

เงินเรียกเก็บที่ท้องถิ่นก่อนการส่งออกสินค้าทางทะเล:กรณีการส่งออกของไทย

“Local Charges” Relating to export of product by sea: a case of Thai export

สุนัฐวิทย์ น้อยโสภาน¹, วรพล วังฆนนานนท์²

Sunuttavee Noisopha¹, Worrapon Wangkananoni²

อาจารย์ประจำหลักสูตรการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ มหาวิทยาลัยธนบุรี¹,

อาจารย์ประจำวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยศรีปทุม²

Thonburi University¹, College of Logistics and Supply Chain Sripatum University²

sunuttavee@gmail.com¹, kiankmint11@gmail.com²

บทคัดย่อ

ในปีพ.ศ. 2561 ประเทศไทยมีการส่งออกสินค้ามากกว่า 8.1 ล้านล้านบาท ซึ่งสูงที่สุดในรอบ 25 ปี การส่งออกที่สูงนี้เป็นกลไกสำคัญที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ แต่ภาระเงินเรียกเก็บที่ท้องถิ่นเรียกเก็บที่สูงทำให้ผู้ส่งออกไทยต้องเสียเปรียบคู่แข่ง เงินเรียกเก็บการส่งออกสินค้าที่เรียกเก็บโดยผู้ให้บริการขนส่งทางทะเล หรือ ผู้รับจัดการขนส่งสินค้าและผู้ให้บริการท่าเรือมีรายการเรียกเก็บมากกว่า 14 รายการ ไม่รวมกรณีที่เกิดการล่าช้าหรือข้อผิดพลาด จากการคำนวณการส่งออกข้าวขาวด้วยคอนเทนเนอร์มีค่าใช้จ่ายเงินเรียกเก็บถึงร้อยละ 3.49 ของราคาส่งออกข้าว และจากการทบทวนวรรณกรรมพบว่าในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มีความซับซ้อนมากขึ้นในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ผู้ส่งออกประเทศกำลังพัฒนา เช่นประเทศในทวีปแอฟริกาและประเทศในเอเชียประสบปัญหาเรื่องต้นทุนการทำธุรกรรมในการค้าระหว่างประเทศสูง สำหรับประเทศไทยเงินเรียกเก็บในท้องถิ่น ยังไม่มีการกำหนดหลักเกณฑ์หรือกฎหมายเพื่อควบคุมให้เป็นมาตรฐานรวมทั้งยังไม่มีหน่วยงานที่ดูแลโดยตรง เพื่อให้ผู้ส่งออกไทยสามารถแข่งขันได้ในตลาดโลกรวมทั้งส่งเสริมการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ไทยให้เข้มแข็งขึ้น จำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้ส่งออกสินค้าและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชน จึงควรร่วมมือกันเพื่อควบคุมปัจจัยต่างๆที่มีผลกระทบต่อต้นทุนและระบบโลจิสติกส์ก่อนส่งออกสินค้าทางเรือในอันที่จะทำให้การส่งออกไทยสามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก

คำสำคัญ: การค้าระหว่างประเทศ, ค่าธรรมเนียมท้องถิ่นที่เกิดขึ้นในประเทศผู้ส่งออกก่อนการส่งออกสินค้า

Abstract

International trade in Thailand in 2016 with an exports value of over 8.1 trillion baht, the highest in 25 years. International trade is an important mechanism that drives the country's economy, but the high cost of local charges before exporting products is still a major obstacle for Thai exporters to disadvantages to their competitors. "Local Charges" charged by carriers freight forwarder and ports operators, Currently, it has Charged more than 14 items which do not include the delays or unappropriated operation. The local charges export of rice by container is about 3.49 percent of export price. The Exporters in developing countries for example, Africa and Asian countries experienced higher local charges costs than developed countries. For Thailand, the Local Charges have not yet been scrutinized and control to establish standard or policy, and there is no organization responsible.

Therefore, Thai exporters are unable to compete in the world market. The development include improving logistics systems. It is very important that both exporters and relevant agencies, both the public and private sectors, have to work together to control and enhance efficiency of various factors that impacting on the local charges and the logistics for exporting the products by sea.

Keyword: International trade, Local Charges

บทนำ

การส่งออกสินค้าของไทยใช้การขนส่งสินค้าทางเรือเป็นหลัก เนื่องจากสามารถขนส่งได้คราวละปริมาณมากและค่าใช้จ่ายในการขนส่งต่ำกว่าการขนส่งทางบกและทางอากาศ การขนส่งสินค้าด้วยบริการสายการบินเรือระหว่างประเทศ สามารถเลือกใช้บริการเรือขนส่งสินค้าตามรูปแบบการว่าจ้างได้ 2 ลักษณะ ประกอบด้วย เรือที่เดินเรือประจำเส้นทางเรียกว่า Liner Service และบริการเช่าเหมาลำเรียกว่า Tramp Service บริการเรือประจำเส้นทางแบ่งเป็นเรือคอนเทนเนอร์และเรือบรรทุกสินค้าทั่วไป (General Cargo Ship หรือ Conventional Ship) การบริการเรือประจำเส้นทางแบ่งเป็นชมรมเรือ (Conference) และเรือนอกชมรม (Non-Conference) สำหรับบริการส่งออกสินค้าด้วยคอนเทนเนอร์ ประกอบด้วยแบบเหมาคอนเทนเนอร์และแบบผู้ส่งออกใช้คอนเทนเนอร์ร่วมกันกับผู้ส่งออกรายอื่น กรณีที่ค่าระวางเรือที่ผู้ส่งออกใช้คอนเทนเนอร์ร่วมกันจะเรียกเก็บตามปริมาตรของสินค้าที่คำนวณเป็นคิวบิกเมตร (Cubic Meter: CBM) คำนวณจากกว้าง x ยาว x สูง (เมตร) หรือตามน้ำหนักสินค้าแล้วแต่่วิธีใดจะได้อัตราค่าระวางมากกว่า การส่งออกแบบที่ใช้คอนเทนเนอร์ร่วมกัน ผู้ส่งออกจะต้องนำสินค้าไปมอบให้บริษัทเรือที่สถานีบรรจุสินค้าเข้าคอนเทนเนอร์เพื่อส่งออก (Container Freight station: CFS) ซึ่งจะอยู่ในบริเวณท่าเรือ (On Dock) หรือนอกท่าเรือก็ได้ (Off Dock) โดยผู้รับขนส่งสินค้าจะนำสินค้าของผู้ส่งออกหลายรายมาบรรจุรวมกัน (Consolidator) ผู้ส่งออกสินค้าแบบใช้คอนเทนเนอร์ร่วมกับผู้ส่งออกรายอื่นมีรายการค่าใช้จ่ายที่เพิ่มอีกหนึ่งรายการคือ ค่าบรรจุสินค้าเข้าคอนเทนเนอร์

ในปีพ.ศ. 2561 ประเทศไทยมีมูลค่าการส่งออกมากกว่า 8.1 ล้านล้านบาท (ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร) ซึ่งสูงที่สุดในรอบ 25 ปี ซึ่งการส่งออกที่สูงนี้เป็นกลไกสำคัญที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ เกิดการขยายตัวของธุรกิจในประเทศและการจ้างงานในภาคส่วนต่างๆเพิ่มขึ้น มีเงินตราต่างประเทศไหลเข้าประเทศอย่างต่อเนื่องทำให้เศรษฐกิจไทยเข้มแข็งขึ้น เป็นปัจจัยหนึ่งที่สร้างความเชื่อมั่นให้นักลงทุนต่างประเทศตัดสินใจเข้ามาลงทุนในประเทศเพิ่มขึ้น ส่งผลทางบวกต่อระบบห่วงโซ่อุปทานของประเทศทุกภาคส่วน ปัจจุบันการส่งออกสินค้าของไทยใช้การขนส่งทางเรือหรือทางทะเลเป็นหลัก โดยพึ่งพาสายการบินเรือข้ามชาติเกือบทั้งหมด จึงเป็นเรื่องที่น่ากังวลมากสำหรับภาคการส่งออกของไทย เนื่องจากไม่สามารถควบคุมต้นทุนค่าบริการและค่าระวางเรือที่ผู้ให้บริการสายการบินเรือข้ามชาติเรียกเก็บได้ โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น ณ ท่าเรือก่อนการส่งออกสินค้าประกอบด้วย การดำเนินการด้านเอกสาร การบรรจุสินค้า การยกขนและเคลื่อนย้ายก่อนการขึ้นเรือ ซึ่งภาระค่าใช้จ่ายเหล่านี้เป็นภาระของผู้ส่งออก ภาษาอังกฤษใช้คำว่า “Local Charges” หรือ “Surcharges” เป็นปัญหาหนักที่ผู้ส่งออกที่ยังรอการช่วยเหลือจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เนื่องจากค่าใช้จ่ายเหล่านี้ถูกผลักภาระมาจากผู้ให้บริการสายการบินเรือ ผู้รับจัดการขนส่งสินค้าและผู้ให้บริการท่าเรือมาเป็นค่าใช้จ่ายของผู้ส่งออกทั้งหมด โดยเรียกเก็บเป็นค่าธรรมเนียมก่อนนำสินค้าขึ้นเรือ นอกเหนือจากค่าระวางเรือ ค่าใช้จ่ายเหล่านี้ทำให้ต้นทุนด้านโลจิสติกส์ของผู้ส่งออกเพิ่มขึ้น การเรียกเก็บอาจมีมูลค่าแตกต่างกันตามผู้ให้บริการสายการบินเรือ หรือผู้รับจัดการขนส่งและผู้ให้บริการท่าเรือ ไม่มีเกณฑ์ที่เป็นมาตรฐาน โดยผู้เรียกเก็บให้เหตุผลว่าเป็นไปตามสภาพของต้นทุนที่เกิดขึ้น ซึ่งผู้ให้บริการแต่ละรายมีต้นทุนไม่เท่ากันทำให้การเรียกเก็บค่าใช้จ่ายแตกต่างกันในบางรายการหรือในบางช่วงเวลา การเรียกเก็บอาจมีการปรับราคาขึ้นลงได้หลายกรณี เช่นช่วงเวลาที่มีการส่งออกสินค้าจำนวนมากว่าการนำเข้า หรือความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนและการปรับของราคาน้ำมันเชื้อเพลิง บางครั้งอาจมีรายการที่เรียกเก็บเพิ่มขึ้นโดยไม่คำนึงถึงต้นทุนของผู้ส่งออก ความซับซ้อนและไม่แน่นอนของ “Local Charges” ในวันนี้ส่งผลต่อ

ต้นทุนโลจิสติกส์ของผู้ส่งออกโดยตรงและส่งผลกระทบต่อการค้าระหว่างประเทศในภาพรวม เนื่องจากต้นทุนโลจิสติกส์เป็นองค์ประกอบสำคัญของต้นทุนการค้า การลดต้นทุนคือการส่งเสริมการส่งออกเพราะต้นทุนที่ลดลงสามารถทำให้การส่งออกแข่งขันได้มากขึ้น และยังเป็นการเพิ่มขีดความสามารถของโลจิสติกส์ไทยทั้งในปัจจุบันและอนาคต

การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับผลกระทบของ “Local charges” สำหรับผู้ส่งออกสินค้า

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมก่อนการส่งออกหรือค่าธรรมเนียมพิเศษที่เกิดขึ้นในประเทศผู้ส่งออกก่อนการส่งออก พบว่างานวิจัยเรื่อง “Container freight rates and the role of surcharges” โดย Brian Slack และ Elisabeth Gouvernal, 2011 มีการศึกษาเกี่ยวกับอัตราค่าระวางเรือบรรทุกและบทบาทของค่าบริการพิเศษ ผู้วิจัยมีรายงานที่พบว่ารูปแบบอัตราค่าขนส่งในภูมิภาคมีความหลากหลายมากขึ้น โครงสร้างของค่าใช้จ่ายมีความซับซ้อนมากขึ้นในช่วงหลายปีที่ผ่านมา การเสนอราคาสำหรับอัตราพื้นฐานในบางภูมิภาคเช่น เอเชียตะวันออก มีการเสนอราคาอัตราพื้นฐานที่อาจรวมค่าธรรมเนียมพิเศษ เช่นค่าใช้จ่ายในการจัดการที่เกิดขึ้นภายในท่าเรือ (Terminal Handling Charges :THC) การปรับตัวของราคาพลังงานบังเกอร์ (BAF) และการปรับอัตราแลกเปลี่ยน (CAF) ซึ่งแตกต่างจากกรณีของทวีปอเมริกาเหนือ การเสนอราคาอัตราบริการจะรวมทุกอย่างและค่าขนส่งทางบกไปยังปลายทางสุดท้าย ภายใต้เงื่อนไขการขนส่งสินค้าของผู้ให้บริการ ส่วนในตลาดอื่นๆ ค่าใช้จ่ายพิเศษเหล่านี้จะถูกเรียกเก็บแยกต่างหากจากอัตราพื้นฐาน อย่างไรก็ตามมีการเพิ่มค่าธรรมเนียมอื่นๆ เพิ่มขึ้น ดังนั้นอัตราการขนส่งสินค้าทั้งหมดที่เรียกเก็บกับลูกค้าจึงสูงกว่าอัตราพื้นฐานอย่างมาก ผลการวิจัยสรุปว่า ลักษณะของอัตราค่าระวางมีความซับซ้อนเพิ่มขึ้น มีการคิดค่าธรรมเนียมพิเศษเพิ่มขึ้นจำนวนมากในทุกเส้นทางการค้า ผลที่ตามมาของผู้ส่งสินค้าประการแรกคือ อัตราค่าบริการพื้นฐานไม่ได้สะท้อนถึงค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เรียกเก็บ ประการที่สองการเปลี่ยนแปลงค่าใช้จ่ายพิเศษที่มีความถี่จะเพิ่มความไม่แน่นอนในการวางแผนในห่วงโซ่อุปทานของผู้ส่งสินค้า ประการที่สามมีหลักฐานที่เพิ่มขึ้นว่าค่าธรรมเนียมส่วนใหญ่ไม่โปร่งใสและไม่สะท้อนต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงโดยผู้ให้บริการสายการบินเรือ ทั้งนี้ Shamsunder B Choughule. 2017 ยังพบว่าผู้ส่งออกของอินเดียและประเทศกำลังพัฒนา เช่นแอฟริกาและเอเชียประสบปัญหาต้นทุนการทำธุรกรรมในการค้าระหว่างประเทศสูงถึงร้อยละ 30 ในขณะที่ประเทศอื่นมีต้นทุนประมาณร้อยละ 8-10 เมื่อต้นทุนธุรกรรมสูง ผู้ส่งออกจะบวกค่าใช้จ่ายนี้ในราคาสินค้าแต่ก็ส่งผลให้ไม่สามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก รวมทั้งพบว่ามีการค่าใช้จ่ายประมาณ 20 รายการ ที่ผู้ส่งออกต้องชำระในการขนส่งสินค้า จากความซับซ้อนของขั้นตอนทางศุลกากรและท่าเรือ ข้อเสนอแนะของงานวิจัยนี้คือให้กระทรวงพาณิชย์ของอินเดียซึ่งมีหน้าที่รับผิดชอบการค้าต่างประเทศ ควรร่วมมือกับท่าเรือที่เกี่ยวข้องกับการจัดส่งสินค้า รวมทั้งเจ้าหน้าที่ศุลกากร ฯลฯ ลดต้นทุนการทำธุรกรรมก่อนการส่งออกสินค้าเพื่อเพิ่มการส่งออกของประเทศ นอกจากนี้ Michael K. Fung a et al., 2003 ได้ศึกษาผลกระทบของค่าภาระหน้าท่า (Terminal Handling Charges: THC) โดยรวมค่าใช้จ่ายในการขนส่งทั้งหมด จากกรณีศึกษาของท่าเรือประเทศฮ่องกง ผลการวิจัยพบว่า การเรียกเก็บค่าภาระหน้าท่า (Terminal Handling Charges: THC) ส่งผลให้ราคาของการขนส่งตู้คอนเทนเนอร์เพิ่มขึ้นและกำไรของสายการบินเพิ่มขึ้นแต่ค่าใช้จ่ายของผู้ส่งออกสูงขึ้น และพบว่าการเรียกเก็บค่า THCs ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมการจัดการตู้คอนเทนเนอร์ของฮ่องกงโดยปริมาณงานลดลง การวิเคราะห์ทางสถิติที่ดำเนินการในการศึกษานี้สนับสนุนคำอธิบายแรก การใช้ THCs นำไปสู่ผลกำไรที่สูงขึ้นเหตุผลที่จะสรุปได้ว่าการเพิ่มขึ้นของความสามารถในการทำกำไรของสายการบินเรือเป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของอำนาจการตลาดของสายการบินเรือ

เงินเรียกเก็บที่เกิดขึ้นในประเทศผู้ส่งออก (LOCAL CHARGES)

รายการเงินเรียกเก็บท้องถิ่นที่เกิดขึ้นในประเทศผู้ส่งออกก่อนการส่งออกสินค้าทางเรือ ใช้ศัพท์ภาษาอังกฤษว่า “Local Charges” หรือ “Surcharges” จากการศึกษาข้อมูลด้านเอกสารของสภาผู้ส่งออกสินค้าทางเรือมีรายการค่าใช้จ่ายที่รวบรวมไว้ประกอบด้วย

1) ค่าภาระหน้าท่า (Terminal Handling Charges: THC) เป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นภายในท่าเรือตั้งแต่สินค้าผ่านประตู (Gate) ท่าเรือมาจนถึงสินค้าได้รับการขนขึ้นเรือ ซึ่งผู้ให้บริการสายการบินเรือเป็นผู้ดำเนินการจัดการ ประกอบด้วย

- ค่าเครน ได้แก่ค่าภาระยกขนตู้สินค้า ขึ้นและลงเรือ และค่ากรรมกรภายในท่าเรือ
- ค่าภาระการใช้ท่า (Container Wharfage) หมายถึงค่าธรรมเนียมการใช้ท่ารวมทั้งอุปกรณ์ และเครื่องมือในการเคลื่อนย้ายตู้สินค้าจากหน้าท่าไปยังลานเก็บภายในเขตท่าเรือ
- ค่าฝากตู้สินค้า (Storage) เป็นค่าใช้จ่ายที่มีการฝากตู้เกินระยะเวลาที่ท่าเรือกำหนด
- ค่าเคลื่อนย้ายคอนเทนเนอร์ที่ลานเก็บคอนเทนเนอร์ (Terminal Handling Charges: THC)

ปัจจุบันเรียกเก็บ 2,600 บาท ต่อขนาดตู้ 20 ฟุต และ 3,900 บาท ต่อขนาดตู้ 40 ฟุต

2) ค่าธรรมเนียมใบตราส่ง (Bill of lading: B/L Fee) เป็นค่าธรรมเนียมที่ผู้ให้บริการสายการบินเรือเรียกเก็บในการออกใบตราส่งสินค้าทางทะเล ปัจจุบันเรียกเก็บ 1,500 บาทต่อ1ชุดB/L ไม่รวมค่าใช้จ่ายในกรณีที่มีการขอสำเนาเพิ่ม การบริการส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ การขอแก้ไขและค่าปรับกรณีส่งข้อมูลล่าช้า

3) ค่าบรรจุสินค้าเข้าตู้กรณีผู้ส่งออกใช้คอนเทนเนอร์ร่วมกัน (Container Freight Station: CFS) สถานีบรรจุสินค้าเข้าคอนเทนเนอร์เพื่อส่งออกเป็นค่าใช้จ่ายที่สายการบินเรือเรียกเก็บจากการจัดรวมสินค้าเพื่อเข้าคอนเทนเนอร์ที่จะรับขนส่งไปยังประเทศปลายทาง ซึ่งจะรวมค่าใช้จ่ายในการจัดการคอนเทนเนอร์ให้แก่ผู้ส่งออก ค่าตรวจนับสินค้าและค่าบรรจุสินค้าเข้าตู้ จากราคา 2,500 บาทต่อขนาดตู้ 20 ฟุต และราคา 5,000 บาทต่อขนาดตู้ 40 ฟุต

4) ค่า Seal ล็อคตู้คอนเทนเนอร์ (Seal Container) ปัจจุบันเรียกเก็บในราคา 250 บาท

5) ค่ายกตู้สินค้าเปล่าขึ้นบนยานพาหนะ (Lift on Charges) เป็นค่าใช้จ่ายในการบริการขนตู้เปล่าเพื่อส่งมอบให้ผู้ส่งออก หรือผู้ให้บริการสายการบินเรือ ค่าใช้จ่ายรายการนี้ในอดีตไม่ใช่ภาระของผู้ส่งออก เพิ่งมีการเริ่มเก็บในปี พ.ศ. 2557 โดยกรมการค้าภายในได้มีการพิจารณาให้เรียกเก็บในอัตราราคาที่เรียกเก็บ 280 บาทต่อขนาดตู้ 20 ฟุต และ 560 บาทต่อขนาดตู้ 40 ฟุต ซึ่ง

6) ค่าใช้จ่ายในการควบคุมดูแลควบคุมอุณหภูมิของตู้สินค้าควบคุมอุณหภูมิ (Reefer Monitoring Fee) เป็นค่าใช้จ่ายที่เรียกเก็บโดยผู้ประกอบการท่าเรือแหลมฉบัง ในอดีตค่าใช้จ่ายรายการนี้ผู้ประกอบการท่าเรือเรียกเก็บกับผู้ให้บริการสายการบินเรือหรือตัวแทนเรือ ซึ่งตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2557 ได้ผลักรให้เป็นผู้ส่งออกสินค้าเป็นผู้รับผิดชอบ โดยเรียกเก็บค่าบริการในอัตรา 200 บาท/ตู้

7) ค่าใช้จ่ายสำหรับการควบคุมคอนเทนเนอร์แบบควบคุมอุณหภูมิและค่าไฟฟ้าสำหรับคอนเทนเนอร์แบบควบคุมอุณหภูมิ (Reefer Monitoring and Electric Charge) ค่าใช้จ่ายรายการนี้ถูกเรียกเก็บโดยสายเรือ ในอัตรา 550-650 บาท/คอนเทนเนอร์ขนาด 20 ฟุต และ 750-950 บาท/คอนเทนเนอร์ ขนาด 40 ฟุต

8) ค่าแจ้งน้ำหนักตู้สินค้า (Verified Gross Mass: VGM Fee) เป็นค่าใช้จ่ายในการแจ้งน้ำหนักตู้สินค้า โดยผู้ส่งออกสินค้าที่มีชื่อใน B/L จะต้องเป็นผู้รับผิดชอบแจ้งน้ำหนักตู้ให้กับผู้ให้บริการสายการบินเรือ ซึ่งรายการนี้แต่ละสายการบินเรือเรียกเก็บในอัตราที่แตกต่างกัน โดยมีอัตราการเรียกเก็บ ตั้งแต่ 25 USD/ตู้ หรือ 40 USD/คอนเทนเนอร์ หรือ Freight Forwarder บางรายจะเรียกเก็บในอัตรา 9-20 USD/Shipment ทั้งนี้บางครั้งผู้ให้บริการสายการบินเรือมิได้เรียกเก็บ สำหรับกรณี LCL ผู้ส่งออกจะไม่มีค่าใช้จ่ายรายการนี้ แต่ผู้ส่งออกแบบ FCL จะต้องรับภาระค่าใช้จ่ายรายการนี้

9) ค่าความไม่สมดุลในการนำเข้าและส่งออกของจำนวนคอนเทนเนอร์ (Container Imbalance Charge: CIC) ค่าใช้จ่ายรายการนี้จะเกิดขึ้นในกรณีที่ประเทศมีการส่งออกมากกว่าการนำเข้า เกิดขึ้นจากผู้ให้บริการสายการบินเรือต้องนำตู้เปล่าเข้ามาเพื่อบรรจุสินค้าเพื่อการส่งออก เรียกเก็บในอัตรา 50 USD/คอนเทนเนอร์ขนาด 20 ฟุต และ 100 USD/คอนเทนเนอร์ขนาด 40 ฟุต

10) ค่าใช้จ่ายพิเศษที่เกิดขึ้นจากความแออัดบริเวณท่าเรือ (Port Congestion Surcharges: PCS) ค่าใช้จ่ายรายการนี้จะเกิดขึ้นในกรณีที่เกิดความแออัดในท่าเรือ เนื่องจากการบริหารจัดการท่าเรือไม่ดี ส่งผลให้คอนเทนเนอร์สินค้าขึ้น-ลงไม่ทันตามเวลาที่กำหนด โดยมีอัตราเรียกเก็บที่ 50 USD/คอนเทนเนอร์ขนาด 20 ฟุต และ 100 USD/คอนเทนเนอร์ขนาด 40 ฟุต

11) ค่าใช้จ่ายด้านเอกสารและการบริหารจัดการงานอื่นๆ (Documentation and Administration Fee) เป็นค่าใช้จ่ายที่ผู้ประกอบการในท่าเรือแหลมฉบัง Terminal B5 และ C3 ของบริษัท LCIT เรียกเก็บในอัตรา 20 บาท/1 ใบกำกับสินค้า (Invoice)

12) ค่าใช้จ่ายในการส่งข้อมูลภายใน 24 ชั่วโมง (Advance Manifest Charge: AMSC) เป็นค่าใช้จ่ายที่ผู้ให้บริการสายการเดินเรือต้องส่งข้อมูลการขนถ่ายสินค้าก่อนการขนถ่ายสินค้า 24 ชั่วโมง ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของมาตรการความร่วมมือ การป้องกันผู้ก่อการร้ายที่เรียกว่า C-TPAT (Custom Trade Partnerships against Terrorism) ซึ่งประเทศไทยถูกจัดอยู่ในลำดับสุดท้ายของ Top Twenty ค่าใช้จ่ายในการส่งข้อมูลภายใน 24 ชั่วโมง (Advance Manifest Charge: AMSC) Mega Port ในการขนส่งสินค้า จึงต้องเสียค่า AMSC Charge

13) ค่าปรับอัตราแลกเปลี่ยน (Currency Adjustment Factor: CAF) เป็นค่าปรับอัตราแลกเปลี่ยนที่ผู้ให้บริการสายการเดินเรือจะเรียกเก็บกรณีที่อัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวนส่งผลต่อรายได้ของผู้ให้บริการ เนื่องจากค่าระวางเรือใช้เงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ (USD) แต่ค่าใช้จ่ายในท้องถิ่นของบริษัทเรือเป็นสกุลเงินท้องถิ่น เมื่อค่าเงิน USD ลดลง รายได้ของสายการเดินเรือลดลง นโยบายเดินเรือจึงเรียกเก็บเงินเพื่อชดเชยอัตราแลกเปลี่ยนของค่าเงิน

14) ค่ารักษาความปลอดภัยของผู้สินค้า (International Ship & Port facility: ISPS) เรียกเก็บในเส้นทางเดินเรือจากและไปยังสหรัฐอเมริกา เนื่องจากประเด็นความมั่นคงหลังการเกิดเหตุการณ์ 9/11 ในอัตรา 15 USD/Container จากรายการค่าใช้จ่ายที่ผู้ส่งออกถูกเรียกเก็บในเบื้องต้น 14 รายการ ท่านผู้อ่านคงเกิดข้อสงสัยว่า

1) ทำไมบางรายการกำหนดเป็นราคาเรียกเก็บเงินบาทแต่บางรายการกำหนดเป็นสกุลเงินดอลลาร์ ทั้งนี้ข้อชี้แจงว่าการตั้งราคาและการเรียกเก็บจะขึ้นอยู่กับผู้ให้บริการสายการเดินเรือ และในเวลาที่คุณส่งออกนำเงินไปชำระผู้ให้บริการจะคำนวณตามอัตราแลกเปลี่ยนตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย

2) ต้นทุนค่าใช้จ่ายต่างๆ เหล่านี้คิดเป็นร้อยละเท่าไรของต้นทุนในการส่งออกสินค้า จากการสัมภาษณ์ผู้ส่งออกสินค้าทางเรือ 2-3 ราย ข้อมูลที่ได้คืออยู่ที่ประมาณร้อยละ 3-8 ทั้งนี้ผู้ส่งออกแต่ละรายที่สัมภาษณ์ส่งออกสินค้าคนละประเภท และใช้บริการกับผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางเรือ ตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าและท่าเรือที่ต่างกัน

3) ในอนาคตจะมีโอกาสเพิ่มขึ้นหรือลดลงหรือไม่อย่างไร ผู้เขียนวิเคราะห์ว่าโอกาสลดลงมีน้อยมาก เนื่องจากราคาพลังงาน ปริมาณการส่งออกและกฎหมายเรื่องการรักษาสินค้าสิ่งแวดล้อมจะส่งผลให้ต้นทุนของผู้ให้บริการสูงขึ้น และจะผลักดันมาที่ผู้ส่งออกสินค้า ซึ่งแนวทางปรับปรุงนั้นต้องมาจากความร่วมมือของทุกฝ่าย ทั้งภาครัฐและเอกชน

ภาระต้นทุนค่าใช้จ่ายกรณีเกิดข้อผิดพลาดในกระบวนการส่งออกสินค้า

นอกจากรายการที่กล่าวมาข้างต้นในกรณีที่ผู้ส่งออกปฏิบัติล่าช้าหรือเกิดข้อผิดพลาดในการส่งข้อมูลให้กับผู้ให้บริการสายการเดินเรือ จะต้องจ่ายค่าปรับตามรายการดังต่อไปนี้

- 1) ค่าปรับส่งน้ำหนักตู้เลยกำหนดปรับ 50-100 USD/Container
- 2) ค่าปรับกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงน้ำหนักค่าปรับประมาณ 40 USD/Container
- 3) ค่าธรรมเนียมในการตรวจสอบตู้ รายการนี้จ่ายตามราคาที่ตกลงกับผู้ให้บริการสายเรือ
- 4) ค่าปรับแก้ไขรายละเอียดน้ำหนักบรรทุก 40 USD/คอนเทนเนอร์
- 5) ค่าปรับแก้ไขบัญชีสินค้าทางเรือ สำหรับใบตราส่งสินค้าที่ส่งข้อมูลเข้าระบบแล้ว 40 USD/BL
- 6) ค่าธรรมเนียมในการขอสำเนาใบตราส่งสินค้าทางเรือ (Surrender B/L Charge) 75-100 USD/ชุดหรือ 1,200-2,000 บาท/ชุด

7) ค่าปรับกรณีขอเปลี่ยนชื่อผู้ส่งสินค้ากรณีซื้อขายผ่าน Trading Company (Switch BL Charge) 75-200 USD/ชุด BL หรือ 1,555-5,000 บาท/ชุด

8) ค่าปรับกรณีขอแก้ไขรายละเอียดในเอกสารการขนส่ง (Amendment Charge S/I หรือ Manifest) 50-150 USD/ชุด หรือ 1,200-1,300 บาท/ชุด

9) ค่าปรับกรณีเปลี่ยนแปลงสถานะจาก LCL เป็น FCL (Charge of Status Charge: F To L) 500-800 บาทต่อคอนเทนเนอร์ขนาด 20 ฟุต และ 1,000- 3,600 บาทต่อคอนเทนเนอร์ขนาด 40 ฟุต

10) ค่าคิดสรรผู้ในกรณีผู้ประกอบการต้องการตู้เกรด A ไม่มีรอยสนิม เพิ่มกระดาดลูกฟูกหรือพลาสติกกันกระแทกราคาเรียกเก็บประมาณ 750- 960 บาท/คอนเทนเนอร์

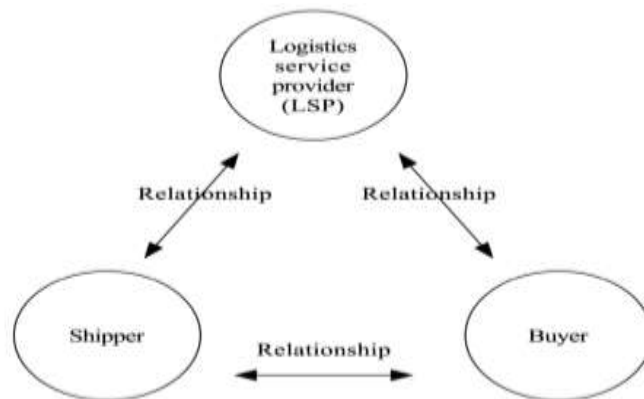
11) ค่าธรรมเนียมเชื้อเพลิงกำมะถันต่ำ (Low Sulphur Surcharges: LSS) เป็นค่าใช้จ่ายที่สายเรือต้องปรับสัดส่วนกำมะถันในน้ำมันของการเดินเรือเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม 20-30 USD/TEU หรือ 40 USD/FEU

12) ค่าปรับชดเชยราคาน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีการปรับตัวสูงขึ้น (Bunker Adjustment Factor: BAF) เป็นค่าระวางพิเศษที่เรียกเก็บเพื่อชดเชยราคาน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีการปรับตัวสูงขึ้น เนื่องจากเกิดวิกฤตการณ์ด้านน้ำมัน และส่งผลต่อต้นทุนของผู้ให้บริการสายการเดินเรือ

ภาระต้นทุนค่าใช้จ่ายกรณีเกิดข้อผิดพลาดในกระบวนการส่งออกสินค้าที่กล่าวมาเบื้องต้น 12 รายการ ยังไม่รวมกรณีที่ผู้ส่งออกนำตู้ Container ไปใช้นอกเขตท่าเกินเวลาที่กำหนด หรือกรณีที่มีการนำตู้สินค้าเก็บไว้ท่าเรือเกินกำหนด ค่าผ่านคลองสุเอซ และ คลองปานามา ซึ่งผู้ส่งออกที่เข้าข่ายจะมีค่าใช้จ่ายตามรายการดังกล่าวเพิ่มขึ้น แน่แน่นอนว่าต้นทุนค่าใช้จ่ายการส่งออกก็จะเพิ่มขึ้นและส่งผลกระทบต่อข้อกำหนดราคาสินค้าและความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดโลก

ความสามารถในการแข่งขันในห่วงโซ่อุปทาน

Qureshi et al. (2007) แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์แบบ dyadic สามประการระหว่างผู้ส่งออกสินค้า ผู้ซื้อปลายทาง และผู้ให้บริการโลจิสติกส์ (Logistics Service Provider: LSP) ซึ่งเป็นผู้ให้บริการภายนอกหรือผู้ประกอบการภายนอกที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านที่มีผลสำคัญในช่วยการทำงาน และสามารถประหยัดต้นทุนในห่วงโซ่อุปทานโลจิสติกส์ ทั้งนี้ ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ส่งออกสินค้ากับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ (LSP) ไม่ได้สิ้นสุดลงเมื่อได้รับคำตอบ แต่ผู้ส่งออกยังมีความรับผิดชอบในการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์ด้วย ซึ่งความสัมพันธ์ดังกล่าวจะแปลงเป็นผลผลิตที่เพิ่มขึ้นและความได้เปรียบทางการแข่งขัน ในท้ายที่สุด จากภาพที่ 1 แสดงถึงการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างหุ้นส่วนทั้งสาม ได้แก่ ผู้ส่งออก ผู้ซื้อ และผู้ให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจร



ภาพที่ 1 รูปแสดงความสัมพันธ์ระหว่างผู้ส่งออก ลูกค้าและผู้ให้บริการโลจิสติกส์

ที่มา: Bask (2001) อ้างใน Qureshi et al. (2007) p.691

Hamid (2007) ได้ศึกษาถึงการวัดประสิทธิภาพของธุรกิจโลจิสติกส์ในอินโดนีเซียโดยใช้เครื่องประเมินผลแบบคะแนนสมดุล (Balanced Score Card) ในด้านมุมมองของกระบวนการภายใน (Internal process perspective performance) พบว่าปัจจัยที่ก่อให้เกิดความสามารถในการแข่งขันของการส่งออกในอินโดนีเซีย ได้แก่ การกำหนดเส้นทางจราจรของเรือในบริเวณท่าเรือโดยเฉพาะการไหลเวียนของสินค้าสำหรับการขนส่งสินค้าทั่วไปการขนส่งสินค้าทางเรือสินค้าเทกอง ของเหลว และสินค้าแห้ง รวมทั้งการไหลเวียนของคอนเทนเนอร์

การวิเคราะห์ค่าธรรมเนียมท้องถิ่นก่อนการส่งออกของไทย

การวิเคราะห์ค่าธรรมเนียมท้องถิ่นก่อนการส่งออกของไทย ผู้เขียนวิเคราะห์เฉพาะรายการค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นตั้งแต่สินค้าเข้าประตูท่าเรือจนถึงการขนสินค้าขึ้นเรือเท่านั้น โดยวิเคราะห์จากข้อมูลรายการเงินเรียกเก็บก่อนการส่งออกในประเทศผู้ส่งออก 14 รายการ เป็นรายการค่าใช้จ่ายที่เกิดในการใช้บริการของผู้ให้บริการสายการบินเรือและผู้ให้บริการท่าเรือ ไม่รวมค่าใช้จ่ายในการเคลื่อนย้ายตู้จากท่าเรือไปยังโรงงานหรือคลังสินค้าทั้ง 2 รอบและไม่รวมค่าขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ(ค่าระวางเรือ) โดยนำรายการทั่วไปที่ต้องชำระมาบันทึกในตารางคำนวณและทำการคำนวณต้นทุนรวมของค่าใช้จ่ายที่ผู้ส่งออกชาวต่างชาติต้องจ่ายและนำมาเปรียบเทียบกับค่าส่งออกของชาวต่างชาติขนาดบรรทุกทุกของคอนเทนเนอร์ ขนาด 20 ฟุต โดยใช้น้ำหนักบรรทุกมาตรฐานของขนาดคอนเทนเนอร์ 20 ฟุตเท่ากับ 21.7 ตัน ใช้ราคาส่งออกข้าวขาว 100% เกรด B ในเดือนกันยายน 2562 จากสมาคมผู้ส่งออกข้าวไทยที่ราคาตันละ \$442 (USD) จำนวนอัตราแลกเปลี่ยนที่ 30 บาทต่อ 1 ดอลลาร์สหรัฐ (30 Baht/ 1 USD) มูลค่าจากการส่งออกข้าว 1 คอนเทนเนอร์หรือปริมาณ 21.7 ตัน ผู้ส่งออกจะได้รับเงินจากการส่งออกคิดเป็นเงินบาทประมาณ 287,742 บาท

ตารางที่ 1 แสดงรายการค่าใช้จ่าย Local Charges ที่เกิดขึ้นก่อนการส่งออกในประเทศผู้ส่งออก

หน่วย:บาท			
ที่	รายการค่าใช้จ่าย	จำนวนเงิน	หมายเหตุ
1	ค่าภาระหน้าท่า (Terminal Handling Charges: THC)	2,600.00	ต่อตู้
2	ค่าธรรมเนียมใบตราส่ง (Bill of lading : B/L Fee)	1,500.00	ต่อ B/L
3	ค่าบรรจุสินค้าเข้าตู้กรณีตู้สินค้าแบบสินค้าไม่เต็มตู้ (Less Than Container Load: LCL)	-	คำนวณแบบเต็มตู้
4	ค่า Seal ล็อคตู้คอนเทนเนอร์ (Seal Container)	250.00	ต่อตู้
5	ค่ายกตู้สินค้าขึ้น-ลงจากยานพาหนะและ (Lift on Charges and Lift off Charges)	560.00	ต่อตู้
6	ค่าใช้จ่ายในการควบคุมดูแลควบคุมอุณหภูมิของตู้สินค้าควบคุมอุณหภูมิ (Reefer Monitoring Fee)	-	เฉพาะบางรายการ
7	ค่าใช้จ่ายในการควบคุมดูแลควบคุมอุณหภูมิของตู้สินค้าควบคุมอุณหภูมิ (Reefer Monitoring and Electric Fee)	-	เฉพาะบางรายการ
8	ค่าแจ้งน้ำหนักตู้สินค้า(Verified Gross Mass: VGM Fee)	750.00	ต่อตู้
9	ค่าความไม่สมดุลในการนำเข้าและส่งออกของจำนวนตู้คอนเทนเนอร์ (Container Imbalance Charge: CIC)	1,500.00	ต่อตู้
10	ค่าใช้จ่ายพิเศษที่เกิดขึ้นจากความแออัดบริเวณท่าเรือ (Port Congestion Surcharges: PCS)	1,500.00	ต่อตู้
11	ค่าใช้จ่ายด้านเอกสารและการบริหารจัดการงานอื่นๆ (Documentation and Administration Fee)	20.00	ต่อINV.
12	ค่าใช้จ่ายในการส่งข้อมูลภายใน 24 ชั่วโมง (Advance Manifest Charge: AMSC)	900.00	ต่อ B/L
13	ค่าปรับอัตราแลกเปลี่ยน (Currency Adjustment Factor: CAF)	-	NA
14	ค่ารักษาความปลอดภัยของตู้สินค้า (International Ship & Port facility: ISPS)	450.00	ต่อตู้
	รวม	10,030.00	

ที่มา: เอกสารจากสภาผู้ส่งออกสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย: ออนไลน์; วรเดช ศรีจิรารัตน์ (สัมภาษณ์)

จากตารางที่ 1 แสดงข้อมูลรายการค่าใช้จ่าย Local Charges ที่เกิดขึ้นในประเทศผู้ส่งออก หรือภาระค่าใช้จ่ายที่ผู้ส่งออกต้องจ่ายก่อนนำสินค้าขึ้นเรือเบื้องต้น 14 รายการคิดเป็นเงิน 10,030.00 บาทโดยประมาณ

ตารางที่ 2 แสดงการเปรียบเทียบค่าใช้จ่าย Local Charges ที่เกิดขึ้นในประเทศผู้ส่งออกต่อการส่งออกข้าวขาวปริมาณ 21.7 ตัน (1Container 20 ฟุต)

หน่วย:บาท		
รายการ	จำนวนเงิน	หน่วย
มูลค่าการส่งออกข้าวขาว 100% เกรด B ในเดือนกันยายน 2562	287,742.00	บาท
ค่าธรรมเนียมท้องถิ่น Local Charges ที่เกิดขึ้นก่อนการส่งออก	10,030.00	บาท
คิดเป็นร้อยละ	3.49	

ที่มา: ราคาข้าวสารส่งออก FOB. Prices. สมาคมผู้ส่งออกข้าวไทย: ออนไลน์

จากตารางที่ 2 การคำนวณค่าใช้จ่าย Local Charges ของผู้ส่งออกข้าวขาว 100% เกรด B ในเดือนกันยายน 2562 จากมูลค่าการส่งออกข้าว 287,742.00 บาท มีค่าใช้จ่ายเกิดขึ้นโดยประมาณเท่ากับ 10,600.00 บาทต่อตู้ Container ขนาด 20 ฟุต คิดเป็นร้อยละ 3.49 ของมูลค่าการส่งออก กรณีนี้คิดจากสถานการณ์ปกติ ไม่มีค่าปรับใดๆเกิดขึ้น ข้อมูลค่าใช้จ่ายอาจมีความคลาดเคลื่อนจากการเรียกเก็บของผู้ให้บริการสายเรือหรือตัวแทนขนส่งที่แตกต่างกัน หรือไม่ส่งออกที่ทำเรือเดียวกันเป็นต้น

แนวคิดของผู้เขียนในการลดค่าใช้จ่ายเงินเรียกเก็บท้องถิ่นก่อนการส่งออกสินค้าทางเรือ

ผู้เขียนขอเสนอแนวคิดเพื่อเป็นการลดค่าใช้จ่ายของผู้ส่งออกที่เกิดขึ้นในประเทศก่อนการส่งออกสินค้าทางเรือ (Local Charges) จากปัญหาดังกล่าวข้างต้นดังนี้

1. ผู้ส่งออกควรกำหนดกลยุทธ์ในกระบวนการส่งออกตั้งแต่ธุรกิจต้นน้ำ (Upstream Business) ควรเสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้ส่ง ผู้ซื้อ และผู้ให้บริการโลจิสติกส์ครบวงจร เพื่อการบริหารห่วงโซ่อุปทานที่มีประสิทธิภาพ ด้านต้นทุน เวลาและความน่าเชื่อถือ รวมทั้งการวางแผนการป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในกระบวนการก่อนการส่งออก เพื่อลดความไม่แน่นอนของค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นก่อนการส่งออกสินค้าและควบคุมต้นทุนการส่งออกในอนาคตด้วย
2. ผู้ส่งออกควรกำหนดกลยุทธ์ในการเพิ่มมูลค่าของห่วงโซ่อุปทานในการจัดการวัตถุดิบก่อนเข้าสู่กระบวนการผลิต และการจัดการสินค้าสำเร็จรูปไปยังท่าเรือด้วยการกำหนดดัชนีชี้วัดด้านประสิทธิภาพสำหรับการประเมินผลด้านคุณภาพในการให้บริการส่งมอบสินค้าที่สมบูรณ์ ตามหลักการปรับปรุงทุกกระบวนการตามหลักการของจัดการคุณภาพโดยรวมTQM (Total Quality Management) และระบบ Jit (Just in Time) เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพด้านเวลาและต้นทุนในกระบวนการผลิตและการส่งสินค้า
3. ผู้ส่งออกควรกำหนดกลยุทธ์ในการเลือกใช้บริการของผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางทะเล (Carrier) ตัวแทนผู้รับจัดการขนส่ง (Freight Forwarder) และผู้ให้บริการท่าเรือ (Ports Operators) ที่มีศักยภาพในการให้บริการและคิดค่าบริการในราคาที่เป็นธรรม โปร่งใส และควรเลือกใช้ผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางเรือที่มีสัญชาติเดียวกับประเทศปลายทางที่ส่งออก เนื่องจากการขนส่งที่เกี่ยวกลับจะได้ราคาที่ต่ำกว่าซึ่งจะทำให้ต้นทุนลดลง
4. ผู้ส่งออกควรวางกลยุทธ์ในการพัฒนาการดำเนินธุรกิจการส่งออก ยกตัวอย่างเช่นการสร้างบุคลากรที่มีความสามารถในการปฏิบัติพิธีการศุลกากรและจัดการด้านการขนส่งด้วยตนเอง (Forward Integration) แทนการใช้บริการจากผู้รับจัดการขนส่ง (Freight Forwarder) ทั้งนี้เพื่อลดรายจ่ายด้านบริการและเพิ่มความชำนาญในการดำเนินธุรกิจขององค์กร
5. เนื่องจากค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในประเทศก่อนการส่งออกบางรายการเรียกเก็บเป็นสกุลเงินดอลลาร์ ดังนั้นเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนจึงมีบทบาทต่อมูลค่าบริการ เนื่องจากต้องคำนวณอัตราแลกเปลี่ยนเป็นบาทตามอัตราแลกเปลี่ยนของธนาคารแห่งประเทศไทย อาจมีความผันผวนและเป็นความเสี่ยงอีกด้านหนึ่งที่ส่งผลค่าใช้จ่ายที่อาจเพิ่มขึ้นในช่วงเวลาที่เงินบาทอ่อนค่า ดังนั้นผู้ส่งออกจึงควรวางกลยุทธ์ป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนอีกทางหนึ่งด้วย

สรุป

จากการศึกษาข้อมูลค่าใช้จ่ายเรื่องเงินเรียกเก็บที่ท้องถิ่นหรือที่เรียกว่า “Local Charges” ที่เรียกเก็บโดยให้บริการสายการบินเรือ ผู้ให้บริการท่าเรือ และผู้รับจัดการขนส่งสินค้าเรียกเก็บก่อนการส่งออกสินค้าทางทะเลของผู้ส่งออกของไทย ร่วมกับการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง พบว่าเงินเรียกเก็บก่อนการส่งออกในหลายประเทศมีมากกว่า 20 รายการที่ผู้ส่งออกต้องจ่ายก่อนการส่งออกสินค้าทางทะเล ในบางประเทศมีต้นทุนการทำธุรกรรมนี้สูงถึงร้อยละ 30 ของต้นทุนสินค้าแต่ในบางประเทศอยู่ระหว่างร้อยละ 8-10 ซึ่งมีต้นทุนที่แตกต่างกันมาก การศึกษาพบว่าเงินเรียกเก็บที่ท้องถิ่นเรียกเก็บ มาจากผลกระทบที่เกิดขึ้นจากปัจจัยหลายด้าน เช่นการที่ผู้ให้บริการท่าเรือเรียกเก็บค่าใช้จ่ายในการจัดหาท่าเทียบเรือ หรือการจัดส่งอำนวยความสะดวกให้กับผู้ให้บริการสายการบินเรือเพิ่มสูงขึ้นทำให้ผู้ให้บริการสายการบินเรือมีต้นทุนค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นก็จะผลักภาระค่าใช้จ่ายเหล่านี้ไปให้ผู้ส่งออกหรือผู้นำเข้า โดยการเพิ่มรายการในการเรียกเก็บหรือเพิ่มมูลค่าในการเรียกเก็บ ผลกระทบประการแรกคือต้นทุนผู้ส่งออกสูงขึ้น ประการที่สอง ความเสียเปรียบทางการแข่งขันในตลาดโลก เพราะเมื่อผู้ส่งออกมีต้นทุนเพิ่มขึ้นก็จะบวกเพิ่มในราคาสินค้า เมื่อราคาสินค้าสูงกว่าคู่แข่งก็จะเสียโอกาสทางการตลาด และสุดท้ายส่งผลต่อการขยายตัวของเศรษฐกิจในประเทศผู้ส่งออกเนื่องจากปริมาณการค้าระหว่างประเทศลดลง สำหรับมุมมองและความเห็นของผู้เขียนในเรื่องนี้ เห็นว่าการแก้ปัญหาเรื่องการเรียกเก็บค่าใช้จ่ายก่อนการส่งออกของผู้ให้บริการสายการบินเรือ ท่าเรือ และตัวแทนขนส่ง ควรมีการระดมความคิดจากทุกภาคส่วนประกอบด้วยหน่วยงานภาครัฐ เอกชนและผู้ให้บริการสายการบินเรือ ในการจัดทำร่างนโยบายมาตรฐานเพื่อเป็นเกณฑ์กำหนดมาตรฐานในการเรียกเก็บ ควรพิจารณารายการที่ควรเป็นค่าใช้จ่ายของท่าเรือและผู้ให้บริการสายการบินเรือออกจากภาระของผู้ส่งออก พร้อมกับการศึกษาและจัดทำโครงสร้างการเรียกเก็บให้เป็นระบบเดียวกันทุกสายเรือและทุกท่าเรือ ลดความซับซ้อนและความไม่แน่นอน เพิ่มความโปร่งใสและสามารถตรวจสอบได้ ลดความซ้ำซ้อนของกระบวนการหน้าท่า สำหรับท่าเรือที่มีขนาดเล็กและเกิดความแออัดตลอดเวลาควรปรับระบบในการเรียกเก็บค่าบริการ เนื่องจากปัญหาความแออัดส่วนหนึ่งเกิดจากโครงสร้างที่ไม่สามารถรองรับปริมาณการขนถ่ายสินค้า แต่งตั้งหน่วยงานและกำหนดความรับผิดชอบในการดูแลให้เกิดความเป็นธรรมแก่ทุกฝ่าย ซึ่งควรเป็นหน่วยงานที่มีความรู้ความเข้าใจกระบวนการทำงานของท่าเรือและการขนส่งสินค้าทางเรือระหว่างประเทศ ทั้งนี้เพื่อความยั่งยืนของเศรษฐกิจในประเทศและการเติบโตของภาคส่งออกไทยในอนาคต

เอกสารอ้างอิง

- คงฤทธิ จันทริก. (2018). *เอกสารรายการค่าบริการเสริมสายเรือ*. สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย.
- วรเดช ศรีจิราวัฒน์. ผู้ถูกสัมภาษณ์. (2562, ตุลาคม 12). เงินเรียกเก็บท้องถิ่นก่อนการส่งออกสินค้าทางทะเล. สัมภาษณ์.
- ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร. สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์. (2019). *การค้าระหว่างประเทศของไทยกับโลก*. สืบค้นเมื่อ 5 ตุลาคม 2562, จาก <http://tradereport.moc.go.th/Report/Default.aspx?Report=TradeThSummary>.
- สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย. (2019). *การเรียกเก็บค่าใช้จ่ายสำหรับการนำเข้าสินค้า (Import Local Charges)*. สืบค้นเมื่อ 5 ตุลาคม 2562, จาก <https://www.tnsc.com/index.php/2019/04/01/import-local-charges/>.
- สมาคมผู้ส่งออกข้าวไทย. (2019). *ราคาข้าวส่งออก (FOB Price)*. สืบค้นเมื่อ 9 ตุลาคม 2562, จาก <http://www.thairiceexporters.or.th/default.htm>.
- Brian Slack;& Elisabeth Gouvernal. (2011, November). Container freight rates and the role of surcharges. *Article in Journal of Transport Geography*.
- Choughule, Shamsunder B. (2017). *A case study of transaction cost of export business of the Indian exporter*. *Proceedings of ISER 54th International Conference, Hanoi, Vietnam, 25th -26th March 2017*.

- Fung M. K. et al. (2003). *The impact of terminal handling charges on overall shipping charges: an empirical study*. Elsevier Ltd. All rights reserved. doi:10.1016/S0965-8564(03)00026-0
- Hamid N. (2007). "Use balanced scorecard for measuring competitive advantage of infrastructure assets of state-owned ports in Indonesia. Case in Pelindo IV, Indonesia." *Logistical supply chain*. June 2007.
- Michael K. Fung a et al., (2003). The impact of terminal handling charges on overall shipping charges: an empirical study. Elsevier Ltd. All rights reserved. doi :10.1016/S0965-8564(03)00026-0
- Qureshi;& et.al. (2007, November). Modeling the logistics outsourcing relationship variables to enhance shippers' productivity and competitiveness in logistical supply chain. *International Journal of Productivity and Performance Management*.

Translated Thai References

- Chantrik, K. (2018). *Document of local Charges service fee*. Thai National Shippers' Council. (in Thai)
- Information and Communication Technology Center. (2019). *International trade between Thailand and the world*. Retrieved October 5, 2562 From <http://traderreport.moc.go.th/Report/Default.aspx?Report=TradeTh> Summary. (in Thai)
- Srichiraratana, Woradej. (2019, 10 12). *local charges before export by sea*. Interview. (in Thai)
- Thai National Shippers' Council. (2019). *Import Local Charges*. Retrieved October 5, 2562 From <https://www.tnsc.com/index.php/2019/04/01/import-local-charges/>. (in Thai)
- Thai Rice Exporters Association. (2019). *White Rice Quotes (FOB Price)*. Retrieved October 9, 2562 from <http://www.thairiceexporters.or.th/default.htm>. (in Thai)