

เรื่องที่ต้องระวังในการตั้งราคาสินค้าส่งออก

สายัณห์ จันทร์วิภาสวงศ์

การตั้งราคาสินค้าส่งออกมักจะเป็นปัญหาสำหรับผู้ส่งออกรายใหม่ เพราะมักจะตั้งราคาสูงหรือต่ำจนเกินไปทำให้ขายไม่ได้หรือขาดทุน

การจะตั้งราคาเพื่อการส่งออกให้เหมาะสมนั้นต้องพิจารณาปัจจัยต่างๆ ประกอบ และไม่มุ่งแต่จะตั้งราคา FOB เท่านั้น (ผู้ส่งออกบ้านเรามักจะตั้งราคาส่งออกเป็น FOB) แต่ควรที่จะตั้งราคา CFR หรือ CIF ซึ่งค่าต่างๆ เหล่านี้เป็นค่าที่ผู้ส่งออกจะต้องรู้และเข้าใจ เพราะเป็นคำสากลที่ผู้นำเข้า-ส่งออกใช้ในการกำหนดไว้ในสัญญาซื้อขาย หรือกำหนดเป็นเงื่อนไขใน L/C และเป็นคำศัพท์ที่กำหนดไว้ใน INCOTERMS (INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS) บัญญัติโดยหอการค้านานาชาติ

หรือจะพูดและเขียนกันให้ชัดก็คือ

ก่อนจะตั้งราคาสินค้าส่งออก จะต้องเข้าใจความหมายและความสำคัญของ INCOTERMS ก่อน จากนั้นจึงทำความเข้าใจเรื่องต้นทุนและกำไร

INCOTERMS เป็นกฎกติกาสากลที่ใช้กันทั่วโลกในการบ่งบอกว่าใคร (ระหว่างผู้ซื้อ-ผู้ขาย) จะต้องรับผิดชอบ อะไร แค่นั้น อย่างไร

เช่นหากผู้ขาย (ผู้ส่งออก) จะขายสินค้าจากประเทศไทยให้ผู้ซื้อในประเทศญี่ปุ่น โดยผู้ส่งออกในประเทศไทยมีความต้องการจะขายสินค้า และจะไม่ขอรับผิดชอบอะไรทั้งสิ้นไม่ว่าจะเป็นค่าขนส่งระหว่างประเทศ และ ค่าประกันภัยสินค้านระหว่างประเทศ

ในกรณีเช่นนี้ ผู้ส่งออกจะเสนอราคาสินค้าโดยรวมเอาค่าใช้จ่ายต่างๆ ว่าเป็นต้นทุน เช่นค่าวัตถุดิบ ค่าขนส่งในประเทศ (จากโรงงานไปท่าเรือ) ค่าการจัดการ ค่าความเสี่ยง ดอกเบี้ย และบวกกำไร

ราคาข้างต้นเป็นราคาที่ผู้ส่งออกจะเสนอเป็นราคา FOB (FREE ON BOARD) หรือคือ ราคาสินค้าที่ผู้ส่งออก ได้รวมค่าใช้จ่ายต่างๆ และบวกกำไรไว้แล้ว และขนส่งสินค้าที่บรรจุหีบห่อเรียบร้อยแล้วไปปฏิบัติพิธีการ ณ ท่าเรือหรือที่ทำการศุลกากรส่งออก หรือคือดำเนินงานด้านชิปปิ้งก่อนนำสินค้าไปลงเรือ

หน้าที่ของผู้ซื้อ (หรือผู้นำเข้า) ที่ประเทศญี่ปุ่นจะต้องรับผิดชอบคือ การหาเรือบรรทุกสินค้าจากประเทศไทยไปท่าเรือในประเทศญี่ปุ่น ชำระค่าระวางบรรทุกสินค้า ชำระค่าประกันภัยสินค้า และดำเนินการพิธีการศุลกากรขาเข้าในประเทศญี่ปุ่น จากนั้นขนส่งสินค้าจากท่าเรือไปโรงงาน

จะเห็นได้ว่าการจะเสนอราคาสินค้านั้น ความรู้ความเข้าใจในความหมายและความสำคัญด้าน INCOTERMs จึงเป็นเรื่องสำคัญมาก

ทำไมจึงไม่ยอมให้ผู้ส่งออกไทยเสนอราคาสินค้าเป็นแค่ FOB ความจริงจะเสนอก็ได้ แต่มันอาจจะยุ่งเกินไป และบางครั้งผู้นำเข้ารายเล็ก ๆ ในต่างประเทศที่ไม่ถนัดมักคุ้นเคยกับการนำเข้า อาจจะมีปัญหาในการจองระวางเรือเพื่อบรรทุกสินค้า

การที่ผู้ส่งออกควรจะเสนอราคาสินค้าเป็น CFR หรือ CIF นั้น เพราะในบางประเทศผู้นำเข้าในประเทศนั้น ๆ (โดยเฉพาะประเทศเล็ก ๆ) อาจไม่เข้าใจ INCOTERMs และอาจไม่เข้าใจกระบวนการขั้นตอนในการจองระวางบรรทุกเรือและประกันภัยสินค้า

การขายสินค้าเป็น CFR (ย่อมาจาก COST & FREIGHT ซึ่งเดิมคือ C&F) หรือคือ การขายสินค้าโดยรวมค่าสินค้า และค่าระวางบรรทุกไว้ด้วยกัน

เท่ากับว่าผู้ส่งออกรับผิดชอบสินค้าจนกระทั่งสินค้าส่งออกจากไทย ลงเรือจนสินค้าถึงท่าเรือในประเทศญี่ปุ่น จากนั้นผู้นำเข้าในญี่ปุ่นก็มารับสินค้าไป พร้อมกับผู้นำเข้าที่ญี่ปุ่นจะต้องดำเนินการ ณ สดกลางกรเอง ขนส่งสินค้าจากท่าเรือไปโรงงานของตนเอง

การขายสินค้าแบบ CFR อาจจะยุ่งยากสำหรับผู้ส่งออกบางราย เพราะไม่รู้จะไปจองระวางเรือที่ไหน เรื่องนี้ไม่อยากแค่ CLICK ไปใน WEBSITE ของบริษัทเรือ หรือ FREIGHT FORWARDING AGENT (ผู้รับจัดการการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ) ก็จะสามารถตรวจสอบราคาค่าระวางบรรทุกทางเรือได้แต่ต้องตรวจสอบกับหลาย ๆ บริษัท

การเสนอราคา CFR นี้ ยังมีประโยชน์ในด้านของการติดต่อกับ FREIGHT FORWARDING AGENT กรณีที่สินค้าตกหล่นหรือไปไม่ถึงปลายทาง หรือตรวจสอบสถานการณ์ของสินค้าได้ตลอดเวลาเพราะ AGENT ที่ติดต่อดำเนินอยู่ในประเทศไทย ใช้ภาษาไทยในการติดต่อ และ เงินค่า FREIGHT (ค่าระวางบรรทุก) ก็อยู่ในประเทศไทย

เมื่อแก่กล้าและชำนาญงานมากขึ้น ผู้ส่งออกควรจะเสนอราคาสินค้าเป็น CIF (COST, INSURANCE AND FREIGHT) หรือคือ เสนอราคาสินค้าโดยรวมค่าสินค้าค่าขนส่งและค่าประกันภัยสินค้า

เท่ากับว่าผู้ส่งออกจะต้องรับผิดชอบในการขนส่งสินค้าจากโรงงานของผู้ส่งออกไปยังท่าเรือในประเทศไทย รับผิดชอบค่าขนส่งสินค้าจากท่าเรือในไทยไปยังท่าเรือของผู้ซื้อในต่างประเทศ รับผิดชอบค่าประกันภัยสินค้าหากสินค้าได้รับเสียหายระหว่างการขนส่ง

แล้วการขายสินค้าในราคา CFR หรือ CIF ดีกว่า FOB อย่างไร

ราคาสินค้า CFR หรือ CIF อาจจะดีกว่าหรืออาจจะแย่กว่า FOB หรือไม่นั้น อาจพิจารณาได้จากตารางต่อไปนี้

รูปแบบการเสนอราคา	ข้อดีต่อผู้ส่งออก	ข้อเสียต่อผู้ส่งออก
1. FOB (FREE ON BOARD) ผู้ส่งออกนำสินค้าลงเรือในประเทศของผู้ส่งออก ไม่ต้องรับผิดชอบค่าระวางเรือและค่าประกันภัยสินค้า	ง่ายและสะดวกไม่ต้องยุ่งยากในการติดต่อจอร์วางเรือและซื้อประกันภัยสินค้า	ผู้นำเข้าบางรายในบางประเทศไม่เข้าใจในการจอร์วางเรือและประกันภัย ทำให้โอกาสในการขายน้อยลง เพราะผู้นำเข้าในต่างประเทศต้องติดต่อจอร์วางเรือและซื้อประกันภัยเอง
2. CFR (COST & FREIGHT) ผู้ส่งออกขายสินค้าโดยรวมค่าสินค้าและค่าระวางเรือ แต่ไม่ต้องรับผิดชอบค่าประกันภัยสินค้า	ผู้ส่งออกดูแลรับผิดชอบสินค้าจนถึงท่าเรือผู้ซื้อ ลดปัญหาและความยุ่งยากของผู้ซื้อ หากได้ค่าระวางบรรทุกราคาถูก โอกาสจะขายสินค้าจะมีมากขึ้น	เป็นภาระของผู้ส่งออกที่จะต้องติดต่อบริษัทเรือหรือ FREIGHT FORWARDER ในการจอร์วางเรือ บางครั้งอาจได้ค่าระวางเรือที่แพง ทำให้ราคาสินค้าที่เสนออาจแพง
3. CIF (COST, INSURANCE AND FREIGHT) ผู้ส่งออกขายสินค้าโดยรวมค่าระวางเรือ และค่าประกันภัยสินค้า	ผู้ส่งออกเสนอราคาแบบเบ็ดเสร็จลดภาระของผู้ซื้อ หากสินค้าลงเรือไม่ทัน สูญหาย เสียหาย สามารถติดตามตรวจสอบได้กับบริษัทเรือ หรือ FORWARDING AGENT หรือบริษัทประกันภัยสินค้าในประเทศไทย เงินค่าระวางเรือและค่าประกันภัยอยู่ในประเทศไทย	เป็นภาระของผู้ส่งออกในการติดต่อกับหน่วยงานต่าง ๆ หากไม่สันทัดอาจได้ค่าระวางเรือที่แพง ทำให้การเสนอราคาให้ผู้ซื้อสูงกว่าปกติ

หากจะสรุปในบรรทัดนี้ การเสนอขายสินค้าในแบบ CFR หรือ CIF น่าจะเหมาะสม เพียงแต่ผู้ส่งออกต้องศึกษาความหมายของ INCOTERMS แต่ละคำให้ดี และ ต้องหมั่นขยันในการตรวจสอบราคาค่าระวางเรือ

โชคตินะครับ