

บริษัทจดทะเบียนหลอก ..อีกกลลวงจากคู่ค้าหน้าใหม่

การที่ผู้ส่งออกขายสินค้าแล้วไม่ได้รับชำระเงินมีสาเหตุอยู่ด้วยกันหลายประการ ทั้งเนื่องจากคู่ค้าล้มละลาย คู่ค้าปฏิเสธการรับมอบสินค้า ประเทศคู่ค้าเกิดเหตุการณ์จลาจลหรือปัญหาอื่นๆ ที่ทำให้ไม่สามารถโอนเงินออกนอกประเทศได้ตามปกติ รวมถึงคู่ค้าตั้งใจหลอกลวงผู้ส่งออกมาตั้งแต่ต้น ซึ่งกรณีหลังนี้เกิดบ่อยครั้งขึ้น โดยเฉพาะการส่งออกไปยังตลาดใหม่ๆ ที่ผู้ประกอบการยังไม่คุ้นเคย ซึ่งที่จะขอยกตัวอย่างในครั้งนี่คือ ประเทศในแถบแอฟริกา ซึ่งหลายฝ่ายให้ข้อมูลตรงกันว่าปัจจุบันมีผู้ซื้อในทวีปแอฟริกาจำนวนมากที่ตั้งบริษัทเพื่อหลอกลวง และข้อมูลการจดทะเบียนบริษัทในแอฟริกาไม่น่าเชื่อถือเท่าที่ควร ส่วนหนึ่งเนื่องจากการจดทะเบียนเป็นบริษัทในแอฟริกาดำเนินการได้ไม่ยาก จึงมีนักฉวยโอกาสหัวใสที่อาศัยจุดนี้มาจดทะเบียนตั้งบริษัทให้ดูน่าเชื่อถือ และติดต่อทำการซื้อขายสินค้าด้วยพฤติกรรมที่ไม่ชอบมาพากล

ดังเช่นกรณีของผู้ส่งออกรายหนึ่งของไทยที่ได้ตัดสินใจทำการค้ากับคู่ค้ารายใหม่ซึ่งเป็นผู้นำเข้าสินค้าในยูกันดา โดยตกลงว่าจะส่งออกสารเคมีไปให้คู่ค้าในยูกันดามูลค่าราว 3 ล้านบาท ด้วยวิธีชำระเงินแบบเปิดบัญชีขายเชื่อ (Open Account: O/A 40 days after shipment date) ซึ่งหมายถึงผู้ส่งออกจะส่งมอบสินค้าให้ก่อนและให้คู่ค้าชำระเงินค่าสินค้าภายในระยะเวลา 40 วันนับจากวันที่ผู้ส่งออกได้จัดส่งสินค้าให้ และเมื่อใกล้ถึงกำหนดชำระเงินค่าสินค้า ปรากฏว่าคู่ค้าทางยูกันดาก็แจ้งมาว่า ไม่สามารถโอนเงินค่าสินค้ามาได้ตามที่ตกลงกันไว้ เพราะทางการยูกันดาประกาศกฎหมายใหม่ออกมาว่าการโอนเงินมากกว่า 50,000 ดอลลาร์สหรัฐ ต้องทำเรื่องแจ้งธนาคารกลาง การโอนเงินค่าซื้อสินค้ามูลค่า 3 ล้านบาทซึ่งมากกว่า 50,000 ดอลลาร์สหรัฐ ในครั้งนี้จึงอาจล่าช้าหรืออาจจะโอนไม่ได้ แม้จะฟังดูมีเหตุผลน่าเชื่อถือ แต่ทางผู้ส่งออกก็ยังสงสัยว่าสิ่งที่คู่ค้าแจ้งมาเป็นเรื่องจริงหรือไม่ จึงได้ติดต่อหน่วยงานต่างๆ เพื่อตรวจสอบ และพบว่าข้อมูลที่คู่ค้าแจ้งมาไม่เป็นความจริง และยังพบอีกว่าคู่ค้ารายนี้เป็นบริษัทจดทะเบียนเพื่อทำการหลอกลวง เพราะข้อมูลต่างๆ ของคู่ค้า ทั้งสถานที่ตั้ง และงบการเงิน ล้วนเป็นข้อมูลเท็จ และมีรายงานว่ามีองค์กรรับประกันถึง 3 ราย ตรวจสอบและตามหนี้คู่ค้ารายนี้แล้วเช่นกัน ขณะที่องค์กรรับประกันในแอฟริกาแจ้งว่าการตามคืนหนี้ครั้งนี้มีโอกาสสำเร็จน้อยมาก แต่เป็นโชคดีที่ผู้ส่งออกรายนี้ได้ทำประกันการส่งออกไว้ จึงได้รับชดเชยความเสียหายจากเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น

ทั้งนี้ แม้ตลาดใหม่มักมีความเสี่ยงด้านคู่ค้าดังที่กล่าวมาข้างต้น อีกทั้งยังเป็นตลาดที่ผู้ประกอบการไทยไม่คุ้นเคย แต่ปัจจัยดังกล่าวก็มิควรเป็นสาเหตุให้ผู้ประกอบการละทิ้งโอกาสค้าขายในตลาดใหม่ เพราะหลายประเทศในตลาดนี้อยู่ในช่วงเศรษฐกิจกำลังเติบโตและมีความต้องการสินค้าอยู่อีกมาก เช่นหลายประเทศในแอฟริกาที่เศรษฐกิจขยายตัวสูง อาทิ เอธิโอเปีย ขยายตัวร้อยละ 8.2 เซเนกัล ขยายตัวร้อยละ 7.0 แทนซาเนีย ขยายตัวร้อยละ 6.6 และยูกันดา ขยายตัวร้อยละ 6.2 นอกจากนี้ ผู้ประกอบการไทยอาจจะไม่ทราบมาก่อนว่าหลายประเทศในแอฟริกาเป็นแหล่งผลิตสินค้าที่น่าสนใจหลายรายการด้วยเช่นกัน อาทิ เอธิโอเปียเป็นแหล่งผลิตวัตถุดิบสิ่งทอ ดอกไม้สด กาแฟ และผักไร้สารเคมี แทนซาเนียมีแหล่งทรัพยากรแร่มากมาย เช่น เพชร ทองคำ และรัตนชาติ แอฟริกาจึงไม่เพียงแต่จะเป็นตลาดส่งออกที่ไม่ควรมองข้าม แต่ยังเป็นแหล่งวัตถุดิบที่น่าสนใจของผู้ประกอบการไทยด้วยเช่นกัน ดังนั้น แทนที่ผู้ประกอบการจะปิดความเสี่ยงด้วยการหลีกเลี่ยงการค้าขายกับตลาดใหม่อย่างแอฟริกา ทางที่ดีผู้ประกอบการควรปิดความเสี่ยงด้วยการเพิ่มความระมัดระวังและใส่ใจกับการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของคู่ค้าก่อนการส่งออก รวมถึงการทำประกันการส่งออกซึ่งจะช่วยบรรเทาความเสียหายให้ผู้ส่งออกหากเกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝัน ดังเช่นกรณีที่ยกมาข้างต้นว่า ถึงแม้ผู้ส่งออกจะได้รับความเสียหายจากการค้าขายกับคู่ค้าในยูกันดาที่หลอกลวง แต่ก็ใช้บริการรับประกันการส่งออกเป็นเบาะรองรับความเสียหายจากเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นครั้งนี้ได้

เพื่อสนับสนุนผู้ส่งออกที่ต้องการขยายตลาดส่งออกไปแอฟริกา Exim Bank มอบสิทธิพิเศษให้แก่ลูกค้ารายใหม่ที่ต้องการทำประกันการส่งออกกับ Exim Bank ด้วยการลดเบี้ยประกันการส่งออก 50% จากอัตราเบี้ยประกันที่คำนวณได้ และฟรีค่าวิเคราะห์ข้อมูลผู้ซื้อในต่างประเทศฟรี 2 ราย พร้อมลดค่าข้อมูล 50% สำหรับผู้ซื้อรายที่ 3-5 โดย Exim Bank จะชดเชยความเสียหายจากการไม่ได้รับชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้เอาประกันในอัตรา 80% ของความเสียหายที่เกิดขึ้นจากความเสียหายทางการค้าและทางการเมืองตั้งแต่วันที่จนถึงสิ้นปี 2561