

ธสน. ขยายบริการประกันการส่งออก
ให้ผู้ส่งออก SMEs ใช้เป็นเครื่องมือป้องกันความเสี่ยงและขอสินเชื่อขยายธุรกิจ

ธสน. ขยายบริการประกันการส่งออกให้แก่ผู้ส่งออกทั้งในตลาดการค้าเดิมและบุกตลาดใหม่ โดยเฉพาะ SMEs จะได้รับส่วนลดค่าเบี้ยประกัน ขั้นตอนการขออนุมัติรวดเร็ว และโปรโมชั่นได้รับโบนัสคืนหากไม่มีเคลม เพื่อช่วยเหลือผู้ส่งออก SMEs ไทยให้มีเครื่องมือในการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของผู้ซื้อหรือธนาคารผู้ซื้อก่อนทำการตัดสินใจเรื่องทอการค้าชำระเงิน และค้าขายอย่างมั่นใจท่ามกลางโอกาสส่งออกในปี 2556

นายคณิศร สุคนธมาน กรรมการผู้จัดการ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ธสน.) เปิดเผยว่า ธสน. มีบริการประกันการส่งออกตอบสนองทุกรูปแบบธุรกิจของผู้ส่งออก โดยเฉพาะผู้ส่งออก SMEs ที่มียอดการส่งออกต่อปีไม่เกิน 200 ล้านบาท จะได้รับอัตราเบี้ยประกันพิเศษ ขั้นตอนการขออนุมัติรวดเร็ว พร้อมโบนัสคืนกรณีไม่มีเคลม (No Claim Bonus) ทั้งนี้ เพื่อส่งเสริมให้ SMEs ที่มีศักยภาพพร้อมเริ่มต้นและขยายธุรกิจส่งออก โดยใช้ประกันการส่งออกเป็นเครื่องมือป้องกันความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระเงินค่าสินค้าจากผู้ซื้อในต่างประเทศ รวมทั้งมีขีดความสามารถในการแข่งขันเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากสามารถเสนอเงื่อนไขการชำระเงินให้แก่ผู้ซื้อในต่างประเทศได้ผ่อนปรนมากขึ้น และใช้เป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินต่างๆ ทั้งนี้ บริการประกันการส่งออกของ ธสน. คุ้มครองความเสี่ยงทั้งทางการค้าและการเมือง ในทางการค้าได้แก่ กรณีผู้ซื้อล้มละลาย ไม่ชำระเงินสินค้า และไม่รับมอบสินค้า ส่วนทางการเมืองได้แก่ การควบคุมการโอนเงิน การห้ามนำเข้าสินค้า และสงคราม วิกฤติ รัฐบาล รัฏฐประหาร อัตราความคุ้มครองสูงสุดถึง 90% ของความเสียหายที่เกิดขึ้น

กรรมการผู้จัดการ ธสน. เปิดเผยต่อไปว่า ในปี 2556 เศรษฐกิจไทยยังมีแนวโน้มขยายตัวในเกณฑ์ดีต่อเนื่องจากปี 2555 เป็นผลจากอุปสงค์ภายในประเทศ โดยเฉพาะการลงทุนทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชนที่ยังขยายตัวในระดับสูง ประกอบกับภาคการผลิตภายในประเทศและการส่งออกเริ่มฟื้นตัว หลังจากปัญหาอุทกภัยในประเทศและผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจสหรัฐและยุโรปในปีที่ผ่านมา ขณะที่ปัจจัยสนับสนุนการเติบโตของภาคการส่งออกได้แก่ การฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกและโอกาสทางการค้าในตลาดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี 2558 ส่วนภาวะการแข่งขันค่าของเงินบาทที่เป็นปัญหาอยู่ในปัจจุบัน สามารถปิดความเสี่ยงได้ด้วยบริการสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Foreign Exchange Forward Contract) แต่การจัดการความเสี่ยงทางการค้าระหว่างประเทศอื่นๆ ผู้ประกอบการไทยต้องมีวิธีการที่เหมาะสม อาทิ การบุกตลาดใหม่ๆ ที่มีศักยภาพ และการใช้บริการประกันการส่งออกเป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยง โดยเริ่มต้นจากการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของผู้ซื้อหรือธนาคารผู้ซื้อก่อนทำการตัดสินใจเรื่องทอการค้าชำระเงิน และค้าขายอย่างมั่นใจท่ามกลางโอกาสส่งออกในปี 2556 โดยเฉพาะผู้ส่งออก SMEs ที่มีความสามารถในการแบกรับความเสี่ยงได้ไม่มากนัก

14 กุมภาพันธ์ 2556

ส่วนประชาสัมพันธ์ สำนักบริหาร