

ทำประกันการส่งออก : หนึ่งในตัวช่วยผู้ส่งออกขยายตลาด

พิศิษฐ์ เสรีวิวัฒนา

กรรมการผู้จัดการ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

สัปดาห์ที่แล้ว ผมมีโอกาสได้แลกเปลี่ยนมุมมองด้านความเสี่ยงของการส่งออกกับผู้ประกอบการกลุ่มหนึ่ง ผมสังเกตว่าผู้ส่งออกที่เก่งๆ แม้จะเป็นรายกลางหรือรายเล็กจะมีสิ่งหนึ่งที่คล้ายๆ กันคือ มักเป็นผู้ประกอบการที่รู้จักใช้เครื่องมือป้องกันความเสี่ยงให้เป็นประโยชน์ ผมจึงอยากแชร์ข้อมูลเหล่านี้ให้ทุกท่านทราบ โดยเฉพาะผู้ส่งออกป้ายแดงที่กำลังมองหาตลาดใหม่ๆ ที่เศรษฐกิจขยายตัวดี และยังมีความต้องการนำเข้าสินค้าอีกมากซึ่งก็มีอยู่หลายตลาดที่น่าสนใจ ไม่ว่าจะเป็นจีน อินเดีย หรือเวียดนาม ซึ่งนำเข้าจากไทยเพิ่มขึ้นกว่า 20% ในปีที่แล้ว

เมื่อพูดถึงการเข้าไปเจาะตลาดใหม่ๆ หรือการติดต่อลูกค้ารายใหม่ๆ สิ่งที่มีมักทำให้ผู้ส่งออกเกิดความกังวลและเสียโอกาสในการเปิดตลาดไปอย่างน่าเสียดาย คือ ความกังวลว่าลูกค้าจะชำระค่าสินค้าหรือไม่ หรือจะมารับสินค้าหรือไม่ เพราะหากลูกค้าไม่มารับสินค้าผู้ส่งออกก็ต้องมีภาระจัดการกับสินค้านั้นอีก ทำให้ผู้ส่งออกบางรายไม่กล้าขยายธุรกิจไปประเทศที่ไม่คุ้นเคย หรือไม่กล้าลงซื้อขายกับลูกค้าบางรายที่ตนเองยังไม่แน่ใจ เพราะไม่อยากเสี่ยง ซึ่งผมมองว่าการป้องกันความเสี่ยงด้วยวิธีนี้เป็นการปิดกั้นโอกาสในการทำการค้าของตนเอง เพราะจริงๆ แล้วยังมีตัวเลือกอื่นที่ช่วยให้ท่านสามารถขยายตลาดใหม่ๆ หรือตกลงซื้อขายกับลูกค้ารายใหม่ๆ ได้อย่างมั่นใจ

ผมขอยกกรณีการทำประกันการส่งออก ซึ่งหลายท่านอาจสงสัยว่าการทำประกันการส่งออกจะช่วยขยายตลาดได้อย่างไร อันที่จริงการทำประกันการส่งออกนอกจากจะเป็นเครื่องมือที่ให้ความคุ้มครองความเสี่ยงทางการค้า จากการที่ผู้ซื้อปฏิเสธการรับสินค้าที่ส่งถึงท่าเรือปลายทางหรือปฏิเสธการชำระเงินโดยไม่มีเหตุอันควรแล้ว การทำประกันการส่งออกยังให้ความคุ้มครองที่ครอบคลุมความเสี่ยงทางการเมือง จากการเกิดสงคราม ภาวะลabilitee วิกฤติ รัฐประหาร การที่ประเทศผู้ซื้อควบคุมการโอนเงินออกนอกประเทศ หรือการที่ประเทศผู้ซื้อเพิกถอนใบอนุญาตนำเข้าสำหรับสินค้านั้นหรือผู้นำเข้ารายนั้น ซึ่งกรณีความเสี่ยงทางการเมืองเราอาจจะได้ยินไม่บ่อยนัก แต่ความเสียหายค่อนข้างรุนแรง เหมือนเราทำประกันอัคคีภัยหรือน้ำท่วมบ้านซึ่งเป็นเหตุการณ์ที่ไม่ได้เกิดขึ้นบ่อย แต่เมื่อประสบเหตุแต่ละครั้งก็ก่อให้เกิดความเสียหายอย่างมาก ซึ่งถ้าเราทำประกันไว้ แม้ในวันที่ฟ้าไม่เป็นใจเราก็ยังได้รับความคุ้มครองครับ

การทำประกันการส่งออกนอกจากทำให้ผู้ส่งออกมีความมั่นใจมากขึ้นในการรุกตลาดใหม่หรือทำการค้ากับลูกค้ารายใหม่แล้ว ยังช่วยให้ผู้ส่งออกมีความยืดหยุ่นในการเลือกใช้เครื่องมือการชำระเงินมากขึ้นอีกด้วย เนื่องจากที่ผ่านมาเมื่อผู้ส่งออกทำการค้าขายกับลูกค้ารายใหม่ๆ ที่ไม่มั่นใจ หลายท่านมักตั้งธงว่าจะต้องพยายามเจรจาขอให้ลูกค้าชำระเงินแบบ Advance Payment (ให้ลูกค้าชำระเงินค่าสินค้าก่อนส่งสินค้า) หรือให้ผู้ซื้อเปิด L/C (ธนาคารผู้เปิด L/C หรือธนาคารผู้ซื้อเป็นผู้รับรองการชำระเงินค่าสินค้าให้ผู้ส่งออกหากผู้ซื้อไม่ยอมชำระค่าสินค้า) ซึ่งเป็นการสร้างข้อจำกัดในการขยายตลาดของผู้ส่งออก เนื่องจากในทางปฏิบัติ หากไม่ใช่เป็นการซื้อขายสินค้าออนไลน์ที่เน้นซื้อสินค้ามาใช้เองแล้ว การจะหาลูกค้าที่ยินยอมชำระเงินแบบ Advance Payment ทั้ง 100% ก็เป็นไปได้ยาก เว้นเสียแต่ว่าผู้ขายจะมีอำนาจต่อรองสูงมาก หรือสินค้านั้นเป็นที่ต้องการของลูกค้าอย่างมาก เพราะใน

มุมมองผู้ซื้อ การชำระเงินทั้งหมดให้ผู้ขายก่อนที่จะได้รับสินค้าก็เป็นความเสี่ยงเช่นกัน ส่วนการเปิด L/C นั้น ผมอยากเรียนให้ทราบว่า ปัจจุบันนี้การค้าขายระหว่างประเทศมีการใช้ L/C น้อยลง เพราะสำหรับผู้ซื้อแล้ว การเปิด L/C ยังมีค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูงและยุ่งยากกว่าเมื่อเทียบกับวิธีการชำระเงินรูปแบบอื่น หากเป็นไปได้ผู้ซื้อก็ย่อมต้องการจ่ายเงินด้วยวิธีอื่นที่สะดวก รวดเร็ว และมีค่าใช้จ่ายต่ำกว่าการเปิด L/C ดังนั้น หากสินค้ามีคุณภาพและราคาใกล้เคียงกัน ผู้ซื้อก็อาจตัดสินใจซื้อสินค้าจากผู้ขายที่ยอมรับวิธีการชำระเงินที่ยืดหยุ่นกว่า

ที่ยิ่งไปกว่านั้นก็คือ จริงๆ แล้วผู้ส่งออกของไทยส่วนใหญ่ก็ไม่ได้มีอำนาจต่อรองสูงขนาดนั้นหรอกครับ กลายเป็นผู้ซื้อเสียอีกที่เป็นฝ่ายเลือกที่จะจ่ายเงินแบบนั้นแบบนี้ ถ้าท่านรับไม่ได้เขาก็ไม่ซื้อของท่าน **ซึ่งตรงนี้แหละครับที่ “การทำประกันการส่งออก” จะเป็นสิ่งที่ทำให้ท่านอุ่นใจ และเป็นเครื่องมือหนึ่งของผู้ส่งออกสามารถนำมาใช้ขยายตลาดได้** เพราะการทำประกันการส่งออกทำให้ผู้ส่งออกกับคู่ค้าตกลงเลือกวิธีการชำระเงินได้หลากหลายและยืดหยุ่นขึ้น ผู้ส่งออกสามารถทดลองขยายไปตลาดใหม่ๆ หรือค้าขายกับคู่ค้ารายใหม่ๆ ด้วยความมั่นใจว่าจะได้รับความคุ้มครองภายใต้การประกันการส่งออก อีกทั้งผู้ส่งออกยังสามารถขอใช้บริการประเมินความเสี่ยงผู้ซื้อหรือธนาคารของผู้ซื้อ เพื่อให้ทราบข้อมูลทางการเงินและความน่าเชื่อถือของลูกค้าก่อนจะตัดสินใจว่าจะทำธุรกิจกับลูกค้าแต่ละรายหรือไม่อีกด้วย ซึ่งทาง EXIM Bank เองก็มีบริการดังกล่าว และมีผลิตภัณฑ์รับประกันการส่งออกหลายแบบที่เหมาะสมกับความต้องการของผู้ประกอบการแต่ละกลุ่ม ทั้งผู้ประกอบการมือใหม่ที่ต้องการการดูแลอย่างใกล้ชิด รวมถึงผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์และต้องการความคุ้มครองที่ยืดหยุ่น EXIM Bank พร้อมเดินเคียงข้าง เพื่อให้ท่านมั่นใจในการส่งออกครับ

Disclaimer : ข้อความนี้เป็นข้อคิดเห็นส่วนบุคคล จึงไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับความคิดเห็นของธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย