

เจรจาตกลงกับผู้ซื้ออย่างไรจึงจะได้เงิน

จารุพัฒน์ พานิชยิ่ง

ผู้อำนวยการฝ่ายรับประกันการส่งออก

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

jarupatp@exim.go.th

สวัสดีครับ ปี 2557 ผ่านไปแล้วหนึ่งเดือนท่ามกลางภาวะความอึมครึมและความไม่แน่นอนหลายๆ อย่าง ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ธุรกิจของท่านเป็นอย่างไรกันบ้างครับ แต่ที่ผมมั่นใจคือ ท่านผู้ส่งออกคงอยู่ระหว่างเตรียมตัวนำสินค้าของตนไปเสนอแก่ผู้ซื้อในต่างประเทศผ่านงานแสดงสินค้า ซึ่งจะเริ่มมีการจัดงานทั้งในและต่างประเทศอย่างต่อเนื่องไปจนถึงสิ้นปี และมีผู้ซื้อรายใหม่ติดต่อเพื่อซื้อสินค้าจากช่องทางต่างๆ ที่ท่านดำเนินการไว้ในปีที่แล้ว

ท่านผู้อ่านที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการค้าระหว่างประเทศเป็นอย่างดีอาจมีความระมัดระวังในการคัดเลือกผู้ซื้อรายใหม่นี้ และสามารถประเมินได้ว่าผู้ซื้อที่ติดต่อเข้ามานั้นเป็นผู้ซื้อที่สามารถชำระเงินค่าสินค้าได้หรือไม่ หากมีความไม่แน่ใจแต่อยากจะทำขายกับผู้ซื้อรายนั้น ผู้เชี่ยวชาญเหล่านี้จะใช้เงื่อนไขการชำระเงิน (Term of Payment) ที่ปลอดภัยและเจรจาให้ผู้ซื้อรายใหม่ๆ นี้ชำระเงินล่วงหน้า หรือเปิด Letter of Credit (L/C) หรือชำระเงินล่วงหน้าบางส่วนและชำระส่วนที่เหลือก่อนจัดส่งเอกสารส่งออกตัวจริง (Shipping Documents) เมื่อผู้ซื้อยอมรับจึงตกลงซื้อขายสินค้า

แต่นโยบายการเจรจาซื้อขายทำนองนี้ ถึงแม้ว่าจะทำให้ผู้ส่งออกมั่นใจได้ว่าการค้าที่จะเกิดขึ้นท่านจะได้รับการชำระเงินอย่างแน่นอน แต่ข้อเสียที่สำคัญของการเจรจากรการค้าแบบนี้คือ ท่านได้เสียโอกาสในการค้าไปแล้ว เนื่องจากในโลกทุกวันนี้เปิดกว้าง เพียงแค่เปิด Google คุณก็รู้ว่าใครผลิตสินค้าแบบนี้บ้าง ผู้ซื้อสามารถไปเสาะหาสินค้าที่ต้องการจากผู้ผลิตรายอื่น อาจติดต่อขอซื้อจากผู้ผลิตในประเทศอื่นที่มีสินค้าใกล้เคียงกันหรืออาจจะเป็นผู้ส่งออกคนไทยที่มีความกล้าได้กล้าเสียมากกว่าก็ได้ และผู้ขายเหล่านี้ก็น่าเสนอเงื่อนไขการชำระเงินที่ดีกว่า เพราะหากผู้ซื้อได้เครดิตในการซื้อสินค้าจะทำให้เขาหมุนเงินในธุรกิจได้คล่องตัวยิ่งขึ้น ซื้อได้มากขึ้น

ดังนั้น ในกรณีที่ผู้ซื้อไม่ยอมตกลงกับท่านในเรื่องเงื่อนไขการชำระเงินที่ปลอดภัย และต้องการขอเครดิตในการค้า เช่น ขอเครดิตระยะยาว 60 วัน 120 วัน ท่านผู้ส่งออกอย่าปฏิเสธโอกาสในการค้านั้นเสียในทันที ท่านควรขอข้อมูลจากผู้ซื้อเพื่อศึกษาและรู้จักผู้ซื้อให้มากขึ้น รวมทั้งสอบถามจากเพื่อนๆ ที่ส่งออกสินค้าประเภทเดียวกันว่ามีประสบการณ์อย่างไรกับผู้ซื้อ หรือขอข้อมูลจากสมาคมการค้าต่างๆ หรือแม้แต่ทูตพาณิชย์ที่ประจำอยู่ในประเทศต่างๆ อาจให้ข้อมูลในเบื้องต้นได้ว่าผู้ซื้อรายนั้นเป็นอย่างไร เมื่อท่านผู้อ่านรู้จักตัวตนของผู้ซื้อมากขึ้น อาจทำให้ท่านมีความมั่นใจในธุรกิจและตัวผู้ซื้อมากขึ้น และทำให้ท่านกล้าที่จะทดลองค้าขายกับผู้ซื้อรายนั้นในเงื่อนไขการชำระเงินที่ผ่อนปรนมากขึ้น

ข้อมูลใดบ้างที่ท่านควรสอบถามจากผู้ซื้อ ผมขออนุญาตแนะนำท่านว่า เมื่อท่านจะไปออกงานแสดงสินค้า ซึ่งท่านมีโอกาสเจอผู้ซื้อจำนวนมาก หรือเมื่อมีผู้ซื้อรายใหม่ติดต่อเข้ามา ข้อมูลที่ควรสอบถามเมื่อมีการพูดคุยกันในเบื้องต้นไม่ใช่แค่ชื่อคนติดต่อและนามบัตรธุรกิจที่ติดต่อเท่านั้น ท่านผู้ส่งออกควรสอบถามว่าธุรกิจของผู้ซื้อเป็นอย่างไร ลูกค้าเป็นใครบ้าง สินค้าที่ซื้อไปจะขายให้แก่ใครและอย่างไร ผู้ซื้อเคยซื้อสินค้าจากประเทศไทยหรือไม่ ซื้อจากรายไหน ทำไมถึงสนใจสินค้าของท่าน เป็นต้น ข้อมูลเหล่านี้ นอกจากจะเป็นประโยชน์ในด้านการตลาดแล้ว ยังเป็นข้อมูลเพื่อใช้ในการตัดสินใจในอนาคตได้อีกด้วย

เมื่อมีการเจรจาซื้อขายกันอย่างจริงจัง และท่านต้องเดินไปสู่การตัดสินใจในการค้าขาย ท่านควรขอข้อมูลที่สำคัญจากผู้ซื้อ คือ ข้อมูลเลขทะเบียนการประกอบกิจการหรือเลขทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มของผู้ซื้อเพื่อให้แน่ใจว่าผู้ซื้อ มีตัวตนจริงหรือไม่ และข้อมูลทางการเงินคือ งบการเงินและงบกำไรขาดทุน นอกจากนี้ ข้อมูลที่ท่านได้ตั้งแต่เจอผู้ซื้อครั้งแรกๆ จะมีประโยชน์มากขึ้น เช่น ท่านสามารถสอบถามประวัติการติดต่อค้าขายของผู้ซื้อรายนี้จากเพื่อนของท่านในวงการก็ได้ แต่ผมขอให้ท่านระมัดระวังไว้ว่าข้อมูลที่ผู้ซื้อจัดส่งมาให้ อาจไม่เป็นความจริงก็ได้ ดังนั้น ท่านควรตรวจสอบกับหน่วยงานต่างๆ เช่น ทูตพาณิชย์หรือสมาคมการค้า หรือใช้บริการประเมินความเสี่ยงผู้ซื้อ/ธนาคารผู้ซื้อ กับ EXIM BANK ก็ได้ครับ แล้วพบกันฉบับหน้าครับ