

ชำระสินค้าสินค้าวิธีไหน...เหมาะกับการค้าไทยและ สปป.ลาว

สปป.ลาว เป็นหนึ่งในประเทศเพื่อนบ้านที่มีความสัมพันธ์ทางการค้ากับไทยมาอย่างยาวนาน และถือเป็นตลาดส่งออกที่น่าสนใจสำหรับผู้ประกอบการไทย ด้วยปัจจัยเกื้อหนุนหลายประการไม่ว่าจะเป็นการมีพรมแดนติดต่อกันยาวถึง 1,835 กิโลเมตร ซึ่งเอื้อต่อการขนส่งสินค้าระหว่างกัน ประกอบกับในช่วงที่ผ่านมา สปป.ลาว มีการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่งอย่างต่อเนื่อง จนทำให้การขนส่งสินค้าระหว่างสองประเทศสะดวกและรวดเร็วขึ้น นอกจากนี้ เศรษฐกิจ สปป.ลาว ที่ขยายตัวในระดับสูงเฉลี่ยกว่าร้อยละ 7 ต่อปีในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ยังมีส่วนทำให้ความต้องการบริโภคสินค้าจากต่างประเทศโดยเฉพาะจากไทยเพิ่มขึ้น ซึ่งไทยครองตำแหน่งแหล่งนำเข้าอันดับ 1 ของ สปป.ลาว มาอย่างยาวนานจนถึงปัจจุบัน สะท้อนให้เห็นว่าสินค้าไทยเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคชาวลาวในระดับสูง ทั้งนี้ การค้าระหว่างไทยและ สปป.ลาว เกือบทั้งหมดอยู่ในรูปของการค้าชายแดน ซึ่งผู้ประกอบการที่ต้องการค้าขายกับ สปป.ลาว ควรศึกษาข้อมูลให้รอบด้าน รวมถึงรูปแบบการชำระค่าสินค้าที่เป็นที่นิยม

สำหรับการชำระค่าสินค้าของการค้าไทยและ สปป.ลาว สามารถจำแนกได้ 2 รูปแบบหลัก คือ การชำระค่าสินค้าแบบไม่ผ่านระบบธนาคาร และการชำระค่าสินค้าแบบผ่านระบบธนาคาร โดยมีรายละเอียด ดังนี้

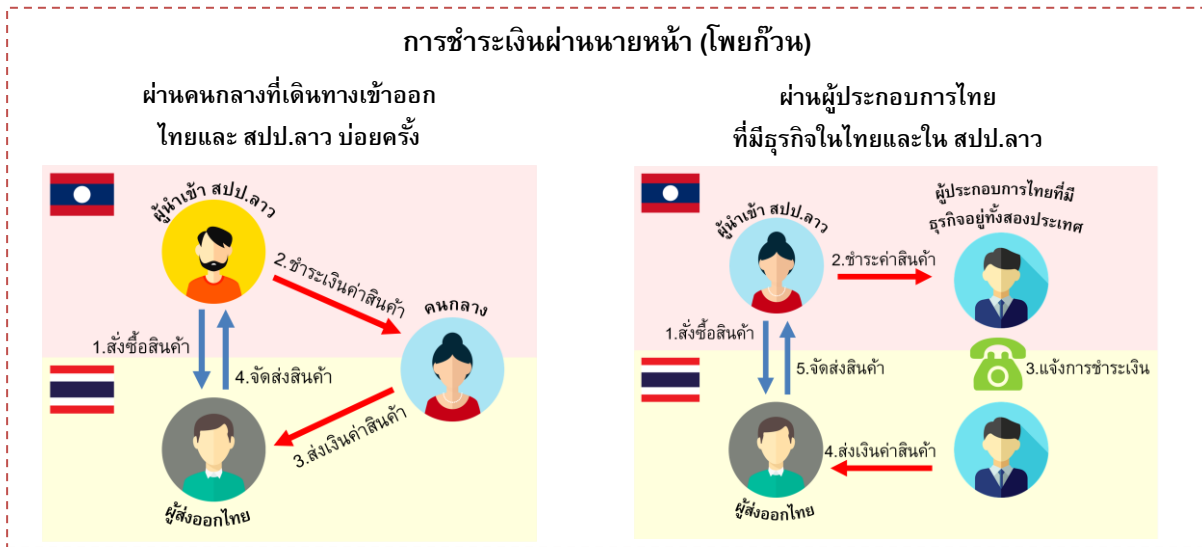
● การชำระค่าสินค้าแบบไม่ผ่านระบบธนาคาร เป็นรูปแบบที่ได้รับความนิยมสูงจากผู้ประกอบการรายกลางและรายย่อยตามแนวชายแดน โดยมี 2 วิธีที่สำคัญ ได้แก่

- การชำระด้วยเงินสด เป็นวิธีการชำระเงินที่ได้รับความนิยมมากที่สุดสำหรับการค้าที่มีมูลค่าไม่สูงมากนัก โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ประกอบการรายย่อยที่สามารถเดินทางข้ามแดนไปหาคู่ค้าได้ด้วยตัวเอง โดยการเดินทางข้ามแดนระหว่างไทยและ สปป.ลาว นับว่าทำได้ค่อนข้างสะดวกจากจุดผ่านแดนที่มีมากถึง 46 แห่งในปัจจุบัน ทั้งนี้ ผู้ประกอบการสามารถชำระค่าสินค้าได้ทั้งสกุลเงินบาท เงินดอลลาร์สหรัฐ และเงินกีบ แต่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่นิยมชำระด้วยเงินบาท เนื่องจากค่าเงินกีบของ สปป.ลาว ที่ยังไม่ค่อยมีเสถียรภาพ ทำให้เกิดความเหลื่อมล้ำของอัตราแลกเปลี่ยนเงินกีบต่อเงินบาทระหว่างธนาคารและตลาดทั่วไป ดังนั้น สปป.ลาว จึงเป็นประเทศที่มีสัดส่วนการใช้เงินบาทในการทำการค้ามากที่สุดเมื่อเทียบกับประเทศเพื่อนบ้านอื่นๆ อย่างไรก็ตาม รัฐบาล สปป.ลาว พยายามกระตุ้นให้ผู้ประกอบการหันมาใช้เงินกีบในการชำระค่าสินค้ามากขึ้น



- การชำระเงินผ่านนายหน้า (โพงกิวหน) เป็นวิธีการชำระเงินที่มีค่าธรรมเนียมที่ไม่สูงนัก และค่อนข้างแพร่หลายในกลุ่มผู้ประกอบการรายกลางและรายย่อยตามแนวชายแดนที่อาจไม่ได้เดินทางข้ามแดนไปมาบ่อยครั้งนัก ทั้งนี้ ผู้นำเข้าชาวลาวสามารถชำระค่าสินค้าให้ผู้ส่งออกไทยผ่านคนกลางที่เดินทางเข้าออกไทยและ สปป.ลาว บ่อยครั้ง อาทิ กลุ่มพ่อค้าแม่ค้าผลไม้ ซึ่งคนกลางเหล่านี้จะรับฝากเงินค่าสินค้าจากผู้นำเข้าชาวลาว และนำไปจ่ายให้กับผู้ส่งออกไทยเมื่อข้ามแดนมา นอกจากนี้ ผู้นำเข้าชาวลาวยังสามารถชำระเงินค่าสินค้าผ่านผู้ประกอบการไทยที่เป็นตัวแทนรับชำระเงิน ซึ่งมีธุรกิจอยู่ทั้งใน สปป.ลาว และในไทย

ซึ่งเมื่อตัวแทนที่อยู่ทางฝั่งลาวได้รับเงินค่าสินค้าจากผู้นำเข้าชาวลาว ก็จะแจ้งกลับมายังธุรกิจที่อยู่ทางฝั่งไทย ให้โอนเงินค่าสินค้าไปให้กับผู้ส่งออกไทย



● การชำระค่าสินค้าแบบผ่านระบบธนาคาร เป็นรูปแบบที่ได้รับความนิยมรองลงมา ประกอบด้วย

- การชำระเงินผ่านบัญชีธนาคาร ผู้ประกอบการชาวลาวสามารถเข้ามาเปิดบัญชีเงินบาทประเภทผู้ไม่มีถิ่นฐานในไทย (Non-Resident Baht Account : NRBA) กับธนาคารพาณิชย์ของไทยตามแนวชายแดน เพื่อความสะดวกในการทำธุรกรรมทางการเงินกับผู้ประกอบการไทยผ่านบัญชีดังกล่าว ไม่ว่าจะเป็นการรับเงินโอนจากลูกค้าชาวไทย (กรณีไทยซื้อสินค้าจาก สปป.ลาว) หรือการโอนเงินจากบัญชี NRBA ของตนให้ลูกค้าชาวไทย (กรณี สปป.ลาว ซื้อสินค้าจากไทย) ในทางกลับกัน ผู้ประกอบการไทยที่จดทะเบียนทำธุรกิจใน สปป.ลาว ก็สามารถเข้าไปเปิดบัญชีเงินบาทหรือเงินดอลลาร์สหรัฐที่ธนาคารใน สปป.ลาว เพื่อทำธุรกรรมทางการเงินในลักษณะเดียวกันได้เช่นกัน ซึ่งธนาคารการค้าต่างประเทศลาว (BCEL) เป็นธนาคารที่ได้รับความนิยมมากที่สุดสำหรับผู้ส่งออกไทย เนื่องจากเป็นธนาคารพาณิชย์ลาวที่ใหญ่ที่สุดและมีสาขา 19 แห่งทั่วประเทศ

- การชำระเงินในรูปแบบการค้าระหว่างประเทศสากล อาทิ Letter of Credit (L/C) Document Against Payment (D/P) และ Telegraphic Transfer (T/T) ได้รับความนิยมไม่มากนัก ส่วนใหญ่เป็นกรณีการค้าที่เป็นทางการและมีมูลค่าสูง

การชำระเงินในรูปแบบการค้าสากล

- **L/C** : เป็นรูปแบบการชำระเงินที่มีธนาคารของทั้งสองฝ่ายเป็นคนกลาง โดยผู้นำเข้าชาวลาวต้องติดต่อธนาคารใน สปป.ลาว เพื่อขอเปิด L/C ไปยังธนาคารของผู้ส่งออกในไทย และเมื่อผู้ส่งออกไทยส่งสินค้าตามเงื่อนไขที่ระบุใน L/C แล้ว ก็เขียนเอกสารเรียกเก็บเงินกับธนาคารของตน ขณะที่ผู้นำเข้าชาวลาวต้องชำระเงินค่าสินค้ากับธนาคารใน สปป.ลาว ก่อน จึงจะได้รับเอกสารเพื่อไปออกสินค้า ทั้งนี้ การเปิด L/C เป็นวิธีการชำระเงินที่น่าเชื่อถือ แต่มีค่าใช้จ่ายที่ค่อนข้างสูงและมีขั้นตอนซับซ้อน จึงเป็นที่นิยมเฉพาะในกลุ่มผู้ประกอบการรายใหญ่
- **D/P** : เป็นวิธีที่ผู้ส่งออกไทยส่งเอกสารการออกสินค้า (Shipping Documents) ให้ธนาคารของผู้ส่งออก เพื่อส่งไปเรียกเก็บเงินค่าสินค้าจากธนาคารของผู้นำเข้าใน สปป.ลาว ทั้งนี้ ผู้ส่งออกไทยจะได้รับค่าสินค้าต่อเมื่อผู้นำเข้าชาวลาวชำระเงินค่าสินค้าให้กับธนาคารใน สปป.ลาว เพื่อแลกกับเอกสารการออกสินค้า ทั้งนี้ การชำระเงินด้วยวิธีนี้ ผู้ส่งออกมีความเสี่ยงที่ผู้นำเข้าจะไม่จ่ายเงินและไม่รับเอกสารการออกสินค้าที่ธนาคาร
- **T/T** : เป็นวิธีที่ผู้ส่งออกไทยต้องส่งสินค้าให้ผู้นำเข้าชาวลาว พร้อมส่งเอกสารการออกสินค้าให้ผู้นำเข้าโดยตรง และเมื่อครบกำหนดการชำระเงินตามที่ตกลงกัน ผู้นำเข้าชาวลาวจึงโอนเงินค่าสินค้ามาให้ผู้ส่งออกไทย อย่างไรก็ตาม การชำระเงินด้วยวิธีนี้ ผู้ส่งออกมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับเงินค่าสินค้า เนื่องจากไม่มีเอกสารรับรองว่าผู้นำเข้าจะชำระค่าสินค้าให้ผู้ส่งออก

Disclaimer : ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด