

ความเสี่ยงของผู้ส่งออกในธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ

โดยสามัญสำนึกของผู้ส่งออกทุกคนแล้ว เขาย่อมตระหนักเป็นอย่างดีว่า ในช่วงระยะเวลาที่อยู่ระหว่างการที่เขาได้รับคำสั่งซื้อจากผู้ซื้อในต่างประเทศกับ ช่วงระยะเวลาแห่งการรอคอยการชำระเงินจากผู้ซื้อนั้นถือได้ว่าเป็นช่วงเปิด ต่อ ความเสี่ยงของธุรกิจส่งออก ทั้งนี้เพราะในช่วงระยะเวลาดังกล่าวผู้ส่งออกต้อง เผชิญกับความไม่แน่นอนต่าง ๆ มากมาย เริ่มต้นจากความไม่แน่ใจว่าในขณะที่ตน กำลังผลิตสินค้าเพื่อส่งออกอยู่นั้น ผู้ซื้ออาจขอยกเลิกคำสั่งซื้อนั้นโดยกระทันหัน ความไม่แน่ใจว่าสินค้าที่ได้ถูกส่งไปยังประเทศของผู้ซื้อนั้นจะถึงมือของผู้รับอย่าง เรียบร้อย และปลอดภัยหรือไม่ ความไม่แน่ใจว่าผู้ซื้อจะยอมรับสินค้านั้นหรือไม่ หรือเมื่อยอมรับสินค้านั้นแล้ว ผู้ซื้อจะชำระเงินค่าสินค้านั้นให้แก่ตนตรงตามกำหนด ที่ได้ตกลงไว้หรือไม่ ความไม่แน่ใจในปัญหาทางเศรษฐกิจการเมือง หรือจากภัย ธรรมชาติที่เกิดขึ้นในประเทศผู้ซื้อจะเป็นอุปสรรคที่ทำให้ผู้ซื้อ หรือธนาคารของผู้ ซื้อไม่สามารถโอนเงินชำระค่าสินค้าให้แก่ตนได้ นอกจากนี้ความผันผวนของอัตรา แลกเปลี่ยนที่เกิดขึ้นในระหว่างที่ตนได้รับชำระเงินนั้น จะทำให้รายรับที่ตนคาด หวังไว้เปลี่ยนแปลงไปอย่างไรบ้าง แม้สิ่งที่กล่าวมาทั้งหมดนี้จะดูมากมาย แต่ ในความเป็นจริงอาจเป็นเพียงบางส่วนของความเสี่ยงที่เกิดขึ้นแก่ผู้ส่งออกในธุรกิจ การค้าระหว่างประเทศเท่านั้นเอง

## ความเสี่ยงและประเภทของความเสี่ยง

เมื่อพูดถึงความเสี่ยงแล้ว คนโดยทั่ว ๆ ไปมักจะคิดในทำนองว่าเป็นเรื่องที่จะพูดกันในวงการนั้นเท่านั้น แต่ในทางการเงินแล้ว ได้มีผู้ให้ความหมายว่าเป็นโอกาสที่จะสูญเสียของบางอย่างไป ของบางอย่างนั้นในความหมายแล้วก็คือความแน่นอน (certainty) นั้นเอง การวัดความเสี่ยงทางการเงินจะถูกวัดจากการแจกแจงความน่าจะเป็นของอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน สาเหตุที่ต้องใช้อัตราผลตอบแทนเป็นเครื่องวัด ก็เนื่องจากอัตราผลตอบแทนเป็นสิ่งสำคัญที่สุดที่เราได้จากการลงทุน ดังนั้นความเสี่ยงอาจกล่าวได้อีกนัยหนึ่งก็คือ ความเบี่ยงเบนมาตรฐานของผลตอบแทนเมื่อเทียบกับผลตอบแทนโดยเฉลี่ย นั้นเอง ทั้งนี้การที่เรากำลังพิจารณาตัดสินใจที่จะลงทุนในธุรกิจใด ๆ สิ่งที่เรามักจะพบก็คือปัญหาที่ขัดแย้งกัน 2 ประการ ประการแรกคือ ความปลอดภัยของเงินที่เราจะลงทุนไปนั้น กับประการที่สอง อัตราผลตอบแทนที่เราจะได้รับกลับคืนมานั้นคือ ถ้าเราต้องการที่จะลงทุนในธุรกิจที่มีความปลอดภัยสูง เราก็ต้องยอมรับผลตอบแทนที่เราจะได้รับกลับคืนมาซึ่งอาจจะต่ำถ้าเทียบกับธุรกิจอื่นที่มีความปลอดภัยน้อยลง

ความเสี่ยงถูกแบ่งออกเป็นความเสี่ยงที่เป็นระบบซึ่งหมายถึง ความเสี่ยงที่ทำให้ผลตอบแทนจากการลงทุนในธุรกิจหนึ่งๆ เปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกัน ในขณะที่ความเสี่ยงอีกประการหนึ่งคือ ความเสี่ยงที่ไม่เป็นระบบจะเป็นความเสี่ยงที่ทำให้ธุรกิจนั้นเกิดการเปลี่ยนแปลงผิดไปจากธุรกิจอื่น หรือเป็นความเสี่ยงที่เกิดขึ้นเฉพาะตัวต่อธุรกิจนั้น ๆ โดยไม่มีผลต่อธุรกิจอื่น ความเสี่ยงลักษณะนี้ที่มีความสำคัญได้แก่ความเสี่ยงทางการเงิน (Financial Risk) ซึ่งหมายถึงโอกาสที่ผู้ลงทุนจะเสียหายได้จากเงินลงทุนในธุรกิจใด ๆ หากผู้ออกหลักทรัพย์ไม่มีเงินชำระหนี้หรือถึงกับล้มละลายไป

ศูนย์กลางการค้าระหว่างประเทศซึ่งเป็นหน่วยงานหนึ่งขององค์การสหประชาชาติ (International Trade Centre, UNCTAD/GATT) ได้รวบรวมความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากการส่งออก (ตามที่ได้กล่าวไว้ข้างต้นแล้ว) และได้แบ่งออกตามสาเหตุที่เกิดขึ้นเป็นสองประเภทใหญ่ ๆ คือ ความเสี่ยงทางการค้า และ ความเสี่ยงทางการเงิน เนื่องจากความเสี่ยงทั้งสองประเภทนี้ล้วนเป็นสาเหตุที่ทำให้ผู้ส่งออกไม่ได้รับการชำระเงินค่าสินค้า และหรือทำให้ผู้ส่งออกขายนั้นถูกหน่วงเหนี่ยวการชำระเงิน ดังนั้น เราควรจัดความเสี่ยงทั้งสองประเภทนี้เป็นส่วนหนึ่งของความเสี่ยงทางการเงินด้วย

### ความเสี่ยงทางการค้า (Commercial Risk)

ความเสี่ยงประเภทนี้อาจเกิดขึ้นได้จากเจตนา ของผู้ซื้อในต่างประเทศหรือไม่ก็ได้ ลักษณะของเจตนาที่จะไม่ยอมรับสินค้าหรือไม่ชำระเงินค่าสินค้าของผู้ซื้อนั้นอาจเกิดขึ้นจากสาเหตุที่ผู้ซื้อประสบกับปัญหาบางอย่างในระหว่างการดำเนินธุรกิจของตน เช่น เมื่อผู้ซื้อสั่งซื้อสินค้าโดยให้ผู้ขาย ส่งตัวเรียกเก็บเงินแบบ D/P ด้วยเทอม เอฟ. โอ. บี ซึ่งหมายถึงว่า ผู้ซื้อจะยอมเป็นผู้ชำระค่าขนส่งและทำประกันภัยสินค้าที่ประเทศปลายทางของตนเอง ครั้นต่อมามีการเพิ่มขึ้นของราคาขนส่งทำให้ต้นทุนของสินค้าที่สั่งซื้อคราวนั้นสูงเกินกว่าที่จะนำมาจำหน่ายในท้องตลาดของตนได้ ผู้ซื้อจึงปฏิเสธการยอมรับสินค้านั้น หรือปฏิเสธการชำระเงินค่าสินค้านั้น แต่ในบางกรณีอาจเกิดขึ้นจากลักษณะตัวสินค้าเอง ซึ่งเป็นสินค้าที่สามารถขายได้เฉพาะในเทศกาลหรือช่วงฤดูหนึ่ง ๆ เท่านั้น เมื่อสินค้าถูกส่งมาจากหลังจากเทศกาลหรือฤดูเวลานั้นแล้ว ผู้ซื้อก็จะคิดแล้วไม่ยอมรับสินค้าได้ง่ายๆ เช่นกัน อีกกรณีหนึ่งที่มีกบพบเห็นกันบ่อย ๆ ก็คือการที่ผู้ซื้อประสบปัญหาทางการเงินในภายหลัง เช่น ผู้ซื้อตกอยู่ในสภาพขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน ผู้ซื้อล้มละลายไป ก็เป็นสาเหตุที่ทำให้เกิดการหน่วงเหนี่ยวหรือการบิดพลิ้วการชำระเงินโดยเจตนาได้ทั้งสิ้น ดังนั้น บางครั้งจึงมีผู้เรียกความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากสาเหตุของผู้ซื้อว่า Buyer Risk

สาเหตุของความเสียหายที่ไม่ได้เกิดจากเจตนาของผู้ซื้อ แต่เป็นความเสียหายที่มีความสำคัญมาก สำหรับผู้ส่งออกที่ขายสินค้าในสกุลเงินตราอื่นที่ไม่ใช่สกุลเงินตราในประเทศของตนก็คือ ความเสียหายจากอัตราแลกเปลี่ยน ความเสี่ยงประเภทนี้มักจะพบเห็นได้ในกรณีที่ทำธุรกิจกับประเทศคู่ค้าที่ประสบปัญหาการขาดดุลการค้า หรือดุลการค้าชำระเงินที่เรื้อรังมาเป็นเวลานาน ๆ จนรัฐบาลในประเทศนั้นต้องแก้ปัญหาหนี้ด้วยการประกาศลดค่าของเงินของตนลง ซึ่งก็จะเป็นผลให้ค่าของเงินในประเทศผู้ส่งออกที่ใช้เงินในสกุลเงินตราของผู้ซื้อ เป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยนมีค่าสูงขึ้นด้วยการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน ในลักษณะนี้ก็สามารถทำให้ผู้ส่งออกประสบการขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนแปลงได้ ตัวอย่างเช่น ผู้ส่งออกสหรัฐ ส่งสินค้าไปขายยังประเทศฟิลิปปินส์ โดยยอมใช้เงินสกุลเปโซของฟิลิปปินส์เป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยน สมมติว่าในขณะนั้นอัตราแลกเปลี่ยนของเงินดอลลาร์สหรัฐต่อเงินเปโซของฟิลิปปินส์ เท่ากับ  $US\$0.05/PESO$  ต่อมารัฐบาลของฟิลิปปินส์ประกาศลดค่าเงินของตนลงมา 10% เมื่อเทียบกับเงินดอลลาร์สหรัฐและสมมติว่าไม่มีการแทรกแซงค่าเงินทั้งสองใด ๆ อีกเลย ในกรณีนี้ค่าเงินดอลลาร์สหรัฐจะถูกดันให้มียู่อเพิ่มขึ้น 10% โดยอัตโนมัติ เท่ากับ  $US\$0.045/PESO$  ถ้าสินค้าที่ผู้ส่งออกสหรัฐส่งไปขายมีค่า 1 PESO/ชิ้น ดังนั้นก็เท่ากับว่าผู้ส่งออกรายนั้นจะมีรายรับภายหลังการลดค่าเงินเปโซของฟิลิปปินส์น้อยลงไป  $US \$0.005/ชิ้น$  นั้นเอง (ในทำนองกลับกันการลดค่าเงินในประเทศผู้ส่งออก ก็อาจเป็นประโยชน์ที่ทำให้ผู้ส่งออกสามารถเพิ่มกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนได้เช่นกัน แต่ไม่ว่าจะเป็นการเปลี่ยนแปลงในทางบวกหรือลบ ในทางการเงินแล้วก็ถือว่าเป็นความเสี่ยงทั้งสิ้น) ความเสี่ยงอีกลักษณะหนึ่งที่ไม่ได้เกิดจากเจตนาของผู้ซื้อ แต่ก็มีความสำคัญไม่น้อยก็คือ ความเสี่ยงที่เกิดขึ้นกับตัวสินค้าในระหว่างการเดินทางถึงผู้รับสินค้านวมถึงความเสียหายจากภัยธรรมชาติต่าง ๆ ที่อาจทำให้สินค้าได้รับความเสียหาย

โดยสรุปแล้ว ความเสี่ยงประเภทนี้ทั้งหมดจะได้แก่

- ผู้ซื้อมีปัญหาเรื่องการเงินชั่วคราว เช่น ขาดเงินทุนหมุนเวียน
- ผู้ซื้อล้มละลาย
- ผู้ซื้อไม่สามารถรับสินค้าที่ส่งไปให้
- เงินตราต่างประเทศมีค่าลดลง ภายหลังจากที่ผู้ซื้อชำระเงินตราสกุลในประเทศแล้ว เป็นผลให้จำนวนหนี้ที่ได้รับชำระมีค่าลดลง

### ความเสี่ยงทางการเมือง (Political Risk)

บางครั้งมีผู้เรียกความเสี่ยงประเภทนี้ว่า ความเสี่ยงที่ไม่ได้เกิดจากการค้าตามปกติ (Non-Commercial Risk) นั้นหมายความว่า จะต้องมิใช่เกี่ยวข้องกับอีกฝ่ายหนึ่งที่เป็นภาครัฐบาลด้วยเสมอ ความเสี่ยงทางการเมืองในแง่ของการพิจารณา การลงทุนในต่างประเทศ อาจถูกมองว่าเป็นเรื่องของความขัดแย้งในเป้าหมายของกิจการที่ไปลงทุนในต่างประเทศกับเป้าหมายของรัฐบาลในประเทศเจ้าของบ้าน<sup>1</sup> แต่ในแง่ของการค้าระหว่างประเทศแล้ว การเข้าแทรกแซงในเรื่องของการค้าโดยเสรีของรัฐบาลของทั้งประเทศผู้นำเข้า และประเทศผู้ส่งออกอันเป็นผลให้คู่กรณีทางการค้าไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาที่ตกลงกันไว้ก็ถือว่า เป็นความเสี่ยงทางการเมืองด้วย ทั้งนี้เพราะเคยเป็นที่ปรากฏว่ารัฐบาลในประเทศผู้ส่งออกได้ออกกฎข้อบังคับในภายหลัง ห้ามมิให้มีการส่งออกสินค้าที่รัฐบาลเห็นว่าจำเป็นต้องควบคุมจนเป็นเหตุให้ผู้ส่งออกไม่สามารถส่งสินค้าให้แก่ผู้นำเข้าในอีกประเทศหนึ่งได้ ซึ่งในกรณีนี้ ผู้ส่งออกอาจต้องถูกเรียกทองคำเสียหายจากผู้นำเข้าได้ ความเสียหายในกรณีนี้ก็จะได้ว่าเป็นความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการเมืองด้วย

ความเสี่ยงประเภทนี้ได้แก่

- การยกเลิกหรือจำกัดใบอนุญาตนำเข้า ส่งออกในประเทศผู้ซื้อ และผู้ขาย
- สงคราม การปฏิวัติ หรือการก่อความไม่สงบในประเทศผู้ซื้อทำให้ส่งมอบสินค้าไม่ได้ หรือไม่สามารถชำระเงินค่าสินค้าได้
- การสั่งห้ามการโอนเงินออกนอกประเทศ เนื่องมาจากการขาดแคลนเงินตราต่างประเทศในประเทศผู้

---

1 Eiteman, David K. and Arthur I. Stonehill, *Miltinational Business Finance*, (3rd. ed., Reading Massachusetts: Addison - Wesley Publishing Company, 1982) P. 288

- การปฏิเสธการชำระเงินจากผู้ซื้อที่เป็นรัฐบาล หรือผู้ให้การค้ำประกันรัฐบาลผู้ซื้อ ซึ่งการดำเนินการแก้ไขด้วยวิธีการทางกฎหมายโดยปกติไม่อาจกระทำได้

เนื่องจากความผันผวนทางเศรษฐกิจและการเมืองระหว่างประเทศที่เป็นอยู่ในปัจจุบันนี้ ไม่ว่าจะเป็นวิกฤติการณ์หนี้สินและการเงินของประเทศในแถบอเมริกากลางและอเมริกาใต้ กรณีสงครามอิหร่าน-อิรัก กรณีของสหภาพโซเวียตกับอัฟกานิสถาน ปัญหาในโปแลนด์และความขัดแย้งต่างๆ ในตะวันออกกลางทำให้การพิจารณาเรื่องความเสี่ยงทางการเมืองของผู้ส่งออกมีความสำคัญเพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้เพราะผู้ส่งออกมีโอกาสที่จะเผชิญกับการถูกบิดพลิ้ว และการถูกหน่วงเหนี่ยวการชำระเงินมากขึ้น ดังตัวอย่างจากกรณีวิกฤติการณ์ทางการเงินของประเทศไนจีเรียและซีเรีย ในปี 1983 เป็นสาเหตุให้สถาบันที่รับประกันความเสี่ยงประเภทนี้ในสิงคโปร์ต้องจ่ายเงินค่าสินไหมชดเชย ให้แก่ผู้ส่งออกเป็นจำนวนกว่า 21.6 ล้านเหรียญสิงคโปร์ ในปี 1985 <sup>2</sup>

#### ความเสี่ยงในเรื่องการชำระเงินในธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ กับการป้องกันความเสี่ยง

เมื่อธุรกิจการค้าระหว่างประเทศมีความเสี่ยงอยู่มากมาย ไม่ว่าจะเป็นความเสี่ยงทางการค้า หรือความเสี่ยงทางการเมืองดังที่ได้กล่าวไว้ในตอนต้นแล้ว ปัญหาที่น่าสงสัยจึงอยู่ที่ว่าผู้ส่งออกได้หาทางป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวกันอย่างไร จะเห็นได้ว่าถ้าตัดความเสี่ยงในเรื่องความเสียหายที่เกิดขึ้นในตัวสินค้า ซึ่งสามารถป้องกันได้ด้วย การทำประกันภัยสินค้าทางอากาศ หรือ ทางทะเล กับบริษัทประกันภัยสินค้าต่างๆ ไป และถ้าตัดความเสี่ยงในเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนออก

<sup>2</sup> Export credit insurance coporation of Singapore Ltd, "Annual Report & Accounts", (Singapore, 1985) P.2

ไป เพราะสามารถป้องกันได้ด้วยวิธีการซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า ความเสี่ยงที่เหลืออยู่ก็จะเป็นความเสี่ยงในเรื่องการชำระเงินที่เกิดจากผู้ซื้อในต่างประเทศ และที่เกิดจากการเมืองเท่านั้น

ดังที่ได้กล่าวในบทที่แล้วว่า ธนาคารพาณิชย์ได้ถูกเลือกให้เป็นผู้รับผิดชอบในการป้องกันผลประโยชน์ของทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย ดังนั้นวิธีการป้องกันความเสี่ยงในเรื่องการชำระเงินที่ถูกใช้อยู่ในปัจจุบันนี้ได้แก่ การที่ผู้ส่งออกเลือกวิธีการชำระเงินที่มีความเสี่ยงน้อยที่สุดเช่น การขอให้ผู้ซื้อเป็นผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตมา และในบางกรณีก็ขอให้ระบุข้อความที่ให้มีการยืนยันเครดิตฉบับนั้นด้วย ในบางครั้งผู้ส่งออกก็อาจขอให้ธนาคารในประเทศผู้ซื้อค้ำประกันการชำระเงินแทนผู้ซื้อ ยังมีการป้องกันวิธีอื่นอีกที่อาศัยบริการของธนาคารพาณิชย์โดยตรง เช่น การขอให้ธนาคารพาณิชย์ในประเทศผู้ส่งออกรับซื้อบัญชีลูกหนี้ในต่างประเทศ (Factoring) เป็นต้น

ซึ่งแต่ละวิธีก็มีความยุ่งยากและค่าใช้จ่ายที่แตกต่างกันออกไป แต่มีวิธีการหรือเทคนิคอย่างหนึ่ง ซึ่งสามารถป้องกันปัญหาดังกล่าวได้โดยตรง และถูกนำไปใช้กันค่อนข้างจะแพร่หลาย ทั้งในประเทศที่พัฒนาแล้วและที่กำลังพัฒนา ก็คือการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก (Export Credit Insurance)

#### การประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกในฐานะเทคนิคอันหนึ่งของการเงินเพื่อการส่งออก

การเงินเพื่อการส่งออก (Export Financing) จะหมายถึงวิธีการใด ๆ ในอันที่จะเป็นการสนับสนุนทางการเงินทั้งทางตรงและทางอ้อมแก่ผู้ส่งออกเพื่อนำมาซึ่งคำสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้ศูนย์กลางการค้าระหว่างประเทศ (International Trade Centre, UNCTAD/GATT) ได้รวบรวมเทคนิคต่าง ๆ ที่ธนาคารพาณิชย์, สถาบันการเงินอื่น ๆ และรัฐบาลในแต่ละประเทศสามารถให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่ผู้ส่งออกของตนไว้ดังนี้

1. Pre-shipment Financing เมื่อผู้ส่งออกได้รับคำสั่งซื้อจากผู้ซื้อในต่างประเทศแล้ว ผู้ส่งออกย่อมต้องการเงินทุนหมุนเวียนเพื่อการจัดซื้อวัตถุดิบและสินค้ามาเพื่อการผลิต นอกจากนี้ยังรวมถึงค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า การดำเนินการพิธีการศุลกากรและภาษีส่งออก จนกว่าของจะได้รับการบรรทุกลงบนเรือ หรือยานพาหนะอื่นใดเพื่อการขนส่ง ซึ่งในกรณีนี้ถ้าผู้ซื้อชำระเงินค่าสินค้ามาไว้ก่อนการส่งมอบสินค้าแล้ว ความต้องการทางการเงินดังกล่าวก็จะหมดไป แต่ในความเป็นจริงแล้วปรากฏการณ์เช่นนี้มีน้อยมาก ดังนั้น ผู้ส่งออกจึงมักจะขอความช่วยเหลือทางการเงินเพื่อนำไปจัดหาซื้อวัตถุดิบเพื่อการผลิต หรือซื้อสินค้าจากธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินที่ตนได้ใช้บริการอยู่

2. Post-shipment Financing ความจำเป็นทางการเงินในกรณีนี้จะเกิดขึ้นได้เมื่อผู้ส่งออกรายนั้นได้ให้สินเชื่อหรือเครดิต ซึ่งเป็นการยืดระยะเวลาการชำระเงินในช่วงระยะเวลาหนึ่งให้แก่ผู้ซื้อของเขา เช่น ให้สินเชื่อ 60 วัน นับจากส่งของลงเรือ ในกรณีนี้ก็หมายความว่าผู้ส่งออกรายนี้จะได้รับการชำระเงินในอีก 60 วันข้างหน้านับจากวันที่เขาส่งมอบของลงเรือแล้ว ดังนั้นในช่วงเวลานี้เองที่ผู้ส่งออกอาจขาดเงินทุนหมุนเวียนที่จะนำมาซื้อสินค้า หรือวัตถุดิบเพื่อการผลิต สำหรับการส่งออกในครั้งต่อไป ความจำเป็นในด้านความต้องการทางการเงินภายหลังการส่งออกจึงเกิดขึ้น กรณีนี้ก็เช่นเดียวกับวิธีแรก ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินของผู้ส่งออก มักจะเป็นผู้ให้ความช่วยเหลือแก่ลูกค้าของตน

3. การรับซื้อบัญชีลูกหนี้ต่างประเทศ (Factoring)<sup>4</sup> ในกรณีนี้ผู้ส่งออกจะได้รับเงินค่าสินค้าในทันทีที่ผู้ส่งออกรายนั้นได้ส่งสินค้าแล้ว เพราะเขาได้ผลักภาระความเสี่ยงในเรื่องการชำระเงินให้แก่ Factor หรือผู้รับซื้อบัญชีลูกหนี้

---

4 ในปัจจุบัน ธนาคารกสิกรไทย จำกัด เป็นผู้ริเริ่มนำเอาเทคนิคนี้มาบริการลูกค้าของธนาคาร



แล้ว วิธีการนี้ต้องเสียค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมให้แก่ Factor ค่อนข้างสูง เมื่อเทียบกับวิธีอื่น แต่ก็ เป็นประโยชน์มากสำหรับธุรกิจรายเล็กที่ไม่สามารถขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ได้อย่างเพียงพอ

4. การจัดตั้งสถาบันการเงินเฉพาะอย่างขึ้นมา เช่น กองทุนเพื่อการส่งเสริมการส่งออก ธนาคารสำหรับการส่งออก ธนาคารเพื่อการนำเข้าและส่งออก (EXIMBANK) เป็นต้น

5. Refinancing เป็นวิธีการที่รัฐบาลสามารถให้ความช่วยเหลือแก่ภาคการส่งออกได้โดยตรง โดยผ่านธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงินที่ผู้ส่งออกติดต่อยู่ในลักษณะที่เป็น การให้ความช่วยเหลือด้วยเงินทุนหมุนเวียนในอัตราดอกเบี้ยต่ำ ทั้งนี้ผู้ส่งออกจะต้องยื่นหนังสือสัญญาใช้เงินต่อสถาบันการเงิน และสถาบันการเงินจะขายลดตั๋วสัญญาใช้เงินดังกล่าว ให้แก่ธนาคารกลางหรือหน่วยงานด้านการเงินของรัฐบาลต่อไป

ในปัจจุบันนี้ รัฐบาลไทยโดยธนาคารแห่งประเทศไทยก็ให้ความช่วยเหลือในลักษณะดังกล่าวแก่ผู้ส่งออกอยู่แล้วตามระเบียบธนาคารแห่งประเทศไทย ว่าด้วยการรับช่วงซื้อลดตั๋วสัญญาใช้เงินที่เกิดจากการส่งออก พ.ศ.2514 หรือที่ผู้ส่งออกไทยมักเรียกกันว่า Packing Credit ซึ่งมีทั้ง Pre-shipment Packing Credit และ Post-shipment Packing Credit

6. การประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก (Export Credit Insurance) เป็นการประกันความเสี่ยงในเรื่องการชำระเงินที่เกิดขึ้น เนื่องจากการที่ผู้ส่งออกได้ให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อในต่างประเทศไป ซึ่งเป็นการสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้ส่งออกว่า เขาจะได้รับการชำระเงินอย่างแน่นอนเมื่อถึงกำหนด นอกจากนี้ยังเป็นการสร้างความมั่นใจให้แก่สถาบันการเงินที่ได้ให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่ผู้ส่งออกรายนั้นด้วยว่าเงินกู้หรือสินเชื่อที่ได้ให้ไปนั้นจะไม่สูญหาย เพราะยังมีอีกสถาบันหนึ่งซึ่งได้รับหน้าที่ที่จะชำระเงินให้แทน ซึ่งนั่นย่อมหมายความว่าถ้าผู้ส่งออกถูกผู้ซื้อในต่างประเทศบิดพลิ้วหรือหน่วงเหนี่ยวการชำระเงินแล้วผู้ส่งออกรายนั้นก็จะได้รับเงินค่าสินค้ายจากสถาบันนี้มาใช้หนี้ให้ธนาคารได้นั่นเอง จึงอาจกล่าวได้ว่าน่าจะเป็นวิธีการช่วยเหลือโดยอ้อมอีกรูปแบบหนึ่ง ที่มีความสำคัญมาก รายละเอียดจะได้อธิบายในบทถัดไป

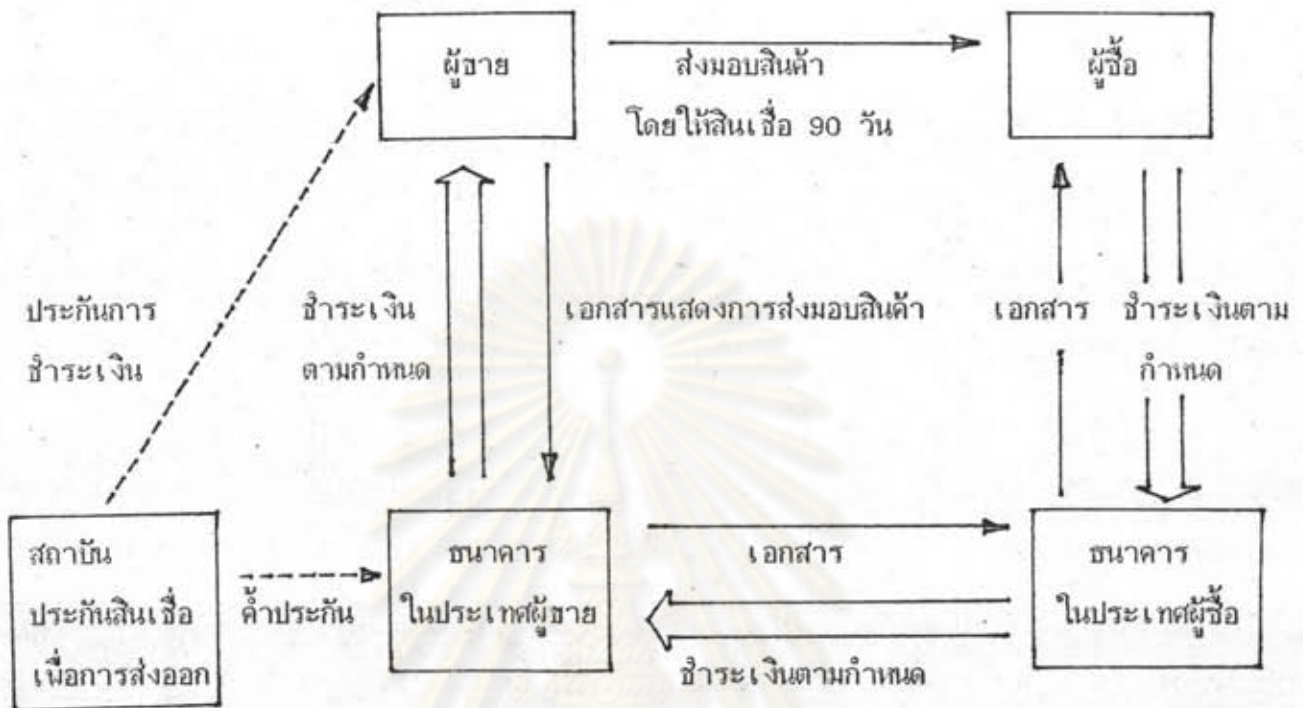
ประเภทของสินเชื่อเพื่อการส่งออก สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะ<sup>5</sup>  
ดังนี้

1. สินเชื่อด้านผู้ขาย (Supplier Credit) เป็นสินเชื่อที่ผู้ส่งออกให้แก่ผู้ซื้อในต่างประเทศโดยตรง ภายใต้การให้สินเชื่อด้านผู้ขายนี้เมื่อผู้ขายส่งมอบสินค้าแล้ว ผู้ขายอาจจะรอการชำระเงินคืนจากผู้ซื้อตามกำหนดระยะเวลาที่ตกลงไว้เช่นเมื่อ 60 วันหลังจากส่งของลงเรือแล้ว แต่ในบางกรณีผู้ขายก็สามารถขอสินเชื่อภายหลังการส่งออกต่อสถาบันการเงินได้ ทั้งนี้ผู้ขายจะนำตัวแลกเงินส่งออกที่มีกำหนดระยะเวลาชำระเงินของตน ไปเป็นเอกสารสำหรับการขอสินเชื่อจากธนาคาร โดยจะขอมให้ธนาคารหักเงินบางส่วนเป็นส่วนลด (Discount) ออกจากมูลค่าหน้าตัวเงิน และเมื่อครบกำหนดการชำระเงิน ถ้าเกิดมีปัญหาในเรื่องการชำระเงินคืนจากผู้ซื้อในต่างประเทศ สถาบันการเงินที่ได้ให้สินเชื่อแก่ผู้ส่งออกก็มีสิทธิที่จะไล่เบี้ยเมื่อเรียกเงินคืนเอาจากผู้ส่งออกได้ สินเชื่อด้านผู้ขายนี้ส่วนใหญ่จะเป็นสินเชื่อที่มีระยะเวลาสั้น ๆ จนถึงระยะปานกลางสินเชื่อเพื่อการส่งออกที่ใช้กันอยู่ในปัจจุบันนี้โดยส่วนใหญ่แล้วก็คือสินเชื่อลักษณะนี้นั่นเอง ดังจะเห็นได้จากแผนภาพที่ 1

2. สินเชื่อด้านผู้ซื้อ (Buyer Credit) เป็นสินเชื่อที่ผู้ซื้อในต่างประเทศได้รับจากธนาคารพาณิชย์ หรือสถาบันการเงินในประเทศผู้ขาย ทั้งนี้ เพื่อให้ผู้ขายสามารถได้รับการชำระเงินค่าสินค้าที่ส่งออกทันทีที่เขาได้ส่งมอบสินค้า หรือได้ปฏิบัติตามสัญญาไว้กับผู้ซื้อแล้วสินเชื่อในลักษณะนี้มักจะใช้กับสินค้าประเภททุน สินค้าเครื่องจักรขนาดใหญ่ ๆ หรือประเภท Turnkey Project เป็นต้นซึ่งเป็นสินเชื่อที่มีระยะเวลาการชำระเงินที่นานกว่า 5 ปีขึ้นไป ดังจะเห็นได้จากแผนภาพที่ 2

<sup>5</sup> Export Financing for developing countries, UNCTAD, GENEVA 1977, P.9

แผนภาพที่ 1 แสดงสินเชื่อด้านผู้ขาย (Supplier Credit)



จากแผนภาพ

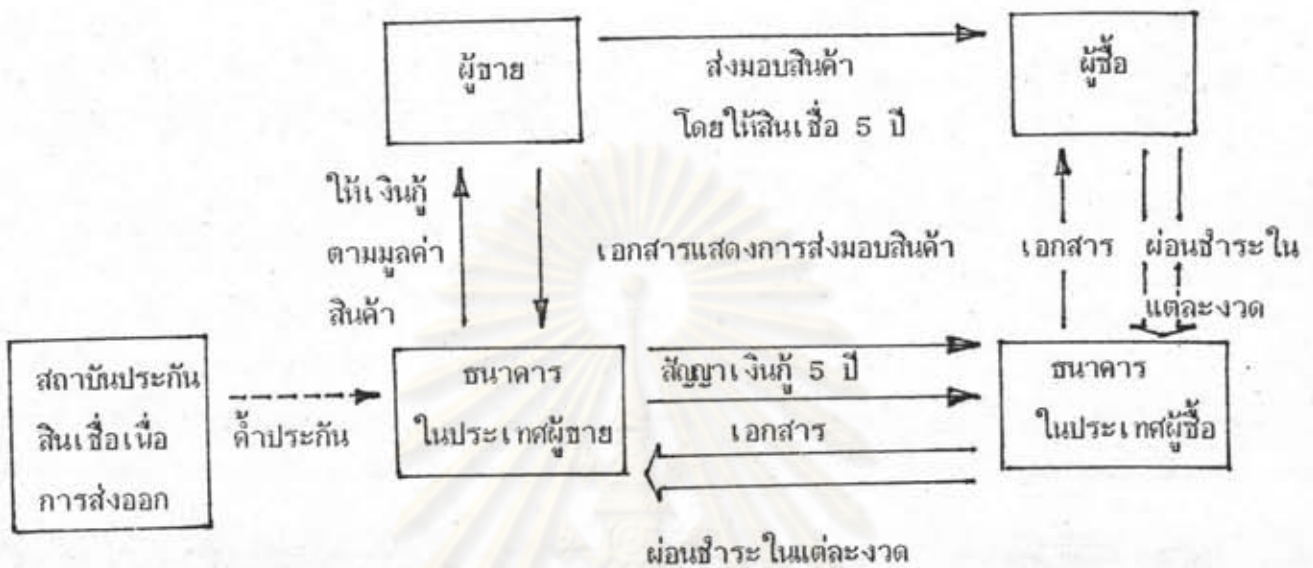
ผู้ขายได้ให้สินเชื่อระยะเวลา 90 วัน หลังการส่งมอบสินค้าแก่ผู้ซื้อ โดยผู้ขายจะได้รับสินเชื่อภายหลังการส่งออกจากธนาคารของตน (ไม่ได้แสดงไว้ในแผนภาพ) จำนวน 90 วันเช่นกัน แต่ธนาคารผู้ได้ให้สินเชื่อแก่ผู้ขายนั้นมีสิทธิไล่เบี้ยเอาแก่ผู้ขายได้ ในกรณีที่ผู้ซื้อไม่ชำระเงินค่าสินค้าตามกำหนดเวลา ดังนั้นความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากการที่ผู้ขายได้ให้สินเชื่อด้านผู้ขายไปนั้น ไม่อาจโอนไปให้ธนาคารของตนได้

ในกรณีนี้จะเห็นได้ว่า ผู้ขายจะสามารถโอนความเสี่ยงที่เกิดขึ้นนี้ให้แก่สถาบันประกันสินเชื่อ เพื่อการส่งออกได้ โดยการรับประกันกับสถาบันฯ หรือโดยการขอให้สถาบันฯ ค่าประกันธนาคารของตนก็ได้

หมายเหตุ

เส้นลูกศรบาง ในแผนภาพแสดงกิจกรรมที่เกิดขึ้นเกือบพร้อม ๆ กับการส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ซื้อ ส่วนเส้นลูกศรที่แสดงกิจกรรมที่เกิดขึ้นภายหลัง

แผนภาพที่ 2 แสดงสินเชื่อด้านผู้ซื้อ (Buyer Credit)



จากแผนภาพ ธนาคารในประเทศผู้ขายสัญญาที่จะให้เงินกู้แก่ผู้ซื้อในต่างประเทศผ่านธนาคารในประเทศผู้ซื้อในจำนวนเท่ากับมูลค่าที่ผู้ขายในประเทศของตนส่งออก แต่มิได้หมายความว่าได้มีการโอนเงินกู้ ก้อนนั้นออกจากประเทศผู้ขายจริงๆ เป็นแต่เพียงว่าธนาคารนั้นได้ชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ขายไปหลังจากที่ส่งมอบสินค้าแล้ว ผู้ซื้อจะผ่อนชำระค่าสินค้าในแต่ละงวด โดยผ่านธนาคารในประเทศผู้ซื้อซึ่งก็เท่ากับเป็นการลดยอดเงินกู้นั้นเอง ในกรณีนี้ธนาคารในประเทศผู้ขายต้องรับความเสี่ยงอย่างเต็มที่ต่อการปิดนัลหรือหน่วงเหนี่ยวการชำระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ ในกรณีนี้จะเห็นได้ว่า ธนาคารในประเทศผู้ขายก็สามารถโอนความเสี่ยงเหล่านี้ให้แก่สถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกในประเทศของตนได้

หมายเหตุ

เส้นลูกศรบาง ในแผนภาพแสดงกิจกรรมที่เกิดขึ้นเกือบพร้อม ๆ กับการส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ซื้อ ส่วนเส้นลูกศรที่แสดงกิจกรรมที่เกิดขึ้นภายหลัง