

วิธีการเรียกเก็บเงินค่าสินค้าในการส่งออก ตอนที่ 2

จารุพัฒน์ พานิชย์

ผู้อำนวยการฝ่ายรับประกันการส่งออก

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

jarupatp@exim.go.th

ท่านผู้อ่านทราบดีไหมครับว่า เงื่อนไขการชำระเงินในการค้าระหว่างประเทศอาจมีผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินและเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ รวมทั้งเงื่อนไขการชำระเงินแต่ละประเภทมีความเสี่ยงต่างกันและมีค่าใช้จ่ายไม่เท่ากัน

ฉบับที่แล้ว ผมพูดถึงความสำคัญและปัจจัยพื้นฐานในการพิจารณาเลือกใช้เงื่อนไขการชำระเงินให้เหมาะสมไปบ้างแล้ว ฉบับนี้ ผมขอเจาะประเด็น “การเลือกใช้เงื่อนไขการชำระเงินประเภทต่างๆ”

เงื่อนไขหรือวิธีการชำระเงินค่าสินค้านั้นเป็นมาตรฐานและใช้กันแพร่หลายนั้นมีหลายวิธี แต่ละวิธีมีความเสี่ยงต่างกัน ดังนั้น การจะเลือกวิธีชำระเงินวิธีใดนั้น ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายๆ อย่าง เช่น หากสินค้าที่ส่งออกเป็นสินค้าประเภทผูกขาดหรือมีผู้ผลิตน้อยราย ผู้ส่งออกก็มีความได้เปรียบ สามารถเลือกใช้เงื่อนไขการชำระเงินที่มีความเสี่ยงน้อยที่สุดได้ ขณะที่ผู้ซื้อไม่มีทางเลือกมากนัก ในทางตรงกันข้าม กรณีที่สินค้าส่งออกนั้นมีผู้ผลิตหลายราย ผู้ซื้อก็มีอำนาจต่อรองมากกว่า ถ้าผู้ขายไม่ยอม ผู้ซื้อย่อมหาผู้ขายรายอื่นที่ยอมขายในเงื่อนไขที่ผู้ซื้อได้เปรียบได้

โดยส่วนตัวแล้ว ผมแบ่งการได้รับชำระเงินค่าสินค้าในธุรกิจการค้าระหว่างประเทศออกเป็น 3 แบบหลักๆ ดังนี้

- 1) ผู้ขายได้เงินค่าสินค้าก่อนส่งมอบสินค้า
- 2) ผู้ขายได้รับชำระเงินหลังจากได้ส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ซื้อแล้วสินค้า
- 3) การค้าในลักษณะหักลบกลบหนี้ระหว่างกัน (Offset)

อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติ ผู้ส่งออกที่มีประสบการณ์อาจจะเจรจากับผู้ซื้อ ขอใช้เงื่อนไขการชำระเงินที่ผสมผสานทั้ง 3 แบบเข้าด้วยกัน เพื่อให้เหมาะสมกับสภาพธุรกิจและสถานะต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น การจัดหาวัตถุดิบ ประเภทของสินค้า ห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) วิธีการเพื่อลดความเสี่ยงต่างๆ ของผู้ส่งออก รวมทั้งความสามารถทางการเงินของผู้ส่งออก

ตัวอย่างเช่น ผู้ส่งออกสินค้าเครื่องประดับอัญมณีที่มีมูลค่าสูง ในการผลิตสินค้าเพื่อส่งมอบให้แก่ผู้ซื้อนั้น วัตถุดิบบางชิ้นอาจมาจากผู้ซื้อโดยตรง เช่น เพชร ขณะที่วัตถุดิบบางอย่างมีราคาสูง เช่น ทองคำ ผู้ส่งออกจึงเจรจาให้ผู้ซื้อชำระเงินค่าทองคำล่วงหน้าโดยหักลบกลบหนี้กับค่าเพชร และผู้ส่งออกจะเรียกเก็บส่วนที่เหลือเมื่อได้ส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ซื้อแล้ว หากเจรจาได้เช่นนี้ ผู้ส่งออกจะไม่ต้องใช้เงินทุนในการจัดเตรียมสินค้ามากนักและความเสี่ยงในการส่งออกก็ลดลงเนื่องจากจำนวนเงินที่จะไม่ได้รับชำระค่าสินค้าเมื่อได้ส่งมอบสินค้านั้นน้อยลง

เงื่อนไขการชำระเงินค่าสินค้านั้นระหว่างประเทศที่ใช้กันและเป็นที่ยอมรับกันอย่างแพร่หลายในโลกการค้าแบ่งออกเป็น 4 วิธี คือ

1. **Cash in Advance** มักจะใช้กับการส่งออกสินค้าที่มีมูลค่าไม่มากนักหรือสินค้าตัวอย่าง หากเป็นสินค้าที่มีมูลค่าสูงผู้นำเข้าคงไม่ยอมเสี่ยงที่จะจ่ายเงินในรูปแบบนี้ ยกเว้นผู้นำเข้าไว้วางใจหรือค้าขายกับผู้ส่งออกมานาน จึงยอมตกลงชำระเงินล่วงหน้าเป็นครั้งคราว หรือเป็นสินค้าเฉพาะ มีความพิเศษ หายาก หรือขาดตลาด

2. **Open Account** ผู้ซื้อจะขอเครดิตกับผู้ขายหรือเป็นการเปิดบัญชีขายให้เครดิตนั่นเอง วิธีนี้ผู้ขายจะมีความเสี่ยงสูง เนื่องจากการขายสินค้าเชื่อ ผู้ซื้อจะไม่มีความเสี่ยงเลยเนื่องจากสามารถรับสินค้าไปก่อน และจะชำระเงินภายหลังเมื่อครบกำหนดเครดิตที่ตกลงกันได้ เช่น การชำระเงินภายใน 60 วัน หรือ 90 วันหลังจากรับสินค้าไปแล้ว

3. **Bills for Collection** เป็นการชำระเงินที่มีธนาคารเข้ามาเป็นตัวกลางในการเรียกเก็บเงิน เมื่อมีการตกลงกันแล้ว ผู้ขายต้องส่งสินค้าก่อน จึงจะส่งเอกสารส่งออกเพื่อเรียกเก็บเงินผ่านระบบธนาคาร วิธีการนี้มีความเสี่ยงน้อยกว่า 2 วิธีแรก ทั้งในแง่ของผู้ขายและผู้ซื้อ การชำระเงินวิธีนี้แบ่งออกเป็น 2 แบบย่อยๆ คือ

3.1 **Documents Against Payment (D/P)** ผู้ซื้อต้องชำระเงินทันที ธนาคารในประเทศผู้ซื้อจึงจะส่งมอบเอกสารการส่งออกให้กับผู้ซื้อ ถ้าไม่จ่าย จะไม่ส่งมอบเอกสารให้ ผู้ซื้อก็ไม่สามารถไปรับสินค้าได้

3.2 **Documents Against Acceptance (D/A)** เมื่อธนาคารผู้เรียกเก็บเงินได้รับเอกสารจากธนาคารผู้ส่งเอกสารเรียกเก็บแล้ว จะติดต่อให้ผู้ซื้อมารับเอกสาร และรับรองตัวแลกเงิน (Accepted B/E or Draft) หลังจากนั้น ผู้ซื้อสามารถนำเอกสารการส่งออกไปรับสินค้าได้ และเมื่อตัวครบกำหนดชำระเงินตามที่ผู้ซื้อได้รับรองไว้ เช่น 60 วัน หรือ 90 วัน ธนาคารจะทวงถามให้ผู้ซื้อมาชำระเงินตามตัวแลกเงิน วิธีการนี้มีความเสี่ยงมากกว่า D/P เพราะถ้าผู้ซื้อไม่จ่าย ก็เป็นความเสี่ยงของผู้ขายเอง

4. **Letter of Credit** เป็นเอกสารทางการเงินเพื่อการค้าที่ออกโดยธนาคารตามคำสั่งของผู้ซื้อ และส่งให้แก่ผู้ขายเพื่อรับรองว่า ธนาคารผู้เปิดจะเป็นผู้ชำระเงินตามจำนวนและระยะเวลาที่กำหนดในเอกสารนั้น โดยผู้ขายมีหน้าที่ปฏิบัติตามคำสั่งที่ระบุใน L/C ให้ครบถ้วนและถูกต้องทุกประการ เมื่อได้รับ L/C ผู้ขายควรตรวจสอบว่าข้อตกลงและเงื่อนไขหลักตรงตามสัญญาซื้อขายหรือไม่ และเงื่อนไขปลีกย่อยอื่นๆ ผิดปกติ หรือสามารถปฏิบัติได้หรือไม่

ดังนั้น หากท่านต้องการเป็นผู้ส่งออกที่แข็งแกร่ง ควรต้องเรียนรู้รูปแบบเงื่อนไขการชำระเงิน และความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น ทั้งในแง่ของผู้ส่งออกและในแง่ของผู้นำเข้า เพื่อพิจารณาและตัดสินใจในการทำการค้าระหว่างประเทศ นอกจากนี้ ต้องทำความเข้าใจเกี่ยวกับระบบธนาคารที่มีความสำคัญในการค้าระหว่างประเทศและเข้ามาเกี่ยวข้องกับการชำระเงินแต่ละรูปแบบ ตลอดจนค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องด้วย