



## ลดการฉ้อโกง และลดความเสี่ยงทางการเงินระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย



วิทยากร :

คุณอาวุธ โพธิ์เล็ก

- กรรมการบริหาร Exim Education Group
- อาจารย์มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล:กรุงเทพ
- วิชา กฎระเบียบและการเจรจาต่อรองทางการตลาดระหว่างประเทศ

### แนะนำหลักสูตร

งานการเงินสำหรับผู้ประกอบการเกี่ยวซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ ตามแนวปฏิบัติปกติไม่พอเสียแล้ว เพราะแต่ละฝ่ายจะหาทางแฝงข้อได้เปรียบไว้ในข้อตกลงและเงื่อนไขอยู่เสมอ อีกทั้งปัญหาอันเนื่องมาจากความผันผวนของเรื่องที่เกี่ยวข้องกับเงินตรา ความเสี่ยงและการฉ้อโกงในเรื่องการชำระเงิน ซึ่งเป็นกิจกรรมสำคัญของการบริหารองค์กรให้เกิดความแน่นอนต่อรายได้หรือต้นทุนของการซื้อขาย

หัวข้อสัมมนา เวลา 09.00 – 16.00 น.

- \* ความเสี่ยงจากส่วนผสมการตลาดไม่สอดคล้องกับการจัดซื้อระหว่างประเทศ
- \* ความเสี่ยงในข้อตกลงในการชำระเงิน
- \* วงเงินสินเชื่อมีไม่ครบ 6 แบบ
- \* การระมัดระวังการฉ้อโกง (Fraud) จากช่องโหว่ของกฎระเบียบการชำระเงิน
- \* ความเป็นอิสระของเอกสารที่นำมาใช้เป็นฐานเริ่มสัญญา
- \* ใช้ตราสาร L/C อย่าให้อำนาจชำระเงินอยู่ในมือผู้ซื้อไม่ควรเรียกร้องเอาเอกสารที่ Applicant ออก
- \* ผู้ซื้อเสี่ยงจาก Advance Payment ผู้ขายไม่ยอมส่งสินค้า แก้อย่างไรดี
- \* ผู้ขายป้องกันความเสี่ยงจากการขายเงินเชื่อ Open Account ด้วย BPO:New Supply Chain Finance
- \* ปัญหาจากดอกเบี้ยในการตัดสินใจซื้อขายของบางประเทศ (Problem of Interest Charges)
- \* ความเสี่ยงจากการทุจริตฉ้อโกงของพนักงานหรือผู้บริหาร (Internal Corruptions)
- \* ความเสี่ยง Incoterms ไม่สอดคล้องกับ ความต้องการในสัญญาขนส่งถึงปลายทางของผู้ซื้อ
- \* แก้ปัญหาค่าเช่าคลัง และสินค้าเสียหาย เมื่อพาหนะมาถึงทำเร็วกว่า Shipping Documents
- \* เวลาในการชำระเงิน แบบ UPAS หรือ as if drawn at sight ต้องจัดการต่างจาก a sight ธรรมดา
- \* ความเสี่ยงทางการตลาดเกี่ยวกับ Seller's Usance Risk/Interest and Discount Rates
- \* อำนาจในการชำระเงิน และ L/C เทียม (Pseudo L/C) ผู้ขายควรหลีกเลี่ยง



- \* ผู้รับความเสี่ยงภัยในการประกันภัยขนส่งสินค้า และผู้รับประกัน
- \* จำนวนเงินที่เหมาะสมแก่การคุ้มครองความเสี่ยง วันที่เริ่มคุ้มครอง และ Clauses ที่ต้องระบุในเอกสาร
- \* ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ต้องจัดการด้วยสัญญา Spot-Forward & Option Contract
- \* Correspondent Bank ที่จะออกตราสารการเงิน ตัวแลกเปลี่ยน หรือหนังสือค้ำประกัน
- \* การป้องกันผู้ซื้อขอรับเอกสารไปออกสินค้าโดยไม่กลับมาชำระเงิน
- \* ปัญหาจาก Country Risks, Political Risk, Counter Party Risks, Force Majeure Risks และระงับการลงโทษและปิดล้อมทางเศรษฐกิจ (Embargo and Boycott) ของบางประเทศ
- \* การคำนวณราคาเสนอซื้อขาย ECS: Export Costing Sheet
- \* ลดปัญหาการออก Invoice มีราคามากกว่า L/C และการเสี่ยงความผิดจาก Excess of Drawing
- \* ปฏิบัติอย่างไรกับ Invoice value: Discount, Reduction ad advance amount deducted
- \* วิธีคำนวณวันครบรอบกำหนด ตัวแลกเปลี่ยน และวิธีการส่งจ่าย (B/E Maturity Date and How is Drawn)
- \* ผลดีและผลเสียจากการระบุให้ทยอยส่งเป็นงวด (Effective of Amount under instalment schedule)
- \* Shipping Marks ที่ช่วยป้องกันความเสี่ยงจากการลักขโมย
- \* การแยกราคาให้ชัด (Break Down Value) ในบัญชีราคาสินค้าเพื่อหลีกเลี่ยงการ Declare value
- \* การทำคำรับรองให้รวดเร็ว ด้วยถ้อยคำ Self-Certification ที่ถูกต้อง
- \* AEO: Authorized Economic Operator ช่วยให้ได้รับความสะดวกจากศุลกากร
- \* อัตราร้อยละที่ต้องบวกเพิ่มในการส่งออกและนำเข้ามาจากกฎระเบียบใดกันแน่
- \* การทำประกันความเสี่ยงจากการไม่ได้รับเงินค่าสินค้าส่งออก (Export Insurance)
- \* ผลักภาระค่าใช้จ่าย และค่าธรรมเนียมธนาคาร (Banking Charges and Commission)
- \* ถามตอบตลอดการสัมมนา

### Normal

ท่านละ 3,900 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,173 บาท

### Promotion !!!!

พิเศษ !! อบรม 3 ท่านขึ้นไปลดราคาลงอีกท่านละ 400 บาท

ท่านละ 3,500 บาท + VAT 7% รวมเป็น 3,745 บาท

\*หมายเหตุ เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้ ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวัน ตลอดหลักสูตร ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

สนใจหลักสูตรหรือบริการของเรา สามารถติดต่อได้ที่ :

บริษัท เอสเอสอาร์ ควอลิตี้ เซ็นเตอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด สำนักงานใหญ่

29/266 หมู่ที่ 2 ตำบลคลองสาม อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี

TEL : 02-102 1898 , 092-835-2953 , 092-775 5853 FAX : 02-569 6537

Email : [ssr.qualitycenter@gmail.com](mailto:ssr.qualitycenter@gmail.com) Web : [www.ssrqualitycenter.com](http://www.ssrqualitycenter.com)