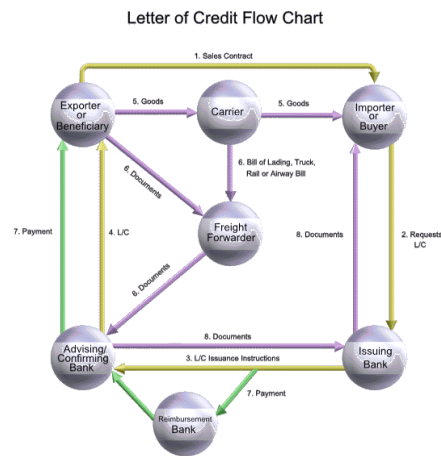


SMEs กับกลไกทางการค้าระหว่างประเทศ SMEs AND THE INTERNATIONAL TRADE FRAUD (1)

การทำการค้าระหว่างประเทศส่วนใหญ่ผู้ประกอบการขนาดกลางหรือย่อมจะนิยมใช้มากที่สุดคือการส่งออก เพราะเป็นวิธีที่ง่ายที่สุดของการทำการค้าระหว่างประเทศ ดังนั้นการเกิดกลไกก็มักจะเกิดกับผู้ส่งออกรายใหม่เสียมากกว่า เพราะขาดทั้งประสบการณ์ในการค้าและความรู้ลึกเกรงใจของผู้ส่งออกมือใหม่ ทำให้ SMEs เหล่านี้ต้องตกเป็นเครื่องมือในการทำการค้าของกลุ่มที่รู้ช่องทางเอาเปรียบ



ปัจจัยแรกที่ต้องสังเกตคือ การเปิด Letter of Credit ด้วยจำนวนเงินที่มากพอที่จะให้เชื่อได้ว่า คู่ค้ามีความน่าเชื่อถือ เช่น การเปิด L/C ด้วยจำนวนเงิน 100,000-300,000 เหรียญสหรัฐฯ ซึ่งคงไม่มีใครปฏิเสธได้ว่า คนกลุ่มนี้ต้องมีเครดิต เพราะจำนวนเงินดังกล่าวต้องอยู่ในธนาคาร ถ้าสืบเสาะดีๆ เอกสารส่วนใหญ่จะเป็นของปลอมหรือทำขึ้นเองหรือแม้แต่สมรู้ร่วมคิดกับเจ้าหน้าที่ในธนาคาร แล้วแต่วิธีการที่สามารถกระทำได้ หลังจากนั้น คนเหล่านี้จะส่งสินค้าด้วยจำนวนที่ไม่มากพอที่ทางฝ่ายผู้เสียหายจะนำเรื่องไปฟ้องร้องเพราะไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายที่ต้องเสียไปกับการดำเนินการ เมื่อทางฝ่ายผู้ส่งออกทราบว่ามีสินค้าอาจไม่ได้คืน หรือไม่สามารถเบิกเงินได้ ด้วยเหตุผลต่างๆ กล่าวง่ายๆ คือ โดนกลไกเข้าแล้ว ก็ไม่ได้ดำเนินการแต่ประการใด ด้วยเหตุผล 2 ประการ คือ

1. จำนวนเงินที่ไม่มากจึงไม่เสียเวลา เอาเวลาไปทำการค้ากับรายอื่นดีกว่า
2. จำนวนสินค้านั้นมีมูลค่าไม่มากทำให้ไม่คุ้มกับการสืบหาข้อมูล เพื่อดำเนินการในชั้นศาลต่อไป ดังนั้นจึงเป็นช่องทางที่ทำให้คนกลุ่มนี้รู้ถึงจุดบอดของผู้ประกอบการ แม้แต่ธนาคารเองก็ประสบกับ

เหตุการณ์นี้เช่นกัน แล้วก็ไม่เสียเวลากับการติดตามเพราะไม่คุ้มค่าใช้จ่าย โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายที่ต้องเสียในต่างประเทศด้วยแล้ว ธนาคารก็ตัดเงินส่วนนี้เป็นหนี้สูญ

ปัจจัยต่อไปคือ คนกลุ่มนี้มีความรู้ด้านการขนส่งเป็นอย่างดี รู้ว่าสินค้าจะถึงท่าเมื่อไหร่ แล้วออกของให้เร็วที่สุด โดยใช้การชำระเงินเป็นเช็ค หลังจากที่ผู้ประกอบการหลงเชื่อว่ามีเครดิต จากการที่สามารถเปิด Letter of Credit ด้วยจำนวนเงินที่มาก การออกเช็คจึงเป็นเรื่องที่รับได้สำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ วิธีการเริ่มด้วย การขอรายการสินค้า ขอราคาสินค้า และรายละเอียดอื่นๆ ที่ลูกค้าพึงกระทำ หลังจากนั้นจะแสดงความสนใจตัวสินค้าโดยรวม แล้วทำการสั่งสินค้า โดยมีการเปิด L/C อย่างถูกต้อง ผ่านไปสักเดือนถึงสองเดือน เมื่อฝ่ายผู้นำเข้าได้ทำการสืบความเคลื่อนไหวเป็นอย่างดี ไม่ว่าจะสินค้าที่มีอยู่ในสต็อกของผู้ประกอบการ หรือสินค้าที่กำลังผลิต เมื่อทราบแน่ชัดว่า ผู้ส่งออกมีสินค้าในสต็อกที่สามารถสั่งซื้อได้ ผู้นำเข้ารายนั้นจะเดินทางมายังประเทศผู้ส่งออกแบบจริงจัง ด้วยความภูมิฐาน ประดับประดาด้วยอัญมณี ตลอดจนพักโรงแรมหรูระดับ 5 ดาว ทำทีว่ารีบมาก และโน้มน้าวผู้ประกอบการด้วยเหตุผลที่ว่า ลูกค้าในต่างประเทศพอใจสินค้าที่ผู้ประกอบการผลิตและต้องการสินค้าด่วน ไม่ว่าจะประเภทใดที่มีอยู่ในสต็อกสามารถขายได้หมด เมื่อผู้นำเข้ามีเครดิตครั้งแรกในการสั่งสินค้า ทำให้ง่ายต่อการเจรจา โดยผู้นำเข้าอ้างว่าไม่สามารถเปิด L/C ได้ทัน เพราะต้องใช้เวลา จึงขอใช้เช็คในการสั่งจ่ายแทน และที่สำคัญด้วยความเร่งรีบ ผู้นำเข้าขอให้ผู้ส่งออกให้สิทธิในการรับสินค้าที่ทำเรือปลายทางได้เลย เพื่อเป็นการประหยัดเวลา ยิ่งไปกว่านั้น เขาหรือเธออาจวางแผนนับวันหยุดของประเทศนำเข้าว่าอยู่ช่วงไหน เขาก็จะเดินทางมาช่วงระยะเวลาที่มีวันหยุดติดกัน แล้วก็สามารถอ้างว่าต้องรีบเอาสินค้าออกมิฉะนั้นจะติดวันหยุดหลายวัน ด้วยเหตุผลต่างๆ นานา ที่ล้วนแล้วแต่มีเหตุมีผล มีที่มาที่ไปทำให้ยากต่อการปฏิเสธเป็นอย่างยิ่ง แน่นอนเมื่อสินค้าถึงท่าในต่างประเทศ ผู้นำเข้ารายดังกล่าวก็สามารถออกของได้อย่างรวดเร็ว ไม่ทันที่จะเรียกเก็บเงินจากต้นทาง เช่นนี้ SMEs หลายรายก็สูญเงินไปนับไม่ถ้วนแล้ว

ปัจจัยต่อไป ค่อนข้างจะทันสมัยพอสมควรคือ Digital Trading จริงๆ แล้วเป็นเรื่องยากที่จะเกิดการทุจริตผ่านการค้าอิเล็กทรอนิกส์ เนื่องจากการป้องกันจากการใช้ encrypt โดยมี Signature กำกับอยู่ แม้ว่าส่วนใหญ่แล้วบริษัทที่ได้รับอนุญาตในการทำการค้าบน Electronic Platform ต้องเป็นบริษัทใหญ่ที่มีชื่อเสียงในด้านดี น่าเชื่อถือ แต่ก็ไม่เกินความสามารถของกลุ่มที่ต้องการหาผลประโยชน์ไปได้ โดยเฉพาะกลุ่มที่เคยทำบริษัทเกี่ยวกับการขนส่ง จำพวก Freight Forwarder ก็คงไม่ยากที่จะได้รับการยอมรับ เมื่อรายชื่ออยู่บน Electronic Platform แล้ว ก็ทำให้บริษัทยังมีเครดิตมากขึ้น ความจริงแล้วการมีรายชื่ออยู่บน Electronic Platform นั้น ไม่ได้บอกอะไรกับผู้ซื้อไปกว่า บริษัทมีตัวตน โดยจะ Encrypt หรือไม่ก็แล้วแต่ เป็นเพียงการบอกว่าไม่มีใครมารับทราบขั้นตอนในการซื้อของผู้ซื้อ ณ เวลานั้น แต่อย่าลืมว่าการมีชื่อบน Electronic Platform นั้นไม่ได้บอกหรือรับประกันว่า เนื้อหาต่างๆ ที่นำเสนอขึ้นถูกต้องหรือ

เป็นความจริงมากน้อยแค่ไหน หลายท่านที่กำลังทำการขอลดทะเบียนหรือหลายท่านที่เป็นลูกค้าอยู่คงต้องเลือกใช้บริการที่มีชื่อเสียง อย่างเช่น Amazon.com ที่ขายหนังสือ มีชื่อเสียงในด้านการจัดส่งที่รวดเร็ว และการติดตามหนังสือที่ส่งสามารถทราบได้ด้วยระบบ Digital ที่ทันสมัย แม้ว่าสินค้าจะแพงในด้านการขนส่งและประกันภัยแต่ เชื่อว่า ลูกค้าหลายๆ ท่านก็พอใจในบริการที่แน่นอนและทันเวลา

เรื่องการหลอกลวงทางการค้ายังไม่จบเพียงเท่านี้ มีเรื่องให้คุยอีกหลายประเด็น โดยเฉพาะเรื่องการผสมผสานการทำงานระหว่าง L/C (Letter of Credit) กับ T/T (Telegraphic Transfer) เข้าด้วยกัน ดิฉันขอยกยอดไปฉบับหน้าค่ะ