

วิธีการเรียกเก็บเงินค่าสินค้าในการส่งออก ตอนที่ 1

จารุพัฒน์ พานิชยิ่ง

ผู้อำนวยการฝ่ายรับประกันการส่งออก

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

jarupatp@exim.go.th

ท่านผู้อ่านที่เป็นผู้ส่งออกต้องรู้จักคำว่า “เงื่อนไขการชำระเงิน (Term of Payment)” เป็นอย่างดี แต่ท่านได้บริหารจัดการเงื่อนไขการชำระเงินนี้ให้ได้ประโยชน์สูงสุดหรือไม่ เนื่องจากปัจจุบันเงื่อนไขการชำระเงินไม่เป็นเพียงเครื่องมือในการเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศเท่านั้น แต่เป็นปัจจัยสำคัญในการพิจารณาซื้อสินค้าของผู้ซื้อจากผู้ขายรายใดอีกด้วย ดังนั้น การผ่อนปรนเงื่อนไขการชำระเงินหรือการให้เครดิตที่นานขึ้นในด้านหนึ่งจะเป็นการเพิ่มความเสี่ยงที่จะไม่ได้ชำระสินค้ามากขึ้น แต่อีกด้านหนึ่งก็เป็นการเพิ่มโอกาสทางการขายให้แก่ธุรกิจมากขึ้น

ในการค้าขายภายในประเทศ เมื่อผู้ขายไม่ได้รับชำระสินค้าจากผู้ซื้อ ผู้ขายสามารถเลือกวิธีการติดตามหนี้ได้หลายวิธี รวมทั้งการฟ้องร้องผู้ซื้อเพื่อขอใช้อำนาจศาลในการยึดคืนสินค้าเมื่อผู้ซื้อไม่สามารถจ่ายเงินได้ สถานการณ์ดังกล่าวนี้จะมีความยุ่งยากซับซ้อนมากยิ่งขึ้น หากเป็นธุรกรรมการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งมีระยะทางที่ห่างไกลและมีความเกี่ยวข้องกับกฎหมายของประเทศมากกว่าหนึ่งประเทศ นอกจากนี้ เหตุที่ทำให้ผู้ขายไม่ได้รับชำระสินค้า อาจจะไม่ใช่เหตุผลเพราะผู้ซื้อไม่ประสงค์จะจ่ายเงิน แต่เกิดขึ้นจากเหตุสุดวิสัยอื่น เช่น ประเทศของผู้ซื้อประสบกับสถานการณ์ความไม่สงบ การปฏิวัติ รัฐบาลทหาร สงคราม หรือการจลาจลภายในประเทศ และอาจเกิดจากประเทศของผู้ซื้อประสบปัญหาทางเศรษฐกิจ ตัดสินใจประกาศห้ามการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ เป็นต้น สิ่งเหล่านี้เป็นความเสี่ยงพื้นฐานของผู้ส่งออก

ดังนั้น เพื่อจะแก้ปัญหาหรือความยุ่งยากของสถานการณ์ต่างๆ ในการค้าระหว่างประเทศ ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศ เช่น ธนาคาร สถาบันการเงิน และ International Chamber of Commerce (ICC) เป็นต้น จึงได้กำหนดรูปแบบ เงื่อนไข วิธีปฏิบัติและระเบียบวิธีการต่างๆ ขึ้นมาบังคับใช้ เพื่อทำให้เกิดความมั่นใจในการชำระเงิน และการจัดส่งสินค้าระหว่างประเทศ นอกจากนี้ ยังเป็นมาตรฐานในการปฏิบัติงานแก่สถาบันการเงินที่เป็นแหล่งเงินทุนสำหรับการค้าระหว่างประเทศอีกด้วย

หลายคนอาจจะสงสัยว่าเงื่อนไขการชำระเงินนั้นสำคัญอย่างไร ถ้าท่านคิดเพียงให้ขายสินค้าได้เท่านั้นแต่ไม่พิจารณาให้รอบคอบ ด้วยเห็นว่าเป็นเรื่องเล็กน้อย นำเป็นห่วงครีบ ผมอยากให้ท่านตระหนักถึงเรื่องนี้ เพราะเงื่อนไขการชำระเงินจะเป็นปัจจัยหนึ่งที่กระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินและเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ รวมทั้งค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้นจากการเลือกใช้เงื่อนไขการชำระเงิน ยกตัวอย่างเช่น การขายสินค้าด้วยเงื่อนไขการชำระเงิน Letter of Credit (L/C) ซึ่งมีความปลอดภัยสูงและการได้รับชำระสินค้าอยู่ในมือของผู้ส่งออกเอง หากส่งออกสินค้าและจัดทำเอกสารเรียกเก็บเงินได้ถูกต้องตามที่ L/C ระบุไว้ ท่านผู้ส่งออกสบายใจได้เลยว่าจะได้รับเงินค่าสินค้าจากธนาคารผู้เปิด L/C อย่างแน่นอน แต่ถ้าหากเป็น L/C ที่มีระยะเวลา 60-90 วัน ท่านจะได้รับเงินในอีก 60-90 วันข้างหน้า สภาพคล่องทางการเงินของท่านจะเป็นอย่างไร และอย่าลืมว่าในการติดต่อต่างๆ ตาม L/C ต้องกระทำผ่านธนาคารเท่านั้น ซึ่งแต่ละครั้งต้องมีค่าใช้จ่ายเกิดขึ้นเสมอ ท่านคำนวณค่าใช้จ่ายเหล่านี้ไว้แล้วหรือไม่

หากถามว่า ปัจจัยอะไรบ้างในการพิจารณากำหนดเงื่อนไขการชำระเงินในการส่งออก ผมอยากแนะนำ
ว่าให้พิจารณาหลักๆ ใน 3 ด้าน คือ **ผู้ซื้อ สภาพแวดล้อมทางธุรกิจในประเทศผู้ซื้อ และความพร้อมของ
ตนเอง** ในด้านผู้ซื้อนั้น ผู้ซื้อแต่ละรายมีฐานะและความน่าเชื่อถือที่แตกต่างกัน ดังนั้นควรประเมินเครดิตของผู้ซื้อ
ความสามารถในการชำระหนี้ในอนาคต รวมทั้งความคุ้นเคยและประวัติค้าขายกับผู้ซื้อในอดีต ในด้าน
สภาพแวดล้อมทางธุรกิจนั้น เช่น กฎหมาย กฎระเบียบต่างๆ ในการค้าระหว่างประเทศของประเทศผู้ซื้อ คู่แข่ง
และสุดท้ายต้องสำรวจความพร้อมของตนเอง การคำนวณต้นทุนที่เหมาะสม เมื่อตัดสินใจค้าขายแล้วต้องมีกำไร
และเรื่องสำคัญต้องมีความพร้อมทางการเงินไม่ว่าสภาพคล่องหรือแหล่งเงินทุนเพื่อรองรับธุรกรรม

ฉบับต่อไป ผมจะพาไปเจาะลึกถึงเงื่อนไขการชำระเงินประเภทต่างๆ ว่าคืออะไร มีข้อดีข้อเสียอย่างไร
ความเสี่ยงมากน้อยแค่ไหน เหมาะกับผู้ส่งออกลักษณะใดบ้าง ผู้ส่งออกโดยเฉพาะมือใหม่จะได้เลือกใช้ให้
เหมาะสม สวัสดีครับ