

บทบาทที่ธนาคารพาณิชย์พึงมีต่อการส่งเสริมการส่งออก

เนื่องจากประเทศต่างๆ มีการค้าขายติดต่อกัน ธนาคารพาณิชย์เป็นสถาบันที่ให้ความสะดวกต่าง ๆ ในด้านการค้าระหว่างประเทศ ในที่นี้จะกล่าวถึงบทบาทของธนาคารพาณิชย์เฉพาะด้านการส่งเสริมการส่งออกเท่านั้น ธนาคารพาณิชย์เป็นตัวจักรสำคัญในการส่งเสริมการส่งออก และมีบทบาทสำคัญในการที่จะสนับสนุนให้พ่อค้าผู้ส่งออกตลอดจนผู้ผลิตขยายการส่งออกหรือการผลิตให้กว้างขวางยิ่งขึ้น ธนาคารเป็นสถาบันที่เชื่อมและอำนวยความสะดวกแก่ธุรกิจต่างๆ ให้เป็นไปโดยราบรื่น แต่ละธนาคารมีการติดต่อกันอย่างกว้างขวาง มีการเปิดบัญชีเงินฝากระหว่างกันเพื่ออำนวยความสะดวกในการทำบัญชี การออกตราฟ การโอนเงินด้วยวิธีต่าง ๆ การเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต และการเป็นตัวแทนซึ่งกันและกัน ซึ่งอำนวยความสะดวกในด้านการค้าระหว่างประเทศเป็นอย่างมาก ในเมื่อแทบทุกประเทศต้องทำการซื้อขายสินค้าซึ่งกันและกัน

ธนาคารในประเทศใหญ่ ๆ มีธุรกิจกับประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก จึงพยายามที่จะเปิดสาขาในท้องถิ่นที่ตนมีธุรกิจและลงทุนไว้ แต่เมื่อไม่สามารถจะเปิดสาขาได้ก็จำเป็นต้องแสวงหาความร่วมมือจากธนาคารในท้องถิ่น ซึ่งเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่กันและกัน ในบางครั้งในฐานะที่เป็นผู้นำในทางเศรษฐกิจและมีตลาดเงินใหญ่ในประเทศ จำเป็นต้องให้ความช่วยเหลือทางด้านการเงินและเครดิตแก่ตัวแทนของตนตามความจำเป็นและเหมาะสมอีกด้วย ธนาคารที่เป็นตัวแทนนี้ย่อมมีความรู้ในธุรกิจของประเทศของตนเป็นอย่างดี และย่อมมีลูกค้าที่เป็นคนในท้องถิ่น ตลอดจนสามารถร่วมมือกับสถาบันทางการเงินและสถาบันทางเศรษฐกิจที่สำคัญ ๆ ในท้องถิ่นของตนโดยใกล้ชิด ซึ่งจะเป็นประโยชน์กับธนาคาร ณ ต่างประเทศเป็นอย่างมาก.



## การให้ความช่วยเหลือด้านการส่งออกของธนาคารพาณิชย์

การส่งออกเป็นการค้าระหว่างประเทศ ผู้ซื้อสินค้าอยู่ประเทศหนึ่งและผู้ขายสินค้าอยู่อีกประเทศหนึ่ง เงินตราที่ใช้ก็แตกต่างกัน ค่าของเงินที่ใช้ก็แตกต่างกัน การที่จะตกลงทำการซื้อขาย จะต้องตกลงกันเกี่ยวกับสกุลของเงินตราที่จะใช้ชำระค่าสินค้าเสียก่อน ในการชำระหนี้การค้าระหว่างประเทศนั้น ข้อตกลงเริ่มแรกระหว่างกันในเรื่องที่จะใช้เงินตราสกุลใดและด้วยวิธีใดเป็นเรื่องที่สำคัญที่สุด การชำระเงินค่านี้นั้นควรจะชำระด้วยเงินตราของประเทศที่นิยมใช้กันอยู่ในตลาดต่างประเทศ เพื่อว่าผู้ซื้อและผู้ขายจะได้ไม่ต้องเสี่ยงในด้านการปริวรรตเงินตรามากนัก และเงินตราของประเทศที่นิยมใช้กันอยู่ในตลาดต่างประเทศสามารถนำมาใช้ในด้านการค้าระหว่างประเทศได้อย่างสะดวก

เนื่องจากผู้ซื้อและผู้ขายอยู่คนละประเทศ ใช้เงินตราต่างสกุลกัน และบางครั้งผู้ซื้อและผู้ขายไม่ทราบฐานะการดำเนินงานซึ่งกันและกัน กล่าวคือผู้ขายไม่รู้จักฐานะของผู้ซื้อในต่างประเทศ และผู้ซื้อไม่รู้จักฐานะของผู้ขาย ผู้ขายจะสอบถามฐานะทางการเงินของผู้ซื้อได้จากธนาคารพาณิชย์ และผู้ซื้อก็จะสอบถามฐานะทางการเงินของผู้ขายได้จากธนาคารพาณิชย์เช่นกัน ธนาคารพาณิชย์จะเป็นสถาบันที่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับฐานะทางการเงิน ( Credit Information ) แก่ผู้ซื้อและผู้ขาย ธนาคารจึงมีบทบาทอย่างมากในการอำนวยความสะดวกให้การค้าระหว่างประเทศลุล่วงไปได้ ธนาคารมีบทบาทสำคัญในการสนับสนุนผู้ส่งออก ตลอดจนผู้ผลิตให้ขยายการส่งออก หรือการผลิตให้กว้างขวางยิ่งขึ้น โดยการให้ความช่วยเหลือทางการเงิน ทางวิชาการ เป็นตัวกลางในการติดต่อ และการช่วยติดต่อหาตลาดในต่างประเทศ เป็นต้น นอกจากนี้ ธนาคารจะให้ความช่วยเหลือในด้านต่าง ๆ อาทิ เช่น ด้านการเกษตรกรรม อุตสาหกรรม และด้านการส่งออก เป็นต้น

ในที่นี้จะพิจารณาเฉพาะการให้ความช่วยเหลือของธนาคารที่เกี่ยวกับการส่งสินค้าออกแต่เพียงด้านเดียว ส่วนการให้ความช่วยเหลือในด้านเกษตรกรรมและด้านอุตสาหกรรมจะไม่กล่าวถึง

บริการทางการเงินที่สำคัญ ๆ ที่ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินให้แก่อุตสาหกรรม

ในประเทศพัฒนา อาทิเช่น สหรัฐอเมริกา สหราชอาณาจักร สหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมันนี และญี่ปุ่น มีสถาบันการเงินพิเศษประเภท Export Import Bank, Export Credit Guarantee Department, & Hermes สถาบันการเงินพิเศษเหล่านี้ จะให้เครดิตแก่ผู้ขาย เพื่อให้ผู้ขายสามารถให้เครดิตแก่ผู้ซื้อในต่างประเทศโดยผ่านธนาคารพาณิชย์ กล่าวคือ ธนาคารพาณิชย์จะให้เครดิตแก่ผู้ขายและจะกู้ต่อ ( Refinance ) จากสถาบันการเงินพิเศษ ส่วนประเทศกำลังพัฒนาส่วนใหญ่ อาทิเช่น ประเทศอินเดีย และประเทศไทย ยังไม่มีสถาบันการเงินที่ทำหน้าที่ด้านการให้เครดิตเพื่อการส่งออกโดยตรง การให้เครดิตแก่ผู้ซื้อระยะปานกลางและระยะยาวมักจะเป็นในรูปของการซื้อขายระหว่างรัฐบาลกับรัฐบาล ผู้ขายที่ให้เครดิตแก่ผู้ซื้อโดยทั่วไป จะกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์ ธนาคารพาณิชย์อาจจะให้กู้ในรูปต่าง ๆ เช่น การให้เงินกู้ ( Loan ) การให้เบิกเงินเกินบัญชี ( Overdraft ) และการให้กู้เพื่อการจัดส่งสินค้าออกไปจำหน่ายต่างประเทศ ( Packing Credit ) เป็นต้น

การกู้เงินจากสถาบันการเงิน ผู้ส่งออกมักกระทำโดย

1. การกู้ยืมโดยตรง ( Loan and Overdraft )

2. การขายลดตั๋วเงิน ( Bills Discounted )
3. การใช้บริการค้ำคลังสินค้า ( Warehousing Facilities )
4. การประกันสินค้าออก ( Export Guarantee )

รายละเอียดของบริการต่าง ๆ ที่สถาบันการเงินพิเศษให้แก่ผู้ส่งสินค้าออก จะกล่าวโดยละเอียดในบทที่ 5 ในการให้เครดิตเพื่อการส่งสินค้าออก โดยปกติสถาบันการเงินพิเศษจะกู้ต่อ ( Refinance ) จากสถาบันสินเชื่อเพื่อการส่งออก ( Export Credit Institution ) สถาบันที่ตั้งขึ้นเพื่อการให้กู้โดยเฉพาะ ( Special Credit Financing Institution ) หรือ ธนาคารกลาง ในบทนี้ผู้เขียนจะศึกษาถึงวิธีการให้เครดิตเพื่อการส่งออก

สิ่งที่กล่าวต่อไปคือ ขบวนการในการจัดสรรเงินทุนเพื่อการส่งออก ( Export Financing Process ) ซึ่งได้แก่ การให้เครดิตแก่ผู้ขาย ( Suppliers ' Credit ) และการให้เครดิตแก่ผู้ซื้อ ( Buyers ' Credit )

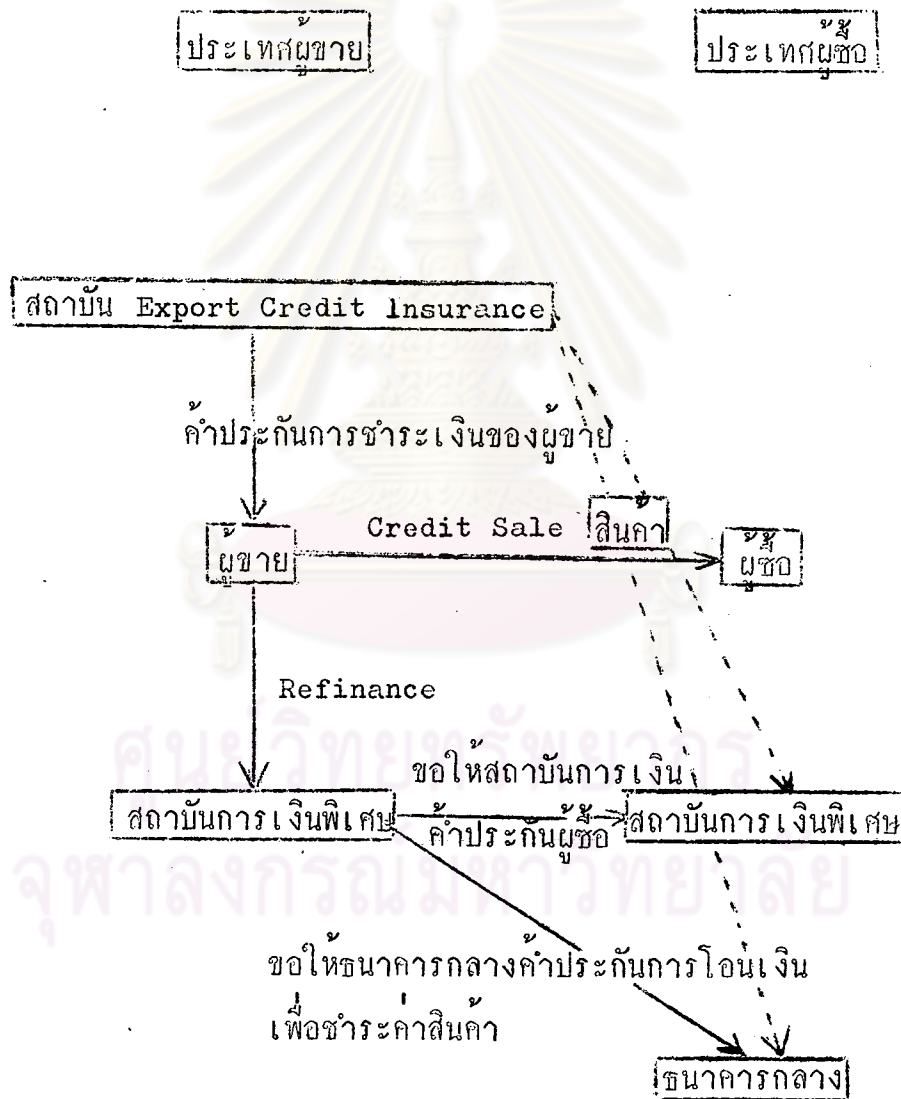
การที่สถาบันการเงินพิเศษและสถาบัน Export Credit Insurance ให้เครดิตแก่ผู้ขาย เพื่อให้ผู้ขายสามารถให้เครดิตแก่ผู้ซื้อนั้น เรียกว่า Suppliers ' Credit นอกจากนี้สถาบันการเงินพิเศษและสถาบัน Export Credit Insurance ยังให้เครดิตโดยตรงแก่ผู้ซื้อที่สั่งซื้อสินค้าจากประเทศของตน เพื่อให้ผู้ซื้อสามารถชำระเงินค่าสินค้าในทันที ในกรณีนี้สถาบันการเงินพิเศษและสถาบัน Export Credit Insurance ในประเทศของผู้ขาย ก็จะขอให้ธนาคารหรือสถาบันการเงินพิเศษในประเทศของผู้ซื้อค้ำประกันการชำระเงินค่าสินค้าอีกต่อหนึ่ง การให้เครดิตแบบนี้เรียกว่า Buyers ' Credit

ในการวิจัย จะกล่าวถึงบทบาทที่ธนาคารพาณิชย์รวมทั้งสถาบันการเงินอื่น ๆ ในประเทศต่าง ๆ ที่พึ่งมีต่อการส่งสินค้าออก ซึ่งบทบาทของ

ธนาคารพาณิชย์ในประเทศพัฒนาจะต่างจากบทบาทของธนาคารพาณิชย์ในประเทศกำลังพัฒนา

ประเทศพัฒนาส่วนใหญ่ผลิตสินค้าประเภททุน (Capital goods) พวกเครื่องมือ เครื่องจักรที่ใช้ในการอุตสาหกรรมรวมทั้งการให้บริการต่างๆ โดยจะให้เครดิตระยะยาวแก่ผู้ซื้อในต่างประเทศ และผู้ซื้อส่วนใหญ่ซึ่งได้แก่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในประเทศกำลังพัฒนา ต้องการซื้อสินค้าประเภททุนมาใช้ในการประกอบอุตสาหกรรมของตน แต่ไม่มีเงินเพียงพอที่จะชำระค่าสินค้าในทันที ประเทศที่ผลิตสินค้าประเภททุน ต้องการขายเครื่องมือ เครื่องจักรแก่ประเทศกำลังพัฒนา เพราะจะก่อให้เกิดการจ้างงานในประเทศ และเป็น การสะสมเงินตราต่างประเทศไว้ใช้ในการแก้ปัญหาดุลการชำระเงิน อันจะเป็นผลทำให้เศรษฐกิจของประเทศมีเสถียรภาพ ผู้ขายในประเทศที่ผลิตสินค้า อุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก ก็จะส่งเสริมการส่งออก โดยการให้เครดิตแก่ผู้ซื้อ การให้เครดิตมีทั้งระยะสั้น (ระยะเวลาสั้นกว่า 1 ปี) ระยะปานกลาง (ระยะเวลา 1 ปีขึ้นไป แต่ไม่เกิน 5 ปี) และระยะยาว (ระยะเวลายาวกว่า 5 ปีขึ้นไป อาจนานถึง 12 ปี หรือกว่านั้น) ผู้ขายส่วนใหญ่ไม่มีเงินเพียงพอที่จะให้เครดิตแก่ผู้ซื้อ ผู้ขายจะกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงินอื่น ๆ และสถาบันการเงินนั้นก็ให้กู้ต่อจากสถาบันของทางการที่ทำหน้าที่ให้เครดิตเพื่อการส่งออก หรือขอให้สถาบัน Export Credit Insurance ค่าประกันการชำระเงิน กล่าวคือ ผู้ขายสินค้าจะขอให้สถาบัน Export Credit Insurance ค่าประกันการชำระเงิน ค่าสินค้าหากผู้ซื้อไม่สามารถชำระเงินค่าสินค้า และผู้ขายจะสละหลังกรรมกรรม ให้แก่สถาบันการเงินที่ให้เครดิตแก่ผู้ขาย สถาบันการเงินจะเป็นผู้รับประกันความกรรมกรรมดังกล่าว นอกจากนี้สถาบันการเงินอาจขอให้ธนาคารในประเทศ ผู้ซื้อค่าประกันการชำระเงินค่าสินค้า และขอให้ธนาคารกลางในประเทศของผู้ซื้อค่าประกันการโอนเงินตราต่างประเทศเพื่อชำระค่าสินค้า ในทำนองเดียว

กัน สถาบัน Export Credit Insurance อาจต้องการให้สถาบันการเงินในประเทศผู้ซื้อค่าประกันการชำระสินค้า และขอให้ธนาคารกลางในประเทศของผู้ซื้อค่าประกันการโอนเงินตราต่างประเทศเพื่อชำระสินค้า โปรดดูแผนภาพประกอบ



แผนภาพที่ ๕ : แผนภาพแสดงการให้เครดิตแก่ผู้ขาย ( Suppliers' Credit )

จะเห็นได้ว่าในการให้เครดิตแก่ผู้ขาย ( Suppliers ' Credit )  
เกี่ยวข้องกับรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. รายละเอียดของสัญญาระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายในเรื่องเกี่ยวกับ  
คำสั่งซื้อ เงื่อนไขต่าง ๆ และกำหนดเวลาของเครดิต
2. ข้อตกลงระหว่างผู้ขายและสถาบันการเงินพิเศษ ซึ่งจะเป็น  
ผู้ให้เครดิต
3. ข้อตกลงระหว่างผู้ขายและสถาบัน Export Credit  
Insurance ซึ่งสถาบัน Export Credit Insurance จะเป็นผู้  
ประกันผู้ขาย
4. ข้อตกลงระหว่างสถาบันการเงินกับสถาบัน Export Credit  
Insurance

ปกติผู้ขายไม่ได้ให้เครดิตแก่ผู้ซื้อ 100 % ของราคาสินค้า ผู้ซื้อจะ  
ต้องจ่ายเงินมัดจำประมาณ 15-20% ของราคาในใบกำกับสินค้าก่อนการส่ง  
มอบสินค้า เครดิตที่สถาบันทางการเงินให้กับผู้ขายจะไม่เกินกว่าสัดส่วนของ  
เครดิตที่ผู้ขายให้กับผู้ซื้อ และผู้ขายจะต้องประกันการชำระเงิณดังกล่าวแก่  
สถาบันการเงิน โดยกรมธรรม์จะต้องคุ้มครองกับวงเงินที่ผู้ขายกู้จากสถาบันการเงิน<sup>4/</sup>  
เงินทุนที่ผู้ขายใช้ในการให้เครดิตระยะสั้นส่วนใหญ่ได้จากธนาคารพาณิชย์ นอก  
จากนี้ผู้ขายยังกู้เงินจากสถาบันพิเศษของทางบาง ส่วนการให้เครดิตใน  
ระยะยาว แหล่งที่มาของเงินทุนของผู้ขายคือ ธนาคารพาณิชย์ สถาบันการ  
เงินพิเศษของทางการ และสถาบันการเงินในต่างประเทศ

นอกจากนี้สถาบันการเงินพิเศษ หรือสถาบันการเงินที่ตั้งขึ้นชั่วคราว

<sup>4/</sup> United Nations. "The Export Financing Process."   
Export Credits and Development Financing. 1967.p.p.12-13

เพื่อวัตถุประสงค์ด้านการส่งเสริมการส่งออก ( Consortium of Credit Institution ) เพื่อให้ผู้ซื้อในต่างประเทศสามารถซื้อสินค้าจากประเทศของตนโดยการชำระค่าสินค้าเป็นเงินสด รัฐบาลของประเทศผู้ส่งออกจะรับประกันการจ่ายเงินค่าสินค้าตามโครงการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก ( Export Credit Insurance Scheme ) ของทางการ ในหลายประเทศคำว่า " Buyers ' Credit " หมายถึงสินเชื่อที่สถาบันการเงินในประเทศผู้ขายให้แก่ ผู้ซื้อในต่างประเทศ ต่างกับ " Suppliers ' Credit " ตรงที่ว่า Suppliers ' Credit ผู้ขายเป็นผู้ให้สินเชื่อต่อผู้ซื้อในต่างประเทศโดยตรง แล้วผู้ขายมาขอรับสินเชื่อต่อจากสถาบันการเงินในประเทศของตน

ในประเทศของผู้ขาย สถาบันการเงินพิเศษจะให้เครดิตแก่ผู้ซื้อในต่างประเทศ และการให้เครดิตมักเป็นเงินจำนวนมาก ในโครงการขนาดใหญ่ซึ่งใช้เวลามากกว่า 5 ปี ปกติการให้เครดิตแบบ Buyers ' Credit เกี่ยวข้องกับเงื่อนไขดังต่อไปนี้

1. สัญญาทางการค้าระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายในต่างประเทศ ซึ่งระบุรายละเอียดเกี่ยวกับคำสั่งซื้อ
2. ข้อตกลงระหว่างสถาบันการเงินหรือสถาบันการเงินที่ตั้งขึ้นชั่วคราวเพื่อวัตถุประสงค์ในด้านการส่งเสริมการส่งออกซึ่งได้ตกลงจะให้ความช่วยเหลือทางการเงิน
3. การประกันของสถาบัน Export Credit Insurance ต่อสถาบันการเงินตามโครงการรับประกันการให้สินเชื่อเพื่อการส่งออกของทางการ ( Official Export Credit Insurance Scheme ) การให้สินเชื่อเพื่อการส่งออกทั้งในกรณี Suppliers ' Credit และ Buyers ' Credit มักกระทำภายใต้เงื่อนไขของข้อตกลงระหว่างรัฐบาลของประเทศผู้ส่งออกและของประเทศผู้นำเข้า รัฐบาลของประเทศ



ผู้ส่งออกจะประกันการให้เครดิตเพื่อการส่งออกที่ให้แก่ผู้ซื้อในต่างประเทศและรัฐบาลในประเทศผู้ซื้อก็จะประกันการชำระเงินค่าสินค้าที่ผู้ส่งออกจะส่งสินค้าเข้าจะคงชำระ ตัวอย่างเช่น ข้อตกลงระหว่างประเทศต่าง ๆ ที่เป็นสมาชิกของ European Economic Community (E.E.C.) และประเทศกำลังพัฒนา และข้อตกลงระหว่างสวีเดนและชิลี , อินเดียและปากีสถาน เป็นต้น

ประเทศที่มีการผลิตสินค้าอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก มักจะมีสถาบันที่ทำหน้าที่ค้ำประกันการให้เครดิตเพื่อการส่งออก เพื่อส่งเสริมการจำหน่ายสินค้าที่ประเทศของตนผลิตได้ สิ่งที่จะกล่าวต่อไปคือการดำเนินงานของสถาบันที่ให้เครดิตหรือค้ำประกันค้ำประกันการส่งสินค้าออกในประเทศต่าง ๆ อาทิเช่น ประเทศสหรัฐอเมริกา แคนาดา สหราชอาณาจักร สหพันธ์รัฐเยอรมันนี ญี่ปุ่น นอร์เวย์ สวีเดน เชโกสโลวาเกียและอิตาลี

### การดำเนินงานของสถาบัน Export Credit Insurance ในประเทศต่าง ๆ

ในการวิจัย ผู้เขียนจะศึกษาบทบาทและการดำเนินงานของสถาบัน Export Credit Insurance ในประเทศต่าง ๆ ด้วยวิธีการเลือกตัวอย่าง ประเทศต่างๆ ที่มีสถาบันดังกล่าวโดยการสุ่มตัวอย่าง ( Random Sampling ) ประเทศที่เลือกขึ้นมาเป็นตัวอย่างได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกา แคนาดา สหราชอาณาจักร สหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมันนี ญี่ปุ่น นอร์เวย์ สวีเดน เชโกสโลวาเกีย และอิตาลี

ประเทศสหรัฐอเมริกา มีสถาบันที่เกี่ยวข้องกับการให้เครดิตระยะยาวคือ Exim Bank of Washington หรือที่เรียกกันว่า Eximbank เป็นตัวแทนของรัฐบาลตั้งขึ้นตามคำสั่งของคณะกรรมการบริหารเมื่อวันที่ 2

กฎหมายปี 1934 ตามอำนาจของ National Industrial Recovery Act และในปี 1945 ได้มีการแก้ไขเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ของธนาคารว่าจะช่วยเหลือในด้านการจัดสรรเงินทุนให้บริการด้านการส่งออก การนำเข้า และการแลกเปลี่ยนสินค้า

หลักการที่สำคัญ ๆ ในการให้ความช่วยเหลือของ Eximbank เป็นไปในรูปต่าง ๆ ดังนี้ 5/

1. การให้เงินกู้สำหรับโครงการและอุปกรณ์รวมทั้งสินค้าและบริการสำหรับโครงการซึ่งดำเนินการโดยรัฐบาลต่างประเทศหรือกิจการในต่างประเทศที่ซื้ออุปกรณ์ สินค้า และบริการจากสหรัฐอเมริกา
2. การให้เครดิตทางการค้าเพื่อเป็นการช่วยเหลือประเทศที่ประสบปัญหาดุลการชำระเงินชั่วคราวให้สามารถซื้อสินค้าเข้าจากสหรัฐอเมริกาได้ต่อไป
3. การรับประกันการให้เครดิตเพื่อการส่งออกในระยะสั้นและระยะปานกลางร่วมกับ Foreign Credit Insurance Association ซึ่ง เป็นสถาบันที่ประกอบด้วยบริษัทประกันภัย 65 บริษัท ดำเนินงานร่วมกัน และมีไว้รวมกันในรูปใดรูปหนึ่ง
4. ค่าประกันธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงินสำหรับการให้เครดิตเพื่อการส่งออกในระยะปานกลาง และในบางกรณี Eximbank จะให้เครดิตเพื่อการส่งออกโดยตรงแก่ผู้ส่งออกที่สามารถหาแหล่งเงินทุนเอกชนมาค้ำประกันการกู้เงินจากธนาคาร

5/ United Nations. " Institutional Framework, U.S.A.",  
Export Credits and Development Financing, p.p. 118-119



นอกจาก Exim Bank of Washington และ Foreign Credit Insurance Association สหรัฐอเมริกายังมีสถาบันอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับกา<sup>ร</sup>ให้<sup>เ</sup>เคร<sup>ดิ</sup>ต<sup>ระ</sup>ยะ<sup>ย</sup>าว ได้แก่ Agency for International Development (A.I.D.) ซึ่งเป็นหน่วยงานของรัฐบาลสหรัฐอเมริกาทำหน้าที่ค้ำประกันการกู้ยืมเงินระยะยาวแก่ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่น ๆ ที่ให้กู้เงินระยะยาวแก่โรงงานหรือบริษัทที่ขายสินค้าโดยเงินผ่อน

ประเทศแคนาดา ผู้ขายสินค้าประเภททุนโดยการให้เครดิตระยะปานกลางแก่ผู้ซื้อในต่างประเทศสามารถกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์และธนาคารพาณิชย์สามารถกู้จาก Export Finance Corporation of Canada (E.F.C.) ซึ่งเป็นตัวแทนในการให้กู้ของ Charter Banks ทำหน้าที่ให้เครดิตเพื่อการส่งออกสินค้าออกในระยะปานกลาง นอกจากนี้ E.F.C. ยังให้เครดิตระยะยาวแบบ Buyers' Credit สำหรับการส่งสินค้าประเภททุนออกไปจำหน่ายต่างประเทศอีกด้วย เงินทุนที่ E.F.C. ใช้ในการให้เครดิตได้มาจากการกู้ยืมในระยะสั้นจากตลาดเงินในแคนาดาและสหรัฐอเมริกา ซึ่งต้นทุนของเงินทุนต่ำกว่าต้นทุนของเงินทุนระยะปานกลางในตลาดเงิน

นอกจาก E.F.C. แล้ว ยังมีสถาบัน Export Credit Insurance Corporation (E.C.I.C.) ทำหน้าที่ค้ำประกันการให้เครดิตระยะยาวเพื่อการส่งออก พวกสินค้าประเภททุนและบริการทางเทคนิค สถาบัน E.C.I.C. ตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติ Export Credit Insurance ฉบับที่ 21 A, 1959 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนและช่วยเหลือให้ผู้ส่งออกชาวแคนาดาสามารถส่งสินค้าประเภททุนออกไปจำหน่ายต่างประเทศ โดยปกติ E.C.I.C. พร้อมทั้งจะประสานงานกับประเทศใดๆ หรือตัวแทนระหว่างประเทศเพื่อร่วมกันให้เครดิตเพื่อการส่งออก E.C.I.C.

สามารถให้ธนาคารเพื่อการพัฒนาหรือบริษัทในประเทศกำลังพัฒนาเงินทุนเพื่อการผลิตหรือการซื้อสินค้าและบริการจากประเทศนานาชาต บริหารกิจการจะช่วยให้ผู้ส่งออกของนานาชาตสามารถขายสินค้าแข่งขันกับประเทศอื่น ๆ ในตลาดโลกในด้านราคา คุณภาพ และการส่งสินค้า รวมทั้งดำเนินการให้เครดิตอีกด้วย 6/

สหราชอาณาจักร ในสหราชอาณาจักรมีหน่วยงานที่เรียกว่า Export Credit Guarantee Department ( E.C.G.D. ) ซึ่งเป็นหน่วยงานของรัฐบาล ขึ้นตรงต่อสภาหอการค้าของอังกฤษ ดำเนินการโดยอาศัยอำนาจตามขอบเขตของ Export Credit Guarantee Act, 1968. ทำหน้าที่เป็นแหล่งค้ำประกัน จัดสรรเงินให้แก่ผู้ผลิตสินค้าประเภททุน ให้สามารถส่งสินค้าออกไปจำหน่ายต่างประเทศได้โดยระบบเงินผ่อน เนื่องจากสินค้าที่จะส่งออกมีราคาสูง ผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกจำเป็นต้องขายสินค้าเป็นเงินผ่อน หากผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกไม่แน่ใจในฐานะของผู้ซื้อ สถาบันดังกล่าวจะเป็นผู้ค้ำประกันการชำระเงินทั้งของผู้ซื้อและผู้ขาย กล่าวคือผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกที่ขายสินค้าเป็นเงินผ่อนและไม่มีเงินทุนของตนเองเพียงพอที่จะให้เครดิตแก่ผู้ซื้อ ก็จะสามารถกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์เพื่อใช้ในการขายสินค้าแบบผ่อนชำระ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่า ธนาคารพาณิชย์จะให้ผู้ส่งออกกู้เงินเมื่อสถาบัน E.C.G.D. ค้ำประกันการชำระเงินของผู้ส่งออกต่อธนาคารพาณิชย์ นั่นคือ สถาบัน E.C.G.D. ทำหน้าที่ค้ำประกันการรับรองสินเชื่อที่จะผ่านธนาคารพาณิชย์

6/ Export Credit Insurance Corporation. " What it is and how it operates. " ( Ottawa, October 1965 ), P.P. 15-16

ขอบเขตและวิธีการดำเนินงานของสถาบัน E.C.G.D.

สถาบัน E.C.G.D. เป็นผู้รับประกันสินเชื่อทั้งในค่านสินเชื่อระยะสั้นและระยะยาว สำหรับสินเชื่อที่ E.C.G.D. ประกันแล้วนั้น ถ้าเป็นสินเชื่อที่มีระยะเวลาตั้งแต่ 30 วัน แต่ไม่เกิน 2 ปีนั้น ธนาคารพาณิชย์ โดยเฉพาะกลุ่มธนาคาร London Clearing, Scottish และ Northern Ireland พร้อมทั้งจะให้ความช่วยเหลือทางการเงิน โดย E.C.G.D. จะค้ำประกันสินเชื่อที่ธนาคารพาณิชย์ให้แก่ผู้ส่งออก ในขณะที่เดียวกันผู้ส่งออกก็จะได้ประโยชน์จากการที่ธนาคารพาณิชย์จะให้อัตราดอกเบี้ยในอัตราที่ต่ำกว่าการให้กู้ในกรณีที่ไม่มีการประกันของ E.C.G.D. คู่ กล่าวคือสินเชื่อที่ผู้ส่งออกให้แก่ลูกค้าในระยะเวลาไม่เกิน 2 ปี ธนาคารพาณิชย์จะให้อัตรา Base Rate <sup>2/</sup> บวก 1/2% ต่อปี และถ้าเป็นสินเชื่อระยะยาวเกินกว่า 2 ปีขึ้นไปแต่ไม่เกิน 5 ปี ธนาคารพาณิชย์พร้อมที่จะให้สินเชื่อในอัตราคงที่คือ 7% ต่อปี ในโครงการใหญ่ ๆ ซึ่งมีจำนวนเงินมาก และมีระยะเวลาเกินกว่า 5 ปี E.C.G.D. อาจพิจารณาที่จะให้การประกันทางการเงิน เพื่อให้สถาบันการเงินให้เงินกู้แก่ผู้ขอโดยตรงเพื่อให้ผู้ขอสามารถชำระเงินสาคให้แก่ผู้ผลิตได้ในอัตราซึ่ง E.C.G.D. เป็นผู้กำหนดเป็นราย ๆ ไป สำหรับอัตรา 7% นี้เป็นอัตราที่ธนาคารพาณิชย์ได้ทำความตกลงกับธนาคารกลางแห่งสหราชอาณาจักรและ E.C.G.D. นอกจากนี้ธนาคารกลางแห่งสหราชอาณาจักรได้กำหนดอัตราดอกเบี้ยสำหรับการให้กู้แก่ผู้ส่งออกไว้ไม่เกิน 8% และอัตราดอกเบี้ยในท้องตลาดในปัจจุบันประมาณ 15% ซึ่งจะทำให้ธนาคารพาณิชย์ขาดทุน แต่ทางการชดเชยให้สำหรับส่วนแตกต่างระหว่างอัตราที่ทางการ

2/ อัตราดอกเบี้ยแบบ Base Rate คำนวณโดยอาศัยอัตราดอกเบี้ยของตัวเงินคลัง ซึ่งเป็นอัตราที่สะท้อนให้เห็นถึงอุปสงค์ในเงินมาก อัตรา Base Rate นี้ เป็นอัตราที่เคลื่อนไหวอยู่ตลอดเวลา.

กำหนดกับอัตราตลาด อย่างไรก็ตามก็ต้องการมิได้ชดเชยให้สำหรับส่วนแตกต่างทั้งหมด แต่ทางการจะให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่ผู้ส่งออก โดยผ่านระบบการธนาคารพาณิชย์ ด้วยการรับช่วงซื้อสินค้าเงินที่ธนาคารพาณิชย์ซื้อจากผู้ส่งออก

ในด้านการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก นอกจาก E.C.G.D. ซึ่งเป็นหน่วยงานของรัฐบาลแล้ว สถาบันเอกชนที่ให้การประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกก็มีอีก เช่น Trade Indemnity Co.Ltd. แต่สถาบันนี้ให้การประกันเฉพาะการเสี่ยงภัยทางการค้า ( Commercial Risks ) เท่านั้น ส่วนสถาบัน E.C.G.D. รับประกันแบบที่เรียกว่า " การประกันอย่างสมบูรณ์แบบ " ซึ่งให้การประกันไม่เฉพาะแต่การเสี่ยงภัยทางการค้าแต่ยังให้ประกันการเสี่ยงภัยอื่น ๆ รวมทั้งการเสี่ยงภัยทางการเมือง ( Political Risks ) ด้วย โดยแบ่งการประกันออกเป็นสองประเภทใหญ่ ๆ คือ " Comprehensive Insurance " และ " Specific Insurance "

การประกันแบบ Comprehensive เป็นการประกันสินค้าออกทั่วไป ไม่ว่าจะเป็นวัสดุ, สินค้า, หรือสินค้าเพื่อการอุปโภคบริโภค และระยะเวลาของการประกันก็ให้เหมาะสมกับลักษณะของสินค้า ขอบเขตของการครอบคลุมของการประกันกว้างขวางมาก คือคลุมถึงการเสี่ยงภัยทางการค้า เช่น ผู้ซื้อกลายเป็นบุคคลล้มละลาย ผู้ซื้อปฏิเสธไม่ยอมรับชำระค่าสินค้าที่ส่งออกไป การเสี่ยงภัยทางการเมือง รวมทั้งข้อจำกัดหรือข้อห้ามใบนโยบายนำเข้า สงคราม การปฏิวัติ และอื่น ๆ E.C.G.D. จะประกันการค้าของผู้ส่งออกทั้งหมดที่จะทำในระยะเวลาในอนาคต เป็นต้นว่า 1-3 ปี โดยมีหลักประกันดังนั้นคือ อัตราความเสียหายที่ E.C.G.D. จะรับผิดชอบนั้นเปลี่ยนแปลงไปตามขนาดและประเภทของการเสี่ยงภัย ( Category of Risks ) ซึ่งแบ่งออกเป็น 5 ประเภท

ภายใต้ประเภทแรก E.C.G.D. จะรับประกันค่าใช้จ่ายร้อยละ 90 ของค่าเสียหายที่เกิดขึ้น

ประเภทที่สอง ผู้ส่งออกจะต้องรับผิดชอบเองในอัตราร้อยละ 20 ของราคาทั้งหมด ส่วน E.C.G.D. จะรับประกันค่าใช้จ่ายในอัตราร้อยละ 90 ของส่วนที่เหลือ ซึ่งหมายความว่า E.C.G.D. มีความรับผิดชอบขั้นสูงสุดเพียงร้อยละ 72 ของราคาคาตามสัญญา

ส่วนประเภทที่ 3,4,5 นั้น E.C.G.D. จะรับผิดชอบเพียงร้อยละ 90 ถ้าความเสียหายนั้นเกิดก่อนเรือออก และร้อยละ 95 ถ้าความเสียหายนั้นเกิดหลังจากเรือออกไปแล้ว และ E.C.G.D. อาจรับผิดชอบค่าใช้จ่ายเสียหายให้เต็มที่ สำหรับช่วงเวลา 2-3 ปีหลังจากสัญญาหมดอายุ ถ้าเป็นกรณีที่สัญญาข้อตกลงซื้อขายเป็นสัญญาที่ให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้ออย่างน้อย 3 ปี ในปีแรกได้มีการจ่ายเงินให้บางส่วน และสัญญานั้นไม่มีปัญหาใด ๆ

สำหรับการประกันแบบ Specific นั้น เป็นการประกันสำหรับสัญญาใหญ่ ๆ ประเภททุน หรือโครงการ ซึ่งไม่เข้ากรณีการประกันแบบ Comprehensive เนื่องจากไม่มีแบบแผนทางการค้า และไม่ได้มีการติดต่อกันเป็นประจำนาน ๆ ส่วนขอบเขตของการครอบคลุมก็คงเช่นเดียวกับการประกันแบบ Comprehensive แต่ในด้านการชดเชยค่าเสียหายนั้น E.C.G.D. จะรับประกันเพียงร้อยละ 90 ของค่าเสียหายที่จะเกิดขึ้น และการประกันก็ไม่ครอบคลุมถึงผลเสียหายอันเกิดจากการที่ผู้ซื้อปฏิเสธไม่รับสินค้าที่ส่งซ้อ้น 8/

ในประเทศสหพันธ์รัฐเยอรมันนี้ สถาบันทางการเงินที่ให้เครดิตด้านการส่งออกได้แก่ Ausfuhr Kredit Aktiengesellschaft (A.K.A.) ซึ่งให้เครดิตในช่วงเวลา 1-5 ปี Kreditanstalt für Weideraufbau (K.f.W.) ซึ่งให้เครดิตในระยะเวลานานกว่า 5 ปี นอกจากนี้ยังมีสถาบัน Rheinische Girozentrate und Provincialbank (R.G.P.)

8/ เรณู ไพโรจน์บุตร. " ระบบสินเชื่อเพื่อส่งเสริมสินค้าส่งออก " วารสารไตรมาส ธนาคารกสิกรไทย ปีที่ 2 ฉบับที่ 7 หน้า 434-436

ซึ่งให้เครดิตในระยะปานกลางและระยะยาว 9/

Ausfuhr Kredit Aktiengesellschaft ( A.K.A. ) เป็นบริษัทการเงินของเอกชน ตั้งขึ้นในปี 1952 โดยกลุ่มธนาคารพาณิชย์ 23 แห่ง มีทุนจดทะเบียน 20 ล้านDM การดำเนินงานจะให้ผู้ชายในเยอรมันนี้ในระยะปานกลาง มี Credit Line 2 ชนิดคือ Credit Line "A" และ Credit Line "B" ในระยะเริ่มแรก A.K.A. ให้ Credit Line "A" 270 ล้านDM ต่อมาให้เครดิตเพิ่มสูงขึ้นถึง 700 ล้านDM แหล่งเงินทุนของ A.K.A. ได้จากกลุ่มธนาคารที่เป็นสมาชิก การให้เครดิตแบบนี้ใหญ่ควยเสมอไม่ต่ำกว่า 12 เดือน และไม่เกิน 5 ปี หลังจากการส่งสินค้าใหญ่ขอ แต่ถ้านสินค้าที่จะส่งออกนั้นยังไม่ได้ผลิต A.K.A. จะให้เครดิตนานขึ้นอีก 3 ปีสำหรับผลิตสินค้า ส่วน Credit Line "B" A.K.A. จะใหญ่ไม่เกิน 4 ปี ในระยะแรกมีวงเงิน 600 ล้านDM ต่อมาลดลงเหลือ 300 ล้านDM เนื่องจาก A.K.A. ได้วงเงินจากกลุ่มธนาคารพาณิชย์เพิ่มขึ้น การให้เครดิตแบบ LINE "B" A.K.A. สามารถกู้ต่อ ( rediscount ) ได้จาก Deutsche Bundesbank ซึ่งเป็นธนาคารกลางแห่งสหพันธ์รัฐเยอรมันนี้

การบริหารงานของ A.K.A. คณะกรรมการที่ปรึกษาแต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร 2 กลุ่ม ซึ่งเลือกจากกลุ่มธนาคารที่เป็นสมาชิก และแต่งตั้งคณะกรรมการเครดิตเพื่อพิจารณาอนุมัติเครดิตต่าง ๆ ที่เสนอมา นอกจากนี้คณะกรรมการเครดิตยังพิจารณาใหญ่สำหรับส่วนที่เหลือของวงเงินทั้งแบบ LINE "A" และ

---

9 / United Nations. "Institutional Framework, Republic of Germany " Export Credits and Development Financing .



LINE "B" การให้เครดิตแบบ LINE "B" เน้นในด้านการให้กู้สำหรับราย- การต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นกับประเทศกำลังพัฒนา และการให้กู้ที่มีกำหนดเวลาเกินกว่า 2 ปี จำนวนเงินเกินกว่า 1 ล้าน<sup>DM</sup> จะต้องได้รับความเห็นชอบจาก A.K.A.

Kreditstalt fur Weideraufbau ( K.f.W. ) <sup>ตั้ง</sup>สถาบันนี้ตั้ง  
ขึ้นโดยพระราชบัญญัติฉบับลงวันที่ 5 พฤศจิกายน 1948 ด้วยทุนจดทะเบียน  
1,000 ล้านDM รัฐบาลกลางถือหุ้น 80% และรัฐบาลท้องถิ่นถือหุ้น 20%  
จะเห็นว่า เงินทุนที่ใช้ในการดำเนินงานของ K.f.W. ได้จาก public  
fund นอกจากนี้ K.f.W. ยังใช้เงินของตนเอง เงินกู้จากตลาดทุน  
และแหล่งอื่น ๆ ในด้านการบริหารงาน มีคณะกรรมการบริหารและคณะ -  
กรรมการที่ปรึกษา คณะกรรมการที่ปรึกษาเป็นผู้ตั้งคณะกรรมการบริหาร  
K.f.W. มีวัตถุประสงค์ที่จะให้เครดิตเพื่อการบูรณะภายในประเทศหลัง  
สงคราม ต่อมาการบูรณะภายในประเทศลดลง K.f.W. จึงได้ขยาย  
การลงทุนไปยังต่างประเทศ ในปี 1950 ได้เริ่มให้เครดิตระยะปานกลาง  
แก่ผู้ขาย แต่ภายหลังได้โอนงานด้านการให้เครดิตระยะปานกลางไปให้  
A.K.A. แต่ยังคงให้เครดิตสำหรับส่วนต่างระหว่างวงเงินที่รัฐบาลค้ำประกัน  
กับวงเงินที่ A.K.A. ให้เครดิต เนื่องจากเงินทุนของ K.f.W. เป็น  
เงินทุนระยะยาว กิจกรรมหลักในด้านการส่งออกของ K.f.W. คือการให้  
เครดิตแบบ buyers' credit และ suppliers' credit ในระ  
ยะยาว K.f.W. จะให้เครดิตสำหรับช่วงเวลาที่ยาวกว่าระยะเวลาที่ A.K.A.  
จะให้กู้

ในปี 1961 K.f.W. ได้ร่วมมือกับรัฐบาลในโครงการช่วยเหลือ  
ต่างประเทศ โดย K.f.W. เจรจากกลงกับพวกประเทศกำลังพัฒนาใน  
เรื่องเกี่ยวกับเงินกู้เพื่อการศึกษา ลงนามในสัญญาเงินกู้ในนามของรัฐบาล

และให้คำแนะนำเกี่ยวกับการนำเงินก้อนไปใช้ คณะกรรมการพัฒนานโยบาย  
ระหว่างกระทรวงเป็นผู้ควบคุมการดำเนินโครงการเงินกู้ระหว่างประเทศซึ่ง  
จะเน้นในเรื่องโครงการร่วมมือกันระหว่างประเทศเพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

Rheinische Girozentrale und Provinzialbank ( R.G.P. )

สถาบันนี้เป็นหน่วยงานหนึ่งของรัฐ North Rhine Westphalia,  
Landschafts - Verband Rheinland, Sparkassen Verband  
Association ทำหน้าที่เป็นสำนักหักบัญชีและธนาคารออมสินของ Rhineland

ขอบเขตและวิธีการดำเนินงานในการให้เครดิต

การให้เครดิตในระยะปานกลางแก่ผู้ขาย ( medium - term  
suppliers' credit ) จำเป็นต้องมีการค้ำประกันสำหรับเครดิตที่มี  
อายุเกิน 2 ปี ผู้ขายจะต้องส่งคำขอกู้ไปให้ A.K.A. โดยผ่านธนาคาร  
พาณิชย์ เมื่อ A.K.A. อนุมัติการให้เครดิตแบบ LINE "A" ผู้ซื้อใน  
ต่างประเทศจะต้องจ่ายเงินคาวน 20% ของราคาสินค้า และผู้ขายจะต้อง  
หาเงินทุนเอง 20% ของจำนวน 80% ที่เหลือ ( คือ 16% ) A.K.A.  
จะให้กู้ไม่เกินกว่า 64% ของมูลค่าในสัญญาซื้อขาย อัตราดอกเบี้ยจะถูก  
กำหนดโดยกลุ่มธนาคารที่เป็นสมาชิก ซึ่งอัตราดังกล่าวขึ้นอยู่กับอัตราส่วนลด  
( discount rate ) ของ Deutsche Bundesbank ส่วนการ  
ให้เครดิตแบบ LINE "B" ผู้ซื้อในต่างประเทศจะต้องจ่ายเงินคาวน 20%  
ของราคาสินค้า ผู้ขายจะต้องหาเงินทุนเอง 40% ของราคาสินค้า A.K.A.  
จะให้กู้ไม่เกิน 40% ของมูลค่าในสัญญาซื้อขาย อัตราดอกเบี้ยขึ้นอยู่กับอัตรา  
ส่วนลด ( discount rate ) ของ Deutsche Bundesbank  
บวกอีก 1.5%

ส่วน R.G.P. ซึ่งให้เครดิตในระยะปานกลางและระยะยาว ไม่มีกฎข้อบังคับเกี่ยวกับการดำเนินงานที่แน่นอนตายตัว

การให้เครดิตในระยะยาวแก่ผู้ขาย (long-term suppliers' credit) สถาบัน K.f.W. และ R.G.P. เป็นผู้ให้เครดิต แต่ R.G.P. ไม่มีกฎเกณฑ์ในการดำเนินงานที่แน่นอน สำหรับการดำเนินงานของ K.f.W. การให้เครดิตแบ่งออกเป็นสองส่วน คือการให้เครดิตสำหรับระยะเวลาที่เกินกว่าการให้เครดิตในช่วงห้าปีแรกหลังจากการส่งสินค้าโดย A.K.A. ในกรณีที่เป็นการให้เครดิตตาม Plan A และการให้เครดิตสำหรับระยะเวลาที่เกิน 4 ปีหลังจากการส่งสินค้าตาม Plan B ของ A.K.A. การให้เครดิตสำหรับระยะเวลาที่เกิน 5 ปีและ 4 ปีดังกล่าว จะต้องมีการค้ำประกันเงินกู้ตามจำนวนที่ A.K.A. ใหญ่ และผู้ส่งออกจะต้องหาเงินทุนเอง 20% ของส่วนที่เกินจำนวนที่ A.K.A. ให้เครดิต อัตราดอกเบี้ยที่ K.f.W. คิดจากผู้ขายเป็นอัตราคงที่คือ 8.25% ต่อปี

การให้เครดิตระยะยาวแก่ผู้ซื้อ (long-term buyers' credit) เป็นการให้เครดิตสำหรับโครงการเพื่อการพัฒนาขนาดใหญ่ในประเทศกำลังพัฒนาซึ่งลงทุนไม่น้อยกว่า 5 ล้าน DM K.f.W. จะจ่ายเงินให้แก่ผู้ขายหลังจากที่โครงการดังกล่าวได้เริ่มไปแล้ว 1 ปี ผู้ซื้อจะต้องชำระเงินคืนแก่ K.f.W. แบบผ่อนส่งทุก ๆ 6 เดือน ภายในกำหนดเวลา 18 ปี จำนวนที่ K.f.W. ให้เครดิตจะไม่เกิน 76.5% ของการลงทุนของโครงการ เนื่องจากผู้ซื้อจะต้องจ่ายเงินมัดจำ 10% และ Export Credit Insurance Institution จะค้ำประกันในจำนวน 85% ของ 90% ที่เหลือ ผู้ส่งออกจะต้องทำสัญญาค้ำประกันให้แก่ K.f.W. 20% ของจำนวนเงินที่ K.f.W. ให้เครดิตอีกด้วย อัตราดอกเบี้ยที่ K.f.W. คิดจากผู้ซื้อเป็นอัตราคงที่คือ 7.75% ต่อปี บวก Commitment Charges อีก 0.25% ของยอดคงเหลือจากการใช้วงเงินที่กำหนดให้ ผู้ขายจะต้องหาเงินทุนในการผลิตและ

การเริ่มโครงการในปีแรกเอง ซึ่งอาจทำโดยผู้จากสถาบันการเงิน ส่วน  
K.f.W. จะจ่ายเงินให้แก่ผู้ขายเมื่อโครงการดำเนินไปแล้ว 1 ปี

สถาบันกำกับประกันเครดิตเพื่อการส่งออก ( Export Credit Insurance  
Institution )

สถาบันกำกับประกันเครดิตเพื่อการส่งออก เป็นสถาบันที่ดำเนินการ  
ร่วมกันระหว่าง Hermes-Kreditversicherungs A.G. และ Deutsche  
Revisions - und Treuhand A.G. ทำหน้าที่คล้าย  
กับ Export Credit Guarantee Department ( E.C.G.D. )  
ของอังกฤษ เป็นตัวแทนของรัฐบาลเยอรมันนี้ในการกำกับการค้าขายสินค้า  
ระยะยาว และธนาคารพาณิชย์จะเป็นผู้ให้กู้ยืมอีกต่อนึ่ง รัฐบาลมีงบประมาณ  
สำหรับค่าใช้จ่ายในการบริหารงานและในการดำเนินงานของสถาบัน Export  
Credit Insurance นอกจากนี้ยังมีบริษัทประกันของเอกชนอีกสองแห่ง  
คือ Gering Konzern Speziale Kreditversicherungs A.G.  
และ Deutsche Kreditversicherungs A.G. แต่ไม่มีบทบาท  
อะไรมากนัก ตั้งแต่ปี 1960 เป็นต้นมา งบประมาณที่เกี่ยวข้องกับการค้า -  
ประกันของ Export Credit Insurance Institution เพิ่มขึ้น  
ทุกปี ตั้งแต่มีระบบการค้าประกันเครดิตเพื่อการส่งออก ในปี 1949 การ  
ค้าประกันมีเป็นจำนวน 120 ล้านDM เพิ่มขึ้นเป็น 16 พันล้านDM ในปี 1964  
คำขอประกันทั้งหมดจะถูกส่งไปยัง Hermes เพื่อการตรวจสอบและรับรอง  
ว่าถูกต้อง และจะถูกส่งต่อไปยังคณะกรรมการสำนักนายกรัฐมนตรี ซึ่งจะ  
เป็นผู้พิจารณาอนุมัติ คณะกรรมการดังกล่าวประกอบด้วยตัวแทนจากกระทรวง  
เศรษฐกิจ กระทรวงการคลัง กระทรวงต่างประเทศ ธนาคารพาณิชย์  
และผู้ประกอบการทางอุตสาหกรรม การตัดสินใจของคณะกรรมการไม่ได้

พิจารณาในแง่ผลประโยชน์ทางการค้าแต่เพียงอย่างเดียว แต่จะพิจารณาดัง  
ผลได้ทางเศรษฐกิจของประเทศ

สำหรับสัญญาค่าประกันที่มีมูลค่ามากกว่า 1 ล้าน DM การอนุมัติของ  
คณะกรรมการจะต้องสลักหลังโดยกระทรวงเศรษฐกิจและกระทรวงการคลัง  
เมื่อคณะกรรมการอนุมัติค่าขอประกันแล้ว การค้าประกันจะมีผลเมื่อผู้ส่งออก  
ทำสัญญาค่าประกันตามเงื่อนไขและเทอมที่คณะกรรมการอนุมัติเรียบร้อยแล้ว  
และค่าประกันเฉพาะสินค้าออกที่มีแหล่งกำเนิดในเยอรมันนีหรือส่วนประกอบ  
ส่วนใหญ่ซึ่งใช้แรงงานในเยอรมันนี การค้าประกันยังมีผลตลอดถึงการส่งคน  
ไปทำงานในต่างประเทศอีกด้วย

กรมธรรม์ชนิดที่สำคัญมี 3 ชนิดคือ

1. กรมธรรม์ที่คุ้มครองเฉพาะรายการใดรายการหนึ่ง การประกันแบบนี้  
ง่ายที่สุด เป็นการประกันสำหรับสินค้ารายการเดียว
2. กรมธรรม์ที่คุ้มครองรายการทุกรายการที่เกิดขึ้นกับผู้ซื้อในต่างประเทศ  
กรมธรรม์แบบนี้ซับซ้อนกว่าแบบแรกเล็กน้อย
3. กรมธรรม์ที่คุ้มครองรายการที่เกิดขึ้นกับผู้ซื้อหลายคนในประเทศใด  
ประเทศหนึ่งหรือหลายประเทศ กรมธรรม์แบบนี้ซับซ้อนกว่าแบบอื่น ๆ

การประกันจะคุ้มครองความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ซื้อในต่างประ-  
เทศ และความเสียหายทางการเมือง แต่ไม่รวมถึงความเสียหายจากการเปลี่ยนแปลง  
ของอัตราแลกเปลี่ยน เว้นแต่ผู้ส่งออกจะกำหนดให้ชำระด้วยเงินสกุลอื่น  
นอกเหนือจากที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย ผู้ส่งออกก็จะระบุเพิ่มเติมในกรมธรรม์  
ได้ บริษัทประกันจะชดเชยค่าเสียหายให้ไม่เกิน 80% ของความเสียหายทาง  
การค้า 85% ในกรณีที่การโอนเงินมีปัญหา มีการประกันคือ และสำหรับ  
ความเสียหายในด้านการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนการผลิตก่อนที่จะมีการส่งมอบสินค้า  
นอกจากนี้การประกันจะขึ้นอยู่กับเงื่อนไขในขณะนั้น สำหรับการประกันด้านความ  
เสียหายทางการเมือง บริษัทประกันจะค้าประกันถึง 90%

ค่าธรรมเนียมในการค้าประกันการขายสินค้าแก่เอกชนในต่างประเทศ แบบจ่ายเงินเมื่อยื่นเอกสาร เป็น 0.75% และ 1.5% สำหรับการขายเชื่อในช่วงเวลาไม่เกิน 6 เดือนบวก 0.1% ทุก ๆ เดือน สำหรับยกคง-เหลือ ถ้าเป็นการทำสัญญาค้าประกันกับหน่วยงานราชการประโยชน์ ค่าเบี้ยประกันจะเป็น 1% สำหรับ 3 ล้าน DM แรก, 0.75% สำหรับสองล้านต่อไป และ 0.5% สำหรับจำนวนที่เกิน 5 ล้านหมบวค่าธรรมเนียมรายเดือนๆ ละ 0.05% ของยอดคুক্তที่มีอยู่ภายในช่วงเวลา 2 ปี หรือ 0.04% ต่อเดือน สำหรับกำหนดเวลาในการชำระเงินที่นานกว่า 2 ปี โดยทั่วไประยะเวลาสูงสุดของการค้าประกันเครดิตเพื่อการส่งออกเป็น 5 ปี แต่อาจจะเกิน 5 ปีก็ได้ การค้าประกันจะคุ้มครองทั้งเงินต้นและดอกเบี้ยตลอดช่วงเวลาที่ย่อนชำระเงินตามสัญญา ( Contract )

การค้าประกันจะคุ้มครองความเสี่ยงทั้งหมด ( All Risks ) ตามสัดส่วนของเครดิตดังนี้

ก. สัญญากับผู้ซื้อเอกชน

80% ของความเสี่ยงภัยทางการค้า และ 85% สำหรับความเสี่ยงเกี่ยวกับการโอนเงินตราต่างประเทศ

ข. สัญญากับผู้ซื้อต่างประเทศในกรณีที่รัฐบาลเป็นผู้ซื้อ

80% ของความเสี่ยงเรื่องการไม่ชำระหนี้ตามกำหนดเวลา และ 85% สำหรับความเสี่ยงทางการเมือง  
ค่าธรรมเนียม ( Premium ) สถาบัน Export Credit Insurance จะคิดตามเกณฑ์เดียวกันกับการค้าประกันเครดิตเพื่อการส่งออกแบบอื่น ๆ

ประเทศญี่ปุ่น เนื่องจากสินค้าออกของญี่ปุ่นส่วนใหญ่มีราคาสูง เช่น รถยนต์ เรือบรรทุก เครื่องจักรที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น ผู้ขายก็จำเป็นต้องให้เครดิตแก่ผู้ซื้อ การที่จะให้เครดิตแก่ผู้ซื้อหรือขายแบบผ่อนส่งได้นั้น ผู้ขายก็จะต้องหาเงินทุนจากแหล่งต่าง ๆ แหล่งที่มาของเงินทุนที่ใช้ในการให้

เครดิตเพื่อการส่งออก ส่วนใหญ่ได้มาจากธนาคารพาณิชย์ และ Export Import Bank of Japan ( Eximbank ) Eximbank of Japan ตั้งขึ้นในปี 1950 เป็นสถาบันการเงินของรัฐบาล มีวัตถุประสงค์ในการส่งเสริมการให้เครดิตเพื่อการส่งออก การนำเข้า และการลงทุนต่างประเทศของสถาบันการเงินอื่น ๆ ซึ่งให้ความช่วยเหลือทางการเงิน การค้า และการแลกเปลี่ยนทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศญี่ปุ่นและประเทศอื่น ๆ เงินทุนที่ใช้ในการดำเนินงาน นอกจากทุนจดทะเบียน Eximbank ยังได้จากแหล่งอื่น ๆ อีกคือ จากรัฐบาลญี่ปุ่น หรือจากการกู้เงินตราต่างประเทศจากธนาคารในต่างประเทศ หรือจากสถาบันการเงินอื่น ๆ


### วิธีการให้เครดิต ( Financing Procedures )

ในประเทศญี่ปุ่นมี Eximbank และมี The Bank of Japan ช่วยเหลือธนาคารพาณิชย์ของญี่ปุ่น โรงงานอุตสาหกรรมและพ่อค้าที่ประสงค์จะขายสินค้าโดยเงินผ่อน โดยพิจารณาให้กู้ในระยะเวลาดัง ๆ กันตามจำนวนเงิน กำหนดอัตราดอกเบี้ยให้ต่ำมาก เช่น 6-7 % ต่อปี ญี่ปุ่นยอมรับการค้าประกันของธนาคารในต่างประเทศเป็นจำนวนมากจนทำให้สินค้าออกของญี่ปุ่นสามารถตีตลาดโลกได้ ธุรกิจการค้าและการอุตสาหกรรมของญี่ปุ่นขยายตัวอย่างมาก

วิธีการจัดระบบเงินผ่อนของญี่ปุ่นนับว่าดีเลิศ กล่าวคือนักธุรกิจของญี่ปุ่นสามารถเจรจาขายสินค้าเงินผ่อนได้ทันที โดยกำหนดระยะเวลาในการชำระเงินยาว ธนาคาร Export Import Bank จะแจ้งอัตราดอกเบี้ยให้ทราบ เมื่อมีการเจรจายกกันแล้วก็ให้ธนาคารพาณิชย์ของประเทศผู้ซื้อสินค้าเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต หรือสัญญาการค้าประกัน ( Letter of Guarantee or L/G ) ไปให้ผู้ขายหรือโรงงานอุตสาหกรรม ธนาคาร

พาณิชย์ในญี่ปุ่นจะเป็นผู้รับเอกสารการขายเงินผ่อนไว้แล้วนำไปขายลดกับธนาคาร Export Import Bank ของญี่ปุ่น ญี่ปุ่นขายสินค้าเงินผ่อนทุกประเภท เช่น รถยนต์ให้ผ่อน 18-24 เดือน เป็นต้น

ตารางแสดงอัตราดอกเบี้ยของธนาคารกลางและธนาคารพาณิชย์ในญี่ปุ่น 10/

ก. อัตราดอกเบี้ยแบบ Basic Rate ของ Bank of Japan		
อัตราซื้อลดตั๋วเงินทางการค้าและอัตราสำหรับเงินให้กู้ที่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน โดยเฉพาะตั๋วเงินทางการค้า ในอัตรา 5.50% ต่อปี	เงินให้กู้ซึ่งมีสินทรัพย์อื่นๆ เป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน ในอัตรา 5.75% ต่อปี	เงินให้กู้โดยมีเงินตราต่างประเทศเป็นหลักหลักทรัพย์ ธนาคารกลางมิได้กำหนดอัตราดอกเบี้ยไว้
		
ข. อัตราดอกเบี้ยที่ธนาคารพาณิชย์คิดกับลูกค้า		
อัตราซื้อลดและให้กู้ยืมสำหรับตั๋วเงินซึ่งผู้ออกตั๋วมีฐานะทางการเงินดีในอัตรา 5.75% ต่อปี	อัตราซื้อลดและให้กู้ยืมสำหรับตั๋วเงินชนิดอื่น ๆ ในอัตรา 7.50% ต่อปี	อัตราสำหรับเงินเบิกเกินบัญชี 8.50%

10/ The Bank of Tokyo; Setting up Enterprise in Japan,  
" Trade and Investment Information Service Office."



11/

สถาบัน Export Import Bank เป็นสถาบันทางการเงินของ  
 รัฐบาลซึ่งตั้งขึ้นเพื่อสนับสนุนธนาคารพาณิชย์ในด้านการให้สินเชื่อเพื่อการส่ง  
 สินค้าออก การลงทุนในต่างประเทศ และเพื่อสนับสนุนการแลกเปลี่ยนทาง  
 เศรษฐกิจในแง่การค้ำระหว่างประเทศ นอกจากนี้ Eximbank ทำหน้าที่  
 ในด้านการให้กู้ยืมแก่ธุรกิจต่างประเทศในโครงการเพื่อการพัฒนา (development  
 project ) การให้กู้ยืม ( refinance ) และการประกันความ  
 รับผิดชอบ ( guarantee of obligation )

การดำเนินงานธุรกิจของ Export Import Bank ( Business  
 Activities of Exim Bank )

1. การให้กู้ยืมแก่บริษัทภายในประเทศ เพื่อให้ผู้ส่งสินค้าออกสามารถ  
 ให้เครดิตแก่ผู้ส่งสินค้าในระยะยาว ( suppliers ' credit )  
 สำหรับการส่งสินค้าออกพวกอุปกรณ์ เครื่องจักร ซึ่งมีมูลค่าสูง และให้เครดิต  
 เพื่อการลงทุนในต่างประเทศโดยการจัดหาเงินทุนให้แก่อุตสาหกรรม
2. การให้กู้แก่รัฐบาลต่างประเทศ และสถาบันทางการเงินในต่าง  
 ประเทศ เพื่อการจัดหาเงินทุนที่จำเป็นสำหรับการส่งสินค้าเข้า พวกสินค้า  
 ประเภททุนและบริการด้านเทคนิค นอกจากนี้ Eximbank ยังให้สินเชื่อแก่  
 รัฐบาลต่างประเทศและธนาคารต่างประเทศ เพื่อการจัดหาเงินทุนแก่กิจการ  
 ร่วมซึ่งนักลงทุน ( ในประเทศที่มี Eximbank ) ได้ให้สินเชื่อเรียบร้อยแล้ว
3. การให้บริการค้ำประกันสินค้า ( credit insurance )  
 สำหรับหนี้สินที่เกิดจากการกู้ยืมจากแหล่งอื่น ๆ เพื่อการลงทุนในต่างประเทศ

Eximbank จะค้ำประกันบริษัทภายในประเทศและธนาคารภายในประเทศ  
สำหรับการให้กู้ยืมเพื่อให้เครดิตแก่ผู้ส่งออกสินค้า วัตถุประสงค์ของการค้ำประกัน  
สินเชื่อนี้เหมือนกับวัตถุประสงค์ในข้อ 1. และข้อ 2. ดังกล่าวข้างต้น

โดยหลักการ การให้เครดิตของ Eximbank ไม่ควรจะเกิน 5 ปี  
แต่กำหนดเวลาดังกล่าวนี้นี้ยึดหยุ่นได้ตามความเหมาะสม

นอกจากการค้ำประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก ( Export Credit  
Guarantee ) แล้ว ยังมีสถาบันที่ให้การค้ำประกันสินเชื่อด้านการส่งสินค้า  
ออกที่เป็นของเอกชนได้แก่ Credit Guarantee Corporation ในญี่ปุ่น<sup>12/</sup>  
ตั้งขึ้นเพื่อช่วยเหลือฐานะทางการเงินของกิจการขนาดปานกลางและขนาดเล็กที่  
ส่งสินค้าออกโดยค้ำประกันการกู้ยืมของบริษัท เพื่อให้บริษัทมีเงินทุนเพียงพอ  
สำหรับการดำเนินงาน ปกติบริษัทจะกู้เงินจากธนาคารหรือสถาบันทางการเงิน  
โดย Credit Guarantee Corporation จะค้ำประกันต่อธนาคารหรือ  
สถาบันการเงินดังกล่าวนี้ให้ และจำนวนเงินที่ค้ำประกันต่อกิจการขนาดปานกลาง  
และขนาดเล็กจะไม่น้อยกว่า 1/5 ของทุน ( Basic Property )  
ของบริษัทดังกล่าว รัฐบาลมีส่วนช่วยเหลือ Credit Guarantee Cor-  
poration โดยการให้เงินมาลงทุน นอกจากนี้ Credit Guarantee  
Corporation ยังได้รับเงินอุดหนุนจากรัฐบาลท้องถิ่นอีกด้วย

การให้เครดิตเพื่อการส่งออก จะเป็นการให้เครดิตร่วมกันระหว่าง  
ธนาคารพาณิชย์และ Eximbank , Eximbank จะให้กู้ได้ถึง 70% ของ  
มูลค่าในสัญญาซื้อขายลบด้วยเงินค่าน้ำและกำไรของผู้ขาย ถ้าเครดิตมีกำหนด  
เวลาระหว่าง 6 เดือน ถึง 1 ปี และ 80% ถ้าเครดิตมีกำหนดเวลานานกว่า  
1 ปี

ในการหาเงินทุนเพื่อใช้ในการส่งสินค้าออก ผู้ส่งออกจะแจ้งให้ธนาคาร

<sup>12/</sup> The Bank of Japan, "Outline of Credit Guarantee  
Corporation in Japan.", Export Trade Bill System.

พาณิชย์ทราบเกี่ยวกับรายละเอียดของเทอมและเงื่อนไขที่เกี่ยวข้อง เพื่อขอ  
การรับประกันจาก Eximbank ส่วนการรับประกันการส่งสินค้าออกจากกระ-  
ทรวงการค้าและอุตสาหกรรมระหว่างประเทศ ( M.I.T.I. ) ในกรณีนี้  
ผู้ซื้อจะต้องจ่ายเงินค่านับประมาณ 20% ของมูลค่าของสัญญาและจะต้องขอให้  
ธนาคารที่มีชื่อเสียงในประเทศของตนรับประกันการชำระเงินค่านับสำหรับ  
ส่วนที่ยังค้างชำระ ธนาคารพาณิชย์ในประเทศญี่ปุ่นก็จะส่งสัญญาระหว่างผู้ส่ง  
ออกและผู้ซื้อให้กับ Eximbank เพื่อขอให้ Eximbank รับรองว่าจะ  
ให้เงิน ผู้ส่งออกจะต้องขอให้ M.I.T.I. รับประกันการชำระเงิน เมื่อ  
Eximbank และ M.I.T.I. อนุมัติการให้เครดิตแก่ผู้ส่งออก ผู้ส่งออก  
ก็จะติดต่อกับธนาคารของตนเองและผู้ซื้อต่อไป

สถาบันรับประกันการให้เครดิตเพื่อการส่งออก 13/ ( Export Credit Insurance )

กระทรวงการค้าและอุตสาหกรรมระหว่างประเทศ ( M.I.T.I. )  
ให้หน่วยงานที่ทำหน้าที่รับประกันการส่งสินค้าออก ดำเนินการในด้านการให้  
เครดิตเพื่อการส่งสินค้าออก กำไรและขาดทุนจากการรับประกันจะนำเข้า  
บัญชีการรับประกันการส่งสินค้าออกของแผนกคลังตามพระราชบัญญัติ Export  
Insurance Special Account ซึ่งมีผลใช้บังคับ ณ วันที่ 31 มีนาคม 1950

การประกันค่านับการส่งสินค้าออกมี 8 ชนิด ดังนี้

1. การรับประกันค่านับการส่งสินค้าออกโดยทั่ว ๆ ไป ( General  
Export Insurance )
2. การรับประกันการชำระเงินค่านับการส่งสินค้าออก ( Export Proceeds

13/ United Nations, New York. 1967. " Export Credits  
Insurance. " Export Credit and Development Financing.  
p.p. 89 - 90

## Insurance )

3. การค้ำประกันการชำระเงินตามตั๋วเงิน ( Export Bill Insurance )
4. การค้ำประกันการกู้เงินเพื่อการส่งสินค้าออก ( Export Finance Insurance )
5. การค้ำประกันการขายสินค้าแบบผ่อนส่ง ( Consignment Sale Insurance )
6. การค้ำประกันการโฆษณาในต่างประเทศ ( Overseas Advertising Insurance )
7. การค้ำประกันกำไรจากการลงทุนในต่างประเทศ ( Oversea Investment Profits Insurance )
8. การค้ำประกันเงินลงทุนที่ใช้ในการลงทุนในต่างประเทศ (Oversea Investment Principal Insurance )

ประเทศนอร์เวย์ สถาบันที่ให้เครดิตแก่ผู้ขาย ( suppliers ' credit ) ในระยะปานกลางและระยะยาว เพื่อการส่งสินค้าประเภททุนออกไปจำหน่ายต่างประเทศ<sup>14/</sup> คือสถาบัน Aksjeselskapet Forrethingsbankenes Finansleringoo- Eksportkredit- Institutt ( A.F.F.E. ) ซึ่งเป็นสถาบันทางการเงินของเอกชน ตั้งขึ้นเมื่อเดือน มีนาคม 1962 โดยธนาคารพาณิชย์ในนอร์เวย์ 44 แห่ง มีทุนเริ่มแรก 10 ล้านNkr และมีการเพิ่มทุนอีกหลายครั้ง และ A.F.F.E. ยังสามารถกู้เงินในตลาดเงิน แต่หนี้สินและภาระต่าง ๆ ของ A.F.F.E. ในขณะใดขณะหนึ่งต้องไม่เกิน 10 เท่าของเงินทุน กลุ่มธนาคารพาณิชย์ที่ถือหุ้นของ A.F.F.E. จะรวม

<sup>14/</sup> United Nations. "Institutional Framework, Norway." Export Credits and Development Financing, p.p. 96-97

กันค่าประกันภาระต่าง ๆ ของ A.F.F.E. ตามสัดส่วนที่แต่ละธนาคารถือ  
 อยู่นอกระบบ วัตถุประสงค์ในการดำเนินงานของ A.F.F.E. นอกจากจะเป็น  
 การให้เครดิตเพื่อการส่งออกแล้ว A.F.F.E. ยังให้เงินกู้ในระยะปาน-  
 กลางและระยะยาว สำหรับการผลิต การค้า และหัตถกรรม อีกด้วย

### วิธีการให้เครดิต

ผู้ส่งออกจะต้องยื่นคำขอกู้โดยตรงต่อ A.F.F.E. หรือธนาคาร  
 พาณิชย์ที่ถือหุ้นของ A.F.F.E. เงินที่ A.F.F.E. ให้กู้จะต้องค้ำประกันโดย

1. ธนาคารพาณิชย์ในนอร์เวย์หรือธนาคารที่มีชื่อเสียงในต่าง-  
 ประเทศ บริษัทประกันในนอร์เวย์ สถาบัน Export Credit  
 Guarantee รัฐบาลของประเทศผู้ส่งสินค้าเข้า หรือสถาบันการเงินซึ่ง  
 A.F.F.E. เชื่อกัน
2. การจำนองอสังหาริมทรัพย์หรือเงินฝากธนาคาร พันธบัตร  
 รัฐบาล หรือพันธบัตรที่รัฐบาลค้ำประกัน และพันธบัตรอื่น ๆ เป็นจำนวน  
 80% ของเงินกู้ ตามราคาที่กำหนดโดยตลาดหุ้นนอร์เวย์ กรมธรรม์ -  
 ประกันภัยในจำนวนที่สามารถซื้อคืนค่านั้นใหม่ ( Repurchase  
 Value ) ได้ อสังหาริมทรัพย์ที่มีมูลค่าไม่ต่ำกว่าครึ่งหนึ่งของเงินกู้  
 ตามราคาทางการประเมิน หรือ
3. การรวมกันระหว่างหลักประกันชนิดที่หนึ่งและสอง

การค้ำประกันเครดิตเพื่อการส่งสินค้าออก ( Export Credit Guarantee)

มีสถาบัน Granti-Instituttet-for Eksportkredits(G.I.E.)

เป็นตัวแทนของรัฐบาล คำเนินการโดยกระทรวงพาณิชย์ G.I.E. สามารถ  
 ออกกรรมกรรมในเทอมพิเศษสำหรับรายการซึ่งมีความสำคัญต่อความเจริญทาง  
 เศรษฐกิจของประเทศกำลังพัฒนา ปกติ G.I.E. จะให้การรับประกันเกี่ยว  
 กับการส่งสินค้าออก บางครั้งการรับประกันอาจคุ้มครองความเสี่ยงในเรื่องการ  
 สัตว์คสินค้าไว้ในต่างประเทศ การให้บริการในต่างประเทศ และการส่งเสริม  
 ด้านการส่งสินค้าออกอีกด้วย กรรมกรรมของ G.I.E. มี 3 ชนิด ดังนี้

1. กรรมกรรมสำหรับการขายสินค้าประเภททุนของผู้ขายเอกชนซึ่ง  
 ให้เครดิตในระยะสั้นแก่ผู้ซื้อในต่างประเทศ
2. กรรมกรรมสำหรับการขายสินค้าประเภททุนของผู้ขายเอกชนซึ่ง  
 ให้เครดิตในระยะสั้นแก่ผู้ซื้อในต่างประเทศซึ่งเป็นรัฐบาล (public buyers)
3. กรรมกรรมแบบ " Whole - turner " ซึ่งประกันการให้  
 เครดิตในระยะสั้น ให้แก่ผู้ส่งออกในช่วงเวลา 12 เดือน แก่ผู้ซื้อคนใด  
 คนหนึ่ง หรือหลายคนในประเทศใดประเทศหนึ่ง หรือผู้ซื้อทั้งหมดในกลุ่ม  
 ประเทศต่าง ๆ กลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง เช่น กลุ่มประเทศในตลาดรวมยุโรป  
 การประกันจะคุ้มครองทั้งความเสี่ยงภัยทางการค้าและไม่ใช่ความเสี่ยง  
 ภัยทางการค้าก็ได้ และในบางกรณี การประกันจะคุ้มครองเฉพาะความเสี่ยง  
 ภัยทางการค้าเท่านั้น G.I.E. สามารถรับประกันสำหรับความเสี่ยงทั้ง  
 ก่อนการส่งมอบสินค้าและหลังการส่งมอบสินค้า

การประกันสำหรับการขายเชื่อแก่ผู้ซื้อในต่างประเทศ จะคุ้มครองความ  
 เสี่ยงต่าง ๆ ดังนี้

1. ความเสี่ยงในกรณีที่ผู้ซื้อไม่สามารถชำระหนี้ภายในกำหนดเวลา
2. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการค้าขายกับลูกค้ารายใหม่ หรือข้อจำกัด  
 เกี่ยวกับเงินตราต่างประเทศในประเทศของผู้ซื้อ
3. ความเสี่ยงเกี่ยวกับข้อเสียหายทางการค้า หรือการชำระเงิน  
 ระหว่างผู้ซื้อในต่างประเทศและผู้ขายในนอร์เวย์

ในกรณีที่เป็นการขายสินค้าให้กับรัฐบาลหรือสถาบันของรัฐ หรือ

รัฐวิสาหกิจ G.I.E. จะกำกับการไม่ปฏิบัติตามสัญญา และการที่ผู้ซื้อไม่ปฏิบัติตามสัญญานั้นมิใช่เป็นเพราะความผิดของผู้ขาย G.I.E. ไม่ได้รับประกันในเรื่องความเสี่ยงเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน ดังนั้นกรมธรรม์ทั้งหลายที่กำกับการขายซึ่งจะชำระค่าสินค้าด้วยเงินตราต่างประเทศ การจ่ายเงินชดเชยความเสี่ยงหาย อาจคำนวณโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยนในขณะที่มีการส่งสินค้า ( หรือในวันที่มีการทำสัญญาซื้อขาย ) หรือในอัตราแลกเปลี่ยนขั้นต่ำที่ทางการกำหนด ( lower official rate of interest )

ระยะเวลาในการกำกับของ G.I.E. สำหรับสินค้าประเภททุน มักจะไม่เกิน 5 ปี แต่เพื่อวัตถุประสงค์ในการขายแข่งขันกับผู้ขายในต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์อาจยินยอมให้ G.I.E. กำกับนานกว่า 5 ปีก็ได้ เช่นการกำกับการขายสินค้าพวกเรือ สินค้าที่มีความสำคัญต่ออุตสาหกรรมของนอร์เวย์ และเป็นการขายให้แก่ประเทศกำลังพัฒนา

เมื่อมีความเสียหายเกิดขึ้น G.I.E. จะจ่ายค่าเสียหายให้ 75% สำหรับการขาดทุน เนื่องจากผู้ซื้อ ( private buyers ) ไม่สามารถชำระเงิน และ 85% สำหรับกรณีอื่น ๆ เพื่อผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจของประเทศ การจ่ายเงินชดเชยจะเพิ่มขึ้นสูงถึง 85% และ 90% ตามลำดับก็ได้ สำหรับการประกันการขาดทุนเนื่องจากการส่งเสริมสินค้าออก G.I.E. จะประกันในวงเงิน 50%

การธรรมเนียม การกำหนดค่าธรรมเนียมขึ้นอยู่กับลักษณะของผู้ซื้อ ประเทศที่ส่งสินค้าเข้า ระยะเวลาในการให้เครดิต และหลักประกัน นอกจากนี้ G.I.E. จะกำกับการธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่น ๆ เพื่อให้ผู้ส่งสินค้าออกสามารถกู้เงินจากสถาบันดังกล่าวมาใช้ในธุรกิจด้านการส่งสินค้าออก.

ประเทศสวีเดน ในประเทศสวีเดนธนาคารพาณิชย์จะให้เครดิตแก่ผู้ส่งสินค้าออก ( suppliers' credit ) ในระยะปานกลางและระยะยาว และธนาคารผู้ให้เครดิตก็จะกู้ยืมจาก A.B.Svensk Exportkredit A.B.Svensk Exportkredit ตั้งขึ้นในปี 1962 กว้ยทุนจดทะเบียน 100 ล้าน โดยรัฐบาลเป็นผู้ถือหุ้นครึ่งหนึ่งและธนาคารพาณิชย์ 6 ธนาคารเป็นผู้ถือหุ้นอีกครึ่งหนึ่ง ในการดำเนินงาน สถาบัน A.B.Svensk Exportkredit สามารถกู้เงินจากตลาดทุนเพื่อใช้ในการให้กู้ยืม <sup>15/</sup>

### วิธีการให้เครดิต ( Financing Procedures )

การให้เครดิตในระยะปานกลางแก่ผู้ขาย ( Medium-term suppliers' credits ) ก่อนที่จะทำสัญญาซื้อขาย ผู้ขายจะต้องตกลงกับผู้ซื้อเกี่ยวกับเทอมและเงื่อนไขต่าง ๆ ของสัญญา ตกลงกับธนาคารและกับ Exportkreditnamnden ( E.K.N. ) เกี่ยวกับการค้ำประกันเครดิตเพื่อการส่งสินค้าออก ปกติผู้ซื้อจะกองจ่ายเงินค้ำประกันประมาณ 20% ของมูลค่าสัญญา ส่วนที่เหลือก็เป็นการให้เครดิตเพื่อการส่งออกซึ่งผู้ซื้อจะต้องผ่อนชำระทุก ๆ 6 เดือน ในการจัดหาเงินทุน ผู้ซื้อจะต้องออกตั๋วสัญญาใช้เงินหรือตราพ พร้อมกับรับรองตั๋วเพื่อเป็นหลักประกันหรือเพื่อการขายลดตั๋ว ธนาคารจะให้กู้ได้ไม่เกินวงเงินที่มีการประกันค้ำ อัตราคอกเบี้ยเพียงร้อยละ 8 ต่อปีเท่านั้น

การให้เครดิตในระยะยาวแก่ผู้ขาย ( Long-term suppliers' credit ) ในการให้เครดิต A.B.Svensk Exportkredit จะพิจารณาหลักประกันที่ผู้ส่งสินค้าออกเสนอมาให้โดยตรง หรือเสนอโดยผ่านธนาคารของ

<sup>15/</sup> United Nations. "Institutional Framework, Sweden."



ผู้ส่งออกเป็นสำคัญ ปกติการกู้เงินจาก A.B.Svensk Exportkredit จะต้องนอนชำระตามตารางที่ตกลงกันไว้ ซึ่งขึ้นอยู่กับสถานการณ์ในขณะนั้น ๆ อัตราดอกเบี้ยจะอยู่ระหว่างร้อยละ 5.75 ถึงร้อยละ 8 ต่อปี

การค้าประกันเครดิตเพื่อการส่งออก ( Export Credit Insurance )

โดยการค้าประกันเครดิตเพื่อการส่งออกในสวีเดน ดำเนินการโดย Exportkreditnämnden ( E.K.N. ) ซึ่งเป็นตัวแทนของรัฐบาล ดำเนินการภายใต้การควบคุมของกระทรวงพาณิชย์ รัฐบาลให้อำนาจการค้าประกันได้ในวงเงินสูงถึง 3,000 พันล้านSKr และ 800 ล้านSKr เป็นการค้าประกันสำหรับการให้เครดิตเพื่อการส่งออกแก่ประเทศกำลังพัฒนา เพื่อเป็นการช่วยเหลือประเทศกำลังพัฒนา E.K.N. จะค้าประกันให้แก่ธุรกิจ ในสวีเดนสำหรับความเสี่ยงที่เกิดจากการส่งสินค้าออกและการให้บริการในต่างประเทศ หรือการลงทุนในสต็อกในต่างประเทศ และในบางกรณีอาจให้การค้าประกันสำหรับสินค้าและบริการที่มีกำไรแห่งกำเนิดในสวีเดน E.K.N. อาจค้าประกันให้กับสถาบันการเงิน ( Credit Institution ) ในสวีเดนที่ให้ผู้ซื้อในต่างประเทศกู้เงินโดยตรง ระยะเวลาในการค้าประกันโดยปกติมักจะไม่เกิน 5 ปี แต่อาจจะเกิน 5 ปีก็ได้ เพื่อการแข่งขันกับผู้ขายในต่างประเทศ หรือเพื่อเป็นการช่วยเหลือประเทศกำลังพัฒนา ในกรณีนี้ผู้ส่งออกจะต้องพิสูจน์ว่ารายการดังกล่าวอยู่ภายในขอบเขตของการให้ความช่วยเหลือในด้านการพัฒนาประเทศผู้ส่งสินค้าเข้า และรัฐบาลของประเทศผู้ส่งสินค้าเข้าก็เห็นชอบด้วย การค้าประกันรายการดังกล่าวของ E.K.N. จะต้องได้รับการค้าประกันการชำระเงินจากรัฐบาลหรือจากสถาบันการเงินที่พึงเชื่อถือได้ในประเทศกำลังพัฒนา

ในกรณีที่เป็นการขายให้แก่ผู้ซื้อเอกชน ( private buyers )

การค้าประกันจะคุ้มครองความเสี่ยงทางการค้า 70% และความเสี่ยงที่มีไรความเสี่ยงทางการค้า 85% ถ้าเบี้ยประกันขึ้นอยู่กับเงื่อนไขและข้อจำกัดต่าง ๆ ในประเทศของผู้ซื้อ ฐานะทางการเงินของผู้ซื้อ และระยะเวลาในการให้เครดิต เป็นต้น

ประเทศเชโกสโลวาเกียและฮังการี<sup>16/</sup> ประเทศทั้งสองเป็นประเทศที่มีการวางแผนทางเศรษฐกิจโดยส่วนรวม ( Centrallized Economy ) ที่มีโครงการค้าประกันการให้เครดิตเพื่อการส่งออก ส่วนประเทศคอมมิวนิสต์อื่นๆ ยังไม่มีสถาบันดังกล่าว เนื่องจากการให้เครดิตด้านการส่งออกใช้เงินทุนของรัฐบาล เช่นเดียวกับการให้เครดิตภายในประเทศ ส่วนเชโกสโลวาเกียและฮังการีมีโครงการดังกล่าวก็เพื่อแบ่งเบาภาระความเสี่ยงโดยการประกันต่อในตลาดระหว่างประเทศ ( International Market )

โครงการดังกล่าวนี้ดำเนินการโดยบริษัทประกันที่เป็นของรัฐ ในเชโกสโลวาเกียมีสถาบันที่เรียกว่า Statni Poji-stovna ( State Insurance Institution ) และในฮังการีมีสถาบันที่เรียกว่า Allami Biztosito ( State Insurance Institute ) บริษัทดังกล่าวนี้เป็นสมาชิกขององค์การค้าประกันระหว่างประเทศ ระยะเวลาในการค้าประกันในประเทศทั้งสองขึ้นอยู่กับมาตรฐานทางการค้าระหว่างประเทศสำหรับสินค้าชนิดต่าง ๆ แต่จะค้าประกันการให้เครดิตได้ไม่เกิน 90% ของมูลค่าในสัญญา ปกติสถาบันค้าประกันการให้เครดิตเพื่อการส่งสินค้าออกจะให้การรับประกันสำหรับรายการที่ไม่มีการค้าประกันโดยธนาคารที่พึงเชื่อถือได้ในประเทศผู้ซื้อเท่านั้น ทั้งนี้เพื่อเป็นการช่วยเหลือให้ผู้ส่งสินค้าออกสามารถขายสินค้าเป็นเงินตราได้

<sup>16/</sup> United Nations. " Export Credit Insurance."

ส่วนประเทศกำลังพัฒนายังไม่มีสถาบันทางการเงินที่ตั้งขึ้นเพื่อการให้  
 เครดิตในด้านการส่งออกโดยเฉพาะ หรือสถาบันกำกับการณ์การให้เครดิ  
 เพื่อการส่งออก เงินทุนที่ใช้ในการดำเนินงานของผู้ส่งออก ส่วนใหญ่  
 จะได้จากธนาคารพาณิชย์ นอกจากนี้ผู้ส่งออกอาจจะหาเงินทุนได้โดย  
 การใช้เงินทุนของตนเอง หรือการกู้เงินในตลาดมืด ( Unorganized  
 market ) เป็นต้น ซึ่งจะเสียดอกเบี้ยในอัตราที่สูงกว่าการกู้เงินจากธนาคาร  
 พาณิชย์หรือสถาบันที่ตั้งขึ้นเพื่อส่งเสริมด้านการส่งออก เนื่องจากธนาคาร  
 พาณิชย์และสถาบันการเงินในประเทศกำลังพัฒนายังไม่มีบทบาทในด้านการส่ง  
 สินค้าออกมากนัก ในการศึกษาบทบาทที่ธนาคารพาณิชย์พึงมีต่อการส่งออก  
 ผู้เขียนจะยกตัวอย่างประเทศกำลังพัฒนาอีกสองสามประเทศ ได้แก่ อินเดี  
 ยและประเทศไทย สำหรับประเทศไทยจะไม่กล่าวในที่นี้ แต่จะกล่าวโดย  
 ละเอียกในบทต่อไป ( บทที่ 5 )

ประเทศอินเดีย ในประเทศอินเดียยังไม่มีสถาบันการเงินหรือสถาบันกำ  
 กับการให้เครดิเพื่อการส่งออกที่ตั้งขึ้นเพื่อส่งเสริมด้านการส่งสิน  
 ค้าออกโดยเฉพาะ แนวทางการส่งเสริมด้านการส่งสินค้าออกโดย ธนาคารกลาง  
 ( Reserve Bank of India )<sup>17/</sup> ได้กำหนดอัตราดอกเบี้ยสูง  
 สุดที่ธนาคารพาณิชย์จะคิดจากการให้กู้ยืมเพื่อการส่งออกไว้เพียง 6%  
 นายธนาคารส่วนใหญ่เห็นว่าอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าต้นทุนของเงินทุน ซึ่งอยู่ระหว่าง  
 6.5% - 7.0% ต่อปี แต่ธนาคารกลางจะให้กู้ยืม ( refinance )  
 โดยคิดดอกเบี้ยในอัตรา 4.5% - 5.0% ต่อปี ธนาคารพาณิชย์จึงต้องการ  
 ที่จะกู้ยืมจากธนาคารกลาง ซึ่งจะทำได้กำไรประมาณ 1.5% ต่อปี ส่วน  
 ธนาคารพาณิชย์ที่มีโอกาสกู้ยืมจากธนาคารกลาง จะได้รับเงินอุดหนุนดอกเบี้ย

<sup>17/</sup> Yoshiaki Toda. " Report on the Export  
 Credit System of India. "

( interest subsidies ) อีก 1.5% แต่การขอเงินอุดหนุนดอกเบี้ยนั้น ธนาคารพาณิชย์ส่วนใหญ่เห็นว่าวิธีที่ยั่งยืน เกี่ยวกับการแสดงรายละเอียดต่าง ๆ และต้นทุนในการบริหารงาน วัตถุประสงค์ของโครงการนี้ก็เพื่อจูงใจให้ธนาคารพาณิชย์ให้เครดิตในด้านการส่งสินค้าออกมากยิ่งขึ้น

สรุป จากการศึกษาบทบาทของธนาคารพาณิชย์ที่หึงมิต่อการส่งสินค้าออก จะเห็นได้ว่าประเทศพัฒนาส่วนใหญ่มีระบบการเงินและการให้เครดิตด้านการส่งสินค้าออกที่สลับซับซ้อนและมีประสิทธิภาพ เนื่องจากประเทศพัฒนามีสินค้าประเภททุน และสินค้าอุตสาหกรรมต่าง ๆ ส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ สินค้าดังกล่าวนี้มักจะมีราคาค่อนข้างสูงและมีการแข่งขันกันมาก ผู้ขายจำเป็นต้องให้เครดิตแก่ผู้ซื้อ มิฉะนั้นอาจจะขายสินค้าไม่ได้ ในการนี้ธนาคารพาณิชย์ สถาบันการเงินพิเศษ จะเข้ามามีบทบาทสำคัญต่อการส่งเสริมสินค้าออก

ส่วนในประเทศกำลังพัฒนา สินค้าออกส่วนใหญ่เป็นผลผลิตทางเกษตรกรรมและสินค้าอุตสาหกรรมที่มีบ้าง แต่ส่วนใหญ่ยังเป็นอุตสาหกรรมขนาดเบา ( Light Industry ) ระบบการเงินและการให้เครดิตด้านการส่งออกขึ้นอยู่กับธนาคารพาณิชย์เป็นสำคัญ เนื่องจากยังไม่มีสถาบันที่ทำหน้าที่ด้านการค้าประกัน ประกันการให้เครดิตเพื่อการส่งสินค้าออกโดยตรง เงินทุนที่ผู้ส่งสินค้าออกใช้ในการดำเนินงานส่วนใหญ่จะมาจากการกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินอื่น ๆ เช่น บริษัทเงินทุน บริษัทประกันภัย ซึ่งยังไม่มียบทบาทในด้านการส่งเสริมการส่งสินค้าออกมากนัก

ผู้เขียนมีความเห็นว่าประเทศกำลังพัฒนา เช่น ประเทศอินเดีย ประเทศไทย ควรจะเตรียมการก่อตั้งสถาบันทางการเงินที่ทำหน้าที่ด้านการส่งเสริมการส่งสินค้าออกโดยตรง เช่น Eximbank และสถาบัน Export Credit Guarantee ดังเช่นประเทศพัฒนาได้กระทำอยู่ในขณะนี้ แต่การ

ก่อตั้งสถาบันการเงินที่ทำหน้าที่คานการส่งเสริมการส่งออก ประเทศกำลังพัฒนาจะเลียนแบบประเทศพัฒนาไม่ได้ เพราะโครงสร้างทางเศรษฐกิจของประเทศแตกต่างกัน เศรษฐกิจของประเทศพัฒนาขึ้นอยู่กับการผลิตและการจำหน่ายสินค้าประเภททุนเป็นส่วนใหญ่ ส่วนเศรษฐกิจของประเทศกำลังพัฒนายังขึ้นอยู่กับสินค้าเกษตรกรรมเป็นส่วนใหญ่ แต่ขณะนี้ประเทศกำลังพัฒนาที่กำลังพัฒนาการผลิตสินค้าอุตสาหกรรมเพื่อการบริโภคภายในประเทศและส่งออกจำหน่ายในต่างประเทศ ในการก่อตั้งสถาบันทางการเงินที่ทำหน้าที่คานการส่งเสริมการส่งออก ประเทศกำลังพัฒนาควรที่จะศึกษาบทบาทของสถาบันทางการเงินดังกล่าวในประเทศพัฒนา เพื่อที่จะนำมาใช้เป็นแนวทางในการเตรียมการก่อตั้งสถาบันดังกล่าวนี้ในประเทศพัฒนา.



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย