

## คำถามที่ต้องตอบให้ได้ก่อนให้เครดิตการค้า

จารุพัฒน์ พานิชยิ่ง

ผู้อำนวยการฝ่ายรับประกันการส่งออก

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

jarupatp@exim.go.th

ความเป็นจริง ในการค้าขายไม่ว่าจะเป็นสินค้าหรือบริการอะไรก็ตาม ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องกับธุรกรรมการค้าหวังจะได้ผลประโยชน์จากการทำงานมากที่สุดทั้งนั้น เช่น คนขายอยากได้เงินค่าสินค้าเร็วๆ มีกำไรจากการขายเยอะๆ ส่วนคนซื้ออยากได้สินค้าและบริการในราคาที่ต้นทุนต่ำ เพื่อที่จะไปขายหรือให้บริการต่อให้ได้กำไรสูงอีกทอดหนึ่ง และยังอยากได้เครดิตทางการค้าหลายๆ จะได้มีเงินหมุนเวียนในธุรกิจมากขึ้น ในการค้าระหว่างประเทศก็เป็นเช่นเดียวกัน ผู้นำเข้าสินค้าในต่างประเทศจะแสวงหาแหล่งผลิตสินค้าที่มีต้นทุนเหมาะสมกับคุณภาพ และต้องการทำธุรกิจกับคู่ค้าที่ให้เงื่อนไขในการชำระเงินที่ดีที่สุด เช่น การได้รับเครดิตทางการค้าที่นานขึ้น

ในปัจจุบัน ตลาดเป็นของผู้ซื้อ การแข่งขันทางธุรกิจทวีความรุนแรงมากขึ้นเพื่อให้ได้รับคำสั่งซื้อจากผู้นำเข้าในต่างประเทศ มิได้มีเฉพาะการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการในประเทศด้วยกันเองเท่านั้น แต่ท่านต้องนำเสนอสินค้าและเงื่อนไขต่างๆ แข่งขันกับผู้ประกอบการในประเทศอื่นๆ อีกด้วย ผู้ซื้อสมัยนี้จึงมีอำนาจต่อรองสูง ทำให้สามารถขอต่อรองทั้งด้านราคาและเครดิตการค้าที่ยาวขึ้นเสมอ ทั้งที่ตัวธุรกิจของผู้ซื้อหรือผู้นำเข้าหลายรายเองไม่ได้มีการเติบโตขยายตัวมากนักและความแข็งแกร่งทางการเงินไม่ได้อยู่ในเกณฑ์ที่ดีนัก การที่ได้เครดิตทางการค้าจากผู้ขายทำให้ตัวผู้ซื้อมีเงินทุนหมุนเวียนมากขึ้น และไม่ต้องรับภาระดอกเบี้ยในการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเพื่อมาชำระค่าสินค้า ขณะที่ประโยชน์ที่ผู้ขายได้รับโดยตรงคือการขายสินค้าได้เท่านั้น แต่อาจต้องเผชิญปัญหาความเสี่ยงต่างๆ สูงขึ้น หากผู้ซื้อรายนั้นไม่สามารถชำระเงินค่าสินค้าในอนาคตได้

เครดิตการค้า แม้อาจทำให้เกิดความเสี่ยงขึ้นแก่ธุรกิจในอนาคต แต่เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้สามารถค้าขายได้มากขึ้นและธุรกิจก็สามารถเติบโตขึ้น หากท่านพิจารณาใช้เครดิตทางการค้าอย่างระมัดระวัง วันนี้ผมจึงอยากฝากคำถามให้กับท่านเพื่อตอบตัวเองก่อนให้เครดิตกับผู้ซื้อ ทั้งหมดมี 7 คำถามที่เกี่ยวข้องกับตัวท่านเอง คือ

1. ท่านมีความสามารถในการประเมินความเสี่ยงและความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ซื้อได้มากน้อยเพียงใด
2. ท่านสามารถมั่นใจได้อย่างไรว่า เมื่อให้เครดิตแก่ผู้ซื้อแล้ว จะได้รับชำระเงินตามกำหนดที่ตกลงกัน

3. ท่านสามารถติดตามความก้าวหน้าหรือการถดถอยในธุรกิจของผู้ซื้อของท่านได้เป็นประจำหรือไม่

4. ท่านจะทราบข้อมูลว่าผู้ซื้อกำลังประสบปัญหาธุรกิจ (Warning sign) ได้หรือไม่ และอย่างไร

5. ท่านสามารถบริหารจัดการลูกหนี้ได้อย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพหรือไม่ รวมทั้งมีความสามารถและกระบวนการในดำเนินการเรียกเก็บหนี้ที่ค้างชำระและเริ่มมีปัญหาได้อย่างไร

6. หากผู้ซื้อโดยเฉพาะผู้ซื้อรายใหญ่ๆ ของท่านชำระเงินไม่ตรงกำหนดเวลาที่ตกลงกัน ท่านจะมีปัญหาด้านเงินทุนหมุนเวียนหรือไม่ และจะสามารถจัดหาเงินทุนหมุนเวียนฉุกเฉินในธุรกิจได้เพียงพอหรือไม่

7. หากผู้ซื้อบางรายไม่ชำระค่าสินค้าในปีนี้และอีก 2-3 ปีข้างหน้า กิจการของท่านยังมีความสามารถในการทำกำไรอยู่หรือไม่

หากท่านตอบคำถามเหล่านี้ได้ครบทุกข้อ ท่านก็นำคำตอบเหล่านี้มาสร้างและกำหนดเป็นนโยบายการให้เครดิต รวมทั้งกำหนดเกณฑ์และปัจจัยในการพิจารณาให้เครดิตการค้าแก่ผู้ซื้อ รวมทั้งกระบวนการในการจัดการลูกหนี้ได้ เพื่อให้ท่านและพนักงานของท่านใช้ปฏิบัติในการเจรจาและการตัดสินใจค้าขายในอนาคต เพื่อให้การดำเนินงานและสะดวกยิ่งขึ้น แต่ถ้าท่านตอบไม่ได้หรือตอบได้ไม่ครบทุกข้อ ไม่ใช่ที่ท่านไม่ควรค้าขายกับผู้ซื้อรายนั้นๆ แต่ท่านควรใช้ความระมัดระวังในการเจรจาต่อรองเงื่อนไขการค้า การชำระเงินกับผู้ซื้อ เช่น ขอรับเงินล่วงหน้าจากผู้ซื้อบางส่วนก่อนจัดส่งสินค้า และเมื่อส่งสินค้าแล้ว ขอรับเงินส่วนที่เหลือทันที หรือให้เครดิตการค้าเพียงระยะสั้น

นอกจากนี้ ท่านอาจสามารถป้องกันและโอนถ่ายความเสี่ยงด้านการชำระเงินให้แก่ผู้เชี่ยวชาญในการให้บริการประกันการค้า การส่งออก เช่น ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย ซึ่งให้บริการนี้ในประเทศไทยมากกว่า 20 ปี และสามารถช่วยท่านตอบคำถามทั้ง 7 ข้อและลดความเสี่ยงของท่านในการไม่ได้รับชำระเงิน เพื่อให้ธุรกิจของท่านเติบโตแข็งแรงอย่างยั่งยืน และจะ **“ไม่ให้ปัญหาทางการเงินของผู้ซื้อ ทำให้กิจการของท่านเกิดปัญหาตามไปด้วย”** สวัสดีครับ