



สมาคมสโมสรนักลงทุน

แผนกฝึกอบรมและบริการนักลงทุน

เลขที่ 1 อาคารทีพีแอนด์ที ชั้น 12,16 ถ.วิภาวดีรังสิต จตุจักร กรุงเทพฯ 10900

Phone: 02 936-1429 ต่อ 206 Fax: 02 -936-1441-2 Email: is-investor@ic.or.th

## การบริหารความเสี่ยงการค้าระหว่างประเทศ

### หลักการและเหตุผล

ความเสี่ยง คือ ความไม่แน่นอนต่างๆ (Uncertainty) ที่ส่งผลทางลบต่อการดำเนินกิจการ ซึ่งมีโอกาสและความเป็นไปได้ที่จะก่อให้เกิดความเสียหายขึ้นได้ต่อการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งเหตุที่เกิดความคลาดเคลื่อนจากผลที่ได้คาดการณ์ไว้ ซึ่งจะมากหรือน้อยนั้นก็ไม่สามารถชี้ชัดได้แน่นอน เช่น ความเสี่ยงอาจจะเกิดจากการที่ธุรกิจมีเงินทุนไม่เพียงพอ ค่าใช้จ่ายบานปลายเพราะต้องจ่ายดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้น รายได้อาจจะลดลงเนื่องจากความผันผวนของค่าเงินบาท หรือการประกอบธุรกิจการค้ากับลูกค้าที่อยู่ในประเทศที่มีปัญหาทางการเงิน ทั้งนี้ผู้ประกอบการควรสามารถบริหารหรือควบคุมความเสี่ยงนั้น เพื่อให้เกิดความเสียหายต่อกิจการให้น้อยที่สุด หรือไม่ให้ความเสียหายเกิดขึ้นเลย

หลักสูตรนี้จัดทำขึ้นเพื่อให้ผู้ที่ดำเนินธุรกิจการค้าระหว่างประเทศได้มองเห็นปัญหาอันที่จะเกิดขึ้นได้จากการทำธุรกิจ รวมถึงการเสนอแนวทาง เพื่อการควบคุม การลดความเสี่ยง หรือลดผลกระทบที่จะเกิดขึ้นจากความเสี่ยงนั้นผ่านการติดตามสถานการณ์ต่างๆ ที่จะเป็นการบอกเหตุล่วงหน้า เพื่อผู้ประกอบการสามารถเตรียมแผนการรองรับและขั้นตอนการปฏิบัติสำหรับสถานการณ์เหล่านี้หากมีเหตุเกิดขึ้น

### หัวข้อการสัมมนา

#### 1. ความเสี่ยงในธุรกิจระหว่างประเทศ

##### 1.1 ภายในตัวของธุรกิจ

1.1.1 ธุรกิจไม่คงที่ ไม่แน่นอน ฯลฯ

1.1.2 แหล่งเงินทุน

1.1.3 เจ้าหน้าที่ขาดประสบการณ์

##### 1.2 ภายนอกธุรกิจ

1.2.1 การเปลี่ยนแปลงของปัจจัยภายนอกอยู่ตลอดเวลา เช่น ภาษี พิกัดศุลกากร

1.2.2 ดำเนินการค้ากับประเทศที่มีความเสี่ยงด้านการเงิน การเมือง

1.2.3 คู่ค้า

#### 2. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

2.1 Forward Contract Bought

2.2 Forward Contract Sold

#### 3. ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

3.1 การใช้แหล่งเงินทุนจากธนาคารพาณิชย์

3.1.1 นำเข้า (Import Financing)

- วงเงินเปิด Letter of Credit
- วงเงิน Trust Receipt (T/R)

### 3.1.2 ส่งออก (Export Financing)

4. PRE-SHIPMENT FINANCING (กู้เพื่อนำมาผลิตสินค้าเพื่อส่งออก)
  - 4.1 Packing Stock (จำหน่ายสินค้าเพื่อนำเงินไปซื้อสินค้าเพื่อส่งออก)
  - 4.2 Packing Credit (ใช้สัญญาซื้อ/Letter of Credit ขอกู้เพื่อนำเงินไปผลิตสินค้าส่งออก)
5. POST-SHIPMENT FINANCING (กู้หลังการส่งออกแล้ว)
  - 5.1 Factoring (ขายเอกสารให้ธนาคาร)
6. Forfeiting (กว่าจะได้การชำระค่าและเงินก้อนใหญ่ขายความเสี่ยงให้ธนาคาร)
7. Export Bills Purchase/Discount (ขายเอกสารที่ส่งออก)

### การสัมมนาที่เหมาะสมสำหรับ

เจ้าของกิจการ ผู้บริหารระดับสูง ผู้จัดการ/เจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน ฝ่ายบัญชี ฝ่ายต่างประเทศ ฝ่ายนำเข้า-ส่งออก และผู้สนใจทั่วไป

### วิธีการสัมมนา

การบรรยายพร้อมยกตัวอย่างประกอบการตอบข้อซักถาม

### วิทยากร

**คุณวัชร ปิยะพงษ์**

ที่ปรึกษาองค์กรเอกชนชั้นนำด้านการนำเข้าและส่งออก

### วัน-เวลา-สถานที่

วันอังคารที่ 20 กุมภาพันธ์ 2561

เวลา 09.00 – 16.00 น. (ลงทะเบียน 8.30 น.)

โรงแรม อมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)

### อัตราค่าสัมมนา

สมาชิกสมาคม 3,000 บาท + VAT 210 บาท จ่ายสุทธิ **3,210 บาท / คน**

บุคคลทั่วไป 4,000 บาท + VAT 280 บาท จ่ายสุทธิ **4,280 บาท / คน**

(อัตรานี้รวมค่าเอกสาร อาหารว่าง อาหารกลางวัน และภาษีมูลค่าเพิ่ม)

- ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ 200 %

### การยกเลิกการสัมมนา

เนื่องจาก สมาคมได้จัดเตรียมการสัมมนาไว้ล่วงหน้า กรณีที่ท่านสำรองที่นั่งมาเป็นที่เรียบร้อยแล้ว หากท่านประสงค์ยกเลิกการเข้าร่วมสัมมนา กรุณาทำหนังสือยกเลิกกับเจ้าหน้าที่สมาคม ก่อนวันสัมมนา ไม่น้อยกว่า 7 วันทำการ มิฉะนั้น สมาคมขอสงวนสิทธิ์ในการเก็บค่าธรรมเนียมจากท่าน 50% ของราคาค่าสัมมนา