



ออร์เดอร์ชวนสงสัย...ช่วง COVID-19 ระบาด

“นายชอบค้า” ดำเนินธุรกิจผลิตเสื้อผ้าและผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ทำจากผ้า รวมถึงหน้ากากอนามัยชนิดผ้า เพื่อจำหน่ายในประเทศ ต่อมาเมื่อมีการระบาดของ COVID-19 บริษัท A ซึ่งเป็นบริษัทในประเทศแถบเอเชีย เข้ามาติดต่อสั่งซื้อหน้ากากผ้าจาก “นายชอบค้า” โดยเสนอวิธีการชำระเงินแบบ L/C ซึ่งวิธีนี้ “นายชอบค้า” ค่อนข้างมั่นใจว่าจะได้รับชำระค่าสินค้าแน่นอน เนื่องจากธนาคารผู้เปิด L/C จะเป็นผู้รับภาระแทน หากบริษัท A ไม่ชำระค่าสินค้า หลังจากนั้นบริษัท A ยังได้สั่งซื้อสินค้าล็อตเล็กๆ จาก “นายชอบค้า” ต่อเนื่องอีก 2-3 ครั้งด้วยวิธีการชำระเงินแบบ L/C โดยไม่ต่อรองราคา และไม่มีเค้าวางจะมีปัญหาใดๆ ในการนำเข้า แม้จะเป็นช่วงที่มีข่าวว่าการขนส่งระหว่างประเทศไม่ราบรื่นนักในช่วงที่ COVID-19 ระบาดอย่างหนัก ทำให้ “นายชอบค้า” วางใจบริษัท A มาก และรู้สึกที่บริษัท A เป็นลูกค้าที่ดี มีฐานะการเงินมั่นคง เพราะมีเงินมาวางค้ำประกัน L/C ได้

กระทั่งล่าสุดบริษัท A แจ้งมาที่ “นายชอบค้า” ว่าตนได้รับคำสั่งซื้อล็อตใหญ่มาด่วนมาก และทราบมาว่า “นายชอบค้า” มีสินค้าอยู่ในสต็อกมากพอที่จะจำหน่ายให้ได้ จึงขอให้ “นายชอบค้า” ลัดคิวนำสินค้าในสต็อกส่งมาให้โดยด่วน เนื่องจากการขนส่งในช่วง COVID-19 ต้องใช้เวลานานกว่าปกติ อีกทั้งหากขนส่งช้ากว่านี้เมื่อไปถึงปลายทางจะติดช่วงวันหยุดยาว อาจทำให้พลาดจากแผนการวางจำหน่าย นอกจากนี้ ยังขอให้ส่งใบตราส่งสินค้าทางทะเลหรือ Bill of Lading (B/L) ต้นฉบับ ซึ่งเป็นเอกสารแสดงกรรมสิทธิ์ในตัวสินค้าและใช้เป็นหลักฐานดำเนินการขอรับสินค้าจากบริษัทผู้รับขนส่งให้กับบริษัท A โดยตรงด้วย เพื่อที่จะได้นำสินค้าออกจากท่าเรือได้โดยเร็ว ส่วนการชำระค่าสินค้าครั้งนี้บริษัท A ขอไม่ใช้วิธี L/C เพราะต้องใช้เวลาดำเนินการนานเกรงว่าจะไม่ทันเวลา จึงขอแบ่งชำระบางส่วนก่อนและจะชำระค่าสินค้าส่วนที่เหลือให้หลังจากได้รับสินค้าแล้ว



แม้ครั้งนี้จะเป็นการส่งสินค้าอย่างเร่งด่วน และมีมูลค่ามากกว่าครั้งก่อนอยู่มาก อีกทั้งวิธีการชำระเงินยังมีความเสี่ยงเพิ่มขึ้น แต่ “นายชอบค้า” ไว้วางใจบริษัท A จึงตัดสินใจนำสินค้าในสต็อกที่เตรียมจะส่งมอบให้ลูกค้ารายอื่นมาส่งมอบให้บริษัท A ก่อน เพราะคิดว่าเมื่อได้รับเงินจากบริษัท A แล้ว จะสามารถเร่งผลิตเพื่อส่งมอบให้กับลูกค้าในประเทศได้ทันตามกำหนด

เมื่อสินค้าถึงปลายทาง และบริษัท A ดำเนินการนำสินค้าออกจากท่าเรือเรียบร้อยแล้ว กลับขอผ่อนผันการชำระค่าสินค้าส่วนที่เหลือโดยอ้างสถานการณ์ COVID-19 และในเวลาต่อมา “นายชอบค้า” ก็ไม่สามารถติดต่อบริษัท A ได้อีกเลย ทำให้ “นายชอบค้า” ไม่ได้รับเงินค่าสินค้าในส่วนที่เหลือ และยังเป็นเหตุให้ “นายชอบค้า” เสียเครดิตกับลูกค้าในประเทศรายอื่นอีกด้วย เพราะเหตุจากการไม่ได้รับชำระเงินก้อนใหญ่จากบริษัท A ทำให้ “นายชอบค้า” ขาดสภาพคล่อง และไม่มีทุนมาซื้อวัตถุดิบผลิตสินค้าให้แก่ลูกค้ารายอื่นตามที่ตกลงกันได้

เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นกับ “นายชอบค้า” เป็นเรื่องที่เกิดขึ้นได้บ่อยครั้ง และเกิดขึ้นกับทั้งผู้ส่งออกรายใหม่ และผู้ส่งออกที่ทำการค้ามานาน มีข้อน่าสังเกตว่า การทำการค้ากับลูกค้าที่ดีและไม่เคยมีปัญหาด้านการชำระค่าสินค้ามาก่อน มิใช่เป็นเครื่องรับประกันว่าผู้ส่งออกจะสบายใจ ไร้อันตรายได้ ดังนั้นหากผู้ส่งออกไม่ต้องการแบกรับความเสี่ยงดังกล่าว การซื้อประกันการชำระเงินจาก EXIM BANK เป็นทางเลือกที่น่าสนใจ ทั้งนี้ ท่านสามารถติดต่อขอทราบรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ฝ่ายส่งเสริมการรับประกันการส่งออกและการลงทุน EXIM BANK โทร.0-2271-3700 ต่อ 3930-3944