

SMEs กับกลไกของคู่ค้าในต่างประเทศ (1)

จารุพัฒน์ พานิชย์

ผู้อำนวยการฝ่ายรับประกันการส่งออก

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

jarupatp@exim.go.th

ปัญหาหนึ่งที่นักธุรกิจกลัวมากที่สุดคือ การถูกโกง เพราะนอกจากจะสูญเสียเงินแล้วยังเสียเวลา เสียความรู้สึก เสียความมั่นใจ เสียโอกาส และอาจจะเสียอะไรๆ อีกหลายอย่าง ในการค้าระหว่างประเทศโดยเฉพาะการส่งออก ยังมีโอกาสสูงที่จะต้องเผชิญกับกลไกจากผู้ร้ายที่แฝงตัวมาสั่งซื้อสินค้าจากผู้ส่งออก โดยการแสวงหาโอกาสจากความต้องการการขยายธุรกิจของผู้ส่งออก ดังนั้น กลไกจึงมักจะเกิดกับผู้ประกอบการ SMEs และผู้ส่งออกรายใหม่เสียมากกว่า เพราะขาดประสบการณ์ในการค้าระหว่างประเทศ และด้วยอุปนิสัยที่น่ารักของคนไทยที่มีความรู้สึกเกรงใจคู่ค้าโดยเฉพาะเมื่อเห็นว่ามีโอกาสในธุรกิจ ทำให้ผู้ส่งออกมือใหม่และ SMEs เหล่านี้ต้องตกเป็นเหยื่อในการทำมาหากินของกลุ่มคนที่หาช่องทางเอาัดเอาเปรียบ แต่กระนั้นผู้ส่งออกรายใหญ่เองก็ไม่ควรประมาทในเรื่องนี้เช่นกัน

กลไกต่างๆ ในการค้าระหว่างประเทศมีมากมาย เริ่มตั้งแต่การติดต่อหรือพบเจอกันในครั้งแรกของผู้ส่งออกกับคู่ค้าจอมปลอม ไปจนถึงกระบวนการชำระเงิน บางกรณีก็มีวิธีการคล้ายคลึงกับกลไกการค้าภายในประเทศ แต่บางกรณีก็ทำแบบเนียนขึ้นเหนือเมฆ อาทิ เรื่องการติดต่อสื่อสารที่มีความสะดวกรวดเร็ว และข้อมูลที่เผยแพร่ในแหล่งต่างๆ เป็นเครื่องมือและข้อมูลชั้นดีของผู้ร้ายในคราวผู้ซื้อจากต่างประเทศ

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK) ทำหน้าที่ส่งเสริมการส่งออกและให้บริการด้านวิเคราะห์ความเสี่ยงของผู้ซื้อเพื่อความมั่นคงปลอดภัยของผู้ส่งออกมาเกือบ 20 ปี ทำให้มีผู้ส่งออกหลายท่านเข้ามาปรึกษาว่า ได้รับการติดต่อจากผู้ซื้อใหม่ๆ โดยเฉพาะจากประเทศในแอฟริกา ใจหนึ่งก็ดีใจที่จะได้ตลาดใหม่ เพราะตลาดเดิมๆ หดหายเนื่องมาจากเศรษฐกิจยังไม่ฟื้น อีกใจหนึ่งก็กลัวว่าจะเป็นการหลอกลวง จึงมาขอความเห็นจาก EXIM BANK บางรายส่งออกไปแล้วแต่ไม่ได้รับเงินค่าสินค้าสักที ซึ่งจากการตรวจสอบของ EXIM BANK แล้วพบว่า ส่วนใหญ่เป็นการหลอกลวง ทำให้ผมคิดว่าน่าจะนำประสบการณ์เหล่านี้มาเล่าให้ท่านผู้อ่านทราบ จะได้เป็นประสบการณ์และข้อสังเกตในการดำเนินธุรกิจการค้าระหว่างประเทศของท่าน

ผมขอเริ่มด้วยเรื่องของ **การติดต่อขอซื้อสินค้า** เมื่อผู้ซื้อบอกว่าจะเปิด Letter of Credit (L/C) ให้นั้น ดูเหมือนว่าการค้าที่จะเกิดขึ้นนี้มีความปลอดภัยสูง และผู้ส่งออกมีความมั่นใจว่าผู้ซื้อต้องการสินค้าจากท่าน เมื่อสินค้าถึงมือผู้ซื้อ ท่านก็จะได้รับเงินค่าสินค้าอย่างแน่นอน และจะได้รับคำสั่งซื้อ Lot ต่อๆ ไป เพราะในการเปิด L/C แต่ละครั้ง ผู้เปิด L/C ต้องมีเครดิตกับธนาคารเป็นอย่างดี

แต่ท่านผู้อ่านเคยสังเกตหรือไม่ว่า ก่อนได้รับ L/C ท่านจะได้รับการแจ้ง Advice L/C จากธนาคารก่อนเสมอ ในระหว่างนี้ผู้ส่งออกอาจได้รับการติดต่อจากผู้ซื้อว่าให้ส่งสินค้าไปให้ก่อนที่จะได้รับ L/C ฉบับจริง โดยผู้ซื้ออาจอ้างเหตุผลหลายประการ เช่น มีปัญหาด้านเอกสารบางอย่างกับธนาคารผู้เปิด L/C หรือธนาคารเปิด L/C แล้วแต่มีปัญหาทางเทคนิคบางอย่างซึ่งผู้ซื้อและธนาคารผู้เปิด L/C กำลังแก้ไข แต่ผู้ซื้อมีความต้องการสินค้าอย่างเร่งด่วน เป็นต้น ถ้าท่านเจอแบบนี้ **ต้องเพิ่มความระมัดระวังมากขึ้น โดยเฉพาะเมื่อเป็นคู่ค้ารายใหม่ หรือเป็นคู่ค้าที่อยู่ในประเทศที่มีระบบการเงินการธนาคารที่ยังไม่ได้มาตรฐานนัก** เพราะท่านอาจจะได้รับเพียงกระดาษแผ่นเดียวที่แจ้ง Advice L/C เท่านั้น แต่สูญเสียนำไปให้ใครก็ไม่รู้

กลวิธีโกงในกรณีนี้คือ **การปลอมแปลงเอกสารธนาคาร** ได้แก่ Advice L/C และใช้ช่องทางการติดต่อของธนาคารให้เป็นประโยชน์กับผู้ฉ้อโกง โดยการอุปโลกน์ชื่อธนาคารผู้เปิด L/C ให้ดูคล้ายชื่อของธนาคารที่มีชื่อเสียงระดับโลก ทำให้ผู้ส่งออกเชื่อว่าเป็นธนาคารในเครือของธนาคารใหญ่ และหาวิธีทำให้เอกสารปลอมนี้ผ่านกระบวนการทางธนาคาร เพื่อให้ผู้ส่งออกเชื่อใจและเชื่อมั่นในเอกสารที่ได้รับ และหลอกหลวงว่า L/C ฉบับจริงอยู่ในระหว่างดำเนินการ เมื่อผู้ส่งออกหลงเชื่อ ส่งออกสินค้าให้ก่อนได้รับ L/C ฉบับจริง ทุกอย่างก็จบลงด้วยความสูญเสียของผู้ส่งออกไทย เพราะสินค้าจะถูกส่งให้แก่ผู้รับที่ถูกจัดฉากไว้ และนำไปขายต่ออีกทอดในทันที

ผู้ส่งออกจึงควรระมัดระวังในการติดต่อกับผู้ซื้อรายใหม่ๆ โดยการตรวจสอบความมีตัวตนของผู้ซื้อ ฐานะที่แท้จริงของผู้ซื้อ และธนาคารที่ผู้ซื้อแจ้งว่าจะเป็นผู้เปิด L/C ว่ามีจริงหรือไม่ เช่น การสอบถามข้อมูลผู้ซื้อจากสมาคมการค้าในประเทศนั้นๆ การสอบถามข้อมูลธนาคารผู้เปิด L/C จากสถาบันการเงินที่ท่านใช้บริการอยู่ หรือใช้บริการประเมินความเสี่ยงผู้ซื้อ/ธนาคารผู้ซื้อของ EXIM BANK เพื่อตรวจสอบข้อมูลต่างๆ ก่อนการตัดสินใจค้าขาย

ในโลกการค้าไม่ว่าในประเทศหรือนอกประเทศ ย่อมมีทั้งกลุ่มคนที่มีจรรยาบรรณในการค้าและกลุ่มคนที่แสวงหาผลประโยชน์ จนบางครั้งไม่สามารถแยกแยะได้ จึงต้องอาศัยทั้งประสบการณ์ของตนเอง รวมถึงการปรึกษาผู้มีประสบการณ์อีกทางหนึ่ง เพื่อความปลอดภัยในการทำการค้าของท่าน แล้วพบกันใหม่ครับ