็น ไอ รีซีฟ เรอะ แซมเพิล ไอ'ล เซน ยู เรอะ เพอร์เซส ออร์เดอร์) เมื่อผมได้รับสินค้าตัวอย่าง ผมจะส่งใบสั่งซื้อครับ

บทสนทนาเพิ่มเติม

A : When can you deliver the goods ?

(เวน แคน ยู ดิลิเวอร์ เรอะ กู้ดส)

คุณจะส่งสินค้าได้เมื่อไหร่ครับ

B : Within 3 months upon arrival of your L/C.

(วิทิน ทรี มัันท์ส อัฟพอน อะไรฟวัล ออฟ ยัวร์ แอล ซี)

ภายในสามเดือนขึ้นอยู่กับแอล ซีครับ

A : Do you have SM-3s in stock ?

(ดู ยู แฮฟว เอส เอ็ม ทรี เอส อิน สต็อก)

คุณมี SM-3s ในสต็อกไหมครับ

B : Yes. We always try to keep an adequate stock.

(เยส วี ออลเวย์ส ทราย ทู คีพ แอน แอดดิเควท สต็อก)

มีครับ เราพยายามที่จะเก็บสินค้าในสต็อกให้เพียงพอครับ

A : Can you fill this order ?

(แคน ยู ฟิล อีส ออร์เดอร์)

คุณช่วยจดยการสั่งซื้อเพิ่มหน่อยครับ

B : Yes, we have enough stocks to supply you.

(เยส วี แฮฟว อิน่าฟ สต็อกส ทู ซัพพลาย ยู)

ครับ เรามีสินค้าพอเพียงในคลังไว้สำหรับลูกค้าครับ

A : I'm afraid I'll have to reconsider the order.

(ไอ'ม อะเฟรด ไอ'ล แฮฟว ทู รีคอนซิเดอร์ เรอะ ออร์เดอร์)

ผมเกรงว่าผมต้องพิจารณาในการสั่งซื้อสินค้าอีกทีครับ

B : Why do you say so ?

(ว้าย คู ยู เซย โไซ)

ทำไมคุณถึงกล่าวเช่นนั้นครับ

คำศัพท์การรับประกันสินค้า

Insurance	การประกัน
POLICY	กรมธรรม์ประกันภัย
CLAIM	การเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน ค่าสินไหมทดแทน
GOODS-IN-TRANSIT INSURANCE	การประกันภัยสินค้าระหว่างขนส่ง
MOTOR INSURANCE	การประกันภัยรถยนต์
DAMAGES	ค่าเสียหาย
FACE AMOUNT	จำนวนเงินเอาประกัน
MINIMUM PREMIUM	เบี้ยประกันภัยขั้นต่ำ
INSURER	ผู้รับประกันภัย
ASSURER	ผู้เอาประกันภัย
BENEFIT OF INSURANCE	ผลประโยชน์ในการประกันภัย
BENEFICIARY	ผู้รับประโยชน์
DUE DATE	วันครบกำหนด
Auto insurance/car insurance	ประกันรถยนต์
Car insurance premium	เบี้ยประกันรถยนต์
Coverage	ความคุ้มครอง
First class insurance	ประกันรถยนต์ชั้น 1
second class insurance	ประกันรถยนต์ชั้น 2
third class insurance	ประกันรถยนต์ชั้น 3
Deduction	ค่าเสียหายส่วนแรก

วลี ประโยค เกี่ยวกับการรับประกันสินค้า

การสนทนาโต้ตอบเกี่ยวกับการรับประกันสินค้า

Customer: I am interested in buying car insurance for my car.

ฉันสนใจซื้อประกันรถยนต์สำหรับรถของฉัน

Sale: Sure, I can help you. Do you have your information, copy of car registration, copy of driving license

ได้สิ, คุณได้เตรียมเอกสารมาไหม? เช่น สำเนาทะเบียนรถยนต์ สำเนาใบขับขี่ ฯลฯ

Customer: Yes, I do. เอามาด้วย

Sale: Perfect. Is your car with you? เยี่ยมเลย ตอนนี้รถอยู่กับคุณหรือเปล่า?

Customer: Yes, it is out in the parking lot. ใช่, มันจอดอยู่ที่ลานจอดรถ

Sale: That's great. Let's go out and check to see the condition of your car. **นั่นมันยอดเยี่ยมมาก ^{ขึ้น} เราไปตรวจสอบสภาพรถของคุณกันก่อน**

Customer: Do you have 24-hour claims service? **คุณมีบริการแจ้งเคลม 24 ชั่วโมงไหม?**

Sale: Yes, you can contact the number xxx-xxx-xxxx and we'll assist you. **มี ^{ขึ้น} คุณติดต่อเราได้ที เบอร์ xxx-xxx-xxxx และ เราจะให้การช่วยเหลือคุณ**

Customer: Wonderful. So, if I get a firstclass insurance, what is the coverage I will get? **ดีจัง ^{ขึ้น} ถ้าฉันอยากจะได้ประกันชั้นหนึ่ง จะได้รับความคุ้มครองอะไรบ้าง**

Sale: First class car insurance covers you and any third party up to an agreed amount. It will cover own damage, meaning that your car is covered when there is any damage to it, and also in case of car theft, and natural disaster. There are also the additional coverage which includes medical payment, compensation, and bail bonds.

ประกันรถยนต์ชั้นหนึ่งจะให้ความคุ้มครองตัวคุณและบุคคลที่สาม ซึ่งก็แล้วแต่จะตกลงกัน มันจะคุ้มครองความเสียหายของตัวรถยนต์ที่เอาประกัน ซึ่งหมายความว่ารถของคุณจะได้รับความคุ้มครองหากมีความเสียหายเกิดขึ้น และรวมถึงรถถูกขโมยหรือเจอกับภัยธรรมชาติด้วย ยังมีความคุ้มครองเพิ่มเติมซึ่งรวมถึงค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาล การชดเชยสินไหม และเงินประกันตัว (หากต้องเข้าโรงพักหากเกิดอุบัติเหตุ)

Customer: I see. And what will my deductible and rate be? **อ้อ แล้ว ค่าเสียหายส่วนแรก และ ราคาเบี้ยประกัน จะอยู่ที่เท่าไรล่ะ?**

Sale: We will have to consider some factors before we know what your deductible and insurance premium will be like, such as your age, driving history and where you drive. After that we will get the rate.

บริษัทประกันจะต้องพิจารณาปัจจัยต่างๆก่อนจึงจะทราบค่าเสียหายส่วนแรก และเบี้ยประกันภัย เช่น อายุ ประวัติการขับรถ และเส้นทางที่คุณใช้รถ หลังจากนั้นถึงจะทราบราคา

Customer: Alright. Who will my policy cover to drive my car though? **ใช้ได้เลย แล้วกรรมธรรม์ ของฉันจะคุ้มครองผู้ขับขี่คนใดบ้าง?**

Sale: It will cover only you driving your car. If someone else drives your car, in that case, the policy will be null and void. **กรรมธรรม์จะคุ้มครองเฉพาะกรณีที่คุณเป็นคนขับรถของคุณเองเท่านั้น หากคนอื่นใช้รถของคุณ จะถือเป็นโมฆะ ในความเป็นจริง ใครขับก็ได้)**

Customer: That's good to know. Thank you. Can I compare the prices between companies? **นั่นเป็นสิ่งที่ดีที่ฉันจะได้รู้มัน ขอขอบคุณมาก ^{ขึ้น} ฉันจะเปรียบเทียบราคาเบี้ยประกันระหว่างบริษัทต่างๆ ได้ไหม?**

Sale: Sure. I will email you the quotes by tomorrow. **แน่นอน ^{ขึ้น} ฉันจะส่งอีเมลล์ข้อเสนอราคาให้คุณใน พรุ่งนี้นะ**

Customer: Thanks **ขอขอบคุณมากเลย**

การจ่ายเงินในรูปแบบต่าง ๆ

ฝึกการฟังเสียงการสนทนาจากเว็บไซต์ข้างล่างนี้

<http://lingohut.com/th/v47430/%E0%B8%A0%E0%B8%B2%E0%B8%A9%E0%B8%B2%E0%B8%AD%E0%B8%B1%E0%B8%87%E0%B8%81%E0%B8%A4%E0%B8%A9-%E0%B8%9A%E0%B8%97%E0%B9%80%E0%B8%A3%E0%B8%B5%E0%B8%A2%E0%B8%99-%E0%B8%A3%E0%B9%89%E0%B8%B2%E0%B8%99%E0%B8%AD%E0%B8%B2%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%A3-%E0%B8%81%E0%B8%B2%E0%B8%A3%E0%B8%88%E0%B9%88%E0%B8%B2%E0%B8%A2>

ฝึกการฟังเสียงการสนทนาจากเว็บไซต์ข้างล่างนี้

https://www.youtube.com/watch?time_continue=8&v=2GKhaWz3oIQ

<https://www.youtube.com/watch?v=d8BR6hsvzoY>

การสนทนาโต้ตอบเกี่ยวกับการจ่ายเงินในรูปแบบต่าง ๆ

Introduction

Talking about online deal

Suzy: Hey, where did you buy this dress from?

Lizzie: I ordered it from spendyourmoney.com.

Suzy: Didn't you find it expensive there?

Lizzie: No, not at all. It has some great deals! I got crazy discounts!

Suzy: How much did this cost you?

Lizzie: Well, I got a 45% discount on the retail price!

Suzy: Wow that's great. I will look at it today.

Enquiring about delivery

Lizzie: Hello, is it buyawatch.com?

Assistant: Yes, how can I help you?

Lizzie: I ordered a couple of ladies watches and they were supposed to be delivered till 19th of this month but I haven't received the order.

Assistant: May I know your order number please?

Lizzie: Yes sure, it's AK129984

Assistant: Alright. I can see that the order is scheduled for delivery today.

Lizzie: Hmm... I was hoping for an early delivery.

Assistant: I am sorry sir. We didn't have any inventory of that particular model, but you will certainly get your watches today.

Lizzie : Okay. Thank you.

Paying through credit card

Assistant: Your bill amounts to 867 dollars.

Suzy: Do you accept credit cards? How can I pay?

Assistant: I am sorry, we don't take credit card numbers on phone for security purposes. I can send you an email with an online form that leads to a secure payment page.

Suzy: Won't that take too long?

Assistant: Well, I can also mark it for Cash on delivery and you can pay in cash to the delivery boy.

Suzy: That's a good option. When will he deliver?

Assistant: You will get this product within 2 days. Please keep the cash ready.

Suzy: Sure. No problems.

Exchanging a dress

Lizzie: Hey, is it fashionfreak.com?

Assistant: Yes, what can I help you with?

Lizzie: Well, I ordered a dress from your site and I want to exchange it. Could you help me with this?

Assistant: May I know your order number and reason for exchanging?

Lizzie: It's AK129984 and it is not the same dress I ordered for.

Assistant: Oh! Is that so. I am really sorry. Please return the dress to us and we will despatch the correct dress to you.

Lizzie: Hmm... Okay. I will send the dress back to you.

Assistant: Thank you! I am really sorry for the inconvenience.

Lizzie : It's alright. I've ordered several times from you, and this is the first time that this has happened.

กิจกรรมที่ 5 ผู้สอนกำหนดสถานการณ์ให้ผู้เรียนแสดงบทบาทสมมติสนทนาโต้ตอบเกี่ยวกับการส่งมอบโดยให้ผู้อบรมเลือกสินค้าข้างล่างมา 1 อย่างพร้อมทั้งแสดงเงื่อนไขการขาย การส่งมอบสินค้า การรับประกันสินค้า การจ่ายเงินในรูปแบบต่างๆ

สบู่ น้ำหอม ข้าว ยางพารา ไม้กวาด สมุนไพร แคนทาอูปลูป ชมพู



:ที่มา : <http://www.alamy.com/stock-photo/rice-loading.html>



ที่มา : <http://www.alamy.com/stock-photo/rice-loading.html>



ที่มา : <http://www.thaihealth.or.th/Content/34108.html>



ที่มา : <https://gramrix.com/tag>



ที่มา : <http://www.horapa.com/content.php?No=646>



ที่มา : <http://sukkaphap-d.com>

Exercise จากคำข้างล่างนี้ให้ผู้อบรมอธิบายความหมายของคำต่อไปนี้ พร้อมแสดงตัวอย่างประโยค

Shipping การจัดส่ง

Cross-Dock Warehouse คลังสินค้าชนิดทำเปลี่ยนถ่ายสินค้า

Modern trade ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่

Pallet พาเลทหรือไม้รองรับสินค้า

Conveyor เครื่องลำเลียง

Crane Elevator Hoist Monorail เครื่องยกย้ายต่างๆ

Conveyors สายพาน

Purchase Order Execution การออกไปคำสั่งซื้อ

Goods or Service Receipt การรับสินค้าหรือบริการ

Invoice ใบส่งของ

อ้างอิง

<http://tantai24.blogspot.com/2016/09/2.html>

http://xn--12cl9c2aifg4be5a8bub0b5l.blogspot.com/2012/08/blog-post_5528.html

<https://www.gotoknow.org/posts/168967>

<https://www.youtube.com/watch?v=-5-fM7yAheQ>

https://www.khaosod.co.th/view_newsonline.php?newsid=1469511239

<https://thai.alibaba.com/product-detail/transport-soap-clear-soap-1297607018.html>

<https://thai.alibaba.com/product-detail/cheap-pcs-of-small-size-hotel-bath-soap-hotel-bathroom-body-soap-with-good-quality-1024569150.html>

<http://www.thaihealth.or.th.html>

https://www.khaosod.co.th/economics/news_494958

https://www.hafele.com/INTERSHOP/web/WFS/Hafele-HTH-Site/en_TH/-/THB/ViewStandardCatalog-Browse?SeoID=46210

<http://www.abassociated.com/info/incoterms/>

https://www.prachachat.net/news_detail.php?newsid=1434951540

<http://www.nationboardmedia.com/warranty.html>

<https://th.wikipedia.org/wiki/>

<https://www.canstockphoto.com/vector-clipart/insurance.html>

<http://www.alamy.com/stock-photo/rice-loading.html>

<http://www.thaihealth.or.th/Content/34108.html>

<http://sukkaphap-d.com>

<http://www.horapa.com/content.php?No=646>

<https://marine-trans.com.ua/en/multimodalnye-perevozki.html>

<https://www.canstockphoto.com/vector-clipart/insurance.html>

<https://www.khabarindia.in/three-public-sector-general-insurance-companies-merged-one/>