Hews



วารสารข่าวสารและความรู้ด้านการขนส่วสินค้าทาวทะเล Bangkok Shipowners and Agents Association

Issue No. 58 | Apr - Jun 2022





MERIDIAN SHIPPING SERVICE GROUP (MSSG), we are specialized in Container Liner Agency business with focus on Southeast Asia. today we have offices in Thailand, Singapore, Indonesia, Cambodia, Myanmar, Vietnam, Malaysia, Bangladesh, Philippines and Sri Lanka.

"We provide Freight and Total logistics services to all destinations that our offices located and also have vessel with direct services to Korea, China, India, East Malaysia, Brunei. We are your reliable partner in



PANOCEAN

• Pan Ocean Co., Ltd.

We currently represent:

- Blue Water Lines Pte Ltd.
- Dahnay Logistics Private Ltd.



Unison Shipping Services Ltd. We currently represent:

- Starline Asia Pte Ltd. • KP Container Line Pte Ltd.
- $\bullet\,\mathsf{MTT}\,\mathsf{Shipping}\,\mathsf{Sdn}\,\mathsf{Bhd}.$



STARLINE LOGISTICS

represent TMCL Container Line

Bangkok Office: 42 Tower Building, No.65 Sukhumvit 42 (Kluayr Sukhumvit Road, Klongtoey, Bangkok 10110 Tel: (02) 725 5111 Fax: (02) 725 5112, 725 5115

When it comes to restoring your containers, CONNET offers the "Best"



The pioneer in container M&R in Thailand since 1980

CONNET maintains and repairs all damages to container regardless of their manufactures

CONNET, exclusively, works on all facets of maintaining reefer container, and currently represents Carrier, Mitsubishi, and Dalkin as their service representative in Thailand

Our lead technician is holding "IICL" certificate which is recognized worldwide

CONTAINER NETWORK CO., LTD.









SAMUDERA TRAFFIC CO., LTD.

Green Tower 9th Floor, 3656/27-28 Rama 4 Road Klongton, Klong-toey, Bangkok 10110 - Thailand

samudera.id T. +662 3673747-58 | F. +662 3673740-43 | E. info.bkk@samudera.id



"YOUR RELIABILITY PARTNER IN THAILAND"

TCC LOGISTICS LTD.

Lumpini Tower, 3rd Floor No. 1168/5, Rama IV Road Tungmahamek, Sathorn Bangkok 10120 Thailand

> TEL: +66 (0) 2026 7111 Email: cco@tccs.co.th www.tccs.co.th

member of SEALITE GROUP

+Liner and NVOCC Agency

+ISO Tank containers

+Sea/Air Freight Forwarding

+CFS/Consolidation Service

+AEO Licensed Customs Broker No.67 +Domestic & Cross-border Transportation

+Project Logistics

+Ships' Spare Clearance

+Ship's Agency Service in all ports in Thailand

+Special Equipment : Reefer, Flat rack, Open top



วารสารข่าวและความรู้ด้านการขนส่วสินค้าทาวทะเล Issue No.581 Apr-Jun 2022



4-8 Cover Story: PAT

Special Interview

F L A G S H I P S Model พลังขับเคลื่อนสู่ความยั้งยืน ของ กทท.







10-13 Shipping Knowledge **NVOCC VS VOCC**

-Similarlities and differences-

14-15 Activities BSAA'S CSR ACTIVITY



Sponsors : ผู้สนับสนุน

Cover Story: PAT

- United that shipping corp. Ltd.P. 2

เกี่ยวกับเรา **About Us**

นิตยสาร BSAA News พลิตโดย สมาคมเจ้าของและตัวแทนเรือกรุงเทพฯ <u> จัดพิมพ์เป็นรายไตรมาส 4 ครั้งต่อปี</u> มีเนื้อหา 2 ภาษา โทยและอังกฤษ ส่งเสริมความรู้และให้ข้อมูลข่าวสาร ด้านการขนสุ่มสินค้าทามทะเล รวมถึง กิจกรรมที่เกี่ยวเนื่อม

BSAA News เป็นนิตยสารที่รัก ส่วให้กับผู้นำเข้า ส่วออก และผู้ให้ บริการขนใส่มสินค้า หน่วยมานกาครัฐ สุกาบันการศึกษา ตลอดวนถึงบุคคลิ ทั่วไปที่สนใจโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย

BSAA News is a quarterly publication of the Bangkok Shipowners and Agents

It is distributed free of charge to the exporters, importers, transportation and logistics providers and government agencies.

Views expressed do not necessary reflect those of the BSAA, individual members or publisher.

บอกรับสมาชิก To Subscribe

Contact: Bangkok Shipowners and Agents Association

สมาคมเจ้าขอมและตัวแทนเรือ กรุมทพฯ

: 022944525-6 Tel 022944527 Fax

โรมพิมพ์ : Printing บริษัท ทวีวัฒน์การพิมพ์ จำกัด

ออกแบบ : Design Content & design by

www.media-all.com

พู้จัดพิมพ์ : Publisher Phusit Ongart

ติดต่อโฆษณา : Advertising Banakok Shipowners and Agents Association

สมาคมเจ้าของและตัวแทนเรือกรุงเทพฯ

Tel: 022944525-6 e-mail: bsaa@thaibsaa.com www.thaibsaa.com



-Special Interview-

FLAGSHIPS Model พลังขับเคลื่อนสู่ความยั่งยืน ของ กทท.

นายเกรียงไกร ไชยศิริวงศ์สุข
ผู้อำนวยการการท่าเรือแห่งประเทศไทย
แสดงวิสัยทัศน์การบริหาร การท่าเรือฯ
ด้วยยุทธศาสตร์การพัฒนาภายใน ควบคู่การยก
ระดับชุมชนโดยรอบ เพื่อเป็นท่าเรือชั้นนำระดับ
โลก ภายใต้การดำเนินงานตามหลัก BCG Model
พร้อมเผยตัวผลักดัน "F L A G S H I P S"
ม่งส่ความสำเร็จอย่างยั่งยืน

Mr. Kriengkrai Chaisiriwongsuk,
Director General of Port Authority of Thailand (PAT)

นายเกรียงโกร ไชยศีริวงศ์สุข
ผู้อำนวยการการกำเรือแห่งประเทศไทย

story: PAT/BSAA

Green Port ...BCG Model

ตามประกาศวาระแห่งชาติและนโยบายของ รัฐบาลที่สนับสนุนให้รัฐวิสาหกิจต่างๆ ดำเนินธุรกิจ ให้เติบโตอย่างยั่งยืนเชิงคุณภาพโดยเน้นการพึ่งพา ตนเอง ด้วยการพัฒนาเศรษฐกิจชีวภาพ-เศรษฐกิจ หมุนเวียน-เศรษฐกิจสีเขียว Bio-Circular-Green Economy : BCG Model นั่นคือ การพัฒนา เศรษฐกิจแบบองค์รวม โดยให้ความสำคัญในเรื่อง ระบบเศรษฐกิจเชิงนิเวศ ดังนั้นสำหรับการท่าเรือฯ นอกจากจะมุ่งพัฒนาให้เป็นท่าเรือที่ทันสมัย และ Hi-Technology แล้ว ต้องเร่งพัฒนาสู่ท่าเรือสีเขียว หรือ Green Port เพื่อการดำเนินธุรกิจให้เป็นมิตร กับสิ่งแวดล้อม บริหารจัดการทรัพยากรอย่างคุ้ม ค่า แก้ไขปัญหามลพิษ ลดปัญหาการจราจรและ ภาวะผลกระทบโดยรอบของการท่าเรือฯ สร้าง การยอมรับของชุมชนและสังคม ซึ่งจะเป็นการ สร้างสมดุลให้องค์กรสามารถเติบโตควบคู่กับ

ลิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน อย่างไรก็ตามการบริหาร จัดการและการพัฒนาการท่าเรือๆ ตามโมเดล BCG ต้องเป็นไปตามหลักยุทธศาสตร์ ด้วยการพัฒนา ตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง ควบคู่แผน ยุทธศาสตร์กระทรวงคมนาคม และแผนวิสาหกิจ ของการท่าเรือๆ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการ แข่งขันได้อย่างยั่งยืน ด้วยความรู้ เทคโนโลยี และ นวัตกรรมดิจิทัลที่ทันสมัย

ความพึงพอใจ-ผลกำไร-ประโยชน์ส่งรัฐ

รัฐบาล ประชาชน และพนักงาน คือวงล้อ ความสัมพันธ์ที่ถือเป็นหัวใจสำคัญในการผลักดัน การพัฒนาภายใต้ BCG Model และวิสัยทัศน์ "การเติบโตอย่างยั่งยืน" ของการท่าเรือๆ โดยเริ่ม จากรัฐบาลซึ่งหมายถึงการท่าเรือๆ ควรมุ่งเน้น

การบริหารจัดการและการให้บริการขนส่งด้าน โลจิสติกส์ให้มีประสิทธิภาพ รวดเร็ว ทันสมัย ปลอดภัย ได้มาตรฐานสากล อันจะเป็นการ สร้างความมันใจและพึงพอใจให้แก่ภาคประชาชน ภาคธุรกิจ กลุ่มพันธมิตรในแวดวงโลจิสติกส์ที่ เกี่ยวข้องกับการขนส่งทางทะเล ตลอดจนการได้ รับการยอมรับจากกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ได้แก่ ผู้ประกอบการ ลูกค้า/ผู้ใช้บริการ ชุมชนโดยรอบ ฯลฯ ในด้านการให้บริการที่ครบวงจร สามารถ ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี ซึ่งหากผลประกอบการอยู่ในเกณฑ์ดี จะนำมา สู่ผลตอบแทนที่ดีของพนักงาน ดังนั้นทั้ง 3 วงล้อ ความสัมพันธ์ต้องผนึกกำลังการทำงานในรูปแบบ ของ "จตุรภาคี" ซึ่งเป็นการทำงานร่วมกันของ ภาครัฐ-เอกชน ในการยกระดับการให้บริการให้มี ประสิทธิภาพเพื่อเพิ่มความพึงพอใจให้กลุ่มผู้มีส่วน ได้ส่วนเสีย ชุมชน โดยการพัฒนาคุณภาพชีวิตของ คนในชุมชนให้เติบโตควบคู่กับการพัฒนาองค์กร ภายใต้กรอบระเบียบกฎหมาย สังคม มหาวิทยาลัย โดยการนำองค์ความรู้และประสบการณ์ในฐานะ



นักวิชาการของสังคมหรือมหาวิทยาลัยมาพัฒนา ต่อยอดและประยุกต์ให้สอดคล้องกับธุรกิจการ ท่าเรือๆ และสถาบันวิจัยและเครือข่ายต่างประเทศ โดยการทำบันทึกข้อตกลงความร่วมมือหรือความ เข้าใจระหว่างสถาบันวิจัย และเครือข่ายทั้งในและ ต่างประเทศ เพื่อเป็นกรอบความร่วมมือและการ ผูกสัมพันธ์ระหว่างหน่วยงาน ซึ่งจะเป็นการเอื้อ ประโยชน์ให้กับทั้งสองฝ่าย ดังนั้นการทำงานในรูป แบบของ จตุรภาคี นอกจากจะนำมาซึ่งความเติบโต อย่างยั่งยืนแล้ว จะนำมาซึ่งส่วนแบ่งการตลาด รายได้ ผลกำไร และความพึงพอใจของทุกฝ่ายที่จะ reflect กลับมาในรูปแบบของผลตอบแทนและสวัสดิการของ พนักงาน และเป็นรายได้ที่นำส่งให้แก่แผ่นดิน

3 ยุทธศาสตร์ สู่ "การเติบโต อย่างยั่งยืน"

1. Smart & Green Port

การพัฒนาองค์กรสู่การเป็นท่าเรือชั้นนำด้วย การให้บริการเชื่อมโยงโครงข่ายด้านการขนส่ง สินค้าและระบบโลจิสติกส์ที่ได้มาตรฐาน และใช้ ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า

2. Port City

การท่าเรือ์ฯ ไม่สามารถเติบโตได้เพียง ลำพัง เราจะยกระดับชุมชนโดยรอบพร้อมบริหาร สินทรัพย์ของการท่าเรือฯ ให้เติบโต มั่นคงควบคู่ กับการบริหารจัดการท่าเรือ โดยพัฒนาพื้นที่ให้ เกิดประโยชน์สูงสุด พร้อมสนับสนุนการสร้าง งาน สร้างอาชีพ สร้างรายได้และมูลค่าเพิ่ม อัน จะเป็นการสร้างความสุขและเพิ่มคุณภาพชีวิตให้ ชุมชนโดยรอบและประชาชนที่เกี่ยวข้อง

3. Thailand Maritime Industry

จุดมุ่งหมายของการท่าเรือฯ คือ การเป็น



รัฐบาล ประชาชน และพนักงาน คือวงล้อความสัมพันธ์ที่ถือเป็นหัวใจ สำคัญในการผลักดันการพัฒนา ภายใต้ BCG Model และวิสัยทัศน์ "การเติบโตอย่างยั่งยืน" ของการ ท่าเรือฯ

ท่าเรือชั้นนำระดับโลก (World Class Port) และ เป็น Excellent Logistics ดังนั้นเพื่อให้เกิดความ ยั่งยืน การท่าเรือฯ ต้องเป็นผู้นำด้านการขนส่งทาง ทะเลของโลก โดยหนึ่งในองค์ประกอบที่สำคัญ คือ จัดตั้งสถาบัน Maritime Logistics Institute เพื่อ เป็นสถาบันการศึกษาเป็นแหล่งรวมองค์ความรู้ และ ผลิตบุคลากรผู้เชี่ยวชาญในด้าน Logistic & Maritime

ขับเคลื่อนยุทธศาสตร์ โดยใช้ 9 Drivers > F L A G S H I P S Model

Finance การจัดการทางการเงินอย่างมี ประสิทธิภาพและคุ้มค่า ทั้งด้านการลงทุนและการ บริหารจัดการ

Logistics การพัฒนาปรับปรุงโครงสร้าง
พื้นฐานควบคู่การบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์
ที่เชื่อมโยงเครื่อข่ายคมนาคมอย่างไร้รอยต่อ มี ประสิทธิภาพ ปลอดภัย และเชื่อถือได้

Asset Management การบริหาร สินทรัพย์ควบคู่กับการมุ่งทำการตลาดเชิงรุก และ การให้บริการที่ครบวงจร เพื่อเพิ่มแหล่งจัดหาราย ได้ และสร้างมูลค่าเพิ่ม

Good Governance การกำกับดูแล องค์กรที่ดี ต้องบริหารงานอย่างโปร่งใสและมี ธรรมาภิบาล ซึ่งเรื่องนี้จะมีตัวชี้วัดคือคะแนน ITA (Integrity & Transparency Assessment)

Stakeholders ต้องสร้างการยอมรับและ
ความพึงพอใจให้แก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ซึ่งบุคคล
กลุ่มนี้จะทำให้เรารู้โอกาส ปัญหา และอุปสรรค ซึ่ง
จะเป็นประโยชน์กับการกำหนดทิศทางการบริหาร
และแก้ปัญหาที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

Human Resources ยกระดับความรู้ ความสามารถและการพัฒนาบุคลากรให้สอดรับกับ ภารกิจและก้าวทันความเปลี่ยนแปลง

Innovations การพัฒนากระบวนการ จัดการนวัตกรรมและเทคโนโลยีดิจิทัลอย่างเป็น ระบบและวัดผลได้

Profit การได้มาซึ่งรายได้และผลกำไร ทั้งนี้ อาจจะมีรายจ่ายเพิ่มขึ้นได้แต่ต้องอยู่สัดส่วนที่ เหมาะสม

Sustainability การสร้างโอกาสทางธุรกิจ ทั้งในส่วนธุรกิจหลักและธุรกิจเกี่ยวเนื่อง เพิ่มขีด ความสามารถในการแข่งขัน สนันสนุนการเป็นท่าเรือ ชั้นนำระดับโลก เพื่อไปสู่เป้าหมายสูงสุดคือการท่า เรือๆ เติบโตอย่างยั่งยืน ตามวิสัยทัศน์ของ กทท. //

FLAGSHIPS Model:

A Driving Force to Sustainability - the Port Authority of Thailand



story: PAT/BSAA

Mr. Kriengkrai Chaisiriwongsuk,
Director General of Port Authority
of Thailand (PAT) presents his
vision in managing and directing
the organization. With his strategy
of internal development along with
upgrading the surrounding
communities, under the principle
of BCG Model, he strives to
ensure PAT in becoming a world
class port. He also reveals his
driving force called 'F L A G S H I P S'
which is the model to achieve
sustainable success for the
organization.

Green Port...BCG Model

According to the national agenda and the requisite government policy, which supports state enterprises to do business with the goal towards sustainable growth. The focus is on self-dependency. Enterprises are encouraged to develop the bio economy, the circular economy and the green economy. In other words, Bio Circular Green Economy (BCG Model). This means developing a holistic economy with an important focus on the eco economic system.

Therefore, PAT is focused not only on developing an advanced and hi-technology port, it also aims to accelerate the development to allow it to become a green port that is environment-friendly and cost effective, while reducing pollution problems and traffic congestions as well as creating acceptance with the local community. All of these combined efforts will help balance the organization to be able to grow sustainably and in tandem with the environment. However, to manage and develop PAT under the model of BCG, the organization must be in line with the government's strategy, the objective of a self-sufficient economy in accordance with the strategic plan of the Ministry of Transport and PAT's state enterprise plan, to increase the capability of sustainable competitiveness with knowledge, technology and advanced digital innovation.



Satisfaction - profit -Contribution to Government

Government, general public and staff are key mechanisms for the success of development under the BCG Model and vision of "Sustainable Growth". PAT itself represents the government which is the first element to provide comprehensive port infrastructure and continuously improve its services to meet international standards in order to heighten trust and satisfaction among the general public, business sector, partners in logistics and maritime transport industries. The improved logistics efficiency will not only help PAT to gain recognition from all stakeholders; port operators, users, communities, and etc., but also bring positive returns to ensure the wellbeing of its staff as well.

Mr. Kriengkrai added that these three drivers should be working closely together through the "Quadruple Helix" approach which requires collaboration of public and private sectors to increase levels of service efficiency and stakeholders' satisfaction. As the BCG Model aims to strengthen the nation from within, the advancement of community, society and university is also vital. PAT will not be able to achieve sustainable growth without elevating the quality of life for surrounding communities and betterment of the society. Realizing that the integration of hands-on experiences from port expertise and knowledge from universities in Thailand, as well as the cooperation from international maritime research institutes and networks can shape the future of port business and port community, PAT will step up partnership with both domestic and overseas institutions through MoU as synergies to create mutual benefits towards sustainable development.

"The quadruple helix working approach will bring not only sustainable growth to the organization, but also market share, revenue, profit and satisfaction to all stakeholders, which will finally reflect in the better staff welfare and benefits, as well as the higher remittance contributing to the state"





Government, general public and staff are key mechanisms for the success of development under the BCG Model and vision of "Sustainable Growth"

Strategies to achieve "sustainable growth"

1. Smart & Green Port

To develop a leading port which is both SMART and GREEN, it is necessary to adopt innovative technologies that help improve port services and facilities, supporting transport network connectivity and logistics system, while achieving resource efficiency and environmental sustainability.

2. Port City

Apart from raising our port service capacity, PAT places great emphasis on the development of the livelihood of the surrounding communities in parallel with maximizing PAT's asset utilization to generate added value and more job opportunities to ports and communities. This will ultimately help raise the quality of life of people living nearby the port area, so that PAT and community will grow firmly together as a Port City.

3. Thailand Maritime Industry

PAT's goal is to become a world class port with excellent logistics. To be sustainable, PAT must become a leader in world maritime transportation. One of the key factors is to establish a maritime logistics institute that will serve as an educational institute. It will not only provide a vast source of knowledge about logistics and maritime transport but also educate and develop qualified logistics personnel.

In order to reach its goals, PAT will drive this strategy by applying nine drivers known as its F L A G S H I P S Model. These include:



In order to reach its goals, PAT will drive this strategy by applying nine drivers known as its F L A G S H I P S Model.

Good Governance – to ensure that corporate governance must be transparent in accordance with good governance principles. In this regard, there will be periodic integrity & transparency assessment (ITA) that will provide a good

tional procedures by implementing innovations and digital technologies into its port which could be measured to ensure continuous improvement.

Profits – to maximize revenue and profit in port business. However, should any expenses increase due to rapid expansion, they must be incurred in appropriate proportion to revenue and profits.

Sustainability – to create business opportunity in both core and port related businesses and to increase competitive capability by providing adequate support so as to become a world class port and to achieve the sustainable growth aligning with the PAT's vision. **//**



Finance – to ensure efficient monetary management in both investment expenditures and operational cash flow management.

Logistics – to develop port infrastructure and facilities along with logistics operational management that connect to a seamless network of transportation with efficiency, safety and credibility.

Asset Management – to increase revenue sources and create value-added benefits through asset management and proactive marketing.

indicator of the organization's progress.

Stakeholders – to provide satisfaction for all stakeholders who can inform the PAT about any opportunities, problems and obstacles that encounter. This information will be useful for determining the PAT's direction and solving problems that might occur in the future.

Human Resources – to enhance knowledge and competencies that will allow the PAT to develop and hire personnel according to the tasks required and to keep pace with any changes that can be foreseen.

Innovations – to develop opera-





LAEM CHABANG PORT



แผนกประชาสัมพันธ์

โทรศัพท์ : 038-409-123-5 **โทรสาร** : 038-490-149

http://www.lcp.port.co.th E-mail:pr@laemchabangport.com





แปล-เรียบเรียง · Publisher

- Similarities and Differences -

NVOCC และ VOCC มักถูกเข้าใจผิดว่าเหมือนกัน หากท่านผู้อ่านเป็นส่วนหนึ่ง ของระบบห่วงโซ่อุปทาน ไม่ว่าจะเป็นด้านจัดซื้อ โลจิสติกส์ การค้า หรือการขนส่ง ก็คงต้องเคยได้ยินสองคำนี้มาบ้าง

NVOCC คือใคร?

Non-Vessel Operating Common Carrier หรือ NVOCC คือผู้ให้ บริการขนส่งสินค้าที่ไม่ได้เป็นเจ้าของหรือดำเนินการเดินเรือใดๆ ด้วย ตัวเอง NVOCC ให้บริการขนส่งทางทะเลโดยใช้สัญญาการขนส่งของ ตนเอง ออกเอกสารตราส่งของตนเองที่เรียกว่า House Bill of Lading นอกจากนี้ NVOCC ยังสามารถนำเสนอบริการด้านลอจิสติกส์ต่อเนื่อง อื่นๆด้วย หลักๆเช่น

- บริการด้านรถบรรทุก
- บริการด้านศุลกากร
- บริการขนส่งแบบ Door-to-Door
- บริการด้านเอกสาร

NVOCC มักทำงานอย่างใกล้ชิดร่วมกับสายเดินเรือ (Carrier) หลายๆ แห่ง เพื่อให้สามารถนำเสนอบริการที่มีความยืดหยุ่นแก่ลูกค้า ในแง่ของ ตารางการเดินเรือ เวลาขนส่ง จุดหมายปลายทางต่างๆ ทั่วโลก ในระดับ ราคาที่แข่งขันได้

เมื่อสินค้าถูกนำขึ้นเรือที่ต้องการแล้ว NVOCC จะออกใบตราส่งที่เป็น House Bill of Lading เรียกย่อๆว่า HBL ซึ่งเป็นเอกสารใบตราส่งที่มีผล ผูกพันทางกฎหมาย หลักฐานการเป็นเจ้าของ และเป็นสัญญาการขนส่ง

NVOCC มีอยู่มากมายทั่วโลก บริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่มักตั้งสำนักงาน กระจายเข้าถึงระดับประเทศ มีสำนักงานประจำภูมิภาค แตกต่างกันไป

ตามขนาดของธุรกิจ ต่อไปนี้คือบางส่วนของบริษัท NVOCC ที่เป็นที่รู้จัก โดยทั่วไป อาทิ DB Schenker Logistics, DHL Supply Chain & Global Forwarding, Expeditors International, Kuehne+Nagel, DSV, Nippon Express, Bollore Group, UPS Supply Chain Services, Kintetsu World Express

VOCC คือใคร?

Vessel Operating Common Carrier หรือ VOCC คือผู้ให้บริการขนส่งสินค้า ทางทะเลที่เป็นเจ้าของและดำเนินการเรือของตนเอง เป็นที่รู้จักและเรียกกัน โดยทั่วไปว่า**สายการเดินเรือ (Shipping Line)** โดยทั่วไปแล้ว VOCC จะเป็น เจ้าของตู้คอนเทนเนอร์สำหรับการขนส่ง และให้บริการแบบท่าเรือ-ท่าเรือกับ ลูกค้า บริการขนส่งที่ให้บริการโดย VOCC จะได้รับใบตราส่งที่เป็น Master Bill of Lading

แม้ว่า VOCC จะเน้นไปที่การให้บริการแบบท่าเรือถึงท่าเรือเป็นหลัก แต่ VOCC บางแห่งก็มีความร่วมมือกับผู้ให้บริการขนส่งทางราง สำหรับท่าเรือ ภายในประเทศ ท่าเรือหรือจุดหมายปลายทางภายในประเทศเหล่านี้ที่ไม่มี ทางออกสู่ทะเล และสามารถเข้าถึงได้โดยรถไฟเท่านั้น (*หรือการขนส่งรูป แบบอื่น)

แม้ว่าโดยทั่วไปแล้ว VOCC จะให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์ทางธุรกิจ กับ NVOCC แต่ VOCC ก็มีปฏิสัมพันธ์กับผู้นำเข้า-ส่งออกได้โดยตรงด้วย และสามารถเสนอราคา และบริการที่นอกเหนือจากการขนส่งหลัก อาทิ บริการด้านพิธีการทางศุลกากรและการขนส่งทางรถบรรทุก

การทำงานกับ VOCC มีข้อดีหลายประการ อาทิ สายการเดินเรือ อาจสามารถให้เวลามากขึ้นในเรื่อง detention & demurrage การระบุ ตำแหน่งวางตู้ในระวางเรือ การควบคุมอุปกรณ์ในการขนส่ง การกำหนด เส้นทาง และขยายเวลาการตัดยอดสำหรับการส่งออก เป็นต้น

บริษัทขนส่ง VOCC

ตัวอย่างบริษัทสายการเดินเรือขนาดใหญ่ ที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จัก อาทิ

Maersk, MSC, CMA-CGM, Hapag-Lloyd, ONE, Evergreen Line, Hyundai Merchant Marine, Yang Ming, Zim Lines , *PIL, EML, MOL, NYK, K Line, Unithai, Samudera, RCL, KMTC (VOCC อื่นๆ ที่ให้บริการ ในประเทศไทย)

ความเหมือนความต่างของ NVOCC&VOCC

สิ่งสำคัญคือต้องเข้าใจความคล้ายคลึงและความแตกต่างระหว่าง NVOCC (บริษัทขนส่งสินค้า) และ VOCC (สายการเดินเรือ) เพื่อที่จะ เข้าใจว่าทางเลือกใดเหมาะสมกว่า สำหรับการขนส่งสินค้าของเรา เรา สามารถเปรียบ NVOCC กับตัวแทนการท่องเที่ยว เช่น การจองสาย การบิน โรงแรม และบริการผู้โดยสาร ในขณะที่ VOCC เป็นบริษัทสาย การบินจริงๆ ที่เป็นเจ้าของและดำเนินการเครื่องบิน

โดยสรุป ต่อไปนี้คือความคล้ายคลึงและความแตกต่างที่สำคัญบางประการ ระหว่าง NVOCC กับ VOCC

	NVOCC	VOCC
ประเภทใบตราส่ง	House Bill of Lading	Master bill of lading
บริการแบบเต็มตู้ (FCL)	ជ	ជ
บริการแบบไม่เต็มตู้ (LCL)	ជ	ไม่มี
Door to Door	ជ	มีจำกัด
ตัวแทน	กว้างขวางครอบคลุม	กว้างขวางครอบคลุม (ตามท่าเรือที่จอดแวะ)
ราคา	ตามกลไกตลาด	ตามกลไกตลาด
ตารางเดินเรือ	หลากหลาย	ตามเส้นทางและตาราง ของตัวเอง
จุดแตกต่างที่สำคัญ	สามารถบริการแบบ ต้นทาง-ปลายทาง, มีความยืดหยุ่น	ควบคุมพื้นที่ระวาง เครื่องมือขนถ่าย ตาราง เดินเรือ กำหนดราคาได้





สิ่งสำคัญคือ ต้องเข้าใจความ คล้ายคลึงและความ แตกต่างระหว่าง NVOCC (บริษัท ขนส่งสินค้า) และ VOCC (สายการ เดินเรือ) เพื่อที่จะ เข้าใจว่าสิ่งใดเหมาะ สมกว่าสำหรับการ ขนส่งสินค้า ของเรา เนื่องจาก NVOCC จองพื้นที่และอุปกรณ์โดยตรงกับ VOCC จึงมักหมายความว่าค่าใช้จ่ายของพวกเขาอาจสูง กว่าเมื่อจองกับสายการเดินเรือโดยตรง อย่างไรก็ตาม พวกเขาสามารถจัดหาบริการมูลค่าเพิ่มในแง่ของการ สนับสนุนลูกค้า การจัดการเอกสาร และอื่นๆ อีกมาก

ส่วนใหญ่แล้วการเลือกทางใดทางหนึ่ง มักขึ้นอยู่กับ ว่าใครสามารถให้บริการที่ดีที่สุดในแง่ของปริมาณ พื้นที่ระวาง ตู้คอนเทนเนอร์และอุปกรณ์ ระยะเวลา ในการขนส่ง ดังนั้น ขอแนะนำให้เข้าหาทั้ง NVOCC และ VOCC หากลักษณะของการจัดส่งของคุณเป็น แบบ port-to-port สามารถเป็นไปได้ทั้ง NVOCC และ VOCC หากคุณต้องการบริการแบบ door-to-port หรือ port-to-door หรือ door-to-door นั่นคง เหมาะกับ NVOCC

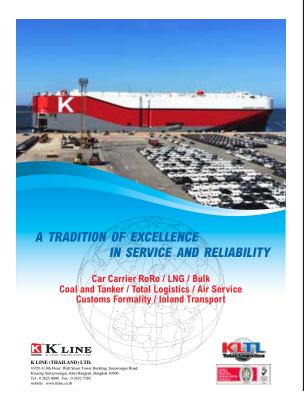
เลือก NVOCC หากว่า

- เป็นการขนส่งจาก/ถึง หน้าบ้าน
- ต้องการตารางการเดินเรือที่ยืดหยุ่น
- ต้องการบริการแบบ end-to-end
- ต้องการบริการสนับสนุนลูกค้าอย่างใกล้ชิด

เลือก VOCC หากว่า

- มีความอ่อนไหวต่อต้นทุน
- มีสินค้าปริมาณมาก
- ต้องการอัตรา D&D แบบพิเศษ
- ต้องการบริการแบบท่าเรือถึงท่าเรือ

* เพิ่มเติมโดยผู้แปล-เรียบเรียง Source : www.freightcourse.com/nvocc



NVOCCs and VOCCs are oftentimes mistaken to be the same. If you are part of a supply chain, procurement, logistics, trading or shipping department, you've most likely heard of these terms before.

What is a Non-Vessel Operating Common Carrier (NVOCC)?

An NVOCC is a non-vessel operating common carrier and describes a company (typically freight forwarders) who don't own or operate any vessels. They are tasked to provide ocean transport services using its own contract of carriage (House Bill of Lading), without operating any vessels. It can also offer other logistics services to generate revenue. Here is a shortlist of the traditional offerings of an NVOCC:

- Trucking
- Customs clearance
- Freight forwarding
- Documentation management

NVOCCs have a working relationship with many carriers. It presents its clients flexibility in terms of sailing schedule, transit time, and gives competitive pricing to various ports or designated delivery areas of the consignee around the world.

Once shipments have been loaded on the intended vessel the NVOCC will issue a House Bill of Lading (HBL). An HBL is a legally binding document, proof of ownership, and a contract of carriage.

NVOCC Companies

There are plenty of NVOCCs around the world, some having more of a local presence, while larger players have more of a regional or global presence. Here are some of the largest NVOCCs: DB Schenker Logistics, DHL Supply Chain & Global Forwarding, Expeditors International, Kuehne+Nagel, DSV, Nippon Express, Bollore Group, UPS Supply Chain Services, Kintetsu World Express

What is a Vessel Operating Common Carrier (VOCC)

On the other hand, a VOCC is a vessel-operating common carrier, which is also known as a shipping line, ocean carrier or steamship line, who own and operate their own vessels.



They typically own the shipping containers and sell port-to-port services to their customers. All shipments booked with VOCCs are issued the Master Bill of Lading.

Although VOCCs primarily focus on offering port-to-port services, they occasionally have partnerships with the rail companies (or other mode of transport) for inland ports. These inland ports or destinations are land-locked and can only be reachable by train.

Though carriers generally value relationships with the NVOCCs they commonly interact with shippers directly. They submit their own bids and do the negotiations limiting forwarders to service customs clearance and trucking.

Working with carriers directly also has some advantages. Carriers can also offer more time for detention and demurrage, prioritize vessel space for priority cargo, control shipping equipment, network routing and extended cutoff times for exports.

VOCC Companies

Vessel-operating common carriers have been around for a long time and have recently formed alliances. Here are some notable VOCCs: Maersk, MSC, CMA-CGM, Hapag-Lloyd, ONE, Evergreen Line, Hyundai Merchant Marine, Yang Ming, Zim Lines, *PIL, EML, MOL, NYK, K Line, Unithai, Samudera, RCL, KMTC (more VOCCs operating in Thailand)

Similarities and Differences between NVOCCs and VOCCs

It's important to understand the similarities and difference between NVOCCs (freight forwarders) and VOCCs (shipping lines), in order to understand which one is more suitable for a particular shipment.

We can liken NVOCC to travel agents – booking airlines, hotels, and passenger services while VOCC are the actual airline companies who own and operate the aircraft. In summary, here are some of the key similarities and difference that you should take note of:

	NVOCC	VOCC
Contract of Carriage	House Bill of Lading	Master bill of lading
Full Container Load Service	Yes	Yes
Loose Cargo Load Service	Yes	No
Door to Door Service	Yes	Limited
Representation	Worldwide, depending on size or agency network	Worldwide depending on ports of service
Rates	Market driven	Market driven
Sailings	Selection of multiple carriers	Based on own schedule
Key Differentiators	End-to-end service, multiple, vendors, flexible arrangements	Controls space and equipment, sailing schedule, aggressive pricing

When Should You Use NVOCCs and VOCCs?

As NVOCCs book space and equipment directly with VOCCs, it can often mean that their costs may be higher than when booking with a shipping line directly. However,

they are able to offer value in terms of customer support, documentation handling and much more.

Most of the time choosing one over the other is down to who can offer the best service in terms of volume, container equipment, space, transit times and service type. Therefore, it's recommended to approach both NVOCCs and VOCCs if the nature of your shipment is port-to-port, but mainly NVOCCs if you require door-to-port or, port-to-door or door-to-door services

Choose an NVOCCs if you:

- Have shipments to or from door
- Need flexible sailings
- Require end-to-end services
- Seek closer customer support

Choose an VOCCs if you:

- Are cost sensitive
- Have large volumes
- Require special D&D rates
- Require port-to-port service

* Added by Publisher
Source: www.freightcourse.com/pyoca





CSR: Corporate Social Responsibility

BSAA ร่วมพิธีส่งมอบฝายเก็บน้ำ



•••

3may2022

The handover ceremony of the Pracharat dam, the project "People... Collect water for the land" year 2022, which is a project of the Port Authority of Thailand. The Bangkok Shipowners and Agents Association (BSAA) has also joined the project as a partner.

This year, the weirs were delivered at the weir construction site, Chiang Saen District, Chiang Rai Province on May 3, 2022, with executives from the Port Authority of Thailand and the Bangkok Shipowners and Agents Association (BSAA) participating in the ceremony.

•••



4 เมษายน 2565 BSAA เข้ามอบเงินร่วมสมทบโครงการ "ตน...เก็บน้ำให้แผ่นดิน" ณ ตึกการท่าเรือแห่งประเทศไทย





การท่าเรือแห่งประเทศไทย

Port Authority of Thailand



"To be World Class Port with Excellent Logistics Services for Sustainable Growth in 2030"

www.port.co.th