



ฝ่ายวิจัยธุรกิจ EXIM

พฤศจิกายน 2561

คู่ค้าจ่ายเงินล่าช้า...พฤติกรรมเสี่ยงที่ผู้ส่งออกควรใส่ใจ

บ่อยครั้งที่ผู้ส่งออกอาจไม่ยอมทำการค้ากับคู่ค้ารายใหม่ เพราะคิดว่าจะไปเพิ่มความเสี่ยงให้กับตนเองทำไม และไม่ยอมเสียเวลาไปตรวจสอบคู่ค้าใหม่ และยังเป็นลูกค้าจากประเทศไกลๆ ซึ่งติดต่อพบปะกันยาก ก็เริ่มไม่ยอมการค้าขายด้วย คู่ค้าขายกับคู่ค้าที่คุ้นเคยกันไม่ได้ และหากคู่ค้าที่ค้าขายกันอยู่แล้วไม่เคยมีประวัติเบี่ยงหนีเลยตั้งแต่ค้าขายกันมา ก็ยังไม่จำเป็นต้องมองหาคู่ค้าใหม่ๆ ให้ยุ่งยาก ค้าขายกับคู่ค้าเก่าก็น่าจะเพียงพอแล้ว ปลอดภัยกว่า แต่ลองพิจารณาตัวอย่างของคุณชอบค้า (ผู้ส่งออก) ที่หยิบยกมาเล่าสู่กันฟังในครั้งนี้นี้ มุมมองของท่านอาจจะเปลี่ยนไป

คุณชอบค้าส่งออกชิ้นส่วนยานยนต์ให้กับคู่ค้า (ผู้ซื้อ) รายหนึ่งในประเทศอินเดีย จากที่คุณชอบค้าเคยตรวจสอบก็พบว่าคู่ค้ารายนี้มียอดขายและผลกำไรที่ดี อีกทั้งยังไม่มีประวัติถูกฟ้องร้อง จึงได้ติดต่อค้าขายกันมายาวนานถึง 5 ปี และตลอดระยะเวลาที่ค้าขายกันคู่ค้ารายนี้ก็ชำระค่าสินค้าทุกครั้ง เพียงแต่มักจะชำระค่าสินค้าและรับสินค้าล่าช้ากว่าที่กำหนดไว้ประมาณ 3 เดือนเป็นประจำ แรกๆ คุณชอบค้าก็มีความกังวลและคอยติดตามคู่ค้าอยู่เสมอ แต่ก็พบว่าถึงแม้คู่ค้ารายนี้จะมารับสินค้าช้าไปบ้าง แต่ก็มารับสินค้าและชำระค่าสินค้าครบถ้วนทุกครั้ง นานวันเข้าคุณชอบค้าก็เริ่มชินกับพฤติกรรมจ่ายเงินล่าช้าของคู่ค้ารายนี้ และมั่นใจในสถานะการเงินของคู่ค้ารายนี้ จึงไม่ได้ตรวจสอบและไม่ได้ติดใจอะไรอีกต่อไปเมื่อคู่ค้ามารับของล่าช้า จนกระทั่งครั้งล่าสุดที่คุณชอบค้าส่งออกชิ้นส่วนรถยนต์มูลค่าราว 40,000 ดอลลาร์สหรัฐ ให้แก่คู่ค้ารายนี้ ด้วยเทอมการชำระเงินแบบเดิม คือ Document against Payment (D/P Sight) ซึ่งมีเงื่อนไขที่ผู้ซื้อต้องชำระค่าสินค้าให้ธนาคารที่ทำหน้าที่เรียกเก็บเงินตามตัวแลกเงินก่อน จึงจะขอรับใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading : B/L) เพื่อไปรับสินค้า ทั้งนี้ คุณชอบค้าเชื่อว่าคู่ค้าจะมารับของล่าช้าเหมือนทุกครั้ง ดังนั้นแม้จะเกินเวลาดำรับของตามที่กำหนดในเอกสารแล้ว คุณชอบค้าก็ไม่ได้เดือดร้อนใจในการติดตามทวงถามคู่ค้า เพราะคุ้นชินกับการมารับของล่าช้าเช่นนี้แล้ว แต่ครั้งนี้ไม่เหมือนกับทุกครั้งที่ผ่านมา เพราะผ่านไปกว่า 3 เดือนแล้ว คู่ค้าของคุณชอบค้าก็ยังไม่มารับสินค้า จนเมื่อคุณชอบค้าสอบถามไปยังคู่ค้าจึงทราบว่าคู่ค้าขอปฏิเสธการรับมอบสินค้าเพราะขาดสภาพคล่องอย่างหนักจนไม่สามารถชำระเงินค่าสินค้าได้

จากการละเอียดติดตามทวงถามคู่ค้าในครั้งนี้นำให้นอกจากคุณชอบค้าต้องสูญเสียเงินค่าสินค้าที่ควรจะได้รับแล้ว ยังต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการจัดการสินค้าที่ตกค้างปลายทางอยู่เป็นเวลานานกว่า 3 เดือนอีกด้วย สำหรับในกรณีนี้เนื่องจากสินค้าล็อตนี้ผลิตเพื่อจำหน่ายได้เฉพาะในศูนย์เซียเท่านั้น คุณชอบค้าจึงตัดสินใจติดต่อหาผู้ซื้อรายใหม่ในศูนย์เซียแทน การขนส่งสินค้ากลับเมืองไทยซึ่งมีค่าใช้จ่ายราว 25,000 ดอลลาร์สหรัฐ แต่คู่ค้ารายใหม่ก็ต่อรองให้ลดราคาสินค้าลงราว 15% ซึ่งนอกจากคุณชอบค้าต้องขายสินค้าในราคาถูกลงถึง 6,000 ดอลลาร์สหรัฐแล้ว คุณชอบค้ายังต้องเสียค่าดูแลตู้สินค้าที่นำของออกมาซื้ออีก 10,000 ดอลลาร์สหรัฐ สุดท้ายคุณชอบค้าจึงมีรายได้จากการขายสินค้าครั้งนี้หายไปทั้งสิ้น 16,000 ดอลลาร์สหรัฐ คือ แทนที่จะได้เงินค่าสินค้า 40,000 ดอลลาร์สหรัฐ แต่กลับได้เพียง 24,000 ดอลลาร์สหรัฐ

เหตุการณ์นี้นับเป็นข้อเตือนใจให้กับคุณชอบค้าและผู้ส่งออกท่านอื่นๆ ว่า การที่ผู้ส่งออกมั่นใจคู่ค้าที่ตนเองติดต่อค้าขายกันมานานจนวางใจ อาจเป็นการกระทำที่ประมาท เพราะคู่ค้าที่ค้าขายกันด้วยดีมาช้านาน ก็ไม่ได้เป็นการรับประกันว่าจะไม่เกิดการผิดนัดชำระหนี้ตลอดไปในอนาคต การค้าไม่ว่าจะกับคู่ค้ารายเก่าหรือรายใหม่ ก็ย่อมมีความเสี่ยงอยู่เสมอ ดังนั้นการตรวจสอบคู่ค้าอยู่เป็นประจำเป็นสิ่งสมควรกระทำ และต้องไม่ละเลยกับสิ่งที่คู่ค้าทำไม่ถูกต้องตามเงื่อนไขข้อกำหนดต่างๆ โดยเฉพาะเรื่องการชำระเงิน เพราะการรู้ตัวแต่เนิ่นๆ จะช่วยบรรเทาความเสียหายบางส่วนลงได้ แต่หากท่านไม่ต้องการแบกรับความเสี่ยงดังกล่าว การซื้อประกันการชำระเงินจาก EXIM Bank เป็นทางเลือกที่น่าสนใจ ทั้งนี้ ท่านสามารถติดต่อขอทราบรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ฝ่ายส่งเสริมการรับประกันการส่งออกและการลงทุน EXIM Bank โทร. 0-2271-3700 ต่อ 3920-3922

Disclaimer : ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด