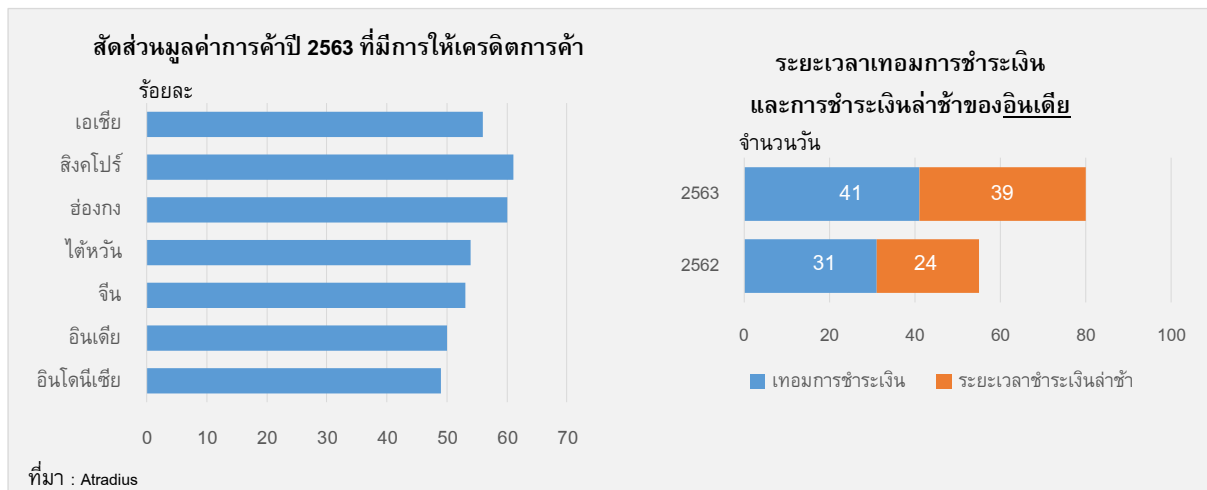


## จับสัญญาณธุรกิจอินเดียผ่านแนวโน้มการให้เครดิตการค้า

อินเดีย ประเทศที่มีจำนวนประชากรสูงเกือบ 1.4 พันล้านคน กำลังเผชิญผลกระทบจากวิกฤต COVID-19 ทั้งจากการแพร่ระบาดที่ยืดเยื้อจนมีผู้ติดเชื้อสูงเป็นอันดับ 3 ของโลก และภาวะเศรษฐกิจที่มีแนวโน้มหดตัวถึงร้อยละ 4.5 ตามการคาดการณ์ของกองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) สถานการณ์ของภาคธุรกิจในอินเดียจึงเป็นที่จับตามองทั้งจากผู้ประกอบการที่มีการส่งออกไปอินเดียหรือที่มีการลงทุนทำธุรกิจในอินเดีย ตลอดจนนักธุรกิจทั่วโลก เพราะอินเดียนับเป็นหนึ่งในประเทศใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อทิศทางเศรษฐกิจโลก โดยล่าสุด Atradius องค์กรรับประกันเครดิตการค้าสำคัญของโลก จัดทำรายงาน Payment Practices Barometer ของประเทศสำคัญในเอเชีย รวมถึงอินเดีย โดยนำเสนอข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับสถานการณ์การให้เครดิตการค้าและการชำระหนี้ของภาคธุรกิจในอินเดีย ซึ่งอาจใช้เป็นข้อมูลเพื่อจับสัญญาณถึงสถานะทางการเงินของคู่ค้าและวางมาตรการรับมือล่วงหน้า โดยเฉพาะภายใต้วิกฤต COVID-19 ที่คาดว่าจะส่งผลให้หลายธุรกิจเผชิญภาวะสภาพคล่องทางการเงินตึงตัวเนื่องจากเครดิตการค้าถือเป็นเครื่องมือในการบริหารเงินทุนหมุนเวียนที่สำคัญของภาคธุรกิจ อีกทั้งยังมีการเชื่อมโยงกันตลอดห่วงโซ่อุปทาน ทั้งนี้ แนวโน้มสำคัญของการให้เครดิตการค้าและการชำระหนี้ของอินเดีย มีดังนี้

**เครดิตการค้า (Trade Credit)** คือ การให้เครดิตระหว่างคู่ค้าที่มีการซื้อและขายสินค้ากัน โดยผู้ขายสินค้ายินยอมให้ผู้ซื้อรับสินค้าไปก่อนและชำระเงินค่าสินค้าภายหลังตามเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้ หรือที่เราอาจคุ้นชินในการเรียกว่าการให้เทอมการชำระหนี้ในการซื้อขายสินค้า



- ธุรกิจอินเดียให้เครดิตการค้าแก่คู่ค้าลดลงเพื่อป้องกันการผิดนัดชำระหนี้ โดยสัดส่วนมูลค่าการค้าของอินเดียที่มีการให้เครดิตการค้าในปี 2563 ปรับลดลงเหลือร้อยละ 50 เทียบกับร้อยละ 55 ในปีก่อนหน้า แสดงให้เห็นถึงกลยุทธ์การลดความเสี่ยงของธุรกิจในอินเดียจากแนวโน้มการผิดนัดชำระหนี้ที่เพิ่มขึ้น โดยเลือกที่จะค้าขายในเทอมเงินสดมากขึ้นสำหรับคู่ค้าที่ไม่มีความน่าเชื่อถือเพียงพอ
- เทอมการชำระหนี้ของเครดิตการค้ามีระยะเวลายาวนานขึ้นสะท้อนถึงสภาพคล่องของธุรกิจในอินเดียที่ตึงตัว โดยเทอมการชำระหนี้ที่ให้กับคู่ค้าเฉลี่ยอยู่ที่ 41 วัน ในปี 2563 ปรับขึ้นจาก 31 วัน ในปีก่อนหน้า

สะท้อนให้เห็นถึงความต้องการเงินทุนหมุนเวียนที่มีมากขึ้น เนื่องจากการให้เครดิตการค้าเปรียบเสมือนการกู้ยืมระหว่างธุรกิจด้วยกันเอง ดังนั้น การมีเทอมการชำระเงินที่ยาวขึ้น เท่ากับปริมาณเงินสดที่เพิ่มขึ้นในการดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ การให้เทอมการชำระเงินที่ยาวขึ้นพร้อมกับการลดสินเชื่อการค้าที่ให้กับคู่ค้า แสดงให้เห็นถึงการเลือกเฉพาะคู่ค้าที่น่าเชื่อถือในการให้สินเชื่อการค้า ขณะเดียวกันก็ให้เทอมการชำระเงินที่ยาวขึ้นเพื่อประคองธุรกิจของคู่ค้าสำคัญที่อาจเผชิญภาวะสภาพคล่องตึงตัวในปัจจุบัน

#### ประโยชน์ทั่วไปของเครดิตการค้า

- เปรียบเสมือนการกู้ยืมระหว่างภาคธุรกิจด้วยกันเอง และมีต้นทุนต่ำกว่าการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน
- ช่วยเพิ่มสภาพคล่องในการบริหารเงินทุนหมุนเวียน
- ช่วยเพิ่มโอกาสในการตรวจสอบสินค้าก่อนชำระค่าสินค้า
- ช่วยกระตุ้นยอดขายผ่านการจูงใจด้วยการให้เครดิตการค้ากับลูกค้า

• การผัดนัดชำระหนี้ในอินเดียมีแนวโน้มรุนแรงขึ้น สะท้อนจาก (1) หนี้จากเครดิตการค้าที่ไม่สามารถติดตามได้สูงขึ้นเป็นร้อยละ 9 เพิ่มขึ้นราว 3 เท่าจากปีก่อนหน้า และ (2) ระยะเวลาการจ่ายหนี้จากเครดิตการค้าที่เลยกำหนดชำระเพิ่มขึ้นเป็น 39 วัน จาก 24 วัน ในปีก่อนหน้า ซึ่งสูงกว่าค่าเฉลี่ย 27 วันของประเทศที่ทำการสำรวจในเอเชีย โดยธุรกิจที่พบการจ่ายหนี้ล่าช้ามาก ได้แก่ ธุรกิจเกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศ อิเล็กทรอนิกส์ เคมีภัณฑ์ และเภสัชภัณฑ์

#### กลยุทธ์ของผู้ส่งออกไทยในการรับมือกับภาวะธุรกิจของคู่ค้าอินเดีย

สัญญาณสภาพคล่องที่ตึงตัวและการผัดนัดชำระหนี้ที่สูงขึ้นของภาคธุรกิจในอินเดียเพิ่มความเสี่ยงให้กับผู้ส่งออกไทยที่ค้าขายไปยังตลาดอินเดีย เพราะมีแนวโน้มได้รับเงินค่าสินค้าล่าช้า ผู้ส่งออกจึงควรใช้กลยุทธ์ในการส่งออกสินค้า ดังนี้

• ควรกระจายกลุ่มคู่ค้า รวมทั้งตรวจสอบสถานะทางการเงินของคู่ค้าอย่างรอบคอบ ไม่ควรไว้วางใจคู่ค้าโดยพิจารณาจากขนาดของบริษัท เนื่องจากภายใต้สถานการณ์ปัจจุบันบริษัทขนาดใหญ่ไม่ได้หมายความว่าจะมีสถานะการเงินที่แข็งแกร่ง เนื่องจากเครดิตการค้าเป็นเครื่องมือบริหารสภาพคล่องระหว่างธุรกิจด้วยกันเองที่เชื่อมโยงกันทั้งห่วงโซ่อุปทาน ดังนั้น ยิ่งบริษัทมีขนาดใหญ่ ก็จะมีห่วงโซ่อุปทานค่อนข้างยาวและซับซ้อน ปัญหาสภาพคล่องที่เกิดจากเครดิตการค้าของธุรกิจจึงอาจกลายเป็นปัญหาซึ่มลึกและกระทบต่อบริษัทขนาดใหญ่ที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวข้องกับซัพพลายเออร์และลูกค้าจำนวนมาก

• ควรมีกลยุทธ์ลดความเสี่ยงในการผัดนัดชำระค่าสินค้าไว้ล่วงหน้า โดยในกรณีที่ผู้ส่งออกไทยมีอำนาจในการเจรจาต่อรองที่สูงกว่าคู่ค้า ผู้ส่งออกอาจเลือกเทอมการค้าระหว่างประเทศที่มีความเสี่ยงต่ำ อาทิ Advance Payment และ L/C อย่างไรก็ตาม หากผู้ส่งออกมีอำนาจในการต่อรองต่ำกว่าคู่ค้าและยังจำเป็นต้องให้เทอมการชำระเงินกับคู่ค้า ผู้ส่งออกควรเลือกใช้การทำประกันเครดิตการค้า (Trade Credit Insurance) หรือที่เรียกว่าประกันการส่งออกสำหรับรูปแบบการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งจะช่วยปิดความเสี่ยงและเพิ่มความมั่นใจในการส่งออกไปตลาดอินเดีย

แม้วิกฤต COVID-19 ที่ส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจของอินเดียยังมีแนวโน้มยืดเยื้อและอาจรุนแรงขึ้นในช่วงครึ่งหลังของปี 2563 อย่างไรก็ตาม อินเดียยังคงเป็นตลาดใหม่ที่สำคัญต่อการส่งออกของไทย เนื่องจากเป็นตลาดผู้บริโภคที่มีขนาดใหญ่ อีกทั้งยังเป็นตลาดที่คาดว่าจะฟื้นตัวได้เร็วหากวิกฤต COVID-19 คลี่คลายลง ผู้ประกอบการไทยจึงควรใช้กลยุทธ์ที่เหมาะสมเพื่อที่จะรักษาการส่งออกไปตลาดอินเดียไว้ได้อย่างปลอดภัย

Disclaimer : ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด