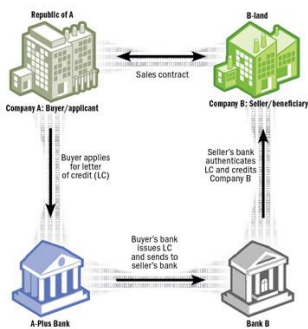


## SMEs กับกลไกทางการค้าระหว่างประเทศ

### SMEs AND THE INTERNATIONAL TRADE FRAUD (2)

อย่างที่ได้นำเสนอเรื่องกลไกทางการค้าต่างๆ ในฉบับที่แล้ว ไม่ว่าจะเป็น เรื่องการเปิด Letter of Credit บังหน้า หรือการใช้ความรู้ความชำนาญด้านการขนส่งทำให้ผู้ประกอบการถูกลอกได้หลายวิธีหรือแม้แต่การนำเอา Digital Trading มาใช้ก็เกิดประเด็นปัญหามาแล้ว ฉบับนี้ขอเสนอ รูปแบบที่เกี่ยวกับ การผสมผสานการทำงานระหว่าง L/C (Letter of Credit) กับ T/T (Telegraphic Transfer) เข้าด้วยกัน รูปแบบนี้เป็นที่นิยมมากในการจ่ายเงินที่ต่ำกว่ามูลค่าของสินค้า (Undervalue Arrangement) ที่ตกลงกัน ต้องเรียนให้ทราบก่อนว่า วิธีการจ่ายเงินแบบนี้ เป็นวิธีการที่ผิดกฎหมาย ใช้ในการหลอกลวงหรือใช้ลดอากรขาเข้าและภาษี ทำให้ผู้ประกอบการสามารถใช้ประโยชน์ของส่วนต่างในการเสนอราคาได้เหนือกว่าคู่แข่ง ส่วนใหญ่แล้วผู้นำเข้าจะใช้วิธีนี้ก็ต่อเมื่ออากรนำเข้าค่อนข้างสูงรวมถึงภาษีด้วย เพื่อให้ราคาสินค้าสามารถแข่งขันได้ คงไม่จำเป็นต้องใช้วิธีการนี้ ถ้าอากรนำเข้าไม่เกิน 10-15% การใช้วิธี Undervalue Arrangement นั้น เป็นวิธีที่เสี่ยงมาก ถ้าถูกจับได้ ท่านซึ่งเป็นผู้ส่งออกอาจได้ขายสินค้าแต่ ความวุ่นวายก็อาจเกิดขึ้นได้ ถ้าผู้นำเข้าขาดความชำนาญ



เพื่อความเข้าใจมากยิ่งขึ้น มาพิจารณาจากตัวอย่าง ในการใช้วิธีการนี้ โดยผู้นำเข้าจะให้ผู้ประกอบการจัดเอกสารออกเป็น 2 ส่วน ตัวอย่างเช่น บริษัท XYZ ทำสัญญาซื้อสินค้า A 1,000 ชิ้นที่ราคา FOB โดยได้ราคาชิ้นละ US\$9 รวมเป็นเงินทั้งสิ้น US\$9,000 ผู้นำเข้าดังกล่าวต้องการเสียอากรนำเข้า 25% ของราคาจริงที่ตกลงกัน หรือที่ราคา US\$2.25 ต่อหน่วย รวมเป็นเงิน US\$2,250 เพราะฉะนั้นเอกสารอีกชุดที่ว่าจะใช้ข้อมูลอันหลัง คือ สินค้า A 1,000 ชิ้นที่ราคา FOB

โดยราคาต่อชิ้นคือ US\$2.25 รวมเป็นเงินทั้งสิ้น US\$2,250 ส่วนอีกฉบับจะเสนอราคาจริง หลังจากนั้นผู้นำเข้าเปิด L/C เป็นจำนวนเงิน US\$2,250 และจะชำระเงินโดยผ่านการโอน T/T ในส่วนที่เหลือเป็นจำนวนเงิน US\$6,750 เพราะฉะนั้นแล้วผู้ส่งออกต้องส่งออกในมูลค่า US\$9,000 ตามมาตรฐานการควบคุมเงินตราของรัฐบาล ในขณะที่ฝ่ายผู้นำเข้าจะชำระอากรนำเข้าและภาษีในมูลค่า US\$2,250 บวกกับค่าใช้จ่ายอื่นๆในการดำเนินการดังกล่าว ในกรณี ถ้าผู้นำเข้าถูกจับที่ท่าเรือปลายทาง สินค้านั้นก็ถูกยึดโดยศุลกากรของประเทศนั้นๆ ผู้ส่งออกก็ยากที่จะได้รับชำระเงิน ในกรณีถ้าผู้นำเข้าไม่ถูกจับเสียก่อน ขั้นตอนต่อไปคือ ผู้นำเข้าต้องซื้อดอลลาร์จากตลาดมืด และส่งเงินโดยใช้วิธีการ T/T โดยผ่านประเทศที่สาม อย่างที่ทราบกันดีว่า บ่อยครั้งที่ T/T ดังกล่าว จะไม่ถึงมือผู้ส่งออกตามที่ตกลงกัน และที่สำคัญคือ สินค้าอื่นๆ มักจะถึงมือผู้นำเข้าก่อนที่ผู้ส่งออกจะได้รับชำระโดยวิธี T/T ก็ต้องคิดและพิจารณากันดีๆ ว่า วิธีการใดเหมาะสม วิธีนี้เหมาะสมกับผู้ที่มีความซื่อสัตย์ทั้งสองฝ่าย

ในทางกลับกันจากกรณีศึกษาข้างต้น ผู้ประกอบการอาจจะพบอีกลักษณะคือ ผู้นำเข้าต้องการเสียอากรนำเข้า 80% ของราคาที่ตั้งตกลงกัน และส่วนที่เหลือผู้นำเข้าจะส่งให้เมื่อส่งสินค้าครั้งต่อไป ผู้ส่งออกรายใหม่ที่ขาดประสบการณ์คงคิดว่า ข้อเสนอที่พอรับได้ แต่จริงแล้ว ท่านอาจติดกับก็ได้หรือที่เรียกว่า ตกกระไดพลอยโจร ก็ไม่ผิดนัก เพราะการที่ผู้นำเข้ายังไม่ชำระอีก 20% ที่เหลือ ซึ่งอย่าลืมว่า เมื่อเวลาล่วงเลยไป มูลค่าของเงินก็เพิ่มขึ้น แต่ท่านอย่าหวังว่าท่านจะได้คืนใน ส่วนดังกล่าวโดยง่าย หรือแม้แต่ในการสั่งซื้อครั้งต่อไป ในส่วนดังกล่าวนี้ ท่านอาจจะได้เมื่อมีการสั่งซื้อถึงครั้งที่สามหรือสี่ (ถ้าผู้นำเข้าไม่โกงท่านเสียก่อน) ถึงตอนนี้ท่านผู้ประกอบการคงถามว่า แล้วผู้นำเข้าทำไปเพื่ออะไร ประการแรก แน่นนอนเพื่อยืดเวลาชำระเงิน ประการที่สอง จ่ายอากรนำเข้าถูกกว่าเดิมนิดหน่อยแต่ก็ยังดีกว่าไม่ได้ส่วนต่างเลย ประการที่สาม คือ ผู้นำเข้าสามารถใช้ ส่วน 20% ที่เหลือนี้เป็นเงินประกันในการบังคับกรวยๆ ว่าให้ผู้ประกอบการส่งสินค้าให้ตรงตามคำสั่งซื้อและตามเงื่อนไขที่ตนต้องการ และประการสุดท้าย ผู้นำเข้าสามารถใช้ส่วน 20% ที่เหลือนี้เป็นเงินประกันในการหักค่าเสียหายเมื่อสินค้าเกิดชำรุด (Defective Product) วิธีการนี้ช่างแยบยล โดยส่วนใหญ่แล้ว ผู้ที่สร้างเหตุการณ์เช่นนี้ มักจะเป็นผู้นำเข้าที่มาจากประเทศที่เรียกว่า ประเทศที่พัฒนาแล้ว ซึ่งพบบ่อยๆ ดังนี้ เมื่อผู้นำเข้ารับสินค้าและแจ้งกลับมายังผู้ส่งออกว่า มีสินค้าที่ชำรุดมีมูลค่า US\$3,000 โดยมากกรณีอย่างนี้จะเกิดขึ้นเมื่อ ผู้นำเข้ายังมีเงินค้างชำระผู้ส่งออกอยู่เป็นจำนวนมากพอควร เช่น US\$8,000 ถ้าเป็นไปตามที่ผู้นำเข้าเสนอมา ผู้นำเข้าจะชำระเงินเพียง US\$5,000 เท่านั้น โดยขั้นตอนการพิสูจน์นั้น ผู้ส่งออกจำเป็นต้องขอรูปสินค้า เพื่อพิสูจน์ว่าสินค้านั้นๆ ชำรุดจริง ตามจำนวนที่ได้รับแจ้ง อีกวิธีในการพิสูจน์คือ จ้างนักสืบในการหาข้อเท็จจริง (ถ้าจำนวนเงินค่อนข้างมากก็ถือว่าจำเป็นต้องทำ) โดยผู้แทนดังกล่าวไปเยี่ยมผู้นำเข้าที่กล่าวอ้างว่า ในบางกรณีเมื่อผู้แทนไปพิสูจน์ความเสียหายปรากฏว่า สินค้าชำรุดเพียง US\$400

เท่านั้น แต่ผู้นำเข้ากลับขอ Claim ค่าเสียหายถึง US\$3,000 ผู้ส่งออกรายใหม่ควรระวังเมื่อเกิดกรณีดังกล่าว เพราะท่านได้ประสบกับการโกงโดยใช้ประสบการณ์ในการทำการค้าที่เหนือกว่าท่าน

การทำการค้าระหว่างประเทศนั้น มีเรื่องราวมากมายที่ต้องติดตามข่าวเสมอ ไม่ว่าจะเป็นด้านการตลาดที่ปัจจุบันนั้น สินค้าในกลุ่มใช้กลยุทธ์ได้นำตลาด หรือการศุลกากรในประเทศที่ต้องติดต่อด้วย รวมถึงการศุลกากรในประเทศของเราเช่นกันในกรณีที่ผู้ประกอบการเป็นผู้นำเข้าจะต้องติดต่อกันเป็นพิเศษ นอกจากนี้แล้วด้านการธนาคารที่ผู้ส่งออกต้องให้ความสนใจและรับทราบข่าวหรือกฎระเบียบต่างๆ ที่ออกมาใหม่ ถ้าไม่แน่ใจควรถามผู้รู้ อย่าถามตัวแทนที่ใช้วิธีแบบเก่าๆ (ใต้โต๊ะ) ท่านจะไม่ได้คำตอบ นอกจากผ่านขั้นตอนไปได้ แต่จะทุกครั้งหรือไม่ นั่น ตัวท่านผู้ประกอบการคงต้องหาคำตอบเองกระมัง โดยภาพรวมแล้ว ในโลกการค้าไม่ว่าในประเทศหรือนอกประเทศ ย่อมมีกลุ่มคนที่มีจรรยาบรรณและกลุ่มคนที่แสวงหาผลประโยชน์ จนบางครั้งไม่สามารถแยกแยะได้ จึงต้องอาศัยทั้งประสบการณ์ของตนเอง รวมถึงการปรึกษาผู้มีประสบการณ์อีกทางหนึ่งค่ะ