



## ตกขบวนการค้าออนไลน์ ... ต้นเหตุของการไม่ชำระค่าสินค้า

การระบาดของ COVID-19 เป็นแรงผลักดันสำคัญที่ทำให้การค้าขายผ่านออนไลน์ เช่น Social Media และ E-marketplace เติบโตอย่างก้าวกระโดดสวนทางกับการค้าผ่านหน้าร้านที่สะดุดลงกะทันหัน และแม้การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวจะสร้างโอกาสใหม่ๆ ให้กับผู้ประกอบการจำนวนมาก แต่ก็มีผู้ประกอบการบางส่วนที่ปรับตัวไม่ทันกับกระแสการค้าออนไลน์จนสูญเสียส่วนแบ่งตลาดและรายได้ รวมถึงยังส่งผลกระทบต่อมูลค่าของผู้ประกอบการรายนั้นอีกด้วย ดังเช่นกรณีของ “นายชอบค้า” ที่เป็นคู่ค้าของบริษัท A

“นายชอบค้า” ผลิตและส่งออกผลิตภัณฑ์สำหรับสัตว์เลี้ยงให้แก่บริษัท A ซึ่งเป็นผู้นำเข้าและกระจายสินค้าสู่ตลาดในแถบอเมริกาเหนือ ทั้งนี้ ในช่วง 3-4 ปีก่อนเกิดการระบาดของ COVID-19 บริษัท A สั่งซื้อสินค้าจาก “นายชอบค้า” เพิ่มขึ้นต่อเนื่องตามความนิยมเลี้ยงสัตว์เลี้ยงที่เพิ่มขึ้นในตลาดอเมริกาเหนือ โดยที่ผ่านมา “นายชอบค้า” ได้รับเงินค่าสินค้าครบถ้วนและตรงเวลาทุกครั้ง กระทั่งในช่วงที่ทั่วโลกประสบปัญหาการระบาดของ COVID-19 “นายชอบค้า” ก็ยังมองเห็นโอกาสในการขยายตลาดจากการติดตามสถานการณ์ดังกล่าวอย่างใกล้ชิด และได้รับฟังข่าวสาร ผลสำรวจของตลาดที่เผยแพร่ตามสื่อต่างๆ ซึ่งล้วนนำเสนอทิศทางของตลาดผลิตภัณฑ์สำหรับสัตว์เลี้ยงในเชิงบวก เนื่องจากผู้บริโภคใช้เวลาอยู่ในที่พักอาศัยมากขึ้นในช่วง COVID-19 จึงมองหาอุปกรณ์ ตลอดจนของเล่นสำหรับสัตว์เลี้ยง และมีหลายครอบครัวที่เริ่มเลี้ยงสัตว์เลี้ยงในช่วง COVID-19 เพื่อแก้เหงา หรือเป็นเพื่อนเล่นกับเด็กๆ ที่ไม่ได้ไปโรงเรียน “นายชอบค้า” จึงคาดว่ายอดจำหน่ายของบริษัท A ก็น่าจะมีแนวโน้มดีตามกระแสดังกล่าว ทำให้ “นายชอบค้า” ยังคงให้เครดิตต่อมตามปกติ และไม่ได้ทำประกันการส่งออกเพิ่มเติม

อย่างไรก็ตาม บริษัท A กลับมียอดจำหน่ายลดลงสวนทางกับตลาดผลิตภัณฑ์สัตว์เลี้ยงที่เติบโตอย่างมาก เนื่องจากผู้บริโภคหันไปซื้อสินค้าทางออนไลน์ เพื่อลดความเสี่ยงในการออกจากบ้าน และแม้การระบาดผ่อนคลาย การซื้อสินค้าออนไลน์ก็กลายเป็นพฤติกรรมที่ทำประจำ เพราะสะดวกสบายกว่า อีกทั้งยังสามารถเปรียบเทียบราคาและคุณภาพสินค้าได้ง่าย ขณะที่บริษัท A เน้นจำหน่ายผ่านร้านค้าปลีก และร้านจำหน่ายสินค้าสัตว์เลี้ยง ซึ่งต้องปิดดำเนินการเป็นการชั่วคราวตามมาตรการ Lockdown และยังไม่มียช่องทางจำหน่ายหรือประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านทางระบบออนไลน์ จึงทำให้บริษัท A มียอดจำหน่ายลดลงมาก และประสบปัญหาขาดสภาพคล่องอย่างรุนแรง จนไม่สามารถชำระค่าสินค้าให้ “นายชอบค้า” ได้ตามที่กำหนด



จากกรณีข้างต้นจะเห็นว่า แม้สินค้าของผู้ส่งออกเป็นที่ต้องการอย่างมากในตลาด แต่ผู้ส่งออกก็ยังมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับการชำระเงินค่าสินค้า หากคู่ค้าของท่านวางกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจผิดพลาด การทำประกันการส่งออกจึงนับเป็นเครื่องมือสำคัญที่จะช่วยบรรเทาความเสียหายให้แก่ผู้ส่งออก สำหรับผู้ส่งออกที่สนใจบริการรับประกันการส่งออก สามารถติดต่อฝ่ายส่งเสริมการรับประกันการส่งออกและการลงทุน EXIM BANK โทร. 0-2271-3700 ต่อ 3935-3944