

บทที่ 1

บทนำ

1.1 หลักการและเหตุผล

ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีระบบเศรษฐกิจแบบเปิด มีการดำเนินการด้านการค้าระหว่างประเทศมานานและมีการเปิดประเทศค่อนข้างมากทั้งทางด้านการค้าและเงินทุนระหว่างประเทศ โดยมูลค่าของการค้าระหว่างประเทศมีมูลค่าสูงเมื่อเปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ ดังรายละเอียดตามตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 1 แสดงเครื่องชี้ภาวะเศรษฐกิจที่สำคัญของไทย¹ (หน่วย : พันล้านบาท)

ปี	มูลค่ารวม			สัดส่วนของมูลค่าการค้ารวมต่อ GDP	ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ(GDP)
	การค้าระหว่างประเทศ	การส่งออก	การนำเข้า		
2540	3,730.9	1,806.7	1,924.2	78.7%	4,740.2
2541	4,022.1	2,248.1	1,774.0	86.9%	4,628.4
2542	4,121.6	2,214.2	1,907.4	89.3%	4,615.4
2543	5,271.8	2,777.7	2,494.1	107.5%	4,900.3
2544	5,226.3	2,665.2	2,561.1	103.3%	5,057.1

หมายเหตุ GDP ปี 2544 เป็นตัวเลขประมาณการ

ดังนั้นการค้าระหว่างประเทศจึงมีบทบาทสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจและนำความเจริญรุ่งเรืองมาสู่ประเทศ รวมทั้งมีส่วนสำคัญในการผลักดันเศรษฐกิจของประเทศให้มีการขยายตัว² กล่าวคือเป็นตัวจักรสำคัญในการช่วยเพิ่มรายได้ให้ประเทศ แม้แต่ในยามวิกฤติเศรษฐกิจ

¹ ศูนย์สารสนเทศเศรษฐกิจการค้า กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์. ตารางแสดงเครื่องชี้ภาวะเศรษฐกิจที่สำคัญของไทย. ผู้เผยแพร่: http://www.moc.go.th/thai/dbestat/tra_wto/eco.htm [2002, January 21].

² วีระพงษ์ เขมฤกษ์อำพล. การค้าและการเงินระหว่างประเทศ, กรุงเทพฯ.: บริษัท ซีอีเคยูเคชั่น จำกัด, 2537.

การส่งออกนับเป็นกลยุทธ์สำคัญที่ช่วยให้เศรษฐกิจของประเทศพ้นจากภาวะตกต่ำได้ อย่างไรก็ตาม การส่งออกและผู้ส่งออกจะมีรายได้หรือนำรายได้เข้ามาในประเทศนั้น ผู้ส่งออกจะต้องเผชิญกับปัญหาทางด้านระบบการเงิน ภาษา ขนบธรรมเนียมประเพณี กฎหมาย มาตรฐานซึ่งต่างวัดเครดิตการค้าที่ใช้ในต่างประเทศ ทำให้ผู้ส่งออกต้องให้ความสำคัญกับการสำรวจตลาด การเสาะหาและการคัดเลือกคู่ค้า การตรวจสอบเครดิตของคู่ค้าและการทำข้อตกลงทางการค้า ซึ่งข้อตกลงทางการค้านับว่าเป็นหัวใจสำคัญของการส่งออกและผู้ส่งออก เพราะเป็นข้อตกลงในการส่งมอบทางการค้าระหว่างประเทศที่ผู้ซื้อและผู้ขาย ต้องนำมาระบุไว้ในสัญญาซื้อขายเพื่อจะได้ทราบถึงหน้าที่ซึ่งแต่ละฝ่ายจะต้องปฏิบัติแก่กัน เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น โดยเงื่อนไขที่ต้องให้ความสำคัญเป็นพิเศษคือ³

- ข้อตกลงด้านคุณภาพสินค้า
- ข้อตกลงด้านปริมาณสินค้า
- ข้อตกลงด้านราคาสินค้า
- ข้อตกลงด้านการส่งมอบสินค้า
- ข้อตกลงด้านการชำระค่าสินค้า

แม้ว่าข้อตกลงต่างๆ เหล่านี้เป็นข้อตกลงที่มีขึ้นก่อนการค้าระหว่างประเทศจะเกิดขึ้นก็ตาม ผู้ส่งออกควรจะมีความรู้ความเข้าใจในข้อตกลงเหล่านั้นเป็นอย่างดี เพราะเป็นเรื่องที่เกี่ยวกับธุรกิจของตนโดยตรง โดยเฉพาะข้อตกลงด้านการชำระค่าสินค้า เป็นสิ่งที่ผู้ส่งออกควรให้ความสำคัญเป็นพิเศษ เพราะเมื่อผู้ส่งออกได้ดำเนินการตามข้อตกลงทุกประการ ผู้ส่งออกย่อมต้องการที่จะได้รับชำระค่าสินค้าและบริการจากผู้ซื้อที่ต่างประเทศ ซึ่งข้อตกลงด้านการชำระค่าสินค้าทำให้ผู้ส่งออกได้ทราบว่า จะได้รับชำระค่าสินค้าและบริการเมื่อใดและอย่างไร ซึ่งในการรับชำระค่าสินค้าและบริการที่ผู้ส่งออกนิยมใช้ในปัจจุบันมี 4 วิธี⁴ คือ

- ชำระเงินล่วงหน้า (Advance Payment)
- การเปิดเช็คเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit หรือ Commercial Documentary L/C)
- การเรียกเก็บเงินผ่านธนาคาร (Bill for Collection) หรือ Documentary Collection หรือ B/C
- การเปิดบัญชีขายเชื่อ (Open Account)

³ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย. ทิศทางการลงทุนเล่ม 2, 2541 หน้า 18-20.

⁴ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย. วารสาร EXIM NEWS. ปีที่ 6 ฉบับที่ 4 ประจำเดือนเมษายน 2543.

จากการสัมภาษณ์ผู้ส่งออกในจังหวัดเชียงใหม่ ในเรื่องวิธีการรับชำระค่าสินค้าและบริการ เมื่อวันที่ 13-24 พฤศจิกายน 2543 จำนวน 13 ราย ซึ่งเป็นผู้ส่งออกในธุรกิจ 6 ประเภท พบว่าผู้ส่งออกส่วนใหญ่รับชำระค่าสินค้าและบริการ โดยใช้วิธีการชำระเงินล่วงหน้า (Advance Payment) รองลงมาคือวิธีการเปิด Letter of Credit โดยเหตุผลที่ผู้ส่งออกเลือกวิธีการชำระเงินในแต่ละวิธีแตกต่างกัน ได้แก่การได้รับเงินที่แน่นอน ขั้นตอนการติดต่อกับธนาคารยุ่งยาก ใช้เวลานาน

ดังนั้นผู้ศึกษาจึงมีความสนใจที่จะศึกษาถึงวิธีการรับชำระค่าสินค้าและบริการ ของผู้ส่งออกในจังหวัดเชียงใหม่ รวมทั้งปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกวิธีการรับชำระค่าสินค้าและบริการของผู้ส่งออก ในจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อให้ผู้ส่งออกหรือผู้สนใจทั่วไปใช้เป็นข้อมูลและแนวทางเลือกวิธีการรับชำระค่าสินค้าและบริการ เพื่อให้สอดคล้องกับความเหมาะสมของกิจการในการรักษากลุ่มลูกค้าหรือขยายตลาด และเพื่อให้ธนาคารพาณิชย์ใช้เป็นข้อมูลและแนวทางในการพัฒนาการให้บริการของธนาคาร เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ส่งออก

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาถึงวิธีการรับชำระค่าสินค้าและบริการของผู้ส่งออก ในจังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกวิธีการรับชำระค่าสินค้าและบริการของผู้ส่งออก
3. เพื่อศึกษาถึงปัญหาในการเลือกวิธีการรับชำระค่าสินค้าและบริการ ของผู้ส่งออก

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทราบถึงวิธีการรับชำระค่าสินค้าและบริการของผู้ส่งออก
2. ทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกรับชำระค่าสินค้าและบริการของผู้ส่งออก
3. ทราบถึงปัญหาในการเลือกวิธีการรับชำระค่าสินค้าและบริการ ของผู้ส่งออก
4. เพื่อให้ธนาคารพาณิชย์ ผู้ส่งออกและผู้ที่เกี่ยวข้องใช้เป็นข้อมูลประกอบการวางแผนการดำเนินงานด้านการส่งออก