เงื่อนไขการชำระเงินใด...จะทำให้ขายได้มากขึ้น?

จารุพัฒน์ พานิชยิ่ง
ผู้อำนวยการฝ่ายรับประกันการส่งออก
ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)
jarupatp@exim.go.th

สวัสดีครับท่านผู้อ่าน วันเวลาผ่านไปอย่างรวดเร็วจริงๆ อีกเดือนกว่าๆ ก็จะเริ่มต้นปีใหม่แล้ว กิจการหลายแห่งอาจบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้แล้ว แต่ก็มีผู้ประกอบการบางท่านต้องเผชิญและต่อสู้กับอุปสรรคทางธุรกิจที่เกิดขึ้นมากมายในปีนี้ ทำให้ต้องเร่งทำยอดขายให้บรรลุเป้าหมายธุรกิจในช่วงเวลาสั้นๆ ที่เหลืออยู่ แต่ในอีกด้านหนึ่ง ผู้ประกอบการทุกท่านต้องเริ่มคิดถึงเป้าหมายและกลยุทธ์ทางธุรกิจสำหรับปีหน้าแล้ว และในช่วงนี้ของแต่ละปี ธุรกิจการส่งออกส่วนใหญ่ต้องรีบเจรจาตกลงซื้อขายสินค้ากับผู้ซื้อในต่างประเทศเพื่อวางแผนการผลิตและส่งมอบสินค้าสำหรับปีหน้าด้วย

ในการวางแผนเจรจาซื้อขายระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายนั้น สิ่งสำคัญอันดับต้นๆ คือ สินค้าต้องมีคุณภาพเป็นที่พอใจของผู้ซื้อและผู้ขายต้องได้กำไรจากการขาย และเมื่อซื้อสินค้าไปแล้ว ผู้ซื้อต้องสามารถนำไปขายต่อได้และมีกำไรเช่นกัน สองอย่างนี้ผู้ขายสามารถควบคุมและตัดสินใจได้เองว่า **สินค้าจะเป็นอย่างไร และราคาควรจะเป็นเท่าไร**

แต่องค์ประกอบของการซื้อขายที่ต้องตกลงกันยังมีอีกหลายประการ เช่น จำนวนสินค้า ฉลากสินค้าและรูปแบบบรรจุภัณฑ์ การประกันคุณภาพสินค้า เอกสารรับรองคุณภาพต่างๆ เงื่อนไขการส่งมอบสินค้า (Inco Term) เป็นต้น รวมทั้งมีปัจจัยสำคัญอีกประการหนึ่ง คือ **เงื่อนไขการชำระเงิน** (Term of Payment) ที่ผู้ซื้อและผู้ขายต้องตกลงกันให้ชัดเจน เพราะเกี่ยวข้องโดยตรงกับการรับชำระเงินค่าสินค้าและสภาพคล่องทางการเงินของผู้ขายเอง

การค้าขายในแต่ละลักษณะมีความเสี่ยงที่จะได้รับชำระเงินที่แตกต่างกัน และเป็นการค้าที่ผู้ประกอบการที่เป็นผู้ขายสามารถเลือกได้ เงื่อนไขการชำระเงินในการค้าระหว่างประเทศที่นิยมกันโดยทั่วไปมี 3 ลักษณะคือ

1. **การค้าที่ชำระเงินก่อนการส่งมอบสินค้า** (Advance Payment) กำหนดให้ผู้ซื้อต้องชำระเงินก่อนการส่งมอบสินค้า ซึ่งเป็นการปิดความเสี่ยงทางด้านคู่ค้าได้ดีที่สุด ผู้ขายจะมีสภาพคล่องทางการเงินอย่างรวดเร็ว และเสียดอกเบี้ยให้ธนาคารเพียงช่วงสั้นๆ ในระหว่างการผลิตและจัดเตรียมสินค้าเท่านั้น แต่ในกรณีนี้ถ้าไม่ใช่สินค้าที่ผู้ซื้อมีความต้องการซื้อมากๆ หรือเป็นสินค้าเฉพาะที่มีผู้ผลิตน้อยราย **การขอให้ผู้ซื้อจ่ายเงินก่อนเป็นเรื่องยากมาก**

2. **การค้าที่ดำเนินการโดยมีธนาคารเป็นตัวกลาง** (Bank Intermediated Transaction) **ทั้งในรูปแบบของ** Letter of Credit (L/C) **และ** Bill for Collection (B/C) เป็นการค้าที่มีความเสี่ยงเพิ่มมากขึ้น แม้ว่าจะมีธนาคารเป็นตัวกลางสร้างความมั่นใจระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย โดยจ่ายค่าธรรมเนียมให้ธนาคาร แต่ก็มีความเสี่ยงเกิดขึ้น โดยถ้า

เป็น L/C ผู้ซื้อต้องนำหลักประกันไปวางไว้ที่ธนาคารเพื่อเปิด L/C ดังนั้น หากผู้ขายสามารถจัดทำเอกสารได้ถูกต้องตามที่ระบุใน L/C ผู้ขายก็จะได้รับชำระเงินจากธนาคาร แต่ถ้าทำไม่ถูกต้อง จะเกิดอะไรขึ้น คำตอบคือ **ธนาคารจะไม่จ่ายเงิน** ผู้ขายต้องไปเจรจากับผู้ซื้อหรือแก้ไขเอกสารให้ถูกต้อง และมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นตามมา แต่กรณี B/C เป็นการค้าที่มีความเสี่ยงเกิดขึ้นจากตัวผู้ซื้อสินค้าเป็นหลัก ธนาคารไม่มีความรับผิดในการจ่ายเงิน ดังนั้น ถ้าเปรียบเทียบกันระหว่าง L/C แล้ว B/C **จะมีค่าใช้จ่ายและความยุ่งยากที่น้อยกว่า ผู้ซื้อย่อมต้องการเลือก** B/C **มากกว่า** L/C

3. **การค้าที่ชำระเงินภายหลังการส่งมอบสินค้า** (Open Account) เป็นความเสี่ยงของผู้ขายมากที่สุด กล่าวคือ **ผู้ขายต้องส่งสินค้าไปก่อน ผู้ซื้อจึงจะชำระเงิน โดยไม่มีหลักประกันว่าผู้ขายจะได้รับชำระเงินตามกำหนดเวลาที่ตกลงกันไว้หรือไม่** การค้าแบบนี้ผู้ซื้อได้รับความสะดวกและได้เปรียบมากที่สุด ดังนั้น ในการค้าระหว่างประเทศจึงนิยมค้าขายในลักษณะ Open Account เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ตลอด 40 ปีที่ผ่านมา วิธีการซื้อขายแบบ Open Account เพียงแค่ผู้ซื้อกับผู้ขายตกลงกัน โดยที่ผู้ขายยินยอมให้ผู้ซื้อชำระเงินค่าสินค้าภายหลังจากได้รับสินค้าแล้วระยะหนึ่ง เช่น 30 วัน 90 วัน หรืออาจถึง 180 วันหลังจากส่งมอบสินค้า หลังจากนั้นผู้ขายจะจัดการส่งสินค้าและเอกสารที่เกี่ยวข้องไปให้ผู้ซื้อโดยตรงเพื่อที่ผู้ซื้อจะได้ดำเนินการนำสินค้าออกจากท่าเรือหรือสนามบินไปขายก่อน และรอจนกว่าจะถึงกำหนดชำระเงินผู้ขายจึงจะรู้ว่าได้เงินค่าสินค้าหรือไม่

การซื้อขายโดย Open Account นี้ผู้ขายมีความเสี่ยงและเป็นฝ่ายเสียเปรียบ ดังนั้น ก่อนที่ที่ผู้ขายจะเลือกใช้วิธีการชำระเงินแบบนี้ ผู้ขายควรจะต้องประเมินปัจจัยต่างๆ ต่อไปนี้

ก. ความเชื่อมั่นและแน่ใจว่าผู้ซื้อจะสามารถชำระเงินได้ตามกำหนดเวลาที่ตกลงกัน

ข. แน่ใจว่าประเทศของผู้ซื้อไม่มีระเบียบ กฎเกณฑ์ หรือกฎหมายห้ามการโอนเงินออกนอกประเทศ

ค. มีเงินทุนสำรองและสภาพคล่องเพียงพอที่จะให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อ (Supplier Credit)

ท่านผู้อ่านครับ ทราบคำตอบหรือยังครับว่า **เงื่อนไขการชำระเงินใดจะทำให้ขายสินค้าได้มากขึ้น?** ในการค้าขายโดยเฉพาะอย่างยิ่งการค้าระหว่างประเทศต้องการความสะดวก ง่าย รวดเร็ว ลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ และที่สำคัญผู้ซื้อต้องการได้รับระยะเวลาการจ่ายหนี้นานๆ เงื่อนไขการชำระเงินที่ผ่อนปรนจึงกลายเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการเสนอขายสินค้า แต่อีกด้านหนึ่งก็เป็นความเสี่ยงที่ผู้ขายสินค้าต้องเผชิญมากขึ้น ดังนั้น **ในการทำธุรกิจส่งออกของผู้ประกอบการต้องสร้างความสมดุลระหว่างการเพิ่มปริมาณธุรกิจและความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นหรือหาวิธีจัดการความเสี่ยงให้เหมาะสม** ขอให้ทุกท่านโชคดีครับ