



ฝ่ายวิจัยธุรกิจ EXIM

มีนาคม 2561

## เมื่อสินค้าตกค้างอยู่ประเทศปลายทาง.....จะจัดการอย่างไรดี

จากบทความหลายเรื่องในช่วงก่อนหน้าที่ได้หยิบยกประสบการณ์การค้าระหว่างประเทศมาแบ่งปันให้กับท่านผู้อ่าน ก็คงพอจะสรุปได้ว่าการค้าระหว่างประเทศไม่ใช่เรื่องยาก เพียงแต่ผู้ประกอบการต้องใส่ใจติดตามข้อมูลลูกค้าและกฎระเบียบการทำธุรกรรมอย่างสม่ำเสมอ ละเอียดยรอบคอบ และพร้อมรับมือและแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าที่อาจเกิดขึ้นได้ ซึ่งหากพิจารณากันจริงๆ แล้วก็ป็นหลักการที่ผู้ประกอบการธุรกิจทั้งที่ดำเนินการในประเทศและระหว่างประเทศควรปฏิบัติอยู่แล้ว ทั้งนี้ สิ่งที่ผู้ประกอบการมักเกิดความกังวลและรู้สึกว่าเป็นเรื่องยาก คือ การรับมือกับปัญหาเฉพาะหน้า เพราะเป็นสิ่งที่ควบคุมได้ยาก เช่น ในบางกรณี แม้ผู้ส่งออกจัดหาสินค้าหรือผลิตสินค้าได้ตรงตามแบบและคุณภาพที่ได้ตกลงกันไว้กับผู้ซื้อ จนส่งสินค้าลงเรือเป็นที่เรียบร้อยตามกำหนด พร้อมจัดเตรียมเอกสารครบถ้วนถูกต้องตามที่ผู้ซื้อร้องขอและได้ตกลงกันไว้ แต่ผู้ส่งออกก็อาจมีความเสี่ยงได้จากการที่ผู้ซื้อไม่มารับสินค้า ซึ่งกรณีนี้ ผู้ส่งออกยังมีภาระต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น เนื่องจากในทางปฏิบัติหากผู้ซื้อไม่มายื่นเอกสารเพื่อติดต่อขอรับสินค้า ผู้ส่งออกจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบสินค้าที่ตกค้างอยู่ที่ท่าเรือประเทศปลายทาง ซึ่งผู้ส่งออกจะมีทางเลือกในการจัดการกับสินค้าเหล่านั้นอย่างไรบ้าง มาลองหาคำตอบจากบทความนี้กัน

โดยทั่วไปผู้ส่งออกจะมีวิธีจัดการกับสินค้าที่ตกค้างอยู่ที่ท่าเรือประเทศปลายทาง 3 แนวทาง คือ

1. **หาผู้ซื้อรายใหม่** ซึ่งน่าจะเป็นวิธีที่ผู้ส่งออกหลายรายเลือกใช้ เพราะไม่ต้องมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในส่วนของคุณค่าขนส่งสินค้ากลับหรือค่าทำลายสินค้า รวมถึงการรับภาระสต็อกสินค้าหากต้องรับสินค้ากลับมา อย่างไรก็ตาม การหาผู้ซื้อรายใหม่ทั้งในประเทศปลายทางและในประเทศที่สามในระยะเวลากระชั้นชิดอาจเป็นไปได้ยาก โดยเฉพาะหากเป็นสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะเจาะจงกับลูกค้าบางกลุ่ม หรือมีตราสินค้าติดอยู่ อีกทั้งการขายสินค้าในลักษณะนี้มักถูกผู้ซื้อเจรจาต่อรองขอลดราคาสินค้าลงค่อนข้างมาก
2. **ส่งสินค้ากลับไทย** เป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่ผู้ส่งออกเลือกใช้ อาจเป็นเพราะหาผู้ซื้อรายใหม่ไม่ทัน หรือจำเป็นต้องนำสินค้ามาปรับเปลี่ยนคุณสมบัติบางอย่างก่อนจึงจะจำหน่ายต่อได้ อาทิ เอาตราสินค้าของลูกค้าเดิมออกจากบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น แล้วค่อยนำไปจำหน่ายต่อทั้งในประเทศหรือส่งออกไปยังคู่ค้ารายใหม่ แต่วิธีนี้มีค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้ากลับ ซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้ส่งออกต้องนำมาพิจารณา และ
3. **ทำลายสินค้าที่ประเทศปลายทาง** หากเป็นไปได้

ผู้ส่งออกคงไม่ต้องการจะเลือกวิธีนี้ โดยเฉพาะถ้าเป็นสินค้าราคาแพง อย่างไรก็ตาม หากสินค้าที่ส่งออกเป็นสินค้าที่ไม่สามารถนำมาจำหน่ายต่อได้ หรือเป็นสินค้าที่เน่าเสียได้ง่าย เช่น ผักและผลไม้บางชนิด ผู้ส่งออกก็จำเป็นต้องเลือกวิธีทำลายสินค้าในประเทศปลายทาง นอกจากนี้ หากประเทศปลายทางอยู่ไกลไม่สามารถส่งสินค้ากลับได้ก่อนที่สินค้าจะเน่าเสีย หรือมีค่าใช้จ่ายในการขนส่งกลับมาสูงกว่าค่าทำลายสินค้า ผู้ส่งออกก็ควรที่จะเลือกใช้วิธีทำลายสินค้าซึ่งประหยัดค่าใช้จ่ายกว่า

หากคนมารับซื้อแทนดีมัย  
แต่..ไม่รู้จักคนอื่นเลยและ  
น่าจะถูกราคาแน่ๆ

ถ้าเอาสินค้ากลับมา ต้องมี  
ค่าขนส่งด้วย จะคุ้มรีเปล่า



หรือควรจะทำลายสินค้าทั้ง  
ที่ปลายทางไปเลยดีกว่า แต่ก็  
เสียขายสินค้า และต้องเสียค่า  
ทำลายสินค้าอีกด้วย

ทั้งนี้ การที่ผู้ส่งออกจะเลือกวิธีการใด อาจต้องพิจารณาจากหลายปัจจัยประกอบกัน ทั้งลักษณะสินค้าว่าเป็นแบบใด เป็นสินค้าที่มีเอกลักษณ์ที่ขายได้เฉพาะกลุ่ม หรือเป็นสินค้าที่ใช้ได้ในวงกว้างขายต่อได้ง่าย สินค้ามีอายุการเก็บรักษาได้นานเพียงใด ผู้ส่งออกรู้จักคู่ค้ารายอื่นๆ ในประเทศปลายทางที่จะยอมรับซื้อสินค้า หรือสามารถนำสินค้าไปกระจายต่อได้บ้างหรือไม่ ระยะทางที่ขนส่งกลับไกลแค่ไหน และที่สำคัญต้องอย่าลืมประเมินค่าใช้จ่ายของแต่ละแนวทางเลือก เช่น ค่าขนส่งหากต้องนำสินค้ากลับ ค่าทำลายสินค้าหากเลือกที่จะทำลายทั้งที่ประเทศปลายทาง และสิ่งสำคัญ คือ ไม่ว่าจะเลือกวิธีใดก็ตาม ผู้ส่งออกควรต้องรีบตัดสินใจดำเนินการให้เร็วที่สุด เพราะการที่สินค้าตกค้างอยู่ท่าเรือนานวันก็จะมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะค่าดูแลตู้สินค้าที่สายการบินเรือจะเรียกเก็บเพิ่มหากไม่มารับสินค้าภายในระยะเวลาที่กำหนด

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าความเสี่ยงดังกล่าวจะเป็นสิ่งที่ควบคุมได้ยาก แต่ผู้ส่งออกสามารถลดความเสี่ยงหรือความเสียหายจากกรณีที่ผู้ซื้อปฏิเสธการรับมอบสินค้า จนสินค้าต้องถูกทิ้งอยู่ที่ท่าเรือปลายทางได้ ด้วยการทำประกันการส่งออกซึ่งจะครอบคลุมมูลค่าความเสียหายทั้งในตัวสินค้า และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้นตามมาในประเทศปลายทาง เช่น ค่าเสียเวลาของตู้สินค้าที่ไม่สามารถนำออกจากท่าได้ตามเวลาที่กำหนด ค่า re-package และค่าทำลายสินค้า เป็นต้น หากต้องการทราบรายละเอียดเพิ่มเติมสามารถติดต่อได้ที่ฝ่ายส่งเสริมการรับประกันการส่งออกและการลงทุน EXIM Bank โทร. 0-2271-3700 ต่อ 3920-3922

Disclaimer : ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด