

## ค่าดูแลตู้สินค้า (Demurrage Charge) : ต้นทุนที่ผู้ส่งออกหลายท่านไม่เคยทราบ

จากบทความฉบับก่อนที่ได้เล่าถึงเหตุการณ์ที่ผู้ซื้อในต่างประเทศปฏิเสธการรับมอบสินค้า ทำให้สินค้าที่ส่งออกกลายเป็นสินค้าตกค้างอยู่ที่ท่าเรือปลายทาง และเป็นเหตุให้ผู้ส่งออกต้องรับผิดชอบทั้งค่าเสียหายในตัวสินค้าและค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้น รวมถึงค่าดูแลตู้สินค้า (Demurrage Charge) ซึ่งหมายถึงค่าใช้จ่ายที่สายการเดินเรือเรียกเก็บเป็นค่าเสียเวลาของเรือ หรือค่าเสียเวลาของตู้สินค้าที่ไม่สามารถนำออกจากท่าเรือได้ตามกำหนดเวลา โดยจะเรียกเก็บก็ต่อเมื่อตู้สินค้าถูกทิ้งอยู่ที่ท่าเรือเกินกำหนดเวลาที่ทางสายการเดินเรือแต่ละสายกำหนดไว้ ทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายดังกล่าวเป็นสิ่งที่ผู้ส่งออกมือใหม่มักไม่คุ้นเคย และหลายท่านที่แม้จะส่งออกมานานก็อาจยังไม่เคยทราบว่ามีส่วนนี้ด้วย เพราะโดยปกติแล้วผู้นำเข้ามักต้องการได้รับสินค้าโดยเร็วที่สุด ดังนั้น เมื่อตู้สินค้ามาถึงท่าเรือ ผู้นำเข้าก็มักจะรีบมารับสินค้าออกจากท่าเรือภายในเวลาที่กำหนด ทำให้มีผู้ส่งออกไม่มากนักที่มีประสบการณ์ถูกเรียกเก็บค่าดูแลตู้สินค้า อย่างไรก็ตาม เหตุการณ์ไม่คาดคิดก็เกิดขึ้นได้เสมอ และอาจทำให้ผู้ส่งออกต้องเสียค่าใช้จ่ายในส่วนนี้เพิ่มขึ้นโดยคาดไม่ถึง ดังกรณีที่จะหยิบยกมาบอกเล่าในครั้งนี้

เริ่มที่คุณพาณิชย์ (ผู้ส่งออก) ได้ติดต่อขายสินค้าเครื่องใช้บนโต๊ะอาหารกับคู่ค้า (ผู้ซื้อ) ในประเทศไต้หวัน ด้วยเทอมการชำระเงินแบบ Document against Payment (D/P Sight) คือ ผู้ซื้อต้องมาชำระค่าสินค้าให้ธนาคารที่ทำหน้าที่เรียกเก็บเงินตามตัวแลกเงินก่อน ผู้ซื้อจึงจะขอรับเอกสารส่งออก เช่น ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading : B/L) เพื่อใช้รับสินค้าจากท่าเรือ เมื่อคุณพาณิชย์ส่งสินค้าไปถึงท่าเรือที่ไต้หวันเป็นที่เรียบร้อยแล้วและติดต่อให้ผู้ซื้อไปชำระเงินค่าสินค้าที่ธนาคารเพื่อจะได้มารับสินค้าตามที่ได้ตกลงกันไว้ แต่ปรากฏว่าผู้ซื้อรายนี้กลับหายเงียบไป ไม่ว่าคุณพาณิชย์จะพยายามติดต่อทั้งทางโทรศัพท์หรือติดต่อทาง email ก็ไม่ได้รับการติดต่อใดๆ กลับมา ตู้สินค้าที่ตกค้างอยู่ที่ท่าเรือในไต้หวันจึงกลายเป็นภาระความรับผิดชอบของคุณพาณิชย์ที่ต้องหาวิธีจัดการกับสินค้าในตู้ อาทิ ทำลายสินค้า ส่งสินค้ากลับไทย หรือหาผู้ซื้อรายใหม่ และต้องกลายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการจัดการสินค้าดังกล่าว รวมถึง Demurrage Charge ด้วย ซึ่งในการซื้อขายครั้งนี้มีข้อกำหนดเกี่ยวกับ Demurrage Charge ใน Bill of Lading (B/L) ว่ามีช่วงเวลาปลอด Demurrage Charge ไว้ 3 วัน (3 Days Free Time Demurrage at Destination) ทั้งนี้ แม้คราวนี้คุณพาณิชย์จะโชคดีที่สามารถหาผู้ซื้อรายใหม่ให้มารับซื้อสินค้าล็อตนี้ไปแทนได้ แต่ก็ต้องสูญเสียรายได้ส่วนหนึ่งที่ควรจะได้ไปเพราะต้องยอมลดราคาสินค้าของตนเองให้กับผู้ซื้อรายใหม่ อีกทั้งกว่าที่คุณพาณิชย์จะติดต่อและตกลงกับผู้ซื้อรายใหม่ให้มารับสินค้าออกจากท่าเรือได้เรียบร้อยแล้วก็ใช้เวลาเกินกว่า 3 วัน คุณพาณิชย์จึงมีค่าใช้จ่ายจาก Demurrage Charge เพิ่มด้วย

จากเหตุการณ์ของคุณพาณิชย์ในครั้งนี้สะท้อนให้เห็นว่า ก่อนที่จะตกลงทำการค้ากับผู้ซื้อรายใด ผู้ส่งออกควรตรวจสอบกับสายการเดินเรือว่ามีช่วงเวลาปลอดค่าใช้จ่ายที่จะระบุในเอกสาร Bill of Lading เป็นเวลากี่วัน ซึ่งกรณีทั่วไปมักกำหนดไว้ราว 3-5 วัน แต่หากผู้ส่งออกเห็นว่าเป็นช่วงที่ทำเรือมีสินค้าอยู่มากกว่าปกติ เช่น ช่วงใกล้เทศกาลสำคัญ ซึ่งอาจทำให้การรับสินค้าล่าช้ากว่าปกติได้ ก็ควรพูดคุยกับคู่ค้าเพื่อพิจารณาถึงช่วงเวลาที่เหมาะสมและกลับมาเจรจาต่อรองกับสายการเดินเรือเพื่อขอเพิ่มระยะเวลาปลอดค่าใช้จ่าย ซึ่งผู้ส่งออกควรตรวจสอบระยะเวลาดังกล่าวในขั้นตอนการจองเรือ (Booking) กับสายการเดินเรือ หรือ Freight Forwarder และหากเป็นสายการเดินเรือที่ผู้ซื้อเป็นผู้กำหนดหรือแต่งตั้งมา (Nominate) ผู้ส่งออกควรสอบถาม

หรือตรวจสอบใน Booking Confirmation (ใบยืนยันการจองเรือ) ก่อนการ Load สินค้า และให้ผู้ส่งออก นำข้อมูลดังกล่าวมาระบุใน Shipping Particular (ใบจองเรือ) ส่งให้กับทางสายการเดินเรือเพื่อให้ทางสายการเดินเรือจัดเตรียมทำเอกสาร Bill of Lading ให้กับผู้ส่งออกเพื่อตรวจสอบต่อไป

นอกจากนี้ การทำประกันการส่งออกยังเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่จะช่วยลดความเสี่ยงและความเสียหายจากการทำธุรกรรมด้านการค้าระหว่างประเทศ โดยผู้ส่งออกที่ทำประกันการส่งออกจะได้รับเงินชดเชยบางส่วนทั้งค่าสินค้าและค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นหากเกิดกรณีที่สินค้าถูกทิ้งไว้ที่ประเทศปลายทาง เช่นในกรณีคุณพาณิชย์ที่ได้ทำประกันการส่งออกไว้กับ EXIM Bank นอกจากคุณพาณิชย์จะได้รับเงินชดเชยบางส่วนหากจำหน่ายสินค้าให้กับคู่ค้ารายใหม่แล้วขาดทุน คุณพาณิชย์ยังจะได้รับเงินชดเชย Demurrage Charge บางส่วนที่จ่ายให้กับสายการเดินเรือด้วยหลังจากที่คุณพาณิชย์จัดการกับสินค้าตามแนวทางที่ได้ปรึกษากับ EXIM Bank ทั้งนี้ บริการประกันการส่งออกยังมีข้อดีอีกหลายประการที่จะช่วยให้ผู้ส่งออกสามารถดำเนินธุรกิจด้วยความอุ่นใจ ซึ่งผู้ส่งออกที่สนใจสามารถติดต่อขอทราบรายละเอียดและขอใช้บริการประกันการส่งออก โดยติดต่อขอใช้บริการได้ที่ฝ่ายส่งเสริมการรับประกันการส่งออกและการลงทุน EXIM Bank โทร. 0-2271-3700 ต่อ 3920-3922