

## ให้จ่ายก่อน...ไม่รับผ่อน : ต้นเหตุของการชวดออเดอร์โดยไม่รู้ตัว

การป้องกันความเสี่ยงจากการทำการค้าระหว่างประเทศ ทั้งการตรวจสอบสถานะทางการเงินของคู่ค้า อย่างสม่ำเสมอ เลือกวิธีชำระเงินที่ปลอดภัยสำหรับผู้ขาย ทำประกันการส่งออก ทำประกันภัยการขนส่งสินค้า และทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า ล้วนเป็นทางเลือกที่ผู้ส่งออกสามารถนำมาใช้เพื่อบรรเทา ความเสี่ยงหรือความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นได้ บางรายใช้ทุกวิธีที่กล่าวมาข้างต้น ขณะที่บางรายก็เลือกใช้ เพียงบางวิธี เนื่องจากแต่ละวิธีมีต้นทุนทั้งในแง่ค่าใช้จ่ายและใช้เวลาในการจัดเตรียมเอกสารต่างๆ สำหรับ ผู้ประกอบการ SMEs ที่เริ่มค้าขายไปต่างประเทศมักกังวลว่าขายของไปแล้วจะไม่ได้เงิน จึงมักขอให้ผู้ซื้อโอนเงิน ค่าสินค้ามาให้ก่อน โดยเฉพาะล็อตแรกๆ ที่ทำการค้ากัน เพื่อป้องกันความเสียหายหากผู้ซื้อไม่ชำระค่าสินค้า แต่ในระยะยาวพบว่า การป้องกันความเสี่ยงด้วยวิธีดังกล่าวอาจทำให้ผู้ส่งออกสูญเสียตลาดและลูกค้าไปอย่าง น่าเสียดาย

ดังเช่นกรณีของ “นายชอบคำ” ซึ่งเป็นผู้ประกอบการ SMEs ที่ผลิตและส่งออกสินค้าอาหารไปหลาย ประเทศทั้งใน CLMV และประเทศในแถบเอเชียอื่นๆ อาทิ อินเดีย และจีน ที่ผ่านมา “นายชอบคำ” มักให้คู่ค้า ชำระค่าสินค้าบางส่วนก่อนที่ตนเองจะเริ่มส่งซื้อวัตถุดิบผลิตสินค้า และจะขอรับค่าสินค้าส่วนที่เหลือทั้งหมด ก่อนดำเนินการจัดส่งสินค้าให้แก่คู่ค้าเสมอ ไม่ว่าจะคู่ค้าจะขอให้ผ่อนปรนไปใช้วิธีการชำระเงินประเภทอื่นๆ บ้าง อาทิ **D/A (Document Against Acceptance)** ซึ่งหมายถึง “นายชอบคำ” ยินยอมให้ผู้ซื้อลงนามรับเอกสาร จากธนาคารผู้ซื้อเพื่อนำไปใช้รับสินค้าได้ก่อนโดยที่ผู้ซื้อไม่ต้องชำระเงินค่าสินค้า ณ ขณะนั้น แต่อนุญาตให้ ผู้ซื้อมาชำระค่าสินค้าในระยะถัดไปกับธนาคารผู้ซื้อตามเงื่อนไขการชำระเงินที่กำหนดไว้ในเอกสารส่งออก (เช่น 30 วัน, 60 วัน, 120 วัน หรือ 180 วัน) หรือวิธีชำระเงินแบบ **D/P (Document Against Payment)** ซึ่งผู้ซื้อต้อง ชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ธนาคารก่อนจึงจะได้รับเอกสารเพื่อนำไปออกสินค้าได้ก็ตาม เพราะนายชอบคำก็ยังรู้สึกว่า ตนยังมีความเสี่ยงหากคู่ค้าเปลี่ยนใจไม่ยอมมารับสินค้าเมื่อส่งสินค้าไปถึงปลายทางแล้ว “นายชอบคำ” จึงยึดมั่น กับวิธีการชำระเงินแบบเดิม คือ ให้ลูกค้าจ่ายค่าสินค้ามาก่อน และปฏิเสธการใช้วิธีการชำระเงินแบบอื่นๆ ที่ คู่ค้าเสนอมาโดยตลอด โดยละเลยที่จะให้ความสำคัญกับความสะดวกของผู้ซื้อ แม้ว่าจะสามารถทำได้ก็ตาม

อย่างไรก็ตาม ในระยะหลัง “นายชอบคำ” สังเกตว่าคู่ค้าอินเดียที่เคยสั่งซื้อสินค้ากันเป็นประจำเริ่มลด คำสั่งซื้อลง แม้กระทั่งในช่วงเทศกาลที่ตามปกติคู่ค้ามักจะสั่งซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก จึงได้ติดตามสืบหาข้อมูล จนทราบว่า คู่ค้าหันไปสั่งซื้อสินค้าจาก “นายแข่งขัน” แทน เพราะนอกจากสินค้าของ “นายแข่งขัน” จะมีรูปแบบ และคุณภาพใกล้เคียงกับสินค้าของ “นายชอบคำ” แล้ว “นายแข่งขัน” ยังยินดีรับชำระเงินค่าสินค้าในหลากหลาย รูปแบบ เช่น รับชำระแบบ D/A โดยให้เงื่อนไขการชำระเงินแก่คู่ค้า 30 วัน หรือ 60 วัน และยินดีให้คู่ค้าแบ่งชำระค่าสินค้า ตามกำหนดเวลาที่ตกลงกัน ทำให้คู่ค้าสามารถบริหารจัดการด้านการเงินได้ดีกว่าการสั่งซื้อสินค้ากับ “นายชอบคำ”

จากกรณีของ “นายชอบคำ” แสดงให้เห็นว่า การป้องกันความเสี่ยงในรูปแบบที่ “นายชอบคำ” เลือกใช้ คือ การให้ลูกค้าจ่ายเงินล่วงหน้า แม้ทำได้โดยแทบไม่มีค่าใช้จ่ายนั้น จริงๆ แล้วอาจทำให้เกิดความเสี่ยงใหม่แฝงอยู่ และในที่สุดก็อาจทำให้ผู้ส่งออกเสียลูกค้าและโอกาสในการขยายตลาดไปอย่างน่าเสียดาย ดังนั้น การเลือกวิธี ป้องกันหรือบรรเทาความเสี่ยงอย่างเหมาะสมจึงเป็นสิ่งสำคัญ หนึ่งในนั้นคือ การทำประกันการส่งออก เพราะ ทำให้ผู้ส่งออกมั่นใจว่าจะได้รับชดเชยความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการที่คู่ค้าไม่ชำระเงินค่าสินค้า ผู้ส่งออกจึงสามารถ ตัดสินใจทำการค้ากับคู่ค้ารายใหม่ๆ รวมถึงรับคำสั่งซื้อจากคู่ค้าเดิมเพิ่มขึ้น หรือรับชำระเงินด้วยวิธีอื่นที่ยืดหยุ่น มากขึ้นได้ ทั้งนี้ ผู้ส่งออกที่สนใจบริการรับประกันการส่งออก สามารถติดต่อขอทราบรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ ฝ่ายส่งเสริมการรับประกันการส่งออกและการลงทุน EXIM BANK โทร.0-2271-3700 ต่อ 3930-3944