



# ตอนที่ 3 ทำการค้าระหว่างประเทศ ต้องประกันการส่งออก

ไทยเป็นประเทศผู้ผลิตและส่งออกข้าวที่สำคัญของโลกมานานหลายทศวรรษ มีผลผลิตข้าวสูงติดอันดับหนึ่งในสิบของโลกและเกี่ยวพันกับเกษตรกรหลายล้านครัวเรือน ทำให้ข้าวเป็นสินค้าพิเศษที่ได้รับความสนใจจากรัฐบาลอย่างต่อเนื่อง ทั้งด้านราคาและการช่วยเหลือปัจจัยการผลิตแก่ชาวนา ผู้ส่งออกจึงเป็นห่วงโซ่การผลิตที่สำคัญมากในธุรกิจข้าวเป็นกลไกสำคัญที่จะดึงราคาข้าวในตลาดให้สูงหรือต่ำได้ **“บริษัท นครหลวงค้าข้าว จำกัด”** นับเป็นผู้ส่งออกข้าวรายใหญ่อันดับต้น ๆ ของประเทศไทยที่เปิดดำเนินงานมานานกว่า 47 ปี พบกับความสำเร็จและพบเจอปัญหาหลายครั้งจนอาจกล่าวได้ว่า **“ยิ่งยาวนาน ยิ่งมากประสบการณ์”**

**คุณวิสิทธิ์ วนิชจักรวงศ์ กรรมการและรองกรรมการผู้จัดการ บริษัท นครหลวงค้าข้าว จำกัด** บอกเล่าถึงความเป็นมาของธุรกิจค้าข้าวว่า

ได้ดำเนินธุรกิจมาแล้วกว่า 47 ปี โดยมีคุณพ่อและคุณอาของเขาเป็นผู้ก่อตั้งกิจการโรงสีข้าวขึ้นมาก่อน ต่อมาธุรกิจขยายตัวอย่างรวดเร็วจนกลายเป็นผู้ส่งออกข้าว ปัจจุบันมีปริมาณการส่งออกข้าวประมาณ 1 ล้านตันต่อปี ส่งออกไปทุกตลาด ตลาดหลัก ๆ คือ ประเทศในเอเชีย ได้แก่ จีน ญี่ปุ่น อินโดนีเซีย ตามมาด้วย ยุโรป ตะวันออกกลาง อเมริกา และแอฟริกา

“ตลาดหลักในการส่งออกข้าว แบ่งเป็น 2 แบบ คือ 1. แบบรัฐบาลเป็นผู้ซื้อ การซื้อขายแบบนี้ปลอดภัยเพราะผู้ซื้อเชื่อถือได้ และแบบที่ 2. เอกชนเป็นผู้ซื้อ หากเป็นการซื้อขายกับเอกชนก็ต้องแบ่งย่อยออกมาอีก ถ้าเป็นบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ในญี่ปุ่น อินโดนีเซีย มาเลเซีย ฯลฯ ก็จะมีความเสี่ยงต่ำเพราะสามารถตรวจสอบเครดิตของผู้ซื้อได้ว่ามีตัวตนและมีเครดิตเป็นอย่างไร และหากเป็นการสั่งซื้อจากบางประเทศ เช่น ประเทศในแถบแอฟริกาหรือบางประเทศในตะวันออกกลาง ก็ต้องพิจารณาความเสี่ยงให้ดี เนื่องจากตลาดมีการแข่งขันสูงและเราอาจไม่รู้จักราค่า ดังนั้นการซื้อขายข้าวกับกลุ่มที่มีความเสี่ยงสูง



หากสามารถทำได้ควรจะซื้อขายผ่าน Traders ให้คนกลางช่วยบริหารความเสี่ยงจากพวู้ซื้อในต่างประเทศแทน”  
คุณรวีสักกกล่าว

คุณรวีสักกกล่าวว่า Traders ที่บริษัทนครหลวงค้าข้าวใช้ส่วนใหญ่อยู่ในประเทศสวีตเซอร์แลนด์ และสิงคโปร์ที่ใช้บริการกันมานานจึงค่อนข้างปลอดภัย แต่ความเสี่ยงหลักในการค้าข้าวจะเป็นเงื่อนไข การชำระเงินซึ่งลูกค้าแถบแอฟริกาหรือบางประเทศในตะวันออกกลางมักขอ Credit Term มากกว่า จะเปิด L/C และลูกค้ากลุ่มนี้มักจะมีปัญหาในการเปิด L/C บ่อย เช่น L/C ติด Discrepancy พอค้าขาย กับกลุ่มนี้ไปเรื่อย ๆ ก็ไม่ไหว ในช่วงแรกที่ค้าขายกับลูกค้ากลุ่มประเทศความเสี่ยงสูงหรือเป็นตลาดใหม่ มักจะรับความเสี่ยงเอง ไม่ซื้อประกันการส่งออกเพราะคิดว่าค่าเบี้ยประกันแพง จนเจอปัญหาพวู้ซื้อ ปลายทางไม่ชำระเงินกลายเป็นได้รับความเสียหายจำนวนมาก

“ในปี 2558-2559 มีลูกค้าที่ซื้อขายกันอยู่ประจำ 2 บริษัท เป็นประเทศอยู่ในตะวันออกกลางและ ในแอฟริกา ไม่เคยมีใครคิดว่าจะล้มได้เพราะเป็นรายใหญ่ บริษัทได้ให้เครดิตในการซื้อขายเพราะทำการค้า กันมานาน แต่สุดท้ายไม่สามารถติดตามให้ชำระเงินค่าสินค้าได้ ทำให้บริษัทเสียหายมูลค่าประมาณ 100-200 ล้านบาท ซึ่งเป็นบทเรียนราคาแพง ทำให้รู้ว่าต่อให้ภาพลักษณ์ภายนอกของบริษัทจะดูดี แต่อาจจะมี ปัญหาภายในก็ได้ ไม่ว่าจะเป็นการบริหารความเสี่ยงค่าเงินหรือ Commodities ตัวอื่น ทำให้กระทบต่อ Cash Flow และกระทบต่อบริษัทเราไปด้วย” คุณรวีสักกกล่าว

ความเสียหายที่เกิดขึ้นนี้ได้ทำให้นครหลวงค้าข้าวเปลี่ยนแปลงรูปแบบการขายใหม่ โดยจะมีการประเมินความเสี่ยงทุกครั้ง ถ้าลูกค้าอยู่ในประเทศแถบแอฟริกาจะขายผ่าน Traders เป็นหลัก งดขายตรงยกเว้นแต่ลูกค้าที่มีคุณภาพดีจริง ๆ แต่ต่อให้ภายนอกดูดีค่าก็อาจจะมีปัญหามาจากการ บริหารความเสี่ยงไม่ว่าจะเป็นด้านค่าเงินหรือ Commodities ตัวอื่น ทำให้กระทบต่อ Cash Flow และ กระทบต่อบริษัทไปด้วย



**การทำประกันการส่งออกคุ้มค่ามาก หากเทียบกับค่าใช้จ่าย  
ในกรณีต้องดำเนินการติดตามหนี้ในต่างประเทศเอง  
เอาเวลาติดตามทวงหนี้ไปพัฒนาสินค้า  
หรือหาตลาดส่งออกใหม่ ๆ จะดีกว่า**



คุณวิศักดิ์ยืนยันว่า การค้าข้าวในขณะนี้ ถ้าไม่แน่ใจพู่ซ้อปลายทาง จะสอบถามไปยัง EXIM BANK ก่อน เพื่อตรวจสอบความน่าเชื่อถือของ ลูกค้า ซึ่ง EXIM BANK จะคอยให้คำปรึกษา วิเคราะห์ความเสี่ยงพู่ซ้อและตลาดพู่ซ้อให้ จากนั้น จึงขอรับบริการประกันการส่งออกจาก EXIM BANK แล้วจึงกลับไปคุยเรื่องการซื้อขายข้าว กับพู่ซ้อ ทำให้การซื้อขายเกิดขึ้นด้วยความมั่นใจ มากขึ้น

“หลังจากที่พบปัญหาใหญ่ทำให้ได้บทเรียนว่า ประกันการส่งออกทำให้เกิดความสบายใจ ในการทำธุรกิจ เสียค่าเบี้ยประกันไม่แพงเมื่อเทียบ กับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น จากประสบการณ์ ที่เจอมา เมื่อเกิดปัญหามันขึ้นการติดตามหนี้เป็นเรื่อง ยุ่งยากมาก แม้อาจจะได้คืนแต่ก็เพียงบางส่วน และปัญหานี้ อาจเกิดได้กับบริษัทใหญ่ ดังนั้น ประกันการส่งออกจึงเป็นสิ่งจำเป็นจนถึงปัจจุบัน บริษัทยังทำประกันการส่งออกแม้ว่าตลอดหลายปี ที่ผ่านมาจะไม่มีเคลม แต่ก็ยังเชื่อว่ามีประกันไว้ ดีกว่าไม่มี” คุณวิศักดิ์กล่าว

นอกจากความเสี่ยงเรื่องการชำระเงินค่า สินค้าแล้ว ธุรกิจค้าข้าวยังมีความเสี่ยงด้านอัตรา แลกเปลี่ยนที่จะต้องดูให้รอบคอบ เนื่องจากค้าขาย

เป็นเงินตราต่างประเทศทั้งหมด จะทำหรือขาดทุน อยู่ก็การบริหารอัตราแลกเปลี่ยนด้วย บริษัท นครหลวงค้าข้าว จำกัด จึงเลือกที่จะบริหาร ความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยนด้วยการทำ Hedging เพราะเป็นความเสี่ยงที่ไม่สามารถควบคุมได้อย่าง แท้จริง

**คำแนะนำถึงคนตัวเล็ก**

จากบทเรียนที่บริษัท นครหลวงค้าข้าว จำกัด ได้รับจากการตัดสินใจผิดพลาดที่ประเมิน ความเสี่ยงของคู่ค้าต่ำเกินไป ทำให้ต้องเปลี่ยน วิธีคิดและป้องกันความเสี่ยงให้มากขึ้น สิ่ง ที่พู่ประกอบการ SMEs ควรทำคือ ก่อนการส่งออก ทุกครั้ง โดยเฉพาะกับลูกค้ารายใหม่ ควรต้องทำ ประกันการส่งออก เพราะจะทำให้สบายใจในการ ซื้อขาย โดย EXIM BANK จะให้คำแนะนำถึงวิธี คำนวณต้นทุน ชี้ให้เห็นความสัมพันธ์ระหว่าง เบี้ยประกันการส่งออกและความคุ้มครองที่จะได้รับ เมื่อเกิดปัญหา นอกจากจะช่วยเรื่องการเคลม ค่าสินค้าแล้ว EXIM BANK ยังช่วยติดตามหนี้ จากลูกค้าในต่างประเทศได้ด้วย ซึ่งคุณวิศักดิ์ย้ำว่า คู่ค้ามาก หากเทียบกับค่าใช้จ่ายในกรณีต้อง ดำเนินการติดตามหนี้ในต่างประเทศเอง เอาเวลา ติดตามทวงหนี้ไปพัฒนาสินค้าหรือหาตลาด ส่งออกใหม่ ๆ จะดีกว่า



คุณวิศักดิ์กล่าวว่า สำหรับสิ่งที่ผู้ประกอบการ SMEs ไม่ควรทำคือ การแข่งขันเรื่อง Credit Term ให้เฉพาะกับลูกค้ารายใหม่ที่เพิ่งค้าขายได้ไม่นาน เพราะอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระเงินค่าสินค้า และไม่ควรเสี่ยงดวงกับอัตราแลกเปลี่ยน เพราะมีความผันผวนสูง ทำให้ขาดทุนได้ง่าย นอกจากควบคุมไม่ได้แล้วยังไม่ใช่ Core Business หลักของธุรกิจ ควรจะให้มืออาชีพเข้ามาช่วยปิดความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยนโดยอาจต้องยอมเสียค่าธรรมเนียมบ้างแต่คุ้มค่ามาก ปิดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตไปเลย



# ถอดบทเรียนจากการทำธุรกิจ โดย EXIM BANK

คุณอภิรัฐ แสงธงทอง ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายส่งเสริมการรับประกันการส่งออกและการลงทุน EXIM BANK เปิดเผยว่า ปัญหาของบริษัท นครหลวงค้าข้าว จำกัด เป็นเรื่องของการรับมือด้านความเสี่ยงทางการค้าระหว่างประเทศ เป็นเรื่องที่ว่าผู้ส่งออกทุกรายไม่ว่าจะเป็นรายเล็กหรือรายใหญ่ จะต้องติดตามภาวะเศรษฐกิจโลกและสถานการณ์ตลาดของประเทศคู่ค้าปลายทาง จึงจะช่วยให้ผู้ส่งออกประเมินความเสี่ยงทางด้านตลาดได้ดียิ่งขึ้น ซึ่งอาจจะยากสำหรับผู้ส่งออกรายย่อย โดยเฉพาะในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา มีปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจโลก เช่น สงครามการค้าจีนและสหรัฐฯ สงครามระหว่างรัสเซียและยูเครน สงครามในอิสราเอล ปัญหาพองตัวของภาคอสังหาริมทรัพย์ในจีน เป็นต้น สิ่งเหล่านี้ส่งผลต่อฐานะทางธุรกิจทั้งสิ้น โดยในปี 2566 ทาง Allianz Research คาดว่า ดัชนีการล้มละลายของธุรกิจทั่วโลกมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น 21% ซึ่งเป็นแนวโน้มที่ทำให้เกิดความเสี่ยงในการปิดนัดชำระเงินค่าสินค้าเพิ่มขึ้นเช่นกัน

“ธุรกิจที่มีปัญหามักจะปกปิดสถานะทางการเงินของตัวเอง เพื่อรักษาความน่าเชื่อถือจนถึงที่สุด ทำให้คู่ค้าของธุรกิจเหล่านี้มักจะมีหนี้การค้าที่ค้างชำระระหว่างกันจำนวนมาก จำเป็นต้องมีกลยุทธ์รับมือความเสี่ยงทางการค้าที่เพิ่มขึ้น” คุณอภิรัฐกล่าว

EXIM BANK มีทีมที่ปรึกษาที่พร้อมสานพลังร่วมกับพันธมิตรในการเติมความรู้ เติมโอกาส และเติมเงินทุนตลอดวงจรธุรกิจ สนใจปรึกษาปัญหาธุรกิจกับ EXIM BANK โทร. 0 2169 9999