

ลักษณะการดำเนินงานของสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก

ประวัติและความเป็นมาของสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก

อังกฤษเป็นประเทศแรก ที่นำเอาวิธีการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก มาใช้ เดิมเป็นการนำมาใช้เพื่อประโยชน์ของการค้าภายในประเทศเท่านั้น แต่ ภายหลังสงครามโลกครั้งที่ 1 สิ้นสุดลงผู้ส่งออกของอังกฤษต้องประสบกับความลำบากจากการเสี่ยงภัยทางการเมืองของประเทศที่ซื้อสินค้าของอังกฤษมากขึ้น ต่อมารัฐบาลอังกฤษจึงได้จัดตั้งกรมสินเชื่อเพื่อการส่งออกขึ้น ซึ่งแต่แรกก็ดำเนินกิจการเกี่ยวกับตัวเงินสินค้าส่งออกเท่านั้น ในปี 1926 จึงได้ขยายงานประกัน ความเสี่ยงทางสินเชื่อของผู้ส่งออกขึ้น จนเมื่อถึงปี 1931 จึงดำเนินการในลักษณะ กึ่งการค้ามากขึ้นและใช้คำว่าค้ำประกัน (Guarantee) เป็นการตั้งชื่อกรมอย่าง สมบูรณ์คือ กรมการค้าประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก (Export Credit Guarantee Department หรือ เรียกย่อ ๆ ว่า ECGD) ในระยะเดียวกันประเทศอื่น ๆ ใน ยุโรปก็ได้นำเอาวิธีการนี้ไปใช้บ้าง เช่น เบลเยียม, ฝรั่งเศส, เยอรมันนี และ สวีเดน เป็นต้น¹

เมื่อเห็นว่า การดำเนินงานด้านการรับประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก ขยายตัวมากขึ้นในหลายประเทศ จึงได้มีการรวมกลุ่มกันจัดตั้งเป็นสมาคมผู้รับ ประกันสินเชื่อ เพื่อการส่งออกขึ้นเช่น สมาคมรับประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก (The International Credit Insurance Association หรือ ICIA) และสหภาพผู้ประกันสินเชื่อเพื่อการออกนานาชาติ (Union d' Assurance

1 วารสารเศรษฐกิจการพาณิชย์, ฤกษ์รัตน์ สีดวารานนท์ ปี 6 เล่ม 84 เดือน กรกฎาคม 21 หน้า 20

des Credit Internationaux หรือที่เรียกกันว่า Berne Union) วัตถุประสงค์ส่วนใหญ่ก็คือเพื่อส่งเสริมการประกันสินเชื่อ การติดต่อประสานงานกัน แจ้งข่าวสารซึ่งกันและกันเพื่อป้องกันความเสียหายในการรับประกันสำหรับธุรกิจที่เสี่ยงเกินไป เป็นต้น ปัจจุบันนี้มีสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกมากกว่า 30 แห่งทั่วโลก²

ลักษณะการดำเนินงานของสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก

เนื่องจากอังกฤษเป็นประเทศแรกที่ได้นำวิธีการนี้มาใช้และได้มีการพัฒนารูปแบบการประกันมาโดยตลอด ดังนั้น UNCTAD จึงมักจะแนะนำรูปแบบการดำเนินงานของสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกที่ ECGD ได้ตัดแปลงไว้แล้วให้แก่ประเทศที่กำลังพัฒนาที่ต้องการมีสถาบันดังกล่าวไว้ใช้ ซึ่งอาจกล่าวได้ในขอบเขตกว้าง ๆ ดังนี้³

รูปแบบขององค์กร อาจแบ่งออกได้เป็น

1. หน่วยงานของรัฐบาล
2. บรรษัทจดทะเบียนที่ตั้งขึ้นโดยรัฐบาล
3. รัฐบาลร่วมมือกับธนาคารพาณิชย์และบริษัทประกันภัย
4. ธนาคารพาณิชย์ หรือบริษัทประกันภัยเป็นตัวแทนให้รัฐบาล

ในประเทศที่พัฒนาแล้วสถาบันนี้มักจะได้รับการสนับสนุนจากบริษัทประกันภัยและธนาคารพาณิชย์ที่มีฐานะมั่นคงเช่น ในสหรัฐอเมริกา เยอรมันตะวันตก และเนเธอร์แลนด์หรือไม่ก็ถูกจัดตั้งขึ้นมาเป็นหน่วยงานหนึ่งของรัฐบาลเช่น ECGD

2 Chase Guide to Government Export Credit Agencies, 1985 Preface Page

3 สืบได้จากรูปแบบการก่อตั้งของ MECIB ของมาเลเซีย, ECICS ของสิงคโปร์ แต่ทั้งนี้รูปแบบการดำเนินงานของสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกในแต่ละแห่งอาจแตกต่างกันก็ได้

ของอังกฤษและหน่วยงานใน MITI ของญี่ปุ่น ในขณะที่ประเทศกำลังพัฒนาจะเห็นได้ว่า บริษัทประกันภัยและธนาคารพาณิชย์ต่างๆ จะไม่สนใจที่จะตั้งสถาบันนี้ขึ้นมา ทั้งนี้เพราะกิจกรรมการส่งออกยังมีขนาดเล็ก ไม่คุ้มค่าความเสี่ยงของเงินลงทุน ถ้ารัฐบาลในประเทศนั้นเห็นความสำคัญของการส่งออกอย่างจริงจังแล้ว รูปแบบขององค์กรมักจะเป็นหน่วยงานของรัฐบาล⁴ หรือเป็นการร่วมมือร่วมกันของรัฐบาล ธนาคารพาณิชย์และบริษัทประกัน

หน้าที่และความช่วยเหลือของสถาบัน

โดยทั่วไปแล้วสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกจะให้บริการแก่ผู้ส่งออกของตนที่แตกต่างกันไปในแต่ละประเทศ แต่อย่างไรก็ดี บริการหลักๆ ที่สถาบันประเภทนี้จะจัดหาให้แก่ผู้ส่งออก มักจะได้แก่บริการดังต่อไปนี้

1. การรับประกัน (Insurance) ถือได้ว่าเป็นบริการพื้นฐานของสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกทุกแห่ง เป็นรูปแบบการประกันที่สถาบันฯ กระทำได้โดยตรงต่อผู้ส่งออก การประกันวิธีนี้เป็นการประกันผู้ส่งออกจากการที่ได้รับความเสียหาย เมื่อถูกบิดพลิ้วการชำระค่าสินค้า แม้เพียงบางส่วน สถาบันฯ จะกำหนดวงเงินประกันความสูญเสียในสัดส่วนจำนวนหนึ่งของความสูญเสียที่เกิดขึ้นทั้งหมด เช่น ร้อยละ 90 ของความเสียหาย เป็นต้น แต่เป็นที่น่าสังเกตว่าสถาบันฯ จะไม่รับประกันความสูญเสียทั้งหมด เพราะเหตุว่าสถาบันฯ เหล่านี้ต้องการให้ผู้ส่งออกที่จะมาทำประกันด้วยมีความระมัดระวังในการคัดเลือกผู้ซื้อของตนด้วย เพราะไม่เช่นนั้นแล้วเมื่อเกิดความเสียหายขึ้นมาแล้ว ตนเองจะต้องมีส่วนรับความเสียหายนั้นด้วย สำหรับค่าเบี้ยประกันที่ผู้ส่งออกต้องจ่ายตลอดระยะเวลาประกัน และความเสี่ยงที่สถาบันฯ จะให้การรับประกัน มักจะครอบคลุมทั้งความเสี่ยงทางการค้า (Commercial Risks) และความเสี่ยงทางการเมือง (Political Risks) ดังจะได้กล่าวในรายละเอียดต่อไป

4 วารสารบริหารธุรกิจ, เบญจวรรณ รัชส์สุชี ปี2 เล่ม 6 มิ.ย. - ส.ค.20 หน้า 91

การรับประกันที่ให้แก่ผู้ส่งออกโดยตรงนี้ ยังแบ่งออกเป็น การประกันชนิดไม่ระบุเจาะจง (Comprehensive Insurance Policy) เป็นรูปแบบการประกันแก่สินค้าทั่วไป ที่มีการซื้อขายกันเป็นประจำ การประกันชนิดระบุเจาะจง (Specific Insurance Policy) ส่วนใหญ่จะเป็นบริการประกันด้านบริการ ตลอดจนการรับเหมางานก่อสร้างในต่างประเทศ ซึ่งมักเกิดขึ้นเป็นครั้งคราว การประกันกรณีพิเศษเป็นการประกันเพื่อให้ความคุ้มครอง การดำเนินธุรกิจการค้า และการลงทุนในต่างประเทศ ซึ่งอาจเสี่ยงภัยต่อการถูกเข้ายึดกิจการภาวะสงคราม เป็นต้น

2. การค้ำประกัน⁵ (Guarantee)

เป็นการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกอีกรูปแบบหนึ่ง ที่ถูกกระทำผ่านสถาบันการเงิน เพราะโดยปกติแล้วลำนึงแต่เพียงหนังสือกรมธรรม์การรับประกันที่ออกโดยสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกให้แก่ผู้ส่งออกโดยตรงไม่สามารถสร้างความอุ่นใจให้แก่ธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงินที่ได้ให้สินเชื่อเพื่อการส่งออกแก่ผู้ส่งออกได้ ทั้งนี้เพราะถ้าธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงินนั้นได้ให้สินเชื่อแก่ผู้ส่งออกที่ไม่สุจริตรายใดไปแล้ว ต่อมาผู้ส่งออกรายนั้นถูกปฏิเสธการชำระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ ด้วยสาเหตุจากการไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาโดยผู้ส่งออกเอง ในกรณีนี้แม้ว่าผู้ส่งออกจะทำประกันกับสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกไว้ก็ตาม แต่สถาบันฯ ก็ไม่สามารถให้ความคุ้มครองผู้ส่งออกรายนั้นได้ ซึ่งหมายความว่า ธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงินผู้ที่ให้สินเชื่อไปย่อมได้รับผลเสียหายได้ในที่สุด ถ้าผู้ส่งออกไม่สามารถชำระเงินคืนสินเชื่อได้นั้น โดยปกติแล้วสถาบันฯ นี้จึงให้ความช่วยเหลืออีกรูปแบบหนึ่งที่เรียกว่า การค้ำประกันต่อธนาคารพาณิชย์ หรือสถาบันการเงินของผู้ส่งออก ทั้งนี้ สถาบันฯ จะชดใช้ความเสียหายที่เกิดขึ้นให้แก่ธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงินแทนผู้ส่งออกรายที่ตามจำนวนเงินที่ค้ำประกันนั้น เมื่อผู้ส่งออกได้รับการปฏิเสธหรือถูกหน่วงเหนี่ยว

⁵ โดยความหมายแล้ว คำว่า "ค้ำประกัน" จะหมายถึงการค้ำประกันโดยไม่มีเงื่อนไข และ "ประกัน" จะหมายถึงการค้ำประกันโดยมีเงื่อนไข

การชำระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ โดยไม่สนใจว่าสาเหตุของการปฏิเสธหรือการหน่วงเหนี่ยวการชำระเงินจะเกิดจากฝ่ายใด อย่างไรก็ตาม ถ้าสาเหตุนั้นเกิดขึ้นจากการจงใจที่จะไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาของผู้ส่งออกรายนั้นแล้ว ผู้ส่งออกมีความรับผิดชอบอย่างเต็มที่ที่จะต้องชดใช้เงินจำนวนนั้นคืนแก่สถาบันฯ เพราะก่อนหน้าที่สถาบันฯ จะให้การค้ำประกันนั้น ผู้ส่งออกต้องเซ็นสัญญารับผิดชอบต่อความผิดของตน ในกรณีที่กำลังกล่าวมาแล้วให้แก่สถาบันฯ ด้วย

3. การให้บริการข่าวสาร เนื่องจากข้อมูลทางด้านฐานะทางการเงินของเงินของผู้ซื้อ ตลอดจนข่าวสารเกี่ยวกับภาวะทางเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองในประเทศผู้ซื้อ ย่อมมีความสำคัญอย่างมากต่อการตัดสินใจดำเนินธุรกิจของผู้ส่งออกทุก ๆ คน และเนื่องจากผู้ส่งออกรายใหม่ ๆ และผู้ส่งออกขนาดเล็กมักมีอยู่เป็นจำนวนมาก แต่มักจะมีโอกาสได้รับข่าวสารได้น้อยกว่าผู้ส่งออกรายใหญ่ ดังนั้น สถาบันฯ ประเภทนี้จึงเป็นแหล่งข้อมูลที่ดีแหล่งหนึ่งสำหรับผู้ส่งออกทุกระดับที่มาใช้บริการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก ทั้งนี้เพราะสถาบันฯ นี้ ทุก ๆ แห่งจะต้องมีหน่วยงานที่ต้องคอยติดตามภาวะทางเศรษฐกิจ สังคม และการเมือง ของประเทศคู่ค้าของตนทุกประเทศอยู่ตลอดเวลา เพราะการได้ประเมินสถานการณ์จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้นนี้จะช่วยให้ผู้บริหารของสถาบันฯ สามารถตัดสินใจได้ง่ายขึ้นว่าจะให้การรับประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก แก่ผู้ส่งออกของตนหรือไม่ ในวงเงินความเสี่ยงเท่าไร ตลอดจนถึงการกำหนดอัตราค่าเบี้ยประกันสำหรับประเทศเหล่านั้น ด้วยเหตุนี้สถาบันฯ เหล่านี้จึงพร้อมที่จะให้ข้อมูลต่าง ๆ ที่คิดว่าจะประโยชน์ต่อผู้ส่งออกของตน เพราะอย่างน้อยก็เพื่อประโยชน์ว่า ผู้ส่งออกจะได้มีความเข้าใจว่าเพราะเหตุใดสถาบันฯ อาจจะเรียกเก็บค่าเบี้ยประกันในอัตราที่เพิ่มขึ้น สำหรับประเทศหนึ่งและอาจลดค่าเบี้ยประกันลงมาเมื่อสถานการณ์ในประเทศนั้นเปลี่ยนไป

ขอบเขตของความเสี่ยงที่จะรับประกันหรือค้ำประกัน ประกอบด้วย

1. Commercial Risks ได้แก่

- ผู้ซื้อล้มละลาย
- ผู้ซื้อมีปัญหาทางการเงิน จึงปิดตัวหรือหนองเหนียวการชำระเงิน
- ผู้ซื้อ ไม่ยอมรับสินค้าที่ส่งไปให้
- เงินตราต่างประเทศมีค่าลดลง ภายหลังจากที่ผู้ซื้อชำระเงินตราสกุลในประเทศแล้ว เป็นผลให้จำนวนหนี้ที่ได้รับชำระมีค่าลดลง

2. Political Risks ได้แก่

- รัฐบาลออกข้อจำกัด ห้ามการชำระเงิน
- รัฐบาลในต่างประเทศออกมาตรการในภายหลังที่ทำให้ไม่สามารถปฏิบัติตามสัญญาได้
- ใบอนุญาตการนำเข้า หรือส่งออกถูกเพิกถอน โดยผลของกฎหมาย
- สงครามระหว่างประเทศ สงครามภายในประเทศ และบางครั้งอาจรวมถึงภัยจากธรรมชาติ ที่ทำให้ไม่สามารถปฏิบัติตามสัญญาได้
- ความยุ่งยากทางเศรษฐกิจ กฎหมายหรือการบริหารที่เกิดขึ้นเป็นผลให้การโอนเงินเพื่อชำระค่าสินค้า ต้องล่าช้าไป

สถาบันบางแห่งอาจเลือกประกันหรือค้ำประกันเฉพาะ Commercial Risks อย่างเดียวหรืออาจจะรวมทั้ง Commercial Risks และ Political Risks ด้วยก็ได้

อัตราส่วนในการรับประกัน

ปกติแล้วผู้ส่งออกจะต้องมีส่วนในการรับประกันความเสี่ยงบางส่วนด้วย ดังนั้นโดยทั่วไปแล้วการรับประกันหรือค้ำประกันจะคุ้มครองราวๆ 80-90% ของความเสียหายทั้งหมด ทั้งนี้อาจแยกเป็นว่าจะให้ความคุ้มครอง 80% สำหรับ Commercial Risks และ 95% สำหรับ Political Risks หรืออาจกำหนดเป็นมาตรฐานไว้เลยว่า จะชดใช้ค่าเสียหาย 90% สำหรับความเสี่ยงทั้งหมดก็ได้

ประเภทของกรมธรรม์ โดยปกติจะมีอยู่ 2 ประเภทคือ

1. Comprehensive Policy จะเกี่ยวข้องกับความคุ้มครองระยะสั้น ส่วนมากไม่เกิน 1 ปี และใช้กับการรับประกันหรือค้ำประกันสำหรับสินค้าที่เป็นวัตถุดิบ สินค้าสำเร็จรูปและกึ่งสำเร็จรูป เป็นต้น

2. Specific Policy มักใช้กับสินเชื่อเพื่อการส่งออกระยะปานกลางและระยะยาว ปกติจะใช้กับสินค้าประเภททุน การรับประกันตามกรมธรรม์นี้จะรับประกันหรือค้ำประกันเป็นรายๆ ไป

อัตราค่าเบี้ยประกัน

อัตราค่าเบี้ยประกันจะขึ้นอยู่กับการประเมินค่าของปัจจัยทางการเมือง เศรษฐกิจการเงินและการค้าของแต่ละประเทศ โดยมีการพิจารณาถึงชนิดของสินค้าที่ส่งออก นอกจากนี้ปัจจัยอื่นที่มีผลต่ออัตราค่าเบี้ยประกันก็คือ ระยะเวลาการให้สินเชื่อ ปริมาณขายต่อปี เครื่องมือการชำระเงินที่ใช้ การกระจายความเสี่ยงของตลาดส่งออก⁶ เป็นต้น อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาถึงอัตราค่าเบี้ยประกันแบบ Comprehensive Policy ของสถาบันเหล่านี้จะอยู่ในช่วงระหว่าง 0.15% - 4% สำหรับ ECGD ของอังกฤษ 0.25% ในเยอรมันตะวันตก 0.45% ในฮ่องกงและ 0.41% ในสิงคโปร์

เงื่อนไขในการรับประกัน

เงื่อนไขหลัก ๆ ที่สถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกโดยทั่วไปมักจะกำหนดไว้ ได้แก่

⁶ จากการพิจารณาการคิดค่าเบี้ยประกันของ ECICS ของสิงคโปร์ ดูตัวอย่างตารางการคิดค่าเบี้ยประกันของ ECICS ในหน้าถัดไปประกอบ

ตารางที่ 4.1 ตารางการคำนวณค่าเบี่ยงปริมาณแบบการรวมที่มีัดไม่ระบุเจาะจงของสถาบันประกันเงินเชื่อเพื่อการส่งออกแห่งประเทศไทย
สิงคโปร์

	C : เงินเช่ดสิงคโปร์			
การจัดกลุ่มสำหรับ คำนวณค่าเบี่ยงประกัน	การชำระที่แก่เมื่อได้รับ เอกสารจากผู้ขายโดยตรง หรือได้รับโดยผ่านธนาคาร ผู้เรียกเก็บเงิน	การชำระภายหลังเมื่อ ได้รับรองเอกสารที่ได้รับ จากผู้ขาย โดยตรงหรือ ได้รับโดยผ่านธนาคาร ผู้เรียกเก็บเงิน หรือตาม เครดิตที่กำหนดระยะเวลา ชำระไม่เกิน 30 วัน	การชำระภายหลังเมื่อ ได้รับรองเอกสารที่ได้รับ จากผู้ขาย โดยตรงหรือ ได้รับโดยผ่านธนาคาร ผู้เรียกเก็บเงิน หรือตาม เครดิตที่กำหนดระยะเวลา ชำระไม่เกิน 90 วัน	การชำระภายหลังเมื่อ ได้รับรองเอกสารที่ได้รับ จากผู้ขาย โดยตรงหรือ ได้รับโดยผ่านธนาคาร ผู้เรียกเก็บเงิน หรือตาม เครดิตที่กำหนดระยะเวลา ชำระไม่เกิน 180 วัน
เครื่องมือการชำระเงิน ที่มีความเสี่ยงอย่างมาก	19.50 c	26.00 c	32.50 c	39.00 c
1 เครื่องมือการชำระเงิน ที่มีความเสี่ยงน้อย (เครดิตหรือแฟคตอริ่งไม่ได้)	5.20 c	6.50 c	7.80 c	9.10 c
เครื่องมือการชำระเงิน ที่มีความเสี่ยงอย่างมาก	30.00 c	42.00 c	54.00 c	66.00 c
2 เครื่องมือการชำระเงิน ที่มีความเสี่ยงน้อย (เครดิตหรือแฟคตอริ่งไม่ได้)	7.20 c	10.80 c	14.40 c	18.00 c

ตารางที่ 4.1 (ต่อ) ตารางการคำนวณค่าเบี้ยประกันแบบกรมธรรม์ชนิดไม่ระบุ จะแจ้งของสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก แห่งประเทศไทย

	C : เงินคงคลังไป			
การจัดกลุ่มสำหรับ คำนวณค่าเบี้ยประกัน	การชำระทั้งที่เมื่อได้รับ เอกสารจากผู้ขายโดยตรง หรือได้รับโดยผ่านธนาคาร ผู้เรียกเก็บเงิน	การชำระภายหลังเมื่อ ได้รับรองเอกสารที่ได้รับ จากผู้ขาย โดยตรงหรือ ได้รับโดยผ่านธนาคาร ผู้เรียกเก็บเงิน หรือตาม เครดิตกำหนดระยะเวลา ชำระไม่เกิน 30 วัน	การชำระภายหลังเมื่อ ได้รับรองเอกสารที่ได้รับ จากผู้ขาย โดยตรงหรือ ได้รับโดยผ่านธนาคาร ผู้เรียกเก็บเงิน หรือตาม เครดิตกำหนดระยะเวลา ชำระไม่เกิน 90 วัน	การชำระภายหลังเมื่อ ได้รับรองเอกสารที่ได้รับ จากผู้ขาย โดยตรงหรือ ได้รับโดยผ่านธนาคาร ผู้เรียกเก็บเงิน หรือตาม เครดิตกำหนดระยะเวลา ชำระไม่เกิน 180 วัน
3 เครื่องมือการชำระเงิน ที่มีความเสี่ยงอย่างมาก	40.00 c	60.00 c	80.00 c	100.00 c
4 เครื่องมือการชำระเงิน ที่มีความเสี่ยงน้อย (เครดิตอันดับเจ็ดอันดับไม่ได้)	20.00 c	30.00 c	40.00 c	50.00 c
5 เครื่องมือการชำระเงิน ที่มีความเสี่ยงอย่างมาก	70.00 c	95.00 c	120.00 c	145.00 c
6 เครื่องมือการชำระเงิน ที่มีความเสี่ยงน้อย (เครดิตอันดับเจ็ดอันดับไม่ได้)	35.00 c	47.00 c	60.00 c	72.00 c

ตารางที่ 4.1 (ต่อ) ตารางการคำนวณค่าเบี้ยประกันแบบกรมธรรม์ชนิดไม่ระบุเจาะจงของสถาบันประกันสินค้าเพื่อการค้าส่งออกแห่งประเทศไทย สิงคโปร์

		C : เงินเช่นดอลลาร์สิงคโปร์	
การจัดกลุ่มสำหรับ คำนวณค่าเบี้ยประกัน	การชำระที่เมื่อได้รับ เอกสารจากผู้ขายโดยตรง หรือได้รับโดยผ่านธนาคาร ผู้เรียกเก็บเงิน	การชำระภายหลังเมื่อ ได้รับรองเอกสารที่ได้รับ จากผู้ขาย โดยตรงหรือ ได้รับโดยผ่านธนาคาร ผู้เรียกเก็บเงิน หรือตาม เครดิตกำหนดระยะเวลา ชำระไม่เกิน 30 วัน	การชำระภายหลังเมื่อ ได้รับรองเอกสารที่ได้รับ จากผู้ขาย โดยตรงหรือ ได้รับโดยผ่านธนาคาร ผู้เรียกเก็บเงิน หรือตาม เครดิตกำหนดระยะเวลา ชำระไม่เกิน 180 วัน
เครื่องมือการชำระเงิน ที่มีความเสี่ยงอย่างมาก 5	145.00 c	145.00 c	145.00 c
เครื่องมือการชำระเงิน ที่มีความเสี่ยงน้อย (เลิศเตอร้ออฟเครดิตชนิดเงินก้อนไม่ได้)	145.00 c	145.00 c	145.00 c

หมายเหตุ กลุ่มที่ 1-5 แสดงการจัดอันดับกลุ่มประเทศค้าของสิงคโปร์ โดยกลุ่มที่ 1 ถูกจัดว่าเป็นกลุ่มประเทศที่มีความเสี่ยงน้อยที่สุด และกลุ่มที่ 5 เป็นกลุ่มประเทศที่มีความเสี่ยงมากที่สุด

SOURCE : EXPORT CREDIT INSURANCE CORPORATION OF SINGAPORE LTD. CILC TRANSACTION;
IRRESPECTIVE OF TENOR, WILL BE CHARGED AT THE APPROPRIATE ILC RATE IN
THE FIRST COLUMN (i.e, cad etc.)

1. หลักการของการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกจะยึดหลักของการหมุนเวียนทั้งหมด (Whole-Turnover) ซึ่งหมายความว่า ในการทำประกันแบบ Comprehensive Policy ผู้ส่งออกจะต้องนำธุรกิจส่งออกของเขาทั้งหมดมาประกัน ไม่ใช่จะเลือกแต่ธุรกิจที่มีความเสี่ยงมาก ๆ เช่นการขายสินค้าไปยังประเทศที่ไม่มีความมั่นคงทางการเงิน ทางเศรษฐกิจหรือทางการเมืองมาประกัน โดยเก็บธุรกิจที่ดีเอาไว้

2. ผู้ส่งออกมีหน้าที่ที่จะต้องรับผิดชอบต่อการปฏิบัติตามสัญญาที่ตนได้ทำไว้กับผู้ซื้อในต่างประเทศอย่างเคร่งครัด ดังนั้นถ้าผู้ซื้อปฏิเสธการยอมรับสินค้าหรือบิดพลิ้วการชำระเงินหรือห่วงเหนี่ยวการชำระเงิน โดยนิสุจน์ได้ว่า เป็นเพราะการเจตนาไม่ปฏิบัติตามสัญญาที่ตกลงกันไว้ก่อนของผู้ส่งออกรายใดแล้ว สถาบันประกันสินเชื่อนี้ก็ไม่สามารถให้ความคุ้มครองใด ๆ ต่อผู้ส่งออกรายนั้นได้ และสถาบันฯ ก็มีสิทธิ์ที่จะไล่เบียดความเสียหายที่เกิดขึ้นจากผู้ส่งออกที่ไม่สุจริตรายนั้นได้ (With recourse condition)

การดำเนินงานของสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกในต่างประเทศ⁷

I. สถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกในประเศอังกฤษ

กรมการค้าประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกของอังกฤษ (The Export Credit Guarantee Department หรือเรียกย่อ ๆ ว่า ECGD) ได้ถูกจัดตั้งขึ้นภายหลังสงครามโลกครั้งที่ 1 เพียงเสี้ยวสั้นใหม่ ๆ เพื่อให้ทำหน้าที่ช่วยเหลือผู้ส่งออกของอังกฤษในการรักษา และขยายตลาดส่งออกของตนให้กว้างขวางยิ่งขึ้น เพราะแต่เดิมผู้ส่งออกของอังกฤษมักจะเรียกร้องให้ผู้ซื้อสินค้าจากอังกฤษต้องชำระเงินค่าสินค้านำล่วงหน้ามาก่อน แต่ภายหลังจากปี 1918 ผู้ซื้อในประเทศคู่ค้าของอังกฤษ รวมถึงรัฐบาลของประเทศเหล่านั้นล้วนประสบกับปัญหาหนี้สิน และความหายนะจากสงคราม และมีเพียงหนทางเดียวที่ประเทศเหล่านั้นจะซื้อสินค้าได้

7 ข้อมูลส่วนใหญ่จะมาจากหนังสือรายงานประจำปี หนังสือแนะนำสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกของแต่ละประเทศที่มีสถาบันนี้

ก็คือผู้ส่งออกของอังกฤษต้องให้ระยะเวลาสำหรับการชำระเงินมากขึ้น รัฐบาลของอังกฤษในสมัยนั้นจึงได้จัดตั้งกรมการค้าประกันสินค้าขึ้น ทั้งนี้สถาบันดังกล่าวได้ถูกจัดตั้งขึ้นเป็นกรม ๆ หนึ่งของกระทรวงการค้าและอุตสาหกรรม (The Secretary of State for Trade and Industry) สถาบันแห่งนี้เป็นสถาบันประกันสินค้าเพื่อการส่งออกที่เก่าแก่ที่สุดของโลก และถือได้ว่าเป็นต้นแบบของสถาบันประกันสินค้าเพื่อการส่งออกของประเทศอื่น ๆ ที่ได้นำไปดัดแปลงใช้

แม้ว่า ECGD จะเป็นหน่วยงานของรัฐบาลและทำธุรกิจเพื่อช่วยเหลือผู้ส่งออกของอังกฤษ แต่โดยเป้าหมายแล้วรัฐบาลอังกฤษต้องการให้ ECGD สามารถดำเนินธุรกิจของตนด้วยการพึ่งพาผลกำไรของตนเองให้มากที่สุด รัฐบาลอังกฤษจะให้ความช่วยเหลือเท่าที่จำเป็นเท่านั้น ECGD จึงมีคณะกรรมการหลายชุดที่เป็นผู้ให้คำแนะนำและความช่วยเหลือต่อการดำเนินงาน ดังนี้

1. สภาที่ปรึกษา ประกอบด้วย นักธุรกิจจากสาขาการส่งออกต่าง ๆ จำนวน 12 ท่าน ซึ่งได้รับการแต่งตั้งจากกระทรวงการค้าและอุตสาหกรรม เพื่อช่วยเหลือในการพิจารณานโยบายที่สำคัญๆ ของ ECGD และเพื่อพิจารณาข้อเสนอในวาระพิเศษ ๆ
2. กองการนโยบายการส่งออกโครงการ เป็นหน่วยงานในกระทรวงการค้าและอุตสาหกรรมที่จัดตั้งขึ้นมา เพื่อพิจารณาและกลั่นกรองความช่วยเหลือเป็นกรณีพิเศษจากรัฐบาล ที่ให้แก่ ECGD
3. ธนาคารกลางของอังกฤษ มีฐานะเป็นผู้มีบทบาทสำคัญ ในการจัดหาเงินทุนเพื่อช่วยเหลือ ECGD ในการให้ความสนับสนุนด้านการเงินแก่ผู้ส่งออก ทั้งนี้ธนาคารกลางจะยอมรับการชดเชยส่วนขาดตัวแลกเงินที่เกิดขึ้น จากการส่งออกจากธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ ซึ่งได้รับการค้าประกันอย่างไม่มีเงื่อนไขจาก ECGD แล้ว
4. กระทรวงการคลังซึ่งมีบทบาทสำคัญต่อ ECGD ในฐานะที่เป็นผู้กำหนดทิศทางของการพัฒนา และการวางนโยบายให้แก่ ECGD ทั้งนี้โดยนิตินัยและโดยนฤตินัยแล้วการดำเนินงานในทุก ๆ ธุรกิจของ ECGD จะต้องได้รับคำยินยอมจากกระทรวงการคลังเสียก่อน

5. คณะกรรมการสินเชื่อเพื่อการส่งออก ถือได้ว่าเป็นคณะกรรมการที่ดูแลและจัดการการบริหารภายในของ ECGD เองซึ่งกระทรวงการค้าและอุตสาหกรรมและธนาคารกลางของอังกฤษจะเป็นผู้แต่งตั้งคณะกรรมการชุดนี้

ความช่วยเหลือของ ECGD สามารถแบ่งออกได้เป็น

1. การรับประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก (Insurance)
2. การค้ำประกัน (Guarantee)
3. อื่น ๆ

1. การรับประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก

ในระหว่างปี 1949 ECGD ได้รับประกันความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากการส่งออกโดยเฉพาะในเรื่องของการบิดพลิ้ว หรือหน่วงเหนี่ยวการชำระเงินเป็นจำนวน 218 ล้านปอนด์สเตอร์ลิง คิดเป็น 11.5% ของมูลค่าการส่งออกของอังกฤษและเพิ่มขึ้นเป็น 36.3% ในปี 1971 แต่จากข้อมูลในปีล่าสุดคือปี 1984 สัดส่วนการรับประกันลดลงเหลือเพียง 25.3% เท่านั้น (ดูตารางที่ 4.2 ในหน้าถัดไปประกอบ) ECGD จะให้การรับประกันความเสี่ยงทางการค้าเช่น การบิดพลิ้วไม่ยอมชำระเงินค่าสินค้า หรือการหน่วงเหนี่ยวการจ่ายเงินของผู้ซื้อ หรือผู้ซื้อประสบปัญหาทางการเงินหรือผู้ซื้อล้มละลาย และความเสี่ยงทางการเมืองทุกชนิด รวมถึงการรับประกันความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน และการรับประกันความเสี่ยงจากการลงทุนในต่างประเทศ ซึ่งสามารถแบ่งประเภทของกรมธรรม์ออกได้ดังนี้

1.1 การรับประกันชนิดไม่ระบุเจาะจง (Comprehensive Insurance Policy) เป็นกรมธรรม์การรับประกันสำหรับสินค้าโดยทั่ว ๆ ไป ที่ผู้ส่งออกของอังกฤษให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อในต่างประเทศไม่เกิน 180 วันจึงถือว่าเป็นกรมธรรม์สำหรับสินเชื่อระยะสั้น ซึ่งผู้ส่งออกสามารถเลือกที่จะขอให้ ECGD รับประกันแบบรายปีหรือชนิดหมุนเวียนทุกปีก็ได้ ทั้งนี้โดยปกติแล้ว ECGD จะกำหนดวงเงินประกัน

ตารางที่ 4.2 แสดงปริมาณการส่งออกของประเทศสหราชอาณาจักร ที่ได้มีการ
ทำประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกไว้ ตั้งแต่ปี 1949-1985

หน่วย : ล้านปอนด์

ปี	ยอดส่งออกที่ได้มีการ* ทำประกัน	ยอดส่งออกทั้งสิ้น	คิดเป็นร้อยละ
1949-50	218	1,901	11.5
1950-51	288	2,335	12.3
1951-52	400	2,866	13.9
1952-53	355	2,575	13.8
1953-54	344	2,733	12.6
1954-55	367	2,847	12.9
1955-56	388	3,067	12.7
1956-57	465	3,377	13.8
1957-58	482	3,445	14.0
1958-59	530	3,317	16.0
1959-60	660	3,595	18.3
1960-61	703	3,701	19.0
1961-62	805	3,835	21.0
1962-63	924	4,018	23.0
1963-64	1,081	4,315	25.1
1964-65	1,202	4,452	27.0
1965-66	1,355	5,051	26.8
1966-67	1,576	5,305	29.7
1967-68	1,784	5,389	33.1
1968-69	2,246	6,492	34.6

หน่วย : ล้านปอนด์

ปี	ยอดส่งออกที่ได้มีการ* ทำประกัน	ยอดส่งออกทั้งสิ้น	คิดเป็นร้อยละ
1969-70	2,487	7,589	32.8
1970-71	2,931	8,134	36.0
1971-72	3,439	9,467	36.3
1972-73	3,594	10,261	35.0
1973-74	4,313	13,210	33.0
1974-75	5,912	17,470	33.8
1975-76	7,479	21,021	35.6
1976-77	10,417	27,712	37.6
1977-78	11,405	34,251	33.3
1978-79	12,443	37,670	33.0
1979-80	14,134	46,477	30.5
1980-81	14,518	47,136	30.8
1981-82	14,537	45,339	32.1
1982-83	16,191	47,705	33.9
1983-84	15,408	52,139	29.6
1984-85	15,321	60,557	25.3

* ตัวเลขข้างต้นไม่รวมถึงธุรกิจการค้าภายนอก ธุรกิจบริการและงานก่อสร้างตลอดจนการรับประกันโดยธนาคารที่ไม่ได้เป็นการส่งออกสินค้าและบริการจากประเทศสหราชอาณาจักรโดยตรง นอกจากนี้ยังไม่รวมถึงเงินกู้ที่ได้ให้สำหรับความช่วยเหลือทางเศรษฐกิจแก่ประเทศอื่นและการรีไฟแนนซ์

Source : Export Credit Guarantee Department , UK.

ให้สำหรับผู้ซื้อในต่างประเทศไว้ไม่เกิน 5000 ปอนด์สเตอร์ลิงต่อราย การรับประกันชนิดนี้ผู้ส่งออกจะต้องประกันสินค้าที่ตนส่งออกทุกชนิดกับ ECGD ซึ่งก็จะเป็นผลดีต่อตัวผู้ส่งออกเอง เพราะจะทำให้ผู้ส่งออกสามารถเสียดำเบี้ยประกันที่ถูกลงได้

1.2 การรับประกันชนิดระบุเจาะจง (Specific Insurance Policy) เป็นการรับประกันผู้ส่งออกสำหรับสินค้าส่งออกที่มีจะเป็นสินค้าประเภททุนเครื่องจักรขนาดใหญ่ๆ หรือโครงการก่อสร้างในต่างประเทศ ซึ่งมีระยะเวลาการชำระเงินคืนที่ใช้เวลานานๆ ในกรณีนี้ผู้ส่งออกสามารถเลือกที่จะนำเอาธุรกิจการส่งออกสินค้าดังกล่าวชนิดที่ เขาเห็นว่ามีความเสี่ยงมากมาขอทำประกันได้โดยไม่จำเป็นต้องนำเอาธุรกิจการส่งออกอื่น ๆ มาทำประกันด้วย อย่างไรก็ตามค่าธรรมเนียมและเบี้ยประกันของการรับประกันชนิดนี้ จะสูงมาก

1.3 การรับประกันการลงทุนในต่างประเทศ (Insurance for Overseas Investment) ECGD ได้เสนอบริการนี้ในปี 1972 เป็นการรับประกันผู้ส่งออกสำหรับความเสี่ยงทางการเมือง ที่เกิดขึ้นเมื่อผู้ส่งออกไปลงทุนในต่างประเทศ โดยเฉพาะในประเทศที่กำลังพัฒนา ซึ่งมักจะมีปัญหาในเรื่องการเข้ายึดกิจการของเอกชน โดยเฉพาะกิจการของคนต่างชาติ ปัญหาสงคราม การควบคุมและจำกัดการโอนเงินออกนอกประเทศ เป็นต้น

อัตราส่วนการคุ้มครอง ตามกรมธรรม์

ECGD ถือว่าผู้ส่งออกควรได้มีส่วนรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นอันเนื่องมาจากการไม่ได้รับการชำระเงิน หรือการถูกหน่วงเหนี่ยวการชำระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ เพราะจะทำให้ผู้ส่งออกมีความระมัดระวังในการคัดเลือกผู้ซื้อเป็นเบื้องต้นมาก่อนโดยปกติแล้ว ECGD จะคุ้มครองราว ๆ 90% สำหรับความเสียหายที่เกิดขึ้นจากความเสียหายทางการค้าและ 90-95% สำหรับความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการเมือง

2. การค้าประกัน

ECGD จะให้การค้าประกันอย่างไม่มีเงื่อนไข ในจำนวนเงิน 100% ของมูลค่าการค้าประกัน ต่อธนาคารของผู้ส่งออก ทั้งนี้ ECGD จะได้กำหนดวงเงินไว้สำหรับการค้าประกันแก่ผู้ส่งออกแต่ละราย ซึ่งผู้ส่งออกจะต้องทำหนังสือยินยอมชั้นอีกฉบับหนึ่งให้แก่ ECGD เพื่อเป็นการประกันว่า ผู้ส่งออกจะยอมชดใช้เงินคืนให้แก่ ECGD ในกรณีที่ผู้ส่งออกถูกปฏิเสธหรือถูกหน่วยงานเหยี่ยวการชำระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ เพราะมีสาเหตุมาจากความผิดของผู้ส่งออกรายนั้นเอง และ ECGD ได้ให้เงินคืนแก่ธนาคารของผู้ส่งออกไปแล้วในฐานะของผู้ค้าประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก

ECGD แบ่งการค้าประกันออกเป็น

2.1 การค้าประกันสำหรับการให้สินเชื่อทางด้านผู้ขาย (Guarantee for Supplier Credit Finance) แม้ว่า ECGD จะไม่ได้เป็นผู้ให้สินเชื่อโดยตรงแก่ผู้ส่งออกของอังกฤษที่ได้ให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อของเขาในต่างประเทศ แต่ ECGD ก็มีบทบาทอย่างมาก ในฐานะที่เป็นสถาบันที่ได้ให้การค้าประกันอย่างไม่มีเงื่อนไข แก่สถาบันการเงินของอังกฤษที่ได้ให้สินเชื่อแก่ผู้ส่งออกของตนเพิ่มมากขึ้น มาโดยตลอดนับตั้งแต่ก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2 การให้การค้าประกันสำหรับการให้สินเชื่อทางด้านผู้ขายนี้ ECGD จะให้ความคุ้มครองทั้งในธุรกิจที่ส่งออกลินค้าและบริการที่ได้ให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อของเขาที่มีระยะเวลาตั้งแต่ไม่เกินสองปีขึ้นไป จนถึงในระหว่าง 2 ปีขึ้นไปแต่ไม่เกิน 5 ปี

2.2 การค้าประกันสำหรับการให้สินเชื่อทางด้านผู้ซื้อ (Guarantee for Buyer Credit Finance) ECGD จะให้การค้าประกันสินเชื่อทางด้านผู้ซื้อ เชื่อว่าผู้ซื้อในต่างประเทศจะได้ซื้อสินค้าทุน หรือโครงการ หรือบริการ ที่มีมูลค่ามาก ๆ และมีระยะเวลาการชำระเงินคืนเป็นเวลานาน ๆ จากอังกฤษได้มากขึ้น ทั้งนี้ ECGD จะให้การค้าประกันธนาคารในประเทศอังกฤษ ที่ได้ชำระเงินค่าสินค้า, โครงการหรือบริการนั้น ให้แก่ผู้ส่งออกของอังกฤษไปแล้ว และอยู่ในระหว่างรอการชำระเงินคืนจากผู้ซื้อในต่างประเทศ ซึ่งอาจจะทะยอยชำระเงินคืนเป็นงวด ๆ ตามแต่ข้อตกลงในสัญญา

3. อื่น ๆ

ความช่วยเหลือในรูปแบบอื่นๆ ที่ ECGD ให้แก่ผู้ส่งออกได้แก่ การออกหนังสือค้ำประกันผู้ซื้อในต่างประเทศ ว่าผู้ส่งออกของอังกฤษจะปฏิบัติตามสัญญา (Performance Bond Guarantee) การรับประกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน เป็นต้น

II. สถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกในประเทศญี่ปุ่น

สถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกของญี่ปุ่น ถูกจัดตั้งขึ้นมา ในปี 1949 โดยเป็นหน่วยงานที่เรียกว่า Export Insurance Division ใน Trade and Development Bureau ของกระทรวงการค้าต่างประเทศ และอุตสาหกรรม (Ministry of International Trade and Industry หรือที่เรียกย่อ ๆ ว่า MITI) นอกจากนี้ ยังเกี่ยวข้องกับธนาคารเพื่อการนำเข้าและส่งออกแห่งประเทศไทย (Japan EXIMBANK) ในฐานะที่ Japan EXIMBANK เป็นผู้ให้ความช่วยเหลือในการอำนวยความสะดวกเพื่อการส่งออก ทั้งทางด้านผู้ซื้อและผู้ขายแก่ผู้ส่งออกและธนาคารพาณิชย์ในประเทศญี่ปุ่น

ญี่ปุ่นเป็นประเทศที่ประสบความสำเร็จสูงสุดในการที่มีสถาบันนี้คอยช่วยเหลือผู้ส่งออกของตน ในปี 1970 มีผู้ส่งออกมาใช้บริการของสถาบันนี้ถึงร้อยละ 45 ในขณะที่ประเทศอื่น ๆ ที่มีสถาบันนี้ เช่นกัน กลับมีผู้ส่งออกมาใช้บริการโดยเฉลี่ยประมาณร้อยละ 10 เท่านั้นสาเหตุที่สำคัญที่สุดก็คือ ลักษณะการรวมกลุ่มทางการค้าของญี่ปุ่นซึ่งมีการช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกันซึ่งสถาบันนี้ของญี่ปุ่นก็รับประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกเป็นกลุ่ม (Group Insurance) ด้วย จึงทำให้สินค้าส่งออกของผู้เป็นสมาชิก ในสมาคมการค้าหนึ่งๆ จะได้รับการประกันสำหรับสินค้าส่งออกของตนทั้งหมดด้วยเบี้ยประกันที่ต่ำ ซึ่งก็จะเป็นต้นทุนที่ต่ำเพียงพที่จะจูงใจให้ผู้ส่งออกสนใจที่จะมาทำประกันมากขึ้นนั่นเอง

ความช่วยเหลือของ MITI และ Japan EXIM ที่เกี่ยวข้องกับ การรับประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก สามารถแบ่งได้เป็น

1. การรับประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก
2. การค้ำประกัน
3. การอำนวยความสะดวกเพื่อการส่งออก

1. การรับประกันสินค้าเพื่อการส่งออก

การรับประกันสินค้าเพื่อการส่งออกของผู้ป้อนเป็นการรับประกันให้แก่ผู้ส่งออกและธนาคารพาณิชย์ที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกของผู้ป้อนเท่านั้น และจะให้ความคุ้มครองในด้านความเสี่ยงทุกชนิดแก่ผู้ส่งออก และธนาคารพาณิชย์ในกรณีที่สถาบันประกันในประเทศไม่สามารถรับประกันความเสี่ยงเหล่านั้นได้

ประเภทของกรมธรรม์ สำหรับการคุ้มครองความเสี่ยงที่ออกโดย MITI สามารถแบ่งออกได้เป็น

1.1 การรับประกันแบบทั่วไป (General Export Insurance) ยังสามารถแบ่งออกได้เป็นกรมธรรม์ ชนิดระบุเจาะจง (Specific Basis) และกรมธรรม์ชนิดไม่ระบุเจาะจง (Comprehensive Basis) ซึ่งโดยส่วนใหญ่และระยะเวลาของการรับประกันแบบทั่วไป จะไม่เกิน 1 ปี

1.2 การรับประกันการได้รับการชำระเงินคืนหลังส่งออก (Export Proceeds Insurance) เป็นการรับประกันการที่ผู้ส่งออกจะได้รับเงินค่าสินค้าจากการส่งออก ภายหลังจากที่ได้ส่งสินค้าไปให้แก่ผู้ซื้อเรียบร้อยแล้วเท่านั้น (Post-Shipment Period) ซึ่งก็สามารถแบ่งออกเป็นชนิดระบุเจาะจงและชนิดไม่ระบุเจาะจงเช่นกัน เป็นการรับประกันที่แตกต่าง 1.1

1.3 การรับประกันการอำนวยความสะดวกก่อนการส่งออก (Export Finance Insurance) เป็นรูปแบบการรับประกันความเสี่ยงให้แก่ธนาคารพาณิชย์ เมื่อธนาคารพาณิชย์เหล่านั้นได้อำนวยสินเชื่อให้แก่ผู้ส่งออกที่เป็นลูกค้าของตนไปเพื่อนำไปจัดซื้อวัตถุดิบหรือเพื่อการผลิตสินค้า ก่อนที่จะมีการส่งออกเท่านั้น (Pre-Shipment Period)

1.4 การรับประกันการรับซื้อตัวส่งออก (Export Bill Insurance) เป็นอีกรูปแบบหนึ่งที่ทำให้การรับประกันต่อธนาคารพาณิชย์ ที่ได้รับซื้อตัวเงินที่เกิดจากการส่งออก ซึ่งจะได้ไม่ต้องเสี่ยงกับการที่จะถูกปฏิเสธการจ่ายเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ

1.5 การรับประกันยอดขายอันเป็นผลจากการโฆษณาในต่างประเทศ (Overseas Advertisement Insurance) เป็นการรับประกันความเสียหายที่เกิดขึ้นแก่ผู้ส่งออกที่ได้ทำการโฆษณาในต่างประเทศ และมีผลให้ยอดขายที่เกิดขึ้นจริงภายหลังที่ได้ทำการโฆษณาไปแล้วต่ำกว่ายอดขายที่ได้ประมาณการเอาไว้ก่อนการโฆษณา

1.6 การรับประกันการค้าประกัน (Export Guarantee Insurance) เป็นการค้าประกันผู้ส่งออก และธนาคารพาณิชย์ต่อการที่ถูกเรียกร้องให้ยื่นหนังสือค้าประกันการยื่นซองประกวดราคา (Bid Bond) หรือ หนังสือค้าประกันการปฏิบัติตามเงื่อนไข (Performance Bond)

1.7 การรับประกันความเสียหายอันเกิดจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยน (Exchange Risk Insurance) โดยจะประกันเฉพาะในธุรกิจที่มีการชำระเงินจาก 2 ปี ถึง 15 ปี ในสกุลเงินตราที่ได้กำหนดไว้เท่านั้น

สำหรับอัตราส่วนการคุ้มครองตามกรมธรรม์แต่ละฉบับจะแยกได้ดังนี้

ก. สถาบันนี้จะชดใช้ให้ 60% ของความเสียหายที่เกิดจากความเสี่ยงทางการค้า สำหรับกรมธรรม์ชนิดระบุเจาะจง และ 80% สำหรับกรมธรรม์ชนิดไม่มีการระบุเจาะจง และ 95% ของความเสียหายที่เกิดจากความเสี่ยงทางการเมือง ของประเทศการรับประกันแบบทั่วไป (General Export Insurance)

ข. สถาบันนี้จะชดใช้ให้ 90% ของความเสียหายที่เกิดขึ้น สำหรับความเสี่ยงที่เกิดขึ้นทางการค้า (Commercial Risk) และ 95% สำหรับความเสี่ยงทางการเมือง สำหรับกรมธรรม์ประเภทการรับประกันการได้รับการชำระเงินคืนหลังส่งออก (Export Proceeds Insurance) ทั้งนี้ ถ้าผู้ส่งออกเลือกการประกันชนิดของกรมธรรม์ที่ระบุเจาะจง ผู้ส่งออกต้องเลือกว่าจะให้คุ้มครองสำหรับความเสี่ยงทางการค้าหรือความเสี่ยงทางการเมือง อย่างใดอย่างหนึ่งเท่านั้น

สำหรับผู้ส่งออกจะคุ้มครอง 80% ของความเสียหายที่เกิดจากความเสี่ยงการค้า และการเมืองแต่สำหรับธนาคารพาณิชย์จะคุ้มครอง 80% ของความเสียหายที่เกิดจากความเสี่ยงทางการค้า หรือการเมืองอย่างใดอย่างหนึ่งเท่านั้น

ของประเภทการรับประกันการอำนาวยสินเชื่อแก่ผู้ส่งออกก่อนการส่งออก (Export Finance Insurance) และการรับประกันการรับซื้อตัวส่งออก (Export Bill Insurance)

ด. สถาบันนี้จะชดใช้ให้ 50% ของความเสียหายที่เกิดขึ้นจากความผิดพลาดในการคำนวณยอดขาย ของสินค้าที่ได้มีการรับประกันแบบ Overseas Advertisement Insurance

ง. สถาบันนี้จะชดใช้ให้ 70% ของความเสียหายที่เกิดขึ้น สำหรับกรมธรรม์ชนิดระบุเจาะจง และ 90% สำหรับกรมธรรม์ ชนิดไม่มีการระบุเจาะจง ของประเภทการรับประกันการค้าประกัน (Export Guarantee Insurance)

จ. สถาบันนี้จะชดใช้ให้ 80% ของความเสียหาย ที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน ที่ได้ก่อให้เกิดความเสียหายแก่ธุรกิจ ในเปอร์เซ็นต์ที่สูงกว่า 3% แต่ไม่เกิน 20% (ในกรณีที่การเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนในสกุลที่ซื้อขายน้อยกว่า 3% หรือมากกว่า 20% สถาบันฯ นี้จะไม่รับผิดชอบ) สำหรับการประกันแบบ Exchange Risk Insurance)

ระยะเวลาของการคุ้มครอง ก็ยังแยกตามประเภทของการรับประกัน ดังนี้

ก. สถาบันฯ นี้จะคุ้มครองในระยะเวลาไม่เกิน 1 ปี สำหรับประเภทของการรับประกันแบบทั่วไป (General Export Finance Insurance) การรับประกันการรับซื้อตัวส่งออก (Export Bill Insurance) และการรับประกันยอดขายอันเป็นผลจากการโฆษณาในต่างประเทศ

ข. สถาบันฯ นี้จะคุ้มครอง ในระยะเวลาไม่เกิน 5 ปี สำหรับประเภทของการรับประกันการได้รับการชำระเงินหลังส่งออก (Export Proceeds Insurance)

ค. สถาบันนี้จะคุ้มครองในระยะเวลาตั้งแต่ 2 ปี จนถึง 15 ปี สำหรับการรับประกันอันเกิดจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน (Exchange Risk Insurance)

ง. สถาบันนี้จะคุ้มครองตลอดระยะเวลาของสัญญา โดยไม่ระบุระยะเวลาสูงสุดสำหรับการรับประกันการค้าประกัน (Export Guarantee Insurance) หลักเกณฑ์ของการพิจารณาให้การประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก ในหลักการแล้ว MITI ได้กำหนดเงื่อนไขในการให้ความช่วยเหลือดังกล่าวสำหรับสินค้าที่จะถูกส่งออกจากญี่ปุ่นเท่านั้น แต่ในทางปฏิบัติยังให้ความช่วยเหลือแก่ ผู้ส่งออกหรือธนาคารพาณิชย์ที่เป็นของญี่ปุ่นด้วย ในบางกรณีที่เป็นการส่งออกโรงงาน (Plant Export) หรือโครงการใหญ่ ๆ MITI ก็จะอนุญาตให้ความช่วยเหลือแก่ธุรกิจนั้นๆ ด้วยถ้าเป็นธุรกิจที่มีผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเป็นของญี่ปุ่นอย่างน้อย 50% การรับประกันใดๆ จะกระทำในสกุลเงินใดๆ ก็ได้โดยไม่จำกัดว่าต้องเป็นเงินเยนเท่านั้น

ค่าธรรมเนียมในการรับประกัน

สถาบันจะเก็บค่าเบี้ยประกันในอัตราตายตัว (Flat Rate) ตามมูลค่าที่จะรับประกัน ตัวอย่างเช่น จะเรียกเก็บค่าเบี้ยประกัน .75% ต่อปีสำหรับกรมธรรม์ชนิดไม่ระบุเจาะจงของการรับประกันความเสียหายที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน (Exchange Risk Insurance) เป็นต้น

การชดเชยค่าสินไหมทดแทน

โดยปกติจะชดเชยความเสียหายให้แก่ผู้ส่งออก ภายใน 1 ถึง 2 เดือน สำหรับการรับประกันทุกประเภท

2. ค้าประกัน

ในกรณีของสินเชื่อทางด้านผู้ซื้อธนาคารพาณิชย์ของญี่ปุ่นจะได้รับการค้าประกันความเสียหาย ทั้งเงินต้นและดอกเบี้ยที่เกิดขึ้นจากการให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ส่งออกของตนไป ซึ่งโดยปกติแล้วธนาคารพาณิชย์จะเสียค่าธรรมเนียมที่คิดเป็นค่าเบี้ยประกันประมาณ 0.3% ต่อปี สำหรับยอดการค้าประกัน

3. การอำนวยความสะดวกเพื่อการส่งออก

หน้าที่สำคัญที่สุดของ Japan EXIMBANK ก็คือการให้ความสนับสนุนแก่ธนาคารพาณิชย์ของญี่ปุ่น ทางด้านการเงินเพื่อการส่งออกและการลงทุนในต่างประเทศ Japan EXIMBANK จะเข้ามามีบทบาทในฐานะผู้ให้เงินกู้โดยตรงแก่ธุรกิจก็ต่อเมื่อธนาคารพาณิชย์ไม่สามารถรับภาระความเสี่ยงในการให้กู้เนื่องจากเป็นเงินกู้จำนวนมากและมีระยะเวลาใช้คืนนาน ๆ ได้แล้วซึ่งส่วนใหญ่ก็จะเป็นการขายสินค้าทุนหรือที่เป็นโครงการขนาดใหญ่ที่ขายให้แก่รัฐบาลของอีกประเทศหนึ่ง ซึ่งหลักเกณฑ์โดยทั่วไปแล้ว Japan EXIM จะจำกัดความช่วยเหลือไว้ไม่เกิน 52.5% ของมูลค่าตามสัญญาทั้งหมด

III. สถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกในประเทศสิงคโปร์

โครงการการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกของสิงคโปร์ ถูกดำเนินการโดย Export Credit Insurance Corporation of Singapore Ltd. (ECICS) ซึ่งได้ถูกจัดตั้งขึ้นมาในปี 1976 ซึ่งนโยบายในเบื้องต้นของ ECICS นั้นก็เพื่อที่จะรับประกันสินเชื่อที่เกิดขึ้นจากการส่งออกสินค้าที่ผลิตขึ้นในสิงคโปร์โดยตรงพร้อม ๆ กับการรับประกันสินเชื่อที่เกิดขึ้นจากการส่งออกสินค้าแบบ re-export สำหรับระยะเวลาของสินเชื่อไม่เกิน 180 วัน ต่อมาในปี 1979 ECICS จึงได้เริ่มโครงการค้าประกันอย่างไม่มีเงื่อนไขต่อธนาคารพาณิชย์ในการให้สินเชื่อแก่ผู้ส่งออกและโครงการอำนวยความสะดวกเพื่อการส่งออกในอัตราดอกเบี้ยตายตัว สำหรับสัญญาซื้อขายที่มีระยะเวลาของสินเชื่อนานกว่า 2 ปี ขึ้นไป ในปี 1985 ECICS ได้เข้าร่วมกับธนาคารกลางของสิงคโปร์ (Monetary Authority of Singapore หรือ MAS) ในโครงการอำนวยความสะดวกเพื่อการส่งออกแก่ผู้ประกอบการรายย่อย (Small Industrial Finance Scheme หรือ SIFS) นอกจากนี้ยังได้เสนอบริการใหม่ๆ ที่เป็นการให้สินเชื่อแก่ผู้ส่งออกโดยตรงเช่น ให้บริการสินเชื่อโรงงาน (Factory Loan) การรับซื้อบัญชีลูกหนี้ (Factoring) ลีสซิ่ง (Leasing) เป็นต้น

รัฐบาลสิงคโปร์ถือหุ้นใน ECICS ถึง 50% ในขณะที่ 45.6% ถือหุ้นโดยธนาคารในสิงคโปร์ 98 แห่ง (ซึ่งในจำนวนนี้ผู้ถือหุ้นใหญ่คือ The Development Bank of Singapore Ltd. ซึ่งก็เป็นธนาคารของรัฐเช่นกัน) ส่วนที่เหลืออีก 4.4% เป็นของบริษัทประกันภัย 53 แห่ง กุญแจตะเบีซนเริ่มแรกของ ECICS ทั้งสิ้น S\$ 300 ล้าน เป็นทุนชำระแล้ว S\$ 63.8 ล้าน

ในระยะเวลาก่อนปี 1983 ECICS มองเห็นรายได้ที่จะได้จากการรับประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกให้แก่บรรดาบริษัท Confirming House ซึ่งเป็นนายหน้าในการสั่งซื้อสินค้าจากประเทศหนึ่ง ส่งไปยังอีกประเทศหนึ่ง แต่หลังจากวิกฤตการณ์ทางการเงินของประเทศในจีเรีย, ซีเรีย และปัญหาการลดค่าเงินในประเทศอินโดนีเซียในปี 1983 ซึ่งได้สร้างความเสียหายให้แก่ ECICS เป็นอย่างมากจึงทำให้ ECICS ต้องเปลี่ยนนโยบายใหม่ที่มุ่งส่งเสริมการรับประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกสำหรับสินค้าที่ส่งออกจากสิงคโปร์เท่านั้น

ความช่วยเหลือของ ECICS แก่ผู้ส่งออกของสิงคโปร์สามารถแบ่งได้เป็น

1. การรับประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก
2. การค้าประกันต่อธนาคารพาณิชย์เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ส่งออก
3. การอำนวยความสะดวกเพื่อการส่งออก

1. การรับประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก

ECICS จะให้การรับประกัน ความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากการส่งออก ทั้งที่เป็นความเสี่ยงทางการค้า และความเสี่ยงทางการเมือง ซึ่งแบ่งแยกลักษณะของกรมธรรม์ออกได้ ดังนี้

- 1.1 กรมธรรม์ชนิดไม่ระบุเจาะจงสำหรับสินเชื่อระยะสั้น (Comprehensive Short Term Policy) เป็นการรับประกันการส่งออกสินค้าประเภทอุปโภคบริโภค และสินค้าไม่คงทนอื่นๆ ซึ่งระยะเวลาของการรับประกันจะไม่เกิน 180 วัน หรือในบางกรณีก็จะไม่เกิน 720 วัน กรมธรรม์ประเภทนี้ผู้ส่งออก

สามารถเลือกที่จะประกันทั้งความเสี่ยงทางการค้าและความเสี่ยงทางการเมือง
พร้อมกัน หรือจะเลือกที่จะประกันเฉพาะอย่างก็ได้

1.2 กรมธรรม์ชนิดระบุเจาะจงสำหรับสินเลือกระยะยาว (Specific Long-Term Policy) เป็นการรับประกันสำหรับสินค้าส่งออกที่เป็นสินค้าทุน
ประเภทเครื่องจักรกล หรือโครงการขนาดใหญ่ๆ ซึ่งผู้ส่งออกของสิงคโปร์จำเป็นต้องให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อเป็นระยะเวลาอนาน ซึ่งโดยปกติแล้วก็จะไม่น้อยกว่า 2 ปี
ขึ้นไป

1.3 กรมธรรม์ประกันการลงทุนในต่างประเทศ (Overseas Investment Insurance Policy) จะรับประกันความเสี่ยงทางการเมือง
เพียงอย่างเดียวเท่านั้นให้แก่ธุรกิจของสิงคโปร์ที่ต้องการที่จะไปลงทุนในต่าง
ประเทศ ซึ่งก็เป็นกรมธรรม์ชนิดระบุเจาะจงประเภทหนึ่งนั่นเอง

จากตารางที่ 4.3 ในหน้าถัดไป จะเห็นได้ว่า ECICS ให้การประกัน
แก่ธุรกรรมส่งออกในประเทศสิงคโปร์ เพิ่มสูงขึ้นนับตั้งแต่ปี 1978 จนถึงปี 1982
และเริ่มลดลงอย่างมากตั้งแต่ปี 1983 ทั้งนี้เพราะ ECICS ต้องเพิ่มความระมัด
ระวังมากขึ้นในการรับประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก หลังจากที่ ECICS ต้องจ่าย
ค่าสินไหมทดแทนเป็นจำนวนมาก เนื่องจากการที่รัฐบาลของประเทศไนจีเรีย
ประกาศขอเลื่อนการชำระเงินค่าสินค้าและบริการที่ผู้นำเข้าของตนได้นำเข้ามา
ก่อนหน้านี้เป็นจำนวนมหาศาล และเหตุการณ์การลดค่าเงินของประเทศอินโดนีเซีย
ที่เกิดขึ้นในเวลาต่อมาไล่เลี่ยกัน

อัตราส่วนการคุ้มครองตามกรมธรรม์

สำหรับกรมธรรม์ชนิดไม่ระบุเจาะจง และชนิดระบุเจาะจง โดยปกติ
แล้ว ECICS จะให้ความคุ้มครองความเสียหายในอัตรา 85% ของความเสียหาย
ทั้งหมด

ตารางที่ 4.3 แสดงปริมาณการส่งออกของประเทศสิงคโปร์ ที่ได้มีการทำ
ประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกไว้ ตั้งแต่ปี 1976 - 1985

หน่วย : ล้านเหรียญดอลลาร์สิงคโปร์

ปี	ยอดส่งออกที่ได้มีการ ทำประกัน*	ยอดส่งออกทั้งสิ้น	คิดเป็นร้อยละ
1976	3	N.A.	N.A.
1977	139	N.A.	N.A.
1978	378	22,985.5	1.64
1979	484	30,940.1	1.56
1980	792	41,452.3	1.91
1981	1,107	44,290.8	2.50
1982	1,591	44,472.8	3.58
1983	1,361	46,154.9	2.95
1984	433	51,340.0	0.84
1985	304	50,178.8	0.61

* เป็นตัวเลขที่ไม่รวมถึงยอดการส่งออกสินค้าและบริการ ที่ไม่ได้ส่งออกจาก
ประเทศสิงคโปร์ โดยตรง

Source : Export Credit Insurance Corporation of Singapore
Ltd., Singapore

อัตราค่าธรรมเนียมในการรับประกัน

ค่าเบี้ยประกันสำหรับกรมธรรม์ชนิดไม่ระบุเจาะจงจะอยู่ระหว่าง 0.19 - 1.45% ของมูลค่าเอาประกันทั้งหมด ในขณะที่ค่าเบี้ยประกันสำหรับกรมธรรม์ชนิดระบุเจาะจงจะอยู่ระหว่าง 1.4% ขึ้นไปของมูลค่าเอาประกันทั้งหมด

ระยะเวลาของการจ่ายชดเชยค่าสินไหมทดแทน

โดยปกติแล้ว ECICS จะสามารถจ่ายค่าสินไหมทดแทนให้แก่ผู้ส่งออกได้ภายใน 6 เดือนนับจากวันที่พบว่าการบิดนรื้อหรือหน่วงเหนี่ยวการชำระเงินเกิดขึ้น ทั้งนี้ ECICS จะชำระค่าสินไหมทดแทนเป็นเงินดอลลาร์สิงคโปร์เท่านั้น

2. การค้าประกัน

นอกจากการให้การรับประกันที่เกิดขึ้นจากการส่งออกแล้ว ECICS ยังเสนอการค้าประกันทั้งชนิดที่มีเงื่อนไข และการค้าประกันชนิดที่ไม่มีเงื่อนไขให้แก่ธนาคารของผู้ส่งออกในสิทธิที่จะเรียกร้องเงินกู้สินเชื่อที่ตนได้ให้แก่ผู้ส่งออกรายนั้นไปด้วยซึ่งแบ่งออกได้เป็น

2.1 การออกหนังสือโอนสิทธิ (Letter of Assignment) เป็นการออกหนังสือการโอนสิทธิในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนของผู้ส่งออกจาก ECICS ไปให้แก่ธนาคารพาณิชย์ ที่ได้ให้สินเชื่อแก่ผู้ส่งออกรายนั้นไป ECICS จะให้บริการโดยไม่มีค่าธรรมเนียมเพิ่มเติมอย่างไร

หนังสือโอนสิทธิชนิดนี้ เป็นการค้าประกันต่อธนาคารอย่างมีเงื่อนไข ซึ่งหมายความว่า ธนาคารมีสิทธิเต็มที่จะเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนที่เกิดขึ้นแก่ผู้ส่งออก ในกรณีที่เกิดการบิดนรื้อหรือหน่วงเหนี่ยวการชำระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ ทั้งนี้สาเหตุของการบิดนรื้อหรือหน่วงเหนี่ยวการชำระเงินต้องมีไม่เกิดขึ้นจากการไม่ปฏิบัติตามสัญญาของผู้ส่งออกรายนั้น

2.2 การค้ำประกันอย่างไม่มีเงื่อนไข (Unconditional Guarantee) เป็นการค้ำประกันธนาคารสำหรับกรมธรรม์ชนิดไม่ระบุเจาะจง และเป็นการค้ำประกันที่ธนาคารมีสิทธิเต็มที่ในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน ที่เกิดขึ้นแทนผู้ส่งออก โดยไม่ต้องสนใจว่า สาเหตุของการบิดพลิ้วหรือการหน่วงเหนี่ยวการชำระเงิน เกิดขึ้นจากผู้ซื้อในต่างประเทศ หรือผู้ส่งออกของตน

การค้ำประกันชนิดนี้ ธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงินที่ได้รับการค้ำประกันดังกล่าวจาก ECICS จะมีความมั่นใจอย่างเต็มที่ที่จะปล่อยสินเชื่อให้แก่ผู้ส่งออกรายนั้นเพราะถือว่า ถ้ามีการบิดพลิ้วในเรื่องการชำระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศเมื่อใดก็ตาม ECICS จะต้องชดใช้เงินในจำนวนเดียวกับที่ตนได้ปล่อยสินเชื่อให้แก่ผู้ส่งออกไปแล้ว คืนแก่ตนทันทีโดยที่ตนจะไม่สนใจว่าสาเหตุที่ทำให้เกิดการบิดพลิ้วในเรื่องการชำระเงินนั้น เกิดขึ้นจากการที่ผู้ส่งออกเป็นผู้ก่อขึ้นเอง เช่น การจงใจกระทำผิดจากข้อตกลงในสัญญาซื้อขายหรือไม่ นั่นก็คือ ธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงินจะต้องได้รับเงินคืนเต็มตามจำนวนที่ได้ปล่อยสินเชื่อไปจาก ECICS อย่างไม่มีเงื่อนไข

ในทางกลับกัน การที่ ECICS จะให้การค้ำประกันผู้ส่งออกรายใดต่อธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงิน ECICS ก็ต้องมีการตรวจสอบโดยละเอียดถึงประวัติการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของผู้ส่งออกรายนั้นแล้วเช่นกัน นอกจากนี้ในทางปฏิบัติ ECICS จะต้องให้ผู้ส่งออกรายนั้นทำสัญญารับผิดชอบใช้ต่อ ECICS ไว้ด้วย ซึ่งเป็นลักษณะสัญญาที่ผูกพันภายในระหว่าง ECICS กับผู้ส่งออกรายนั้นว่า ถ้าผู้ส่งออกเป็นผู้ก่อให้เกิดความเสียหายใด ๆ ที่ต้องทำให้ ECICS เสียหายด้วยในที่สุดแล้ว ผู้ส่งออกจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบต่อความเสียหายที่ ECICS ได้รับ แต่เพียงผู้เดียว

2.3 การค้ำประกันชนิดระบุเจาะจง (Specific Bank Guarantee) เป็นการค้ำประกันในลักษณะเดียวกับ ข้อ 2.2 แต่เป็นการค้ำประกันตามกรมธรรม์ชนิดระบุเจาะจงเท่านั้น

2.4 การค้ำประกันสินเชื่อก่อนส่งออก (Pre-Shipment Credit Guarantee) ในบางครั้งผู้ส่งออกอาจมีความเสี่ยงในช่วงระหว่างการได้รับสัญญา

ซื้อสินค้าจากผู้ซื้อในต่างประเทศ กับช่วงระยะเวลาที่ได้ส่งสินค้าออก ซึ่งธนาคารเองก็คงไม่กล้าที่จะให้สินเชื่อแก่ผู้ส่งออกเพื่อนำไปจัดเตรียมหาซื้อวัตถุดิบ เพื่อการผลิต หรือจัดซื้อมาเพื่อส่งออกได้ ดังนั้น ECICS จึงได้ออกหนังสือคำประกันประเภทนี้มาเพื่อให้ธนาคารเกิดความมั่นใจในการปล่อยสินเชื่อให้แก่ผู้ส่งออกรายอื่นนั่นเอง

2.5 การค้าประกันสินเชื่อผู้ซื้อ (Buyer Credit Guarantee) เป็นการค้าประกันธนาคารของผู้ส่งออกให้มีความมั่นใจในการปล่อยสินเชื่อให้แก่ผู้ซื้อในต่างประเทศ ดังจะเห็นได้จากแผนภาพที่ 2 ที่ได้กล่าวถึงสินเชื่อด้านผู้ซื้อมาแล้ว

3. การอำนวยความสะดวกเพื่อการส่งออก

ด้วยนโยบายอย่างจริงจังของธนาคารกลางของสิงคโปร์ (MAS) ซึ่งได้กำหนดไว้ในโครงการช่วยเหลือผู้ประกอบการอุตสาหกรรมขนาดย่อมให้สามารถจัดหาสินเชื่อ เพื่อการส่งออกได้อย่างเพียงพอต่อการขยายธุรกิจส่งออกของตนได้ ECICS จึงได้เข้าร่วมในโครงการของ MAS ด้วย โดยการจัดหาเงินกู้อัตราดอกเบี้ยต่ำให้แก่ผู้ประกอบการเหล่านั้น ซึ่งได้แก่การให้เงินกู้โรงงาน เงินกู้เพื่อซื้อเครื่องจักรสำหรับการผลิต เงินกู้ที่เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกิจการที่มีระยะเวลาตั้งแต่ 1 ปี แต่ไม่เกิน 2 ปี นอกจากนี้ยังเสนอบริการการรับซื้อบัญชีลูกหนี้ (Factoring) และการบริการลีสซิ่ง (Leasing) อีกด้วย

IV. สถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกในประเทศบราซิล

Carteira de Comercio EXTERIOR หรือ CACEX ซึ่งเป็นแผนการความร่วมมือระหว่างประเทศของธนาคาร Banco do Brasil ซึ่งรัฐบาลบราซิลถือหุ้นอยู่ถึง 60% เป็นผู้ริเริ่มจัดทำแผนการให้สินเชื่อเพื่อการส่งออกแก่ผู้ส่งออกของบราซิล การประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกของบราซิลมีลักษณะที่แตกต่างไปจากสถาบันประกันในประเทศอื่น ๆ ทั้งนี้เพราะผู้ส่งออกบราซิลสามารถประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกในส่วนเฉพาะการประกันความเสี่ยงทางการเมือง ๆ ได้โดย

ตรงต่อ Instituto de Resseguros do Brasil หรือ IRB ซึ่งรัฐบาลบราซิลถือหุ้นอยู่ 50% ส่วนที่เหลืออีก 50% เป็นการถือหุ้นโดยบริษัทประกันภัยเอกชน ส่วนความเสี่ยงทางการค้าผู้ส่งออกของบราซิลสามารถประกันกับบริษัทประกันภัยเอกชนทั่ว ๆ ไปได้ และบริษัทประกันภัยเหล่านั้นสามารถที่จะประกันต่อความเสี่ยงบางส่วนกับ IRB ได้

ความช่วยเหลือของ CACEX และ IRB ที่เกี่ยวข้องกับประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกสามารถแบ่งได้เป็น

1. การรับประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก
2. การอำนวยการสินเชื่อเพื่อการส่งออก

1. การรับประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก

IRB จัดให้มีการประกันความเสี่ยงทางการเมือง และความเสี่ยงอันเกิดจากเหตุการณ์ที่ไม่ปกติขึ้น เพื่อต้องการที่จะกระตุ้นการส่งออกของบราซิลให้สูงขึ้น ส่วนการประกันความเสี่ยงทางการค้า จะถูกดำเนินการโดยบริษัทประกันภัยเอกชนทั่ว ๆ ไป ทั้งนี้บริษัทประกันภัยเหล่านั้นสามารถประกันความเสี่ยงต่อให้กับ IRB ได้ในจำนวนความเสี่ยงที่เกินกว่า 4 ล้านเหรียญสหรัฐ

ประเภทของกรมธรรม์ สามารถแบ่งออกได้ 3 ประเภท

ประเภทความคุ้มครองความเสี่ยงทางการเมืองและความเสี่ยงอันเกิดจากเหตุการณ์ที่ไม่ปกติ จนทำให้ไม่ได้รับการชำระเงินหรือถูกหน่วงเหนี่ยวการชำระเงิน ซึ่งได้แก่ความเสี่ยงในเรื่องการโอนเงิน สงครามและการปฏิวัติในประเทศผู้ซื้อ เกิดแผ่นดินไหว หรือภัยจากธรรมชาติในประเทศผู้ซื้อ เป็นต้น

ประเภทความคุ้มครองความเสี่ยงทางการค้า จะให้ความคุ้มครองความเสียหายที่เกิดจากการที่ผู้ซื้อล้มละลาย

ประเภทความคุ้มครองในลักษณะพิเศษ จะให้ความคุ้มครองความเสี่ยงทางการค้าก่อนการส่งออก โดยจะให้ความคุ้มครองทั้งผู้ส่งออกและผู้ซื้อ นอกจากนี้ถ้าผู้ซื้อเป็นรัฐบาล หรือหน่วยงานของรัฐบาล กรมธรรม์ประเภทนี้จะให้ความคุ้มครองทั้งความเสี่ยงทางการค้าและความเสี่ยงทางการเมืองด้วย

อัตราส่วนการคุ้มครองตามกรมธรรม์

IRB จะให้ความคุ้มครอง 90% ของความเสียหายที่เกิดขึ้นจากความเสียหายทางการเมืองและเหตุการณ์ที่ไม่ปกติและ 85% สำหรับความเสียหายที่เกิดจากความเสียหายทางการค้า และความเสี่ยงตามกรมธรรม์ประเภทความคุ้มครองในลักษณะพิเศษ

ระยะเวลาของการคุ้มครอง

IRB จะให้การประกันความเสี่ยงของสินค้าในระยะเวลาไม่เกิน 1 ปี ทั้งนี้ผู้ส่งออกของบราซิลจะต้องนำเอาธุรกิจส่งออกของเขาทั้งหมดมาทำประกันด้วย โดยมีหลักเกณฑ์ที่สำคัญอย่างหนึ่งก็คือ สินค้าที่จะนำมาประกันนั้นจะต้องเป็นสินค้าที่มีแหล่งกำเนิดจากประเทศ บราซิลเท่านั้น

สกุลเงินตราที่ใช้ในการประกันและค่าธรรมเนียมน

ใบกรมธรรม์จะถูกจัดเตรียมขึ้นในรูปของเงินดอลลาร์สหรัฐ หรือเงิน CRUZEIROS ของบราซิลเท่านั้น แต่ในบางครั้งที่ผู้ส่งออกของบราซิลได้ทำการตกลงซื้อขายด้วยเงินตราสกุลอื่น ๆ ผู้ส่งออกก็ยังสามารถทำการประกันได้เช่นกัน เพียงแต่ต้องถูกเทียบค่าเสมอภาคของเงินสกุลเหล่านั้นให้อยู่ในรูปของเงินดอลลาร์สหรัฐเสียก่อน แต่อย่างไรก็ตามค่าสินไหมทดแทนจะถูกชำระในรูปแบบของ CRUZEIROS เท่านั้น

ส่วนค่าธรรมเนียมในรูปของค่าเบี้ยประกันสำหรับการรับประกัน จะแตกต่างกันไปตามขนาดของความเสียหายของแต่ละธุรกรรม ซึ่งบริษัทประกันจะสนใจขนาดของความเสียหายของแต่ละประเทศ และระยะเวลาของการชำระเงินค่าสินคำคืนมา เป็นสำคัญ

ระยะเวลาของการจ่ายค่าสินไหมทดแทน

สำหรับความเสียหายที่เกิดจากความเสียหายทางการค้า บริษัทประกันภัย หรือ IBR ที่ได้รับประกันผู้ส่งออกจะจ่ายค่าสินไหมทดแทนเป็นเงินจำนวน 70-90% ของมูลค่าการคุ้มครองตามกรมธรรม์ ในทันทีที่ผู้ส่งออกรายนั้นได้ยื่นใบเรียกร้องค่าเสียหาย ส่วนที่เหลือจะจ่ายให้ต่อเมื่อได้ยื่นหลักฐานที่ถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งได้แสดงถึงสาเหตุของความเสียหาย โดยปกติแล้วก็จะอยู่ในรูปของแบบฟอร์มที่มาจากศาล ที่ได้ตัดสินในคดีล้มละลายนั่นเอง

2. การอำนวยความสะดวกเพื่อการส่งออก

แผนการให้ความช่วยเหลือในรูปของสินเชื่อเพื่อการส่งออกของบราซิล ที่เรียกว่า FINEX ได้กำหนดระยะเวลาสูงสุดของสินเชื่อไว้ไม่เกิน 8 ปี โดย FINEX จะให้ความช่วยเหลือในอัตรา 100% ของมูลค่าในสัญญาซื้อขายที่มีระยะเวลาไม่เกิน 2 ปี และ 85% ของมูลค่าในสัญญาซื้อขายที่ระยะเวลาเกินกว่า 2 ปีขึ้นไป

จากการพิจารณาถึงตัวอย่างลักษณะการดำเนินงานของสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกของทั้ง 4 ประเทศนี้แล้ว น่าจะได้ข้อสรุปที่ว่าเพราะเหตุใด สหราชอาณาจักรจึงสามารถคงความเป็นประเทศผู้นำอุตสาหกรรมไว้ได้อย่างเหนียวแน่น ในขณะที่ญี่ปุ่นก็สามารถก้าวขึ้นเป็นประเทศผู้นำอุตสาหกรรมได้อย่างรวดเร็ว ทั้งนี้เพื่อเป็นการผลักดันการส่งออกอย่างจริงจัง รัฐบาลทั้งสองประเทศ

นี้ได้นำเอามาตรการการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกมาใช้ ตั้งแต่ต้นคริสต์ศตวรรษที่ 19 เพื่อการสนับสนุนมาตรการด้านการตลาดส่งออก นอกเหนือจากมาตรการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตเพียงอย่างเดียว เป็นที่น่าสังเกตว่ารูปแบบขององค์กรสถาบันประกันฯ ของอีกสองประเทศหลัง มิใช่เป็นหน่วยงานของรัฐโดยตรง แต่อย่างน้อยก็ต้องมีหน่วยงานของรัฐหรือธนาคารของรัฐเข้าไปมีส่วนร่วมอยู่ด้วย ซึ่งก็เป็นอีกรูปแบบหนึ่งที่รัฐสามารถให้การสนับสนุนด้านส่งออก โดยไม่ต้องทุ่มเททรัพยากรของประเทศโดยส่วนรวม มาเพื่อการนี้ และนอกจากนี้ยังเป็นการแสวงหาความร่วมมือในภาคเอกชนอีกวิธีหนึ่งซึ่งน่าสนใจเช่นกัน สิ่งที่มีความแตกต่างกันในประเด็นหนึ่งที่เราเห็นได้ชัด ก็คือรูปแบบของการให้บริการ ซึ่งจะมีความแตกต่างกันไปบ้าง โดยเฉพาะรูปแบบบริการของสถาบันประกันฯ ของญี่ปุ่น จะเห็นได้ว่าเฉพาะบริการด้านการรับประกันเนียงอย่างเดี๋ยวนั้น ก็มีแบบของประกันให้ผู้ส่งออกได้เลือกมากมาย ซึ่งแตกต่างกับบราซิลซึ่งมีรูปแบบประกันให้เลือกเฉพาะตามความเสี่ยงที่ผู้ส่งออกต้องการประกันเท่านั้น ทั้งนี้อาจจะขึ้นอยู่กับปริมาณการส่งออกของแต่ละประเทศก็ได้ แต่อย่างไรก็ตาม ทุกสถาบันประกันฯ จะมีบริการด้านการรับประกัน ซึ่งถือว่าเป็นงานหลักที่ต้องมีของสถาบันประกันนี้

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย