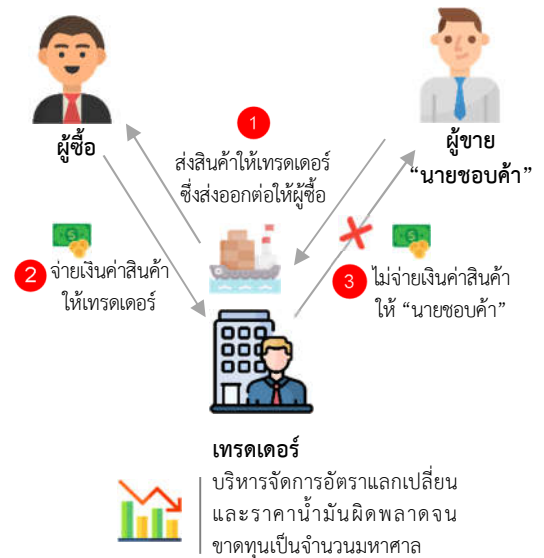




## Trader ไม่ชำระค่าสินค้า ... ความเสี่ยงที่ยากจะหลีกเลี่ยง แต่สามารถจัดการได้

โดยทั่วไปผู้ประกอบการรายใหม่หรือต้องการเปิดตลาดใหม่ๆ ที่ยังไม่คุ้นเคย มักเลือกส่งออกสินค้าผ่านเทรดเดอร์ (Trader) ซึ่งรู้จักตลาดนั้นเป็นอย่างดีและมีประสบการณ์ในการเจาะตลาด ขณะเดียวกันผู้ส่งออกที่เน้นส่งออกสินค้าครั้งละหลายๆ ก็นิยมส่งออกผ่านเทรดเดอร์เช่นกัน เพราะเทรดเดอร์ส่วนใหญ่มีระบบหรือกลไกรองรับคำสั่งซื้อปริมาณมากๆ ได้ ด้วยเหตุนี้จึงทำให้เทรดเดอร์มีอำนาจในการต่อรองสูง ผู้ส่งออกจึงมักตกเป็นฝ่ายเสียเปรียบในการเจรจาการค้า อาทิ ต้องยอมส่งมอบสินค้าให้ก่อนโดยยังไม่ได้รับค่าสินค้าบางส่วนล่วงหน้า และต้องให้เครดิตเทอมระยะยาว ยิ่งไปกว่านั้น หากเทรดเดอร์ประสบปัญหาการบริหารจัดการจนกระทบต่อสภาพคล่องของกิจการ ผู้ส่งออกเองก็มีความเสี่ยงสูงที่จะไม่ได้รับเงินค่าสินค้า ดังกรณีที่เกิดขึ้นกับ “นายชอบค้า”

“นายชอบค้า” ส่งออกสินค้าโภคภัณฑ์ซึ่งมี Margin ไม่สูงนัก โดยเลือกส่งออกผ่านเทรดเดอร์ A ซึ่งเป็นเทรดเดอร์สินค้าเกษตร รายใหญ่อันดับต้นๆ ของโลก และมีบริษัทในเครือกว่า 100 แห่ง เพราะมีศักยภาพสูงในการจัดการคำสั่งซื้อปริมาณมาก ประกอบกับที่ผ่านมาเทรดเดอร์ A มีฐานะการเงินเข้มแข็ง ทั้งในด้านรายรับและกำไร “นายชอบค้า” จึงมั่นใจว่าจะได้รับเงินค่าสินค้าเต็มจำนวนตามกำหนด แม้ว่าจะต้องให้เครดิตเทอมทั้งจำนวนยาวถึง 150 วัน ทั้งนี้ นับตั้งแต่เริ่มทำการค้ากัน “นายชอบค้า” ได้รับค่าสินค้าตรงตามกำหนดเสมอ กระทั่งในช่วง COVID-19 ระบาดรุนแรง เทรดเดอร์ A บริหารจัดการอัตราแลกเปลี่ยนและราคาน้ำมันผิดพลาดจนเป็นเหตุให้ธุรกิจขาดทุน เป็นจำนวนมหาศาลและขาดสภาพคล่องอย่างรุนแรง เทรดเดอร์ A จึงไม่สามารถชำระค่าสินค้าให้กับคู่ค้า รวมถึง “นายชอบค้า” ได้ตามเงื่อนไขที่ตกลง อย่างไรก็ตาม การที่ “นายชอบค้า” บริหารความเสี่ยง



จากการส่งออกด้วยการทำประกันการส่งออกกับ EXIM BANK ทำให้ “นายชอบค้า” สามารถบริหารจัดการความเสี่ยงจากความเสียหายที่เกิดจากการที่เทรดเดอร์ A ไม่ชำระค่าสินค้าได้ เพราะ “นายชอบค้า” จะได้รับเงินชดเชยความเสียหายตามข้อกำหนดในกรมธรรม์ที่ทำไว้

จากตัวอย่างของ “นายชอบค้า” สะท้อนให้เห็นว่าการตรวจสอบคู่ค้าอย่างสม่ำเสมอเป็นสิ่งจำเป็น และการทำประกันการส่งออกก็เป็นทางเลือกที่ดีในการบริหารความเสี่ยงจากการส่งออก ทั้งนี้ การที่เศรษฐกิจโลกมีสัญญาณฟื้นตัว อาจไม่ได้สะท้อนความแข็งแกร่งของภาคธุรกิจเสมอไป ผู้ส่งออกจึงต้องเตรียมการรับมือด้วยความไม่ประมาท สำหรับผู้ประกอบการที่สนใจบริการรับประกันการส่งออก สามารถติดต่อขอทราบรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ฝ่ายส่งเสริมการรับประกันการส่งออกและการลงทุน EXIM BANK โทร. 0-2271-3700 ต่อ 3935-3944