



โอกาสของสินค้าไทยในอินเดีย และเรื่องที่ต้องรู้ เมื่อทำการค้า & ธุรกิจในตลาดอินเดีย

วันที่ 20 กันยายน 2566

โดย ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

ภารกิจและบริการหลักของ EXIM Bank

การค้าระหว่างประเทศ (Trade Finance)

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- ผู้ส่งออก/ผู้ผลิตเพื่อผู้ส่งออก
- ผู้นำเข้า

บริการหลัก

- สินเชื่อเพื่อการส่งออกและการนำเข้า
- บริการเพื่อการส่งออกและนำเข้า อาทิ
 - บริการรับแจ้งการเปิด L/C และบริการเปิด L/C
 - บริการยืนยัน L/C และโอน L/C
 - บริการรับเงินโอนขาเข้า/โอนเงินออก

ต่างประเทศ

- บริการออกหนังสือค้ำประกัน
- บริการสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า

การรับประกันการส่งออกและรับประกันการลงทุน (Export Credit Insurance, Investment Insurance)

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- นักลงทุน
- ผู้ส่งออก

บริการหลัก

- บริการประกันการส่งออกระยะสั้น
- บริการการส่งออกระยะกลางและระยะยาว
- บริการประกันความเสี่ยงการลงทุน
- บริการประเมินความเสี่ยงผู้ซื้อ/ธนาคารผู้ซื้อ

การลงทุนในประเทศและต่างประเทศ (Project/Investment Finance)

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- นักลงทุน

บริการหลัก

- สินเชื่อเพื่อการลงทุนในต่างประเทศ
 - บริการสนับสนุนธุรกิจก่อสร้างในต่างประเทศ
 - บริการสนับสนุนการลงทุนในต่างประเทศ
 - บริการสนับสนุนร้านอาหารไทยในต่างประเทศ
- สินเชื่อเพื่อการลงทุนในประเทศ
 - สินเชื่อพาณิชย์นาวี
 - สินเชื่อเพื่อพัฒนาประเทศ

ภารกิจหลักของ EXIM BANK ... พร้อมเดินเคียงข้างผู้ประกอบการไทยในทุกวิกฤตและทุกโอกาส

ซ่อม อุตสาหกรรมที่วิกฤต

- ✓ ช่วยสายการบินและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง
- ✓ ช่วยพาณิชย์นาวี

1

- เพิ่มสภาพคล่องสายการบิน ปรับโครงสร้างหนี้ และรักษาการจ้างงาน (Payroll Financing)

 9,400 ล้านบาท

- ช่วยธุรกิจพาณิชย์นาวี

 15,000 ล้านบาท

สร้าง อุตสาหกรรมใหม่

- ✓ สร้างอุตสาหกรรม BCG
- ✓ สร้าง Future Industry

2

- สนับสนุนสินเชื่อเพื่อความยั่งยืน สนับสนุน BCG Economy

 45,544 ล้านบาท

- ออก Green Bond อ้างอิง Thai Overnight Repurchase Rate (THOR)

 5,000 ล้านบาท

- ออก SME Green Bond

 3,500 ล้านบาท

เสริม ศักยภาพผู้ประกอบการ

- ✓ พัฒนาผู้ประกอบการสู่เวทีโลกอย่างครบวงจร (เพิ่มความรู้ออกแบบโอกาส เพิ่มเงินทุน)

3

- ให้สินเชื่อ EXIM for Indirect Exporter /Supply Chain Financing

- สนับสนุนสินเชื่อบุคคลทำธุรกิจ

- สนับสนุนการเจาะตลาดเป้าหมาย

- สร้างช่องทางการค้าออนไลน์ผ่าน Platform ระดับโลก

สานพลัง พันธมิตร

- ✓ ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน
- ✓ ทั้งในและต่างประเทศ

4

- จัดทำ The S1 Project ร่วมกับ SFIs สร้าง New Synergy Model ใช้ ทรัพยากร/Credit Scoring ร่วมกัน

- จัดทำหลักสูตร Top X ร่วมกับ 3 สถาบัน และมหาวิทยาลัยชั้นนำ

- โครงการสร้างผู้ประกอบการสินค้า Halal สู่การส่งออก



Success Case ความสำเร็จของการสนับสนุนผู้ประกอบการ ให้ส่งออกไปประเทศอินเดีย

ลูกค้าสาขาหาดใหญ่

- ผลิตและจำหน่ายน้ำมันปาล์มดิบ โดยมีประเทศอินเดียเป็นผู้ซื้อหลัก
- ยอดขายต่อลำ 10,000 ตัน กิโลกรัมละ 60 บาท ประมาณ 600 ลบ.
- เทอมชำระเงิน L/C และ T/T โดยทำประกัน L/C แล้ว



- ในช่วงการระบาดของ COVID-19 การซื้อในประเทศลดลง จึงหันไปส่งออกต่างประเทศ
- ผู้ซื้อจากอินเดียต้องการ Supplier ทดแทนผู้ขายจากมาเลเซีย และอินโดนีเซีย เนื่องจากผลผลิตลดลง



- ลูกค้าต้องการสินเชื่อก่อนและหลังส่งออก จึงปรึกษา EXIM BANK เพื่อขอสินเชื่อ และเรียนรู้ด้านส่งออก
- EXIM BANK ให้คำปรึกษาด้านการส่งออก สินเชื่อ และแนะนำการทำประกันส่งออก เนื่องจากออเดอร์มีมูลค่าสูง ซึ่งลูกค้าตกลงทำประกัน L/C แล้ว



- ปัจจุบัน ส่งออกไปอินเดีย มูลค่า 1,000 ลบ. ต่อปี
- ลูกค้าเป็น Supplier หลักของผู้ซื้อจากอินเดีย

ลูกค้าสาขาพระราม 2 ที่ใช้วงเงิน Forward Contract

- ส่งออกสินค้าอินเดีย 60% ของยอดส่งออกทั้งหมด
- มีวงเงิน Forward Contract กับ EXIM BANK เพื่อเป็นเครื่องมือลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน



- ส่งออกสินค้าไปประเทศอินเดีย 60% ของยอดส่งออกทั้งหมด
- ต้องการลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน



- ลูกค้ามีสินเชื่อก่อนและหลังส่งออกกับ EXIM BANK แต่กังวลความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยน
- EXIM BANK แนะนำวงเงิน Forward Contract



- ปัจจุบัน ลูกค้าใช้วงเงิน Forward Contract
- ลูกค้าส่งออกอินเดีย และยังใช้วงเงิน Forward Contract อย่างต่อเนื่อง

ความเสี่ยงในการทำการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ

ความเสี่ยงทางการค้า

Avoidable



- ความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่อง
- ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระเงินจากผู้ซื้อ
- ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ความเสี่ยงทางการเงิน

Unavoidable



ส่งผลกระทบต่อการปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อผูกพันทางการเงินทั้งในระดับประเทศและภาคเอกชน ครอบคลุม

- ความเสี่ยงทางเศรษฐกิจ
- ความเสี่ยงด้านความไม่สงบทางการเมือง
- ความเสี่ยงของระบบการเงิน

ความเสี่ยงในการทำการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ

ความเสี่ยงทางการค้า

1. ความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่อง (Liquidity Risk)

- การส่งออกมักมีธุรกรรมขนาดใหญ่ ผู้ซื้อมักมีอำนาจต่อรองราคา และเครดิตเทอมที่ยาวขึ้น
- ผู้ส่งออกต้องมีการสต็อกสินค้ามากขึ้น ในขณะที่ได้รับการชำระเงินช้า

แนวทางการป้องกันความเสี่ยง

- ต่อรองให้สามารถจ่ายเงินให้ suppliers ได้ช้าลง ในขณะที่ขอเก็บเงินให้เร็วขึ้น (ซึ่งทำได้ยาก)
- แหล่งเงินทุนสำรองเพื่อบริหารสภาพคล่อง

2. ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระเงินจากผู้ซื้อ
3. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ความเสี่ยงในการทำการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ

ความเสี่ยงทางการค้า

1. ความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่อง

2. ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระเงินจากผู้ซื้อ (Non-payment Risk)

- โดยส่วนมาก ผู้ส่งออกมักเชื่อว่าคู่ค้าตัวเองไว้วางใจได้ ทำการค้ากันมานาน ไม่โกง
- การที่คู่ค้าไม่ชำระเงิน อาจเนื่องมาจากสภาพคล่องทางธุรกิจ การถูกฟ้องล้มละลายจากความผิดพลาดในการบริหารธุรกิจ
- ส่วนใหญ่จะรับทราบถึงปัญหาในวันที่สายเกินแก้แล้ว

แนวทางการป้องกันความเสี่ยง

- มีการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของคู่ค้าก่อนทำธุรกิจ
- ตรวจสอบผลการชำระเงินว่ามีความล่าช้าผิดปกติหรือไม่
- ใช้บริการประกันการส่งออก

3. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ความเสี่ยงในการทำการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ

ความเสี่ยงทางการค้า

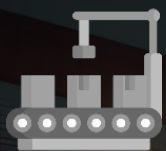
1. ความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่อง
2. ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระเงินจากผู้ซื้อ
3. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน (Exchange Rate Risk)
 - การซื้อขายด้วยสกุลเงินตราต่างประเทศ อาจส่งผลกระทบต่อรายได้เมื่อแปลงกลับมาเป็นสกุลเงินบาท
 - หากค่าเงินบาทในวันที่ได้รับเงินตราต่างประเทศแข็งค่ากว่าในวันที่เสนอราคา อาจส่งผลให้ผู้ส่งออกขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน

แนวทางการป้องกันความเสี่ยง

- ทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า

บริการประกันการส่งออก

การรับประกันความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระเงินค่าสินค้าจากผู้ซื้อหรือธนาคารผู้ซื้อ
ในต่างประเทศ ภายหลังจากการส่งออก



ผลิตสินค้า



ส่งสินค้า



วันครบกำหนดชำระเงิน

ช่วงเวลาที่อาจจะเกิดความเสี่ยง
ที่จะไม่ได้รับค่าสินค้า

ประโยชน์ของบริการ



ช่วยให้ผู้ส่งออกรู้จักผู้ซื้อได้ดียิ่งขึ้น



ช่วยขยายตลาดส่งออกทั้งตลาดเดิมและตลาดใหม่



สามารถใช้บริการประกันการส่งออก เป็นหลักประกัน
ให้แก่สถาบันการเงินได้



ได้รับค่าสินไหมทดแทน หากเกิดความเสียหาย



ความเสี่ยงที่คุ้มครอง

ความเสี่ยงทางการค้า

- ผู้ซื้อล้มละลาย
- ผู้ซื้อไม่ชำระค่าสินค้า
- ผู้ซื้อไม่รับมอบสินค้า

ความเสี่ยงทางการเมือง

- การควบคุมการโอนเงิน
- การห้ามนำเข้าสินค้า
- สงคราม จลาจล ปฏิวัติ รัฐประหาร

รายละเอียดบริการ

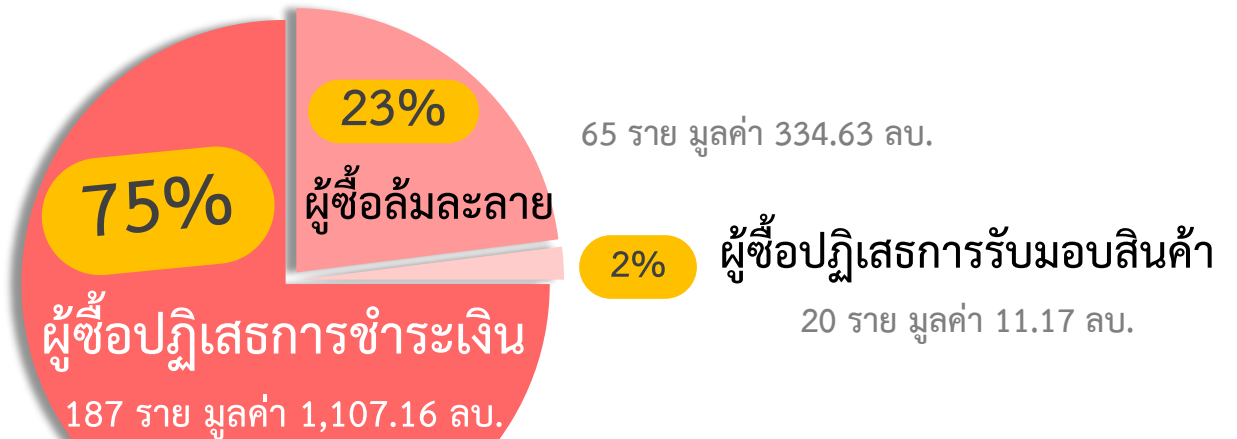
- เงื่อนไขการชำระเงิน : D/P, D/A, และ O/A ไม่เกิน 180 วัน
- อัตราความคุ้มครอง : สูงสุด 90% ของมูลค่าความเสียหาย

บริการประกันของ EXIM BANK ตั้งแต่ปี 2538 – ก.ค. ปี 2566

มูลค่าการรับประกัน
1.93 ล้านล้านบาท

มูลค่าการจ่ายค่าสินไหมทดแทน

1,452.96 ล้านบาท (272 ราย)



Country



U.A.E.
28.46%



U.S.A.
25.53%

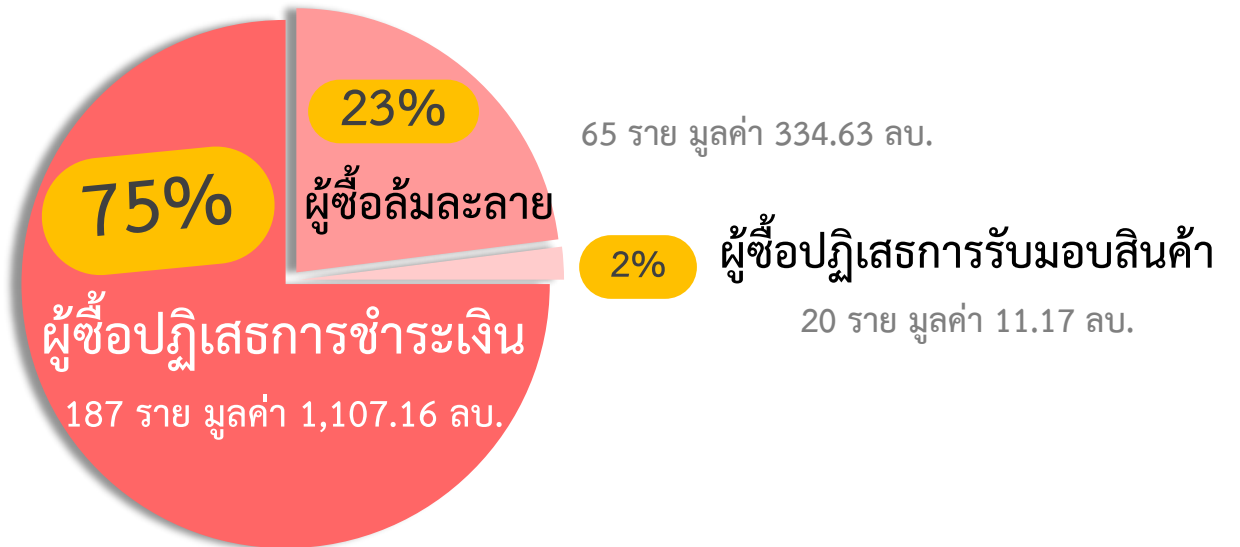


Singapore
14.24%

บริการประกันของ EXIM BANK ตั้งแต่ปี 2538 – ก.ค. ปี 2566

มูลค่าการรับประกัน
1.93 ล้านล้านบาท

มูลค่าการจ่ายค่าสินไหมทดแทน
1,452.96 ล้านบาท (272 ราย)



Country



U.A.E.
28.46%



U.S.A.
25.53%



Singapore
14.24%



India

7 claims paid

4.59 Million Baht

บริการประกันการส่งออก

EXIM for Small Biz

- เหมาะกับผู้ส่งออกที่เพิ่งเริ่มต้นส่งออก
- ปริมาณธุรกรรมส่งออกไม่เกิน 1.0 ลบ. ต่อ shipment
- สามารถเลือกความคุ้มครองที่เหมาะสมกับปริมาณธุรกรรมได้
- เบี้ยประกันเริ่มต้น 600 บาท
- คุ้มครองสูงสุด 2 ล้านบาท

EXIM Smart SMEs

- เหมาะกับผู้ประกอบการ SMEs ที่มีการดำเนินธุรกิจส่งออกมาแล้วระยะหนึ่ง
- อัตราเบี้ยประกันเริ่มต้น 0.23%
- คุ้มครองสูงสุด 80 ล้านบาท

EXIM Sure

- เหมาะกับผู้ส่งออกที่มีการส่งออกอย่างต่อเนื่อง แต่อยากให้ออก EXIM ช่วยดูแล โดยเฉพาะในประเด็นการจัดทำเอกสารส่งออก
- ผู้ส่งออกแจ้งรับประกันรายครั้ง ทุก shipment
- เบี้ยประกันจะเรียกเก็บตามจริงตามการส่งออกแต่ละครั้ง
- เบี้ยประกันขึ้นอยู่กับความเสี่ยงในการรับประกัน ประเทศ เทอมการชำระเงิน

EXIM Flexci

- เหมาะกับผู้ส่งออกที่มีการส่งออกอย่างต่อเนื่อง และมีความรู้ความเข้าใจในการดำเนินการส่งออกเป็นอย่างดี
- ผู้ส่งออกแจ้งรับประกันรายงวด
- เบี้ยประกันจะเรียกเก็บขั้นต่ำล่วงหน้าในแต่ละปีกรมธรรม์
- เบี้ยประกันขึ้นอยู่กับความเสี่ยงในการรับประกัน ประเทศ เทอมการชำระเงิน

SMEs

Medium to Large Companies

บริการประกันความเสี่ยงการลงทุน



Investors

การประกันความเสี่ยงทางการเมืองจากการที่โครงการลงทุนของผู้เอาประกัน
ได้รับความเสียหาย

- สืบเนื่องมาจากการดำเนินนโยบาย กฎระเบียบ หรือการดำเนินการใดๆ ของรัฐบาลของประเทศที่ผู้เอาประกันไปลงทุน
- ภัยทางการเมืองซึ่งมีผลกระทบในทางลบต่อโครงการลงทุน

การประกันความเสี่ยงทางการเมืองซึ่งส่งผลกระทบในทางลบต่อโครงการ
ลงทุนที่อยู่ในต่างประเทศของนักลงทุนที่ธนาคารให้การสนับสนุนทางการเงิน

- ส่งผลกระทบต่อการผ่อนชำระเงินคืนเงินกู้และดอกเบี้ย



Lender of Investors

ความเสี่ยงที่คุ้มครอง

INCONVERTIBILITY or TRANSFER RESTRICTION

- รัฐบาลดำเนินมาตรการจำกัดการโอนเงินออกนอกประเทศ หรือไม่อนุญาตให้เงินสกุลของตนแลกเปลี่ยนเป็นเงินสกุลที่ใช้ได้โดยเสรี หรือเงินสกุลอื่นที่เป็นที่ยอมรับของผู้ลงทุน / ธนาคารของผู้ลงทุน
- รัฐบาลไม่อนุญาตหรือไม่สามารถโอนเงินให้ตามที่ผู้เอาประกันร้องขอได้ภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการธนาคารกำหนด
- รัฐบาลดำเนินมาตรการกีดกันผู้เอาประกันไม่ให้แลกเปลี่ยนสกุลเงินโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยนเป็นการทั่วไป

EXPROPRIATION

- การกระทำหรือละเว้นการกระทำใดทางกฎหมายหรือทางการบริหาร โดยรัฐบาล ซึ่งมีผลให้ผู้ลงทุนเสียสิทธิในการเป็นเจ้าของ การควบคุม หรือการได้รับผลประโยชน์เป็นจำนวนที่ทำให้ได้รับความเสียหายจากการลงทุน เช่น การยึดหรืออายัด หรือริบทรัพย์สินของผู้ลงทุน
- **เว้นแต่** เป็นมาตรการเพื่อรักษาความสงบเรียบร้อยในสังคม มาตรการทางภาษี มาตรการเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมหรือแรงงาน หรือมาตรการอื่นใดที่ใช้เป็นการทั่วไปเพื่อควบคุมกิจกรรมทางเศรษฐกิจในประเทศ

WAR and CIVIL DISTURBANCE

- ผู้เอาประกันได้รับความเสียหายต่อทรัพย์สินของโครงการลงทุน และ/หรือ ไม่สามารถดำเนินกิจการหรือโครงการได้ตามปกติภายในระยะเวลาตามที่กำหนดสืบเนื่องมาจาก
- การกระทำทางการทหารอันเนื่องมาจากสงคราม การก่อความไม่สงบทางการเมือง เช่น การปฏิวัติ รัฐประหาร กบฏ จลาจล และการก่อการร้าย
 - เหตุการณ์ทางการเมืองอื่นใดที่คล้ายคลึงกัน และอยู่นอกเหนือการควบคุมของรัฐบาล

BREACH of CONTRACT

- รัฐบาลปฏิเสธภาระผูกพันตามสัญญา หรือผิดสัญญากับผู้ลงทุนในกรณีที่คำพิพากษาของศาล หรือคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการไม่สามารถนำไปใช้บังคับได้

ข้อควรระวังในการค้าขายกับผู้ซื้อในต่างประเทศ

1

ตรวจสอบคู่ค้าว่ามีความน่าเชื่อถือและตัวตนจริง

- ✓ บริการประเมินความเสี่ยงผู้ซื้อ Buyer Risk Assessment
- ✓ หาข้อมูลจากสถานทูตไทย หรือสำนักตัวแทนทางการค้า กระทรวงพาณิชย์

2

พึงระวังผู้ซื้อที่สั่งซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากตั้งแต่การค้าขายครั้งแรกแบบไม่ต่อรองราคา

3

ควรเริ่มต้นค้าขายด้วยเทอมการชำระเงินที่มีความเสี่ยงต่ำ เช่น Advance Payment หรือ L/C

4

ให้ความสำคัญกับระยะเวลาในการชำระเงินของผู้ซื้อ ควรมีการติดตามการจ่ายเงินอย่างเป็นระบบ

5

ใช้บริการประกันการส่งออก เป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงจากการที่ไม่ได้รับชำระเงินจากคู่ค้าในต่างประเทศ

EXIM BANK THAILAND

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

อาคารเอ็กซิม 1193 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400