



ฝ่ายวิจัยธุรกิจ EXIM

มิถุนายน 2560

## ส่งออกข้าวไปแล้ว ทำไมไม่ได้เงิน

บทความเปิดโลกกว้าง SMEs ส่งออกในฉบับนี้ Exim Bank ขอถือโอกาสแบ่งปันประสบการณ์จริงในภาคสนามให้ผู้ประกอบการ SMEs ที่สนใจส่งออกได้รับทราบข้อมูลความเสี่ยงในการทำการค้าระหว่างประเทศ เพื่อจะได้เป็นความรู้ไว้ประกอบการทำธุรกิจส่งออก หรือได้รู้เท่าทันเล่ห์เหลี่ยมทางการค้าที่มีอย่างหลากหลาย เพื่อจะได้ระมัดระวัง ได้เรียนรู้จากผู้รู้ ไม่ต้องไปลองผิด ลองถูก จะได้มีเวลาไปมุ่งทำการค้าขายได้อย่างสบายใจ

สำหรับความเสี่ยงจากการค้าในครั้งนี้ ขอยกตัวอย่างจากธุรกิจส่งออกข้าวที่ขึ้นชื่อว่าผู้ประกอบการไทยมีความเชี่ยวชาญมาก เพราะส่งออกอันดับต้นๆ ของโลกมายาวนานไม่น้อยกว่า 20 ปี ด้วยมูลค่าส่งออกปีละกว่า 4 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ แล้วอยู่ๆ ผู้ส่งออกไทยเจอกับความเสี่ยงอะไร กรณีที่จะเล่าให้ฟังนี้ จะชี้ให้เห็นว่า แม้ผู้ส่งออกมั่นใจแล้วว่าค้าขายกับคู่ค้า หรือเทรดเดอร์ที่รู้จักกันมานานจนเชื่อใจกันได้ระดับหนึ่งว่ามีความน่าเชื่อถือ มีฐานะทางการเงินดี มีความสามารถในการชำระค่าสินค้าได้อย่างแน่นอน และที่สำคัญยังเป็นคู่ค้าจากประเทศที่ได้ชื่อว่าเป็นต้นตำรับของ Trading Nation อย่างสิงคโปร์ หรือ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ก็ยังไม่วายเจอเรื่องที่ไม่คาดคิด คือ หลังจากผู้ส่งออกไทยได้คำสั่งซื้อจากเทรดเดอร์ในสิงคโปร์ให้ส่งมอบข้าวให้ตลาดปลายทางในแอฟริกาเป็นที่เรียบร้อยแล้ว แต่เมื่อถึงกำหนดชำระเงิน เเทรดเดอร์กลับไม่สามารถชำระเงินค่าสินค้าได้ตามเวลาที่ตกลงกันได้ ความมาแตกเมื่อทราบจากเทรดเดอร์ว่า เนื่องจากตลาดปลายทางที่ส่งออกข้าวไปนั้น เป็นตลาดในประเทศแถบแอฟริกา ซึ่งกำลังประสบปัญหา 2 เรื่องใหญ่ๆ คือ 1) ประเทศเหล่านี้กำลังขาดแคลนเงินดอลลาร์สหรัฐอย่างหนัก 2) หลายปีมานี้เศรษฐกิจของประเทศแถบนี้ย่ำแย่ลง เพราะพึ่งพารายได้จากสินค้าโภคภัณฑ์และน้ำมันซึ่งราคาลดฮวบลงมาก

เมื่อผู้ซื้อในตลาดปลายทางไม่สามารถชำระเงินค่าสินค้าให้เทรดเดอร์ จึงส่งผลกระทบเป็นลูกโซ่ทำให้เทรดเดอร์ซึ่งเป็นคนส่งคำสั่งซื้อมายังผู้ส่งออกข้าวไทยไม่สามารถชำระเงินให้กับผู้ส่งออกไทยได้ ผู้ส่งออกข้าวไทยรายนี้จึงตกอยู่ในภาวะสูญหนี้สินค่า คือข้าว และสูญทั้งรายได้ที่ควรจะได้รับ

ปัจจุบันธุรกิจส่งออกข้าวมีความเสี่ยงที่จะเผชิญกับปัญหานี้มากขึ้นไม่เฉพาะการส่งออกจากประเทศไทยที่เป็นเช่นนี้เป็นเพราะทวีปแอฟริกันับเป็นผู้นำเข้าข้าวรายใหญ่อันดับ 1 ของโลก มีความต้องการบริโภคข้าว

ปีละราว 30 ล้านตัน ขณะที่ความเสี่ยงที่เกิดขึ้นมีมากจนองค์กรรับประกันความเสี่ยงทั่วทั้งโลกกำลังจับตามองอย่างใกล้ชิด ในกรณีนี้คู่ค้าที่เป็นเทรดเดอร์มีความแข็งแกร่งมาก แต่ปัญหากลับอยู่ที่ผู้ซื้อประเทศปลายทางที่เทรดเดอร์ขายข้าวให้อีกต่อหนึ่ง และหากเป็นกรณีที่คู่ค้าเป็นเทรดเดอร์ที่ไม่แข็งแกร่ง สถานการณ์ที่ผู้ส่งออกเผชิญจะยิ่งย่ำแย่ลงอีก ดังนั้น ในการทำการค้าขายระหว่างประเทศ ผู้ประกอบการต้องอย่ามองแต่เฉพาะผู้ที่เป็นคู่ค้ากับเราเท่านั้น การจะได้รับชำระเงินหรือไม่ ยังขึ้นกับสถานการณ์ตลาดของผู้ซื้อปลายทางที่เป็นความเสี่ยงสำคัญไม่น้อยทีเดียว หวังว่าบทความนี้จะเป็ประโยชน์และช่วยให้ผู้อ่านได้แนวคิดไปปรับใช้กับธุรกิจของท่านได้บ้างไม่มากก็น้อย

---

Disclaimer : ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด