

ข้อตกลงในการส่งมอบสินค้าและการเงินที่ต้องใช้บริหารการจัดซื้อ-ขายสินค้าระหว่างประเทศ **รุ่นที่ 11**

Incoterms[®] and Finance terms for International Purchasing and Selling



“ผู้ปฏิบัติการในวงการจัดซื้อและขายสินค้าระหว่างประเทศ เข้าใจและนำความรู้ไปใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ”

วันที่จัด วันอังคารที่ 5 – วันพุธที่ 6 กุมภาพันธ์ 2562

สมาชิก : 6,200 + VAT 7% 434 = 6,634 บาท

เวลา 09:00 – 16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 20 ท่าน

(สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

สถานที่ ณ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

บุคคลทั่วไป : 7,000 + VAT 7% 490 = 7,490 บาท

การจัดซื้อ และขายสินค้าระหว่างประเทศ มักจะมีปัญหาในขั้นตอนการบริหารจัดการกับหน่วยงานภายใน และภายนอกกิจการ รวมไปถึงการจัดการทำสัญญาซื้อขายกับคู่ค้า ที่ผู้ปฏิบัติต้องจัดทำให้ครบถ้วน ใบสั่งซื้อและใบยืนยันราคาขาย (Purchase Order and Pro forma Invoice) และเอกสารในกระบวนการต้องมีข้อตกลงและเงื่อนไขที่คู่ค้าต้องเข้าใจตรงกัน รูปแบบการชำระเงินต้องสอดคล้องกับการส่งมอบ การส่งมอบต้องเลือกให้สอดคล้องกับการใช้พาหนะขนส่ง วันรับส่งปริมาณสินค้า เอกสารที่ต้องร้องขอ และแม้แต่เรื่องการจัดซื้อแบบประกวดราคา หากใช้ไม่ถูกต้องแล้วย่อมสร้างความเสียหายแก่กิจการได้

สิ่งที่คุณจะได้รับ เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาได้รับประโยชน์ดังนี้

1. เข้าใจกระบวนการของงานจัดซื้อ และขายสินค้าระหว่างประเทศ ที่ถูกต้อง
2. สามารถดำเนินการจัดซื้อ และขายสินค้าระหว่างประเทศ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

คุณสมบัติผู้เข้าอบรม

ผู้ดูแลงานจัดซื้อและขายสินค้ากับต่างประเทศ/ทั้งระดับผู้บังคับบัญชา/ระดับปฏิบัติการ และผู้สนใจทั่วไป



INCOTERMS

หัวข้อการอบรมและสัมมนา วันแรก

1. INCOTERMS: an origin of Trade Terms to indicate Logistics Costs and Risks
2. Synergy & Conformity of Value Chain and Supply Chain: การเสริมส่งกันในช่วงโซ่มูลค่ารวมของกิจการ และห่วงโซ่การส่งมอบและรับมอบสินค้า
3. AEO (Authorized Economic Operator): ผู้ประกอบการทางเศรษฐกิจที่ได้รับอนุญาต สำคัญแก่การ Free Flow of Goods ของทุกกิจการอย่างไร
4. รู้จักข้อตกลงสำหรับการส่งมอบสินค้าที่เป็นมาตรฐานอื่น ๆ ที่ใช้กันมาโดยเข้าใจผิด (Misuse of Trade Terms)
5. ทำไม่ขัดแย้งกับข้อตกลงแบบเก่า FOB, C&F, CIF ที่ตาม The American Foreign Trad Definition (AFTD) ภายใต้ ประมวลกฎหมายการค้าของอเมริกา (The UCC: Uniform Commercial Code)
6. วิวัฒนาการของ ข้อตกลงของสภาพการค้าระหว่างประเทศ (Evolution of ICC's Incoterms)

วิทยากร คุณอาวูธ โพธิ์เล็ก

ประสบการณ์

อดีตผู้ช่วยรองประธาน ธนาคารกรุงเทพพาณิชย์การ ฝ่ายการต่างประเทศ อาจารย์ประจำและที่ปรึกษาด้านการค้าต่างประเทศ และระเบียบศุลกากรของสถาบันชั้นนำหลายแห่ง



หัวข้อการอบรมและสัมมนา

วันแรก (ต่อ)

7. The Big Changes ของ INCOTERM® ที่ใช้อยู่ปัจจุบัน
8. สิทธิและหน้าที่คู่ค้า : ผู้ซื้อและผู้ขายต้องปฏิบัติให้กันและกัน การแสดงการยอมรับ INCOTERMS ®2010 Rules ในเอกสารให้ถูกต้อง
9. ลักษณะของสัญญาส่งมอบเพื่อแสดงถึงภาวะ ค่าใช้จ่าย และความเสี่ยง : Departure Contract, Shipment Contract and Arrival Contract
10. สัญญาขนส่งกับการเลือก INCOTERMS® Rules ให้เหมาะกับ Mode ขนส่งที่ใช้ 11. เจาะลึกเข้าศึกษา ภาวะ ค่าใช้จ่าย และความเสี่ยงตาม INCOTERMS® ที่เปลี่ยนแปลงใหม่ ทั้ง 11 Rules : EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP
12. การ Break Down Invoice ตาม Incoterms® เพื่อการคิดบวกและลดให้ตรงตามกฎระเบียบในการนำเข้า และส่งออก
13. Customs Terms ในประกาศพิธีการทางศุลกากร
14. เจรจาต่อรองเพื่อลดค่าใช้จ่าย และความเสี่ยงแต่ละ Critical Points
15. การนำกฎระเบียบ INCOTERMS®2010 ไปใช้กับ P/O - P/I - L/C Application - B/L, Insurance Document และ Commercial Invoice ให้ถูกต้อง
16. กระจายคำนวณต้นทุนในการส่งออกนำเข้า (Export-Import Costing Work Sheet)

วันที่สอง

1. ข้อตกลงในการชำระเงินค่าสินค้าระหว่างประเทศตามมาตรฐาน ICC Payment Terms Model: Basis - Tenors - Remittance เพื่อการประยุกต์ใช้ในการเจรจาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ
2. การชำระเงินแบบ T/T ค่ามาตรฐานเรียกว่าอะไรกันแน่
3. วงเงินสินเชื่อ ที่ต้องใช้กับการซื้อ/ขายสินค้าระหว่างประเทศ
4. กระบวนการซื้อขายด้วย L/C Basis
5. ตระหนักถึงข้อตกลงสำคัญในเอกสารติดต่อซื้อขาย P/O, P/I
6. Terms & Conditions in The Application for Issuance of L/C
7. การผลักภาระค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงไว้ในเอกสาร
8. ค่าธรรมเนียม ค่าใช้จ่าย อัตราดอกเบี้ย อัตราแลกเปลี่ยน ควรต่อรองอย่างไร
9. SWIFT and Telex L/C และการพิจารณา Amendment
10. T/R (Trust Receipt) และวิธีต่าง ๆ ในการนำไปใช้ให้เกิดประสิทธิภาพ
11. Re-finance under Bank's Credit and Seller's Credit
12. Shipping Guarantee and Air Cargo D/O Endorsement
13. การตรวจสอบ Transport Documents, Invoice & Packing List, Invoice Declaration, Insurance Policy, Draft or B/E
14. ข้อพึงระวังสำหรับอนุพันธ์ของ L/C ทางการค้า : Transferable, Back to Back และ Red clause L/C
15. กระบวนการซื้อขายด้วย B/C Basis : D/P D/A
16. กระบวนการซื้อขายด้วย O/A or Open Account Basis : และการพึ่ง Factoring
17. กระบวนการซื้อขายด้วย A/P: Advance Payment Basis และการป้องกันความเสี่ยง
18. การใช้สัญญาลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ : Spot, Forward, Swap, Option
19. Letter of Guarantee & Standby L/C for Bid Bond, Performance Bond, Adv Payment Bond