

บทที่ 2

วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยครั้งนี้ เป็นการศึกษาถึงผู้ประกอบการกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารทะเลแช่แข็ง และแปรรูป และวิธีการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนของผู้ประกอบการส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งและแปรรูป โดยการใช้วิธีการและเครื่องมือทางการเงิน และไม่ใช้วิธีทางการเงิน ซึ่งผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าแนวคิดทฤษฎีและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยในครั้งนี้ สามารถสรุปสาระสำคัญ ดังนี้

1. แนวคิดทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ
2. ประเภทของความเสี่ยง
3. วิธีที่ใช้เครื่องมือทางการเงิน
4. วิธีที่ไม่ใช้วิธีทางการเงิน
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การค้าขายระหว่างประเทศมีความสำคัญมากยิ่งขึ้นในปัจจุบัน มีการนำเข้าและส่งออกสินค้า เทคโนโลยี องค์ความรู้จากต่างประเทศ ซึ่งการแลกเปลี่ยนข้างต้นนี้ มีความเกี่ยวข้องกับค่าสกุลเงิน อัตราแลกเปลี่ยนที่มีความผันผวนเกิดขึ้น จึงเป็นที่มาของการทบทวน แนวคิดทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง แบ่งเป็น 5 ส่วน ดังนี้

แนวคิดทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ

ฐาปนา ฉันทไพศาล (2546, หน้า 1-5) กล่าวว่า ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ พื้นฐานความเข้าใจเริ่มแรกที่จะทำให้ทราบว่า เหตุใดจึงมีการแลกเปลี่ยนซื้อขายสินค้ากันระหว่างประเทศต่าง ๆ และเมื่อมีการซื้อขายเกิดขึ้น ราคาและปริมาณที่ซื้อขายกันจะเป็นเท่าไร

และมีปริมาณมากน้อยเพียงใด ซึ่งทฤษฎีเหล่านี้สามารถอธิบายถึงสาเหตุของการขยายตัวของธุรกิจระหว่างประเทศได้ต่อไป

จากการศึกษาของ เสกสรร ศรีศิลป์ (2547, หน้า 10-11) ศึกษาพบว่า สาเหตุที่ประเทศต่าง ๆ มีการแลกเปลี่ยนซื้อขายสินค้ากัน เนื่องจากไม่มีประเทศใดในโลกที่สามารถผลิตสินค้าได้ทุกชนิดตามที่ประเทศนั้นต้องการ เหตุนี้การค้าระหว่างประเทศจึงจำเป็นต้องเกิดขึ้น สิ่งกระตุ้นให้มีการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการระหว่างประเทศ คือ การที่ประชากรของประเทศต่าง ๆ มีความต้องการทางเศรษฐกิจขั้นพื้นฐานเหมือน ๆ กัน และการที่ประเทศไม่สามารถผลิตสินค้าได้ทุกชนิดที่ประชาชนของประเทศต้องการอุปโภคบริโภค นอกจากจะเป็นสาเหตุทำให้เกิดการติดต่อค้าขายระหว่างประเทศแล้ว ยังสะท้อนให้เห็นถึงความแตกต่างที่มีอยู่ระหว่างประเทศต่าง ๆ ด้วย

จากการศึกษาของ ทิพย์สุดา แนวแน่ (2548, หน้า 14) ศึกษาพบว่า การค้าระหว่างประเทศ คือ การแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการระหว่างประเทศ การค้าระหว่างประเทศของทุกประเทศจะต้องประกอบด้วยสินค้าออก Export และสินค้าเข้า Import สิ่งที่เกิดจากการแลกเปลี่ยนสินค้าขึ้น คือ ความแตกต่างในคุณภาพ ต้นทุนการผลิต พื้นฐานและความแตกต่างของทรัพยากร เพราะแต่ละประเทศมีทรัพยากรที่แตกต่างกัน ความเอื้ออำนวยของธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ภูมิประเทศ รวมทั้งระดับของเทคโนโลยี

Smith (อ้างถึงใน จิระยุทธ พิมพ์แสง, 2551, หน้า 21) กล่าวว่า ผลผลิตที่เกิดขึ้นจากประเทศที่มีทรัพยากรที่แตกต่างกันจึงมีความแตกต่างกัน เนื่องมาจากการผลิตที่ต่างกันแต่ละประเทศ การค้าระหว่างประเทศจึงเกิดขึ้นได้เพราะความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ คือ ประเทศที่สามารถผลิตสินค้าได้ด้วยต้นทุนที่ถูกกว่าก็จะส่งออกในสินค้านั้น และในขณะเดียวกันก็จะนำเข้าสินค้าที่ผลิตภายในประเทศแล้วมีต้นทุนการผลิตที่สูงกว่า

Shapiro (1975, p. 485) กล่าวว่า ปัจจัยหลักที่ส่งผลกระทบต่อบริษัทข้ามชาติ คือ ความเสี่ยงจากยอดขายที่เกี่ยวข้องกับอัตราแลกเปลี่ยนกับการนำเข้าและส่งออกของทุกธุรกิจ

Ricardo (อ้างถึงใน จิระยุทธ พิมพ์แสง, 2551, หน้า 25) กล่าวว่า โดยภาพรวมการค้าขายระหว่างประเทศเกิดจากการที่ไม่มีประเทศใดในโลกที่สามารถผลิตสินค้าและบริการทุกชนิด เพื่อตอบสนองความต้องการของคนในประเทศได้ แต่ละประเทศ

ย่อมมีความได้เปรียบมีความสามารถในการผลิตสินค้าแต่ละชนิดได้ไม่เท่ากัน ขึ้นอยู่กับปัจจัย คือ เงินทุน เทคโนโลยี องค์ความรู้ในการผลิต และทรัพยากรที่เอื้ออำนวยต่อประเทศนั้น ประเทศใดมีความได้เปรียบในการผลิตสินค้าชนิดใดที่มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำจะผลิตสินค้านั้นเพื่อการส่งออก และนำเข้าสินค้าที่ตนผลิตและมีต้นทุนสูงแทน

ประเภทของความเสี่ยง

ประเภทของความเสี่ยงจากการปริวรรตเงินตราต่างประเทศ (type of foreign exchange exposure)

พรชัย ชุนหจินดา (2550, หน้า 336-337) และฐาปนา ฉินไพศาล (2546, หน้า 3-15) กล่าวว่า การดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศทั้งธุรกิจนำเข้า ส่งออก หรือเป็นบริษัทข้ามชาติมีความเสี่ยงที่คล้ายกันจากการปริวรรตเงินตราต่างประเทศทั้งสิ้น ถึงจะมีทฤษฎีที่สามารถนำมาใช้พยากรณ์ความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยน การพยากรณ์อัตราแลกเปลี่ยนนั้นยังมีความคลาดเคลื่อนอยู่ ความเสี่ยงจากการปริวรรตเงินตราต่างประเทศจึงเป็นความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการธุรกิจระหว่างประเทศไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ ประเภทของความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการค้าขายระหว่างประเทศ ได้แก่

1. ความเสี่ยงทางธุรกรรมการค้า (transaction exposure) ความเสี่ยงที่เกิดจากการทำสัญญาซื้อขาย หรือสัญญาที่มีความผูกพันอื่นในการรับชำระเงิน หรือต้องจ่ายเงินระหว่างประเทศ กำไร และขาดทุน จะเกิดขึ้นเมื่ออัตราแลกเปลี่ยนมีการเปลี่ยนแปลงไปในระหว่างช่วงที่ทำสัญญากับระยะเวลาที่ต้องชำระเงิน
2. ความเสี่ยงทางเศรษฐกิจหรือการดำเนินงาน (economic of operating exposure) สามารถเรียกชื่ออื่นได้ว่า เป็นความเสี่ยงทางการแข่งขัน (competitive exposure) หรือ ความเสี่ยงทางกลยุทธ์ (strategic exposure) คือ การเปลี่ยนแปลงของมูลค่าปัจจุบันของบริษัท ซึ่งเป็นผลมาจากการเคลื่อนไหวขึ้นลงของอัตราแลกเปลี่ยนที่ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงในกระแสเงินสดในอนาคตของบริษัท เช่น ยอดขาย หรือปริมาณการขาย ต้นทุน ราคาสินค้าที่เปลี่ยนแปลงไปตามการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน



ความเสี่ยงทางธุรกรรมการค้าและความเสี่ยงทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงในกระแสด้านเศรษฐกิจที่ไม่คาดคิดในอนาคต ต่างกันตรงที่ความเสี่ยงทางธุรกรรมการค้าเป็นความเสี่ยงที่อิงกับภาระผูกพันทั้งในด้านกระแสด้านเศรษฐกิจ กระแสเงินสดง่าย ที่มีอยู่ในปัจจุบัน แต่การรับจ่ายเงินนั้นจะเกิดขึ้นในอนาคต ส่วนความเสี่ยงทางเศรษฐกิจนั้นเป็นความเสี่ยงที่เกิดขึ้นกับกระแสเงินสดทั้งรับและจ่าย คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต และได้รับผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงในสภาวะแวดล้อมทางการแข่งขัน หรือการเปลี่ยนแปลงในอัตราแลกเปลี่ยนนั่นเอง เช่น หากค่าเงินของประเทศส่งออกแข็งค่าขึ้นก็สามารถคาดการณ์ได้ว่า ยอดส่งออกหรือยอดขายจะลดลง ในทางกลับกัน หากคาดการณ์ว่าเงินของประเทศส่งออกลดลงก็คาดการณ์ได้ว่า ยอดส่งออกหรือยอดขายจะเพิ่มสูงขึ้น (พรชัย ชุนจินดา, 2550, หน้า 338)

ประเภทของความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการการค้าระหว่างประเทศ

จากการศึกษาของ ทักษยา ภู่งาง (2549, หน้า 40) ศึกษาพบว่า ประเภทของความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการการค้าระหว่างประเทศ ได้แก่

1. ความเสี่ยงสืบเนื่องจากความผันผวนของความต้องการในสินค้าและบริการของบริษัท เนื่องจากยอดขายถือว่าเป็นสิ่งจำเป็นที่สุดของทุกบริษัท ความเสี่ยงในเรื่องของความต้องการสินค้าและบริการ จึงเป็นความเสี่ยงที่สำคัญที่สุดที่บริษัทต้องเผชิญ
2. ความเสี่ยงที่เกิดจากธุรกรรมทางการเงิน (financial risk) ถ้าบริษัทมีการติดต่อกับลูกค้าหรือผู้ผลิตในต่างประเทศก็ต้องเผชิญความเสี่ยงในเรื่องอัตราแลกเปลี่ยน

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้เครื่องมือทางการเงินเพื่อป้องกันความเสี่ยงของผู้ประกอบการอาหารทะเลแช่แข็งแปรรูปส่งออก ปัจจัยด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

จากการศึกษาของ ทักษยา ภู่งาง (2549, หน้า 49) ศึกษาพบว่า ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน หมายถึง ความเสี่ยงที่ไม่ได้คาดการณ์ไว้ ซึ่งเกิดขึ้นในช่วงเวลาหนึ่ง เป็นผลจากโอกาสที่เงินตราต่างประเทศจะมีค่าเปลี่ยนแปลง เมื่อเทียบเงินตราในประเทศ อัตราแลกเปลี่ยนจะเปลี่ยนแปลง



ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเป็นความเสี่ยงที่สำคัญประการหนึ่งที่ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า หรือทำการค้าระหว่างประเทศต้องเผชิญอยู่ในปัจจุบัน หากผู้ประกอบการไม่สามารถเลือกเครื่องมือที่สามารถป้องกันความเสี่ยงนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพและเหมาะสม อาจส่งผลถึงการเจริญเติบโตของธุรกิจได้ นอกจากนั้น การที่หลาย ๆ ประเทศรวมถึงประเทศไทยได้หันมาใช้ระบบอัตราแลกเปลี่ยนแบบลอยตัว โดยที่อัตราแลกเปลี่ยนระบบดังกล่าวสามารถเคลื่อนไหวขึ้นลงอย่างเสรีขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานของเงินตรา แต่ละสกุลก็ยิ่งทำให้ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนมีบทบาทมากขึ้นกว่าในอดีต

โดยทั่วไปการคาดการณ์เกี่ยวกับการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนในระยะสั้นในระบบลอยตัว เป็นสิ่งที่ทำได้ไม่ถนัดนักสำหรับผู้ที่เกี่ยวข้องในตลาดเงินตราต่างประเทศ เนื่องจากการเคลื่อนไหวจากอัตราแลกเปลี่ยนในระยะสั้นมักจะมีการแกว่งตัวค่อนข้างมาก และสามารถที่จะเบี่ยงเบนไปจากอัตราแลกเปลี่ยนที่สมดุลในระยะยาว ได้ในช่วงใดช่วงหนึ่ง อย่างไรก็ตาม ทิศทางการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนในระยะยาวหรือในระยะปานกลางนั้นมักจะถูกกำหนดโดยปัจจัยพื้นฐานทางด้านเศรษฐกิจเป็นส่วนใหญ่

วิธีที่ใช้เครื่องมือทางการเงิน

เครื่องมือทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้กลยุทธ์การบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน กรณีศึกษา อุตสาหกรรมอาหารทะเลแช่แข็ง มีหลายชนิด ได้แก่

สัญญาซื้อขายล่วงหน้า (forward contract)

สัญญาซื้อขายล่วงหน้า (forward contract) เป็นข้อตกลงที่เกิดขึ้นระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายในการที่จะรับมอบส่งมอบสินค้า เงินตราต่างประเทศ ในราคาและเวลาที่กำหนดไว้ เรียกว่า (forward price) ณ วันสิ้นสุดระยะเวลาที่กำหนด เรียกว่า (settlement or delivery date) นิยมใช้กับการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้าของผู้นำเข้าและส่งออก (ปกรณ วิทยานนท์, 2538, หน้า 51) ไม่มีมาตรฐานที่แน่นอน อาจใช้ในการเก็งกำไรได้ เป็นการซื้อขายนอกตลาด ไม่มีตลาดที่เป็นทางการ มีสภาพคล่องต่ำและมีความเสี่ยงสูง

ที่จะผิดสัญญา แต่มีวัตถุประสงค์ที่จะส่งมอบจริง (พรชัย ขุนจินดา, 2550, หน้า 281) มีการซื้อ (forward contract) คือ (hedging) คนซื้อต้องจ่ายค่า (premium) และการที่ผู้ประกอบการใช้สัญญา (forward contract) ต้องคำนึงถึงความเหมาะสมของเครื่องมือ และค่าธรรมเนียม และการให้บริการของสถาบันการเงินอีกทางหนึ่งจึงจะสามารถลดต้นทุนได้ (ฐาปนา ฉินไพศาล, 2546, หน้า 5-8; Corrado & Jordon, 2005, p. 211)

พรชัย ขุนจินดา (2550, หน้า 281) กล่าวว่า สัญญาอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (forward contract) คือ สัญญาอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้าจะซื้อขายผ่านตัวกลางทางการเงิน (dealer) โดยวงเงิน (volume) และราคา สามารถเจรจาต่อรองและตกลงกันได้ทางโทรศัพท์

ปกรณ์ วิชยานนท์ (2538, หน้า 51) กล่าวว่า Forward Contract เป็นข้อตกลงระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายในการที่จะรับ และส่งมอบบางสิ่งบางอย่าง เช่น เงินตราต่างประเทศในราคาที่ระบุไว้ เรียกว่า Forward Price ณ วันสิ้นสุดระยะเวลาที่กำหนด เรียกว่า Settlement of Delivery Data มักใช้ในการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า ไม่มีมาตรฐานที่แน่นอน อาจใช้เพื่อการเก็งกำไรได้ เป็นการซื้อขายนอกตลาด โดยมีวัตถุประสงค์ในการส่งมอบจริง การซื้อ (forwards) เรียกว่า Hedging ผู้ซื้อต้องจ่ายค่า Premium Forward Contract เป็นข้อตกลงระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย เกี่ยวข้องกับสินค้า ราคา ปริมาณ กำหนดวันส่งมอบ ทำสัญญาตกลงกันในปัจจุบัน และส่งมอบสินค้าในอนาคต มีสภาพคล่องต่ำ มีความเสี่ยงสูง ไม่มีมาตรฐานที่แน่นอน สามารถบิดพลิ้วสัญญาได้ ใช้ในการป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน และสามารถใช้เก็งกำไรได้ มีการส่งมอบที่แท้จริง

สัญญาซื้อขายล่วงหน้าในอนาคต (futures contract)

ปกรณ์ วิชยานนท์ (2538, หน้า 60) อธิบายว่า สัญญาข้อตกลงในการซื้อและขายสินค้าทางการเกษตร หรือสินทรัพย์ทางการเงินในราคาที่กำหนด และระยะเวลาส่งมอบที่ระบุไว้ในอนาคต การทำ Futures Contract จะช่วยลดความเสี่ยงจากความผันผวนลงได้ ซึ่งสินทรัพย์อ้างอิง (underlying assets) ที่ซื้อขายกันในตลาด Futures ถ้าเป็นสินค้าเกษตร เรียกว่า Commodity Futures Contract แต่ถ้าเป็นสินทรัพย์ทางการเงิน สัญญา Futures Contract เรียกว่า Financial Futures Contract

ลักษณะที่สำคัญของสัญญา

• ฐานา พินิจไพศาล (2546, หน้า 5-8) กล่าวว่า Futures Contract มีลักษณะเหมือนกับ Forward Contract คือ ตกลงราคาในปัจจุบัน และส่งมอบในอนาคต ตามจำนวน เวลา ราคา ที่ตกลงกันไว้ เรียกว่า Futures Price และวันที่ส่งมอบ เรียกว่า Settlement Date ใช้ในการป้องกัน ความเสี่ยงด้านราคาของสินค้าเกษตร เป็นสัญญามาตรฐานมีข้อกำหนดที่แน่นอน จำนวน คุณภาพ เวลา ราคา สถานที่ส่งมอบ มีการซื้อขายกันเป็นทางการ สามารถนำเอาสัญญามาขาย ในตลาดรองได้ มีสภาพคล่องสูง ความเสี่ยงต่ำ การที่ผู้นำเข้าและส่งออกจะเลือกใช้สัญญา Futures Contract นอกจากจะกำหนดต้นทุน ลดผลขาดทุน คาดการณ์รายได้ในอนาคตได้ ตัวสัญญา Futures Contract มีค่าธรรมเนียมที่ค่อนข้างสูง มีลักษณะเป็นทางการ ทำแล้วมี ภาระที่ต้องปฏิบัติตาม ผู้ประกอบการควรดูความเหมาะสมในการใช้ Futures Contract ด้วย

Corrado and Jordon (2005, p. 223) กล่าวว่า Forward และ Futures มีความเหมือนกัน เป็นตราสารสัญญาล่วงหน้าที่มีเงื่อนไขของสัญญาที่เหมือนกัน เป็นสัญญาที่มีข้อตกลงว่า จะมีการซื้อขาย (underlying asset) เมื่อถึงวันที่กำหนดในสัญญาและราคาที่ตกลงไว้ล่วงหน้า และเมื่อถึงวันที่กำหนดตามสัญญาจริงคู่สัญญาจะมีข้อผูกมัดที่ต้องทำตามข้อตกลงในสัญญา และสัญญาทั้งสองนี้มีความแตกต่างกัน คือ Futures ซื้อขายอยู่ในตลาดที่เป็นระบบ มีมาตรฐาน เป็นทางการ บิดพลิ้วสัญญาไม่ได้ Forward เป็นข้อตกลงซื้อขายกันระหว่าง คนสองฝ่าย ทำการซื้อขายนอกตลาด สัญญาเป็นไปตามความต้องการของคน 2 ฝ่าย Futures มีสภาพคล่องมากกว่า Forward

ตาราง 2

เปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างสัญญา Forward และ Futures

ลักษณะ	Futures Contract	Forward Contract
1. ขนาดของสัญญา	-จำนวนการซื้อขายเป็นมาตรฐาน -สำหรับสกุลเงินแต่ละสกุล ที่กำหนดไว้	-จำนวนการซื้อขายไม่เป็นมาตรฐาน ขึ้นกับการตกลงกัน
2. สถานที่ทำการซื้อขาย	-เป็นทางการ ณ ที่ทำการซื้อขาย ของตลาดจดทะเบียน	-ไม่เป็นทางการซื้อขายกันส่วนตัว โดยทางโทรศัพท์มีเวลา ที่ไม่แน่นอน อาจเกิน 1 ปี
3. ระยะเวลาครบกำหนด	-มีเวลาที่แน่นอนไม่เกิน 1 ปี	-กำหนดชำระร่วมกันระหว่าง ธนาคารและลูกค้า
4. วันครบกำหนด ชำระเงิน	-ชำระทุกวัน โดยผ่านสำนักหักบัญชี	-ขึ้นอยู่กับข้อตกลง -เสนอราคาโดยธนาคารในรูปแบบ ของราคาเสนอซื้อ ราคาเสนอขาย
5. วันส่งมอบ	-กำหนดระยะเวลาไว้เป็นมาตรฐาน	-ขึ้นกับความแตกต่างของราคาเสนอ ซื้อและราคาเสนอขาย
6. ราคาซื้อขาย	-กำหนดโดยการแข่งขันในตลาด	
7. ต้นทุนในการทำ ธุรกรรม	-มีค่านายหน้าจากคำสั่งซื้อขาย	-ผู้ซื้อ ผู้ขาย ไม่ต้องวางเงินมัดจำ -ความเสี่ยงขึ้นอยู่กับผู้ซื้อผู้ขาย
8. วงเงินมัดจำ	-ผู้ซื้อ ผู้ขาย ต้องวางเงินมัดจำ	
9. ความเสี่ยงเกี่ยวกับ ภาระหนี้สิน	-มีสำนักหักบัญชีทำหน้าที่ เป็นตัวกลางให้กับผู้ซื้อ ผู้ขาย จึงช่วยลดความเสี่ยงเกี่ยวกับ ภาระหนี้สินลงได้	

ที่มา. จาก การบริหารความเสี่ยงด้านการเงินระหว่างประเทศ (หน้า 195), โดย จิระยุทธ
พิมพ์แสง, 2551, กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ไอ เอ็ม บุ๊คส์.

พรชัย ชุนหจินดา (2550, หน้า 281-283) กล่าวว่า สัญญาล่วงหน้าเงินตรา (futures contract) คือ เป็นสัญญาซื้อขายเงินตราที่มีการกำหนดวงเงินมาตรฐาน (standard volume) ของเงินตราสกุลใดสกุลหนึ่งที่จะทำการส่งมอบกันในวันครบกำหนดการส่งมอบ (settlement date) ซึ่งได้มีการระบุไว้ล่วงหน้า และสัญญาล่วงหน้าเงินตรามีความคล้ายคลึงกับสัญญาอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า คือ ผู้ซื้อสัญญาสามารถกำหนดราคาซื้อเงินตราสกุลใดสกุลหนึ่งให้คงที่ ณ เวลาใดเวลาหนึ่งในอนาคต สำหรับกำหนดส่งมอบ (settlement dates) ของสัญญาล่วงหน้าเงินตรานั้นจะถูกกำหนดไว้เป็นมาตรฐานเช่นเดียวกัน คือ วันพุธที่สามของเดือนมีนาคม มิถุนายน กันยายน และธันวาคมของทุกปี สัญญาซื้อขายอนาคต (futures contract) เป็นสัญญาข้อตกลงในการซื้อหรือขายสินค้าเกษตรหรือสินทรัพย์ทางการเงิน ในราคาที่กำหนด และจะส่งมอบกันในอนาคต มีลักษณะดังนี้

1. Futures Contract มีรูปแบบคล้ายกับ Forward Contract
2. มีการตกลง ราคา ปริมาณ วันส่งมอบกันในปัจจุบัน และทำการส่งมอบกันในอนาคต
3. มีมาตรฐานของสัญญา มีข้อผูกมัด ซื้อขายอย่างเป็นทางการ
4. สภาพคล่องสูง ความเสี่ยงต่ำ มีการวางเงินมัดจำ
5. เป็นการป้องกันความเสี่ยงอีกวิธี โดยการกำหนดราคาไว้ล่วงหน้าทำให้ไม่เกิดความผันผวนของราคา

Currency Option

ปกรณ์ วิชยานนท์ (2538, หน้า 1-6) อธิบายว่า Currency Option มีลักษณะดังนี้
 Currency Option เป็นสิทธิที่จะซื้อ Call หรือสิทธิที่จะขาย Put เงินตราต่างประเทศ ในราคาที่ตกลงกันไว้ในสัญญา Strike Price ณ วันใดวันหนึ่ง ภายในช่วงระยะเวลาของสัญญา American Option หรือ ณ วันครบกำหนด European Option ข้อดีของ Currency Option คือ สิทธิเมื่อซื้อสิทธิแล้วลูกค้าไม่จำเป็นต้องเรียกใช้ Exercise สิทธินั้นเสมอไป
 Currency Option เป็นเครื่องมือทางการเงินที่สามารถช่วยป้องกันความเสี่ยงทางด้านอัตราแลกเปลี่ยนให้แก่ลูกค้า หน่วยงาน หรือคาดการณ์ว่าจะมีรายได้ และรายจ่ายเป็นเงินตราต่างประเทศในอนาคต เช่น ผู้ส่งออก ผู้นำเข้า ผู้ที่กู้ยืมเงินทุนจากต่างประเทศ

โดยปกติสถาบันการเงินที่ให้บริการ Currency Option ต้องการหลักฐานยืนยันจากลูกค้าว่าอาจจะมีรายได้ และรายจ่ายเป็นเงินตราต่างประเทศในอนาคตอย่างแท้จริง

Currency Option เป็นเพียงสิทธิที่จะซื้อหรือขาย ต่างจากสัญญา Futures ซึ่งเป็นข้อตกลงต้องปฏิบัติตามอายุของ Currency Option ไม่เกิน 6 เดือน ระยะเวลาที่ยาวนานจะส่งผลให้มีปัญหามากขึ้น นิยมใช้กับผู้ประกอบการขนาดใหญ่ และขนาดกลางมากกว่าผู้ประกอบการขนาดเล็ก

พรชัย ชุนหจินดา (2550, หน้า 297-300) อธิบายว่า Currency Option เป็นเพียงสิทธิ ไม่มีข้อผูกมัด ไม่มีเงื่อนไขบังคับ เป็นเพียงสิทธิ ผู้ถือจะใช้สิทธิหรือไม่ ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ที่เอื้อประโยชน์ให้กับตนเอง เป็นการป้องกันความเสี่ยงคล้ายกับการประกันภัย สามารถช่วยลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ผันผวนได้

Currency Swap

ปรกรณ์ วิชยานนท์ (2538, หน้า 63-65) และ พรชัย ชุนหจินดา (2550, หน้า 300-302) อธิบายว่า Currency Swap มีลักษณะดังนี้

Currency Swap เป็นข้อตกลงระหว่างคู่สัญญา 2 ฝ่ายที่จะนำเงินต้นในสกุลเงินที่แตกต่างกันมาแลกเปลี่ยนกัน ณ อัตราแลกเปลี่ยนหนึ่ง อัตราแลกเปลี่ยนในวันทำสัญญาตามที่ตกลงกันระหว่างคู่สัญญา 2 ฝ่าย หลังจากครบกำหนดแล้ว 2 ฝ่ายจะต้องนำเงินต้นที่ได้รับจากการแลกเปลี่ยนกันมาคืนฝ่ายตรงข้าม เพื่อให้ต่างฝ่ายต่างได้รับเงินต้นในสกุลเงินเดิม ณ อัตราแลกเปลี่ยนที่ใช้ในวันทำสัญญา

Currency Swap ถูกใช้เป็นเครื่องมือป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนได้เหมือนกับการซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า เพราะคู่สัญญาจะทราบอัตราแลกเปลี่ยนที่แน่นอนของวันทำสัญญาและวันสิ้นสุดสัญญา ถึงแม้อัตราแลกเปลี่ยนในตลาดเงินตราต่างประเทศจะเปลี่ยนแปลงไปจากวันทำสัญญาจนถึงสิ้นสุดสัญญา ก็จะไม่เกิดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ข้อตกลงระหว่าง 2 ฝ่าย ตกลงจะแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศตามจำนวนที่ระบุไว้กับอีกฝ่ายหนึ่งในระยะเวลาที่กำหนดไว้ เมื่อครบกำหนดระยะเวลาที่จะมีการแลกเปลี่ยนกลับไปเป็นเงินสกุลเดิมตามจำนวนเดิม วิธี Currency Swap ทำเพื่อป้องกันความเสี่ยง

จากอัตราแลกเปลี่ยนสามารถทำได้ คือ วิธี Back to Back Swap เป็นวิธีที่เกี่ยวข้องกับ 2 ฝ่ายที่ดำเนินงานอยู่คนละประเทศ โดยแต่ละฝ่ายจะให้กู้ยืมเงินตราสกุลของอีกฝ่ายหนึ่ง ในช่วงระยะเวลาที่กำหนดไว้ และเมื่อครบกำหนดเวลาจะใช้คืนเงินกู้ที่ได้กู้ยืมไป (ฐาปนา จินไพศาล, 2546, หน้า 9) ซึ่งวิธีนี้เหมาะสมกับประเทศที่มีข้อจำกัดในการห้ามโอนเงิน ออกนอกประเทศหรือไปยังประเทศอื่น

Currency Swap เป็นการตกลงกันทั้ง 2 ฝ่าย เกี่ยวกับจำนวนเงินที่เป็นเงินตรา 2 สกุล ที่มีมูลค่าเท่ากันในช่วงระยะเวลาที่กำหนดไว้ Currency Swap อาจทำการตกลงช่วงระยะเวลา ที่ยาวนานออกไปได้ถึง 10 ปี ถ้าอัตราดอกเบี้ยระหว่าง 2 ประเทศแตกต่างกันมาก บริษัท ที่อยู่ในประเทศที่มีดอกเบี้ยสูงอาจจะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมเพื่อชดเชยกับส่วนต่างของ อัตราดอกเบี้ย

Currency Swap เป็นรายการธุรกรรมแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศแทนที่จะเป็น รายการหนี้สิน และถือว่าการแลกเปลี่ยนเงินเพื่อชำระคืนเมื่อครบกำหนดนั้นเป็นสัญญา ซื่อขายล่วงหน้า สัญญาซื้อขายเงินล่วงหน้าสามารถระบุสินทรัพย์ที่เกี่ยวข้องได้แต่แทนที่จะแสดงรายการในงบดุลก็ให้แสดงเป็นหมายเหตุต่อท้ายงบดุล ซึ่งการแสดงดังกล่าวมีผล ทำให้สามารถหลีกเลี่ยงการเปลี่ยนแปลงของเงินตราต่างประเทศและความเสี่ยงจากการทำ ธุรกรรมได้

Credit Swap

ฐาปนา จินไพศาล (2546, หน้า 31-33) และ ปกรณ์ วิชยานนท์ (2538, หน้า 63-65) อธิบายว่า Credit Swap มีลักษณะดังนี้

Credit Swap เป็นข้อตกลงของ 2 ฝ่ายที่อยู่คนละประเทศมาตกลงกันที่จะขอยืมเงิน ของกันและกันในสกุลเงินของผู้ให้กู้ในระยะเวลาที่กำหนด พอถึงระยะเวลาที่ครบกำหนด คู่สัญญา 2 ฝ่ายจะคืนเงินที่ขืมมาในสกุลเงินที่ตนขืมมาในตอนแรก

Credit Swap ไม่เกี่ยวข้องกับตลาดปริวรรตเงินตราต่างประเทศเลย แต่มีการนำ อัตราแลกเปลี่ยนแบบทันทีมาใช้ในการคิดคำนวณจำนวนเงินที่ใช้ Swap ระหว่างกัน เป็นการปิดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเนื่องจากแต่ละบริษัทกู้ยืมเงินในสกุลเดียวกัน

กับที่ตนต้องชำระเงินคืน มีรายการปรากฏอยู่ในบัญชี นิยมใช้ในประเทศที่มีข้อกำหนดจำกัดการนำเข้าออกเงินตราต่างประเทศ

Credit Swap เป็นวิธีการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนวิธีหนึ่งโดยเป็นการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศเป็นการชั่วคราว เช่นเดียวกับวิธี Back to Back Swap โดยมีธนาคารเป็นตัวกลาง จึงเป็นวิธีการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศระหว่างธุรกิจและธนาคารและจะแลกเปลี่ยนกลับคืนเมื่อครบกำหนดเวลา ประโยชน์ที่ได้รับจากการทำ Credit Swap คือ

1. ช่วยป้องกันความเสี่ยงแก่ผู้ลงทุนในประเทศที่ไม่มีตลาดปริวรรตเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ารองรับความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน
2. ผู้ประกอบการสามารถจัดหาเงินทุนมาใช้ในกิจการได้ แม้ว่าประเทศเจ้าบ้านจะมีนโยบายให้สินเชื่อที่รัดกุม มีผลทำให้การจัดหาเงินทุนจากประเทศเจ้าบ้านกระทำได้ยาก

แนวคิด Credit Swap ได้มีการใช้มานานแล้ว โดยในระยะแรกใช้ระหว่างธนาคารพาณิชย์ด้วยกัน ระหว่างธนาคารกลางกับธนาคารพาณิชย์ เพื่อสนองความต้องการเงินตราต่างประเทศเป็นการชั่วคราว การใช้ Credit Swap ระหว่างธุรกิจกับธนาคารพาณิชย์เป็นการใช้หลังจากสงครามโลกครั้งที่ 2 เกิดจากเมื่อบริษัทของสหรัฐฯ ต้องการที่จะสนับสนุนเงินทุนแก่บริษัทสาขา ซึ่งตั้งอยู่ในประเทศที่กำลังมีปัญหาด้านเงินเฟ้อ และมีค่าเงินลดลงเรื่อย ๆ ปกติต้นทุนการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนและการหาเงินทุนโดยวิธี Credit Swap ก่อนข้างสูง เพราะฉะนั้นวิธีนี้จึงเหมาะสมสำหรับการป้องกันความเสี่ยงเฉพาะในกรณีที่ไม่มีทางเลือกในการป้องกันความเสี่ยง (ปกรณ์ วิชยานนท์, 2538, หน้า 66)

Interest Rate Options

ปกรณ์ วิชยานนท์ (2538, หน้า 33-49) อธิบายว่า Interest Rate Options มีลักษณะดังนี้

Interest Rate Options เป็นบริการทางการเงินที่สถาบันการเงินในประเทศไทยเสนอให้แก่ลูกค้า เพื่อช่วยในการบริหารหนี้สินและทรัพย์สิน โดยเฉพาะในแง่ดอกเบี้ย ได้แก่ Cap, Floor, Collar และ Swap Option

Cap เป็นการกำหนดเพดานของอัตราดอกเบี้ยที่ลูกหนี้ประเภทอัตราดอกเบี้ยลอยตัวสามารถซื้อบริการเพื่อใช้จำกัดความเสี่ยง เพราะอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงในสัญญาสินเชื่ออาจเพิ่มสูงขึ้นได้ในอนาคต ผลประโยชน์โดยตรงจาก Cap คือ การป้องกันต้นทุนของธุรกิจที่ใช้สินเชื่อนั้นเพิ่มสูงขึ้นเกินขอบเขต

Floor เป็นการกำหนดอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ลูกค้าเงินฝากประเภทอัตราดอกเบี้ยลอยตัวสามารถซื้อบริการ เพื่อใช้กำประกันระดับผลตอบแทนที่จะได้รับจากเงินฝากของตน เพราะอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงในสัญญาเงินฝากอาจลดลงได้ในอนาคตแต่อัตราดอกเบี้ยอ้างอิงที่ใช้เป็นมาตรฐานในบริการประเภท Cap และ Floor นั้นจะต้องเป็นอัตราดอกเบี้ยที่แสดงถึงสภาพคล่องที่แท้จริงของตลาดเงินในสกุลนั้น ๆ จุดเด่นของ Cap และ Floor คือ บริการทั้งสองประเภทนี้เป็นสิทธิ หรือทางเลือกของผู้ซื้อ ไม่ใช่ข้อผูกมัด

Collar หรือ Minimax เป็นข้อตกลงระหว่างลูกค้าและสถาบันการเงินเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงว่า หากอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงตามภาวะตลาดที่แท้จริงสูงกว่า Ceiling ของ Collar สถาบันการเงินจะชดเชยแก่ลูกค้าเท่ากับส่วนต่างระหว่าง Ceiling และอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงคูณกับจำนวนเงินต้นและจำนวนวันตามที่ตกลงกันไว้ในสัญญา แต่หากอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงตามภาวะตลาดที่แท้จริงต่ำกว่า Floor ของ Collar ลูกค้าต้องชดเชยแก่สถาบันการเงินเท่ากับส่วนต่างของ Floor และอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงคูณกับจำนวนเงินต้นและจำนวนวันตามที่ตกลงกันไว้ในสัญญา

ฐาปนา ฉันทพิศาล (2546, หน้า 52-60) ได้กล่าวว่า Collar เป็นบริการทางการเงินที่ช่วยจำกัดการแปรผันของภาระดอกเบี้ยของลูกค้าให้อยู่ระหว่างขอบเขตที่กำหนดไว้ล่วงหน้าได้อย่างแน่นอน สิทธิหรือความสามารถที่จะจำกัดการแปรผันของภาระดอกเบี้ยก่อเกิดประโยชน์ให้แก่ลูกค้าสินเชื่อประเภทอัตราดอกเบี้ยลอยตัว โดยเฉพาะในช่วงเวลาที่สภาพคล่องในตลาดการเงินผันผวนมาก เพื่อให้ได้มาซึ่งสิทธิ ลูกค้าจำเป็นต้องจ่ายค่าธรรมเนียมให้แก่สถาบันการเงินที่เสนอบริการเมื่อเริ่มสัญญา

Swap Option เป็นการกำหนดระดับสูงสุดหรือต่ำสุดของส่วนต่างระหว่างอัตราดอกเบี้ยในเงินสองสกุล จะให้ประโยชน์แก่ผู้ที่พึงพาเงินทุนจากต่างประเทศและผู้ที่มีรายได้จากต่างประเทศ เช่น ผู้ส่งออก และเอกชนบางประเภท เป็นต้น

การกู้ยืมเงินทุนจากต่างประเทศเพื่อนำมาลงทุนหรือใช้จ่ายภายในประเทศแทนที่จะกู้ยืมโดยตรงจากตลาดภายในประเทศ คือ อัตราดอกเบี้ยในสกุลเงินตราต่างประเทศ มักจะต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยในสกุลเงินบาท การจัดหาเงินทุนในอัตราดอกเบี้ยต่ำด้วยวิธีนี้อาจเกิดความเสี่ยงทางด้านอัตราแลกเปลี่ยนควบคู่กันไป เพราะค่าของเงินสกุลนั้น ๆ เมื่อเทียบกับเงินบาทในวันชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยในอนาคตอาจผันแปรไปได้เป็นอันมากจากระดับของอัตราแลกเปลี่ยนในวันที่น่าเงินทุนเข้าประเทศ ขึ้นอยู่กับสภาวะการซื้อขายเงินตราต่างประเทศในตลาดโลก และนโยบายอัตราแลกเปลี่ยนทางการ หากไม่มีการค้ำประกันอัตราแลกเปลี่ยนในอนาคตด้วยวิธีใดวิธีหนึ่ง การจัดหาเงินทุนหรือกู้เงินด้วยวิธี Swap Option นี้ อาจก่อให้เกิดส่วนขาดทุนอันเนื่องมาจากอัตราแลกเปลี่ยนได้ง่าย อาจทำให้ต้นทุนของเงินทุนหรือเงินกู้สูงขึ้น ส่งผลกระทบถึงผลประโยชน์ โครงการลงทุน ฐานะทางการเงินของเจ้าของกิจการได้

ฐาปนา จินไพศาล (2546, หน้า 3-6) อธิบายว่า บริการ Swap Option สามารถให้ประโยชน์แก่ผู้ที่จัดหาเงินทุนด้วยวิธี Swap เงินทุนจากต่างประเทศได้ ทั้งนี้เพราะธุรกิจเอกชนที่จัดหาเงินทุนด้วยวิธีนี้ มักจะซื้อเงินตราต่างประเทศในตลาดล่วงหน้าเพื่อค้ำประกันอัตราแลกเปลี่ยนในอนาคต และช่วยจำกัดระดับสูงสุดของส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยที่จะเท่ากับช่วยจำกัดค่าใช้จ่ายอันเนื่องมาจากค่าธรรมเนียมในการค้ำประกันอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า

Interest Rate Swaps

ปกรณ์ วิชยานนท์ (2538, หน้า 89-99) อธิบายว่า Interest Rate Swaps มีลักษณะดังนี้

Interest Rate Swaps เป็นข้อตกลงระหว่างคู่สัญญา 2 ฝ่ายที่จะนำรายจ่ายดอกเบี้ยของการกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินทุนที่แตกต่างกัน มาแลกเปลี่ยนกันภายใต้ระยะเวลาและเงื่อนไขที่เป็นที่ยอมรับกันทั้ง 2 ฝ่าย และจะครอบคลุมเพียงจำนวนเงินดอกเบี้ยที่เกี่ยวข้องเท่านั้น ส่วนเงินต้นเป็นเพียงตัวฐานที่กำหนดไว้ในจำนวนเท่า ๆ กัน เพื่อใช้คำนวณดอกเบี้ย แต่ไม่นำมาแลกเปลี่ยนกัน ณ วันที่เริ่มต้นสัญญา หรือวันหมดอายุของสัญญา

กระบวนการของ Interest Rate Swap มักมีตัวกลางเข้ามา ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสถาบันการเงิน กรณีที่สถาบันการเงินไม่สามารถจัดหาคู่ค้าที่เหมาะสมให้กับลูกค้าได้ในตอนนั้น สถาบันการเงินนั้นจะทำตัวเป็นคู่ค้าเอง และจะเก็บสัญญาเหล่านี้ไว้ในครอบครองก่อน และหาโอกาสจับคู่ลูกค้าเหล่านี้เข้ากับลูกค้ารายอื่นในอนาคต

Interest Rate Swap สามารถแยกได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. Coupon Swap เป็น Interest Rate Swaps ระหว่างอัตราดอกเบี้ยตายตัวและลอยตัว การทำ Interest Rate Swaps เป็นที่นิยมและมีปริมาณมากที่สุดจนถึงปัจจุบัน ส่วนใหญ่จะอยู่ในสกุลดอลลาร์สหรัฐฯ

2. Coupon Swap เกิดจากหลักการของส่วนต่างระหว่างความได้เปรียบ หรือที่ฝ่ายหนึ่งมีสิทธิหรือฐานะเป็นที่ยอมรับนับถือในตลาดการเงินหนึ่งดีกว่าอีกฝ่ายหนึ่ง และความได้เปรียบในตลาดนี้สูงกว่าความได้เปรียบในอีกตลาดการเงินหนึ่ง ฝ่ายหนึ่งจะสามารถใช้ประโยชน์จากส่วนต่างของความได้เปรียบ โดยการกู้จากตลาดที่ตนมีความได้เปรียบทางด้านอัตราดอกเบี้ยมากกว่าเมื่อเทียบกับอีกฝ่ายหนึ่ง เพื่อให้ได้รับส่วนแบ่งจากการประหยัดต้นทุนดอกเบี้ยทั้ง 2 ฝ่าย ตามปกติแล้ว สถาบันการเงินที่ทำหน้าที่เป็นตัวกลางจะเป็นผู้จัดสรรผลประโยชน์จากการประหยัดต้นทุนดอกเบี้ยให้เป็นที่พอใจแก่ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง และสถาบันการเงินจะได้รับค่าตอบแทนในรูปของค่าธรรมเนียม การทำ Interest Rate Swap อาจเกิดขึ้นจากการที่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีความได้เปรียบทางด้านอัตราดอกเบี้ยในแต่ละตลาด แต่ก็ไม่มีฝ่ายใดมีความได้เปรียบเหนือกว่าอีกฝ่ายหนึ่งในทั้งสองตลาด และแต่ละฝ่ายมีความต้องการใช้เงินทุนจากตลาดที่ตนที่มีความเสียเปรียบทางด้านอัตราดอกเบี้ยเมื่อเทียบกับอีกฝ่ายหนึ่ง

พรชัย ชุนหจินดา (2550, หน้า 316-321) กล่าวว่า Basis Swap เป็นการนำรายได้หรือรายจ่ายดอกเบี้ยที่เป็นประเภทลอยตัวมาแลกเปลี่ยนกัน โดยเงินต้นจะเป็นแต่เพียงฐานที่มีจำนวนเท่ากัน Basis Swap สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่

1. การแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยลอยตัวที่ใช้ดัชนีอัตราดอกเบี้ยชนิดเดียวกัน แต่ดัชนีแต่ละตัวมีอายุที่แตกต่างกัน โดยส่วนใหญ่การทำ Basis Swap ประเภทนี้มีจุดประสงค์ที่จะใช้แก้ไขปัญหาค่าความเสี่ยงไม่สอดคล้องกันระหว่างอายุของสินทรัพย์ และอายุของหนี้สิน

2. การแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยลอยตัวที่ใช้ดัชนีอัตราดอกเบี้ยแตกต่างกัน เช่น การแลกเปลี่ยนระหว่าง LIBOR 6 เดือน กับ Treasury Bill Rates เป็นต้น

• การทำ Basis Swap จะช่วยให้แต่ละฝ่ายมีช่องทางเข้าพึ่งตลาดอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ที่ต้นต้องการแต่ไม่สามารถเข้าถึงได้ โดยวิธีการกู้ตามปกติ ความต้องการที่จะเข้าพึ่งตลาดใหม่ สำหรับตนนั้น เนื่องมาจากความต้องการที่จะกระจายความเสี่ยงที่เกิดขึ้นเพราะความแตกต่างของอัตราดอกเบี้ยลอยตัวแต่ละประเภท

จุดประสงค์อีกอย่างหนึ่งของการทำ Basis Swap คือ การลดความเสี่ยงจาก Interest Rate Swap ที่ได้กระทำไปก่อนหน้านี้แล้ว ส่วนใหญ่สถานการณ์นี้จะเกิดขึ้นกับสถาบันการเงินที่ทำหน้าที่เป็นตัวกลางให้กับลูกค้าแต่ละราย สถาบันการเงินเหล่านี้อาจมีการจ่ายดอกเบี้ยลอยตัวที่อิงกับดัชนีประเภทหนึ่ง แต่ได้รับดอกเบี้ยลอยตัวที่อิงกับดัชนีอีกประเภทหนึ่ง ดังนั้นเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงประเภท Basis Risk สถาบันการเงินจะทำ Basis Swap กับอัตราดอกเบี้ยลอยตัวประเภทใดประเภทหนึ่ง เพื่อให้ทั้งดอกเบี้ยลอยตัวที่รับและจ่ายอิงกับดัชนีประเภทเดียวกันหรือใกล้เคียงกันมาก

Floating Rate Notes

ปกรณ์ วิชานนท์ (2538, หน้า 111-113) อธิบายว่า Floating Rate Notes (FRN) มีลักษณะ ดังนี้

Floating Rate Notes (FRN) เป็นตราสารการเงินที่มีอายุตั้งแต่ระยะปานกลางไปจนถึงระยะยาว ให้ดอกเบี้ยเปลี่ยนแปลงไปตามอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงที่ระบุไว้ในสัญญา อัตราดอกเบี้ยอ้างอิงที่นิยมใช้กันเป็นอัตราดอกเบี้ยที่แสดงถึงสภาพคล่องอย่างแท้จริงของตลาดการเงินอยู่เสมอ โดยทั่วไปผู้ถือตราสาร FRN จะได้รับดอกเบี้ยเท่ากับผลรวมของอัตราดอกเบี้ยอ้างอิง และส่วนที่เพิ่มอีกจำนวนหนึ่ง ทั้งนี้มีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยขั้นต่ำควบคู่กันไปด้วย เพื่อยืนยันผลตอบแทนระดับหนึ่งให้แก่ผู้ถือตราสาร FRN มักได้รับการจดทะเบียนหรือใบอนุญาตในตลาดหลักทรัพย์ การซื้อขาย FRN ในตลาดหลักทรัพย์จึงช่วยเสริมสภาพคล่องให้แก่ตราสารนี้ หรือชดเชยกับอายุการชำระคืนที่ยาวได้บ้าง นอกจากนั้น ราคาของตราสารนี้ในตลาดรองไม่ค่อยผันผวนเท่ากับตราสารหรือหลักทรัพย์ที่มีอัตราดอกเบี้ยตายตัว สถาบันการเงินส่วนใหญ่มักใช้ FRN ในการระดมเงินทุนระยะยาว

เพราะความยืดหยุ่นของอัตราดอกเบี้ยทำให้ทั้งผู้กู้และผู้ให้กู้มีความลังเลใจน้อยลง
สำหรับธนาคารพาณิชย์ของไทยได้เคยออกตราสาร FRN ในตลาดต่างประเทศหลายครั้ง

อย่างไรก็ตาม ตราสารชนิดนี้ยังไม่เป็นที่รู้จักและแพร่หลายในตลาดของไทย
เพราะนอกจากขาดตลาดรองแล้ว ตลาดการเงินของไทยยังขาดสถาบันจัดอันดับเครดิต
ของลูกหนี้ และอัตราดอกเบี้ยที่แสดงถึงคุณภาพที่แท้จริงของตลาดอีกด้วย

Note Issuance Facilities

ปกรณ์ วิชานนท์ (2538, หน้า 123-125) อธิบายว่า Note Issuance Facilities (NIF) มีลักษณะ ดังนี้

Note Issuance Facilities (NIF) เป็นข้อตกลงทางการเงินระยะปานกลางประเภทหนึ่ง
ระหว่างสถาบันการเงินและลูกค้า โดยอนุญาตให้ลูกค้าออกตราสารการเงินระยะสั้นในนาม
ของตน และเมื่อตราสารหมดอายุลงลูกค้าก็อาจออกตราสารใหม่แทนตราสารเก่าได้ ทั้งนี้
สถาบันการเงินที่ค้ำประกันการจำหน่ายมีภาระผูกพันที่จะต้องซื้อตราสารที่ผู้กู้ไม่สามารถ
จะขายได้ ตราสาร NIF ส่วนใหญ่มีเพดานอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ควบคู่ไปกับข้อผูกพันของ
สถาบันการเงิน ดังนั้น NIF จึงช่วยให้ลูกค้าสามารถระดมเงินทุนได้คล่องตัวในราคาที่ไม่
สูงกว่าที่ตลาดภายในช่วงระยะเวลาที่นานพอควร หากมองในแง่ของสถาบันการเงินที่เป็น
ผู้จัดการออกตราสารประเภทนี้ NIF เป็นสินเชื่อโดยตรงจากผู้ออมถึงผู้ลงทุน โดยสถาบัน-
การเงินจะเข้ามามีบทบาทแต่เฉพาะในกรณีที่จำเป็นเท่านั้น คือ เมื่อขายตราสารไม่หมด
ธุรกรรม NIF ช่วยสร้างค่าธรรมเนียมให้แก่สถาบันการเงินโดยไม่ก่อภาระผูกพัน ดังเช่น
สินเชื่อปกติของสถาบันการเงิน เพราะสถาบันการเงินไม่จำเป็นต้องลงบันทึกภาระผูกพัน
การค้ำประกัน การจำหน่ายในบัญชีงบดุลของตนต่อเมื่อลูกค้ายังไม่ได้ออกตราสาร

บริษัทน้ำมันขนาดใหญ่ในประเทศไทยหลายบริษัทได้ใช้เครื่องมือทางการเงินนี้แล้ว
แม้ธนาคารพาณิชย์จะยังไม่ได้รับอนุญาตให้ค้ำประกันการจำหน่ายตราสารการเงินก็ตาม
โดยธนาคารพาณิชย์เหล่านั้นซื้อตราสารทั้งหมดตั้งแต่ต้น และขายลดช่วงต่อตราสารเหล่านั้น
ในอัตราที่ตนต้องการ

ตาราง 3

วิธีการบริหารความเสี่ยงทางการเงิน

วิธีการบริหารความเสี่ยงทางการเงิน	ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ	ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย
1. การบริหารความเสี่ยงด้วยวิธีการดำเนินงาน		
1.1 การเร่งและยืดระยะเวลาการเรียกเก็บหนี้และการชำระหนี้ Leads and Lags	X	
1.2 การแบ่งรับความเสี่ยงระหว่างกัน Risk Sharing	X	
1.3 ศูนย์ออกไปกำกับสินค้าใหม่ Rein voicing Center	X	
2. การบริหารความเสี่ยงด้วยวิธีการทางการเงิน		
2.1 การป้องกันความเสี่ยงโดยวิธีธรรมชาติ		
Natural Heading	X	
2.2 การจัดให้ระยะเวลาครบกำหนดเหลื่อมกัน		
Mismatching Maturity		X
3. สวอป Swap		
3.1 สวอปเงินตรา Currency Swap	X	
3.2 สวอปเครดิต Credit Swap	X	
3.3 สวอปอัตราดอกเบี้ย Interest Rate Swap		X
4. สัญญาอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้าและสัญญาล่วงหน้า		
Forward and Future Contracts	X	
5. ตราสารสิทธิ Option		
5.1 ตราสารสิทธิเงินตรา Currency Option	X	
5.2 ตราสารสิทธิอัตราดอกเบี้ย Interest Rate Option		X

ที่มา. จาก *Multinational Business Finances* (9th ed., p. 101), by D. K. Eiteman, 2001, New York: Addison-Wesley.

วิธีที่ไม่ใช้เครื่องมือทางการเงิน

วิธีการบริหารความเสี่ยงทางการเงิน ถือว่าเป็นหลักสำคัญของการบริหารการเงินระหว่างประเทศ โดยความเสี่ยงทางการเงินที่สำคัญในการทำธุรกิจระหว่างประเทศ คือ ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย เพราะอัตราดอกเบี้ยถือว่าเป็นต้นทุนในการทำธุรกิจที่สำคัญประการหนึ่ง ความหลากหลายของเทคนิคสำหรับธุรกิจส่งออก และธุรกิจนำเข้า สามารถใช้ลดต้นทุนที่เกิดจากการค้าขายกับต่างประเทศทางด้านธุรกรรมการค้า การใช้เทคนิคต่าง ๆ ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ ค่าเงินตราที่เปลี่ยนแปลง ความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจ และประสิทธิภาพการบริหาร (Gatti, 1997, p. 82)

การบริหารความเสี่ยงด้วยวิธีการดำเนินงาน การบริหารความเสี่ยงด้วยวิธีนี้ไม่จำเป็นต้องใช้เครื่องมือทางการเงินเข้ามาช่วย มีความสะดวกและค่าใช้จ่ายน้อยกว่าการบริหารความเสี่ยงด้วยวิธีการทางการเงินที่นิยมใช้ คือ

การเร่งและการยืระยะเวลาเรียกเก็บและการชำระหนี้ (leads and lag)

Eiteman (2001, p. 34) อธิบายว่า วิธีนี้นำมาใช้ได้ 2 กรณี คือ การเร่งการชำระหนี้ Leads กรณีที่บริษัทมีลูกหนี้ คือ ลูกหนี้การค้า ลูกหนี้จากการกู้ยืม เป็นเงินตราสกุลต่างประเทศ คาดว่าเงินตราสกุลนั้นจะมีค่าอ่อนตัวลงในระยะอันใกล้ บริษัทพยายามหาทางรีบเก็บหนี้ให้ได้เร็วที่สุด กรณีบริษัทมีเจ้าหนี้ คือ เจ้าหนี้การค้า หนี้สินจากการกู้ยืม เป็นเงินตราสกุลต่างประเทศ คาดว่าเงินตราสกุลนั้นจะมีค่าแข็งขึ้นในระยะอันใกล้ บริษัทที่จะพยายามจ่ายคืนหนี้ให้เร็วกว่าระยะเวลาที่ตกลงไว้กับเจ้าหนี้

Eiteman (2001, p. 35) การยืระยะเวลาเรียกเก็บหนี้และการชำระหนี้ Lags นำมาใช้ได้ 2 กรณี คือ บริษัทมีลูกหนี้ คือ ลูกหนี้การค้า ลูกหนี้เงินให้กู้ยืมเป็นเงินตราสกุลต่างประเทศมีการคาดการณ์ว่า เงินตราสกุลดังกล่าวจะมีการแข็งค่าขึ้นในอนาคต บริษัทจะยืระยะเวลาการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ออกไป กรณีบริษัทมีเจ้าหนี้ คือ เจ้าหนี้การค้า หนี้สินจากการกู้ยืม เป็นเงินตราสกุลต่างประเทศมีการคาดการณ์ว่า เงินตราสกุลดังกล่าวจะมีการอ่อนค่าลงในอนาคตบริษัทก็จะพยายามตกลงกับเจ้าหนี้ในการขอยืระยะเวลาการชำระหนี้

การแบ่งรับความเสี่ยงระหว่างกัน (risk sharing)

สมชนก (คุ้มพันธ์) ภาสกรจรัส (2551, หน้า 419) กล่าวว่า การแบ่งรับความเสี่ยงระหว่างกัน (risk sharing) ใช้ในกรณีที่บริษัทผู้ซื้อและบริษัทผู้ขายที่มีความคุ้นเคยกัน มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน เป็นระยะเวลานาน ก่อ พันธมิตรทางการค้าทั้งสองฝ่ายจะตกลงทำสัญญาร่วมกัน แบ่งรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการที่อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศเปลี่ยนไปในช่วงระยะเวลาที่กำหนด โดยทั้งสองฝ่ายจะร่วมกันรับผิดชอบความเสียหายที่เกิดขึ้นนี้ การตกลงแบ่งรับความเสี่ยงระหว่างกันมีประโยชน์ต่อทั้ง 2 ฝ่าย เพราะต่างต้องการทำการค้าขายระหว่างกัน และตัดความกังวลเกี่ยวกับความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนออกไป

ศูนย์ออกใบกำกับสินค้าใหม่ (rein voicing center)

สมชนก (คุ้มพันธ์) ภาสกรจรัส (2551, หน้า 420) กล่าวว่า ศูนย์ออกใบกำกับสินค้าใหม่ (rein voicing center) นิยมใช้ในกรณีที่บริษัทข้ามชาติมีการทำธุรกรรมระหว่างบริษัทสาขา หรือบริษัทย่อยในประเทศต่าง ๆ เป็นจำนวนมาก เพื่อเป็นการปิดความเสี่ยงอันเกิดจากธุรกรรมการค้า วิธีนี้ช่วยให้ความเสี่ยงจากธุรกรรมการค้าหมดไป เพราะว่าบริษัทย่อยแต่ละแห่งจะใช้เงินสกุลท้องถิ่นของตนในการทำธุรกรรมเท่านั้น แต่ละฝ่ายจะต้องจ่ายหรือรับในส่วนที่เป็นจำนวนสุทธิ (net amount) เท่านั้น ซึ่งส่วนมากมักจะทำการเคลียร์บัญชีกันทุก 30 วัน ซึ่งการคำนวณจำนวนสุทธิที่จะได้รับ หรือต้องจ่ายนี้ มักจะใช้อัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า Forward Rate ส่วนใหญ่แล้ว ศูนย์ออกใบกำกับสินค้าใหม่มักถูกจัดตั้งอยู่ในประเทศที่ไม่มีการเรียกเก็บภาษีสำหรับผู้ที่ไม่ได้มีสถานะเป็นผู้อยู่อาศัย (residents) ในประเทศนั้น เพราะศูนย์ออกใบกำกับสินค้าใหม่นี้ มีเงินทุนหมุนเวียนเป็นจำนวนมาก มีรายได้หลักมาจากดอกเบี้ยเงินฝากและค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บกับบริษัทแม่

การป้องกันความเสี่ยงโดยวิธีธรรมชาติ (natural hedging)

ฐานา ฉันทไพศาล (2546, หน้า 27-31) อธิบายว่า วิธีการจับคู่ Matching ระหว่างกระแสเงินสดรับ และกระแสเงินสดจ่ายของกิจการให้ตรงกันทั้งจำนวนเงิน สกุลเงิน ระยะเวลาครบกำหนดรับและจ่าย เป็นการช่วยปิดความเสี่ยงที่เกิดจากธุรกรรมการค้า

โดยไม่จำเป็นต้องใช้เครื่องมือบริหารทางการเงินใด ๆ เลย เป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายได้มาก บริษัทผู้ส่งออกของไทยสามารถบริหารความเสี่ยงโดยวิธีธรรมชาติได้ตามทางเลือกดังนี้

1. หากทางผู้เงินเป็นสกุลเงินที่ต้องการ เพื่อให้จำนวนเงินต้นและดอกเบี้ยรวมที่ต้องจ่ายคืนให้แก่ผู้ให้กู้ อาจเป็นธนาคาร สถาบันการเงิน มีจำนวนเท่ากับกระแสเงินสดรับที่ตนจะได้รับในอีก 30 วัน หรือตามเทอมการค้า และบริษัทที่จะได้นำเงินที่ได้รับจากลูกหนี้การค้าในประเทศนั้นมาจ่ายคืนเงินกู้ที่เป็นสกุลเงินของประเทศนั้น

2. หากทางสั่งซื้อสินค้าหรือวัตถุดิบจากบริษัทใดก็ได้ที่อยู่ในประเทศนั้น อาจนำมาใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตต่อ หรือซื้อมาเพื่อขายไปในประเทศตนได้ เพื่อที่จะนำเงินสดรับที่จะได้รับจากลูกหนี้การค้าในเทอมการค้าไปชำระคืนค่าสินค้า หรือค่าวัตถุดิบนี้ได้ ทางเลือกนี้อาจทำได้ยากในทางปฏิบัติเมื่อเทียบกับทางเลือกที่ 1 เพราะบริษัทอาจไม่ได้ต้องการซื้อสินค้าหรือวัตถุดิบในขณะนั้นได้

3. ใช้วิธีการแลกเปลี่ยนสกุลเงิน Currency Switching ที่ตนต้องจ่ายชำระให้แก่ผู้ป้อนสินค้า หรือวัตถุดิบจากประเทศที่สาม โดยขอให้เขารับชำระเป็นเงินสกุลของประเทศนั้นแทน

การชำระเงินล่วงหน้า (advance payment or cash in advance)

Sirpal (2009, p. 377) กล่าวว่า การชำระเงินล่วงหน้าเป็นวิธีที่ผู้นำเข้าหรือผู้ซื้อมีความเสี่ยงมากที่สุด เพราะผู้ซื้อจ่ายเงินไปล่วงหน้า แต่ผู้ส่งออกหรือผู้ขายอาจไม่ยอมส่งสินค้ามาตามสัญญาก็ได้ หากมีกรณีนี้เกิดขึ้น ผู้ซื้อต้องมาฟ้องศาลในประเทศของผู้ขายเท่านั้น เกิดค่าใช้จ่ายและความเสียเปรียบในเรื่องภาษา กฎหมาย วิธีการชำระเงินล่วงหน้าจึงเหมาะสำหรับการซื้อสินค้าที่มีมูลค่าไม่สูงมาก สินค้าตัวอย่างที่ผู้ซื้อต้องการโดยเร่งด่วน หากเป็นสินค้าที่มีมูลค่าสูง ผู้ซื้อควรตกลงกับผู้ขายว่าจะไม่เลือกวิธีการชำระเงินล่วงหน้า นอกจากผู้ซื้อและผู้ขายมีความสัมพันธ์กันดีมาเป็นระยะเวลานาน

การให้เครดิตแก่ผู้ซื้อ (open account)

Sirpal (2009, p. 379) กล่าวว่า การให้เครดิตแก่ผู้ซื้อเป็นวิธีตรงข้ามกับการชำระเงินล่วงหน้า เพราะความเสี่ยงตกอยู่กับผู้ขาย โดยผู้ซื้อไม่มีความเสี่ยงเลย อาจเกิดความเสี่ยงตรงที่สินค้าอาจไม่ตรงตามคุณลักษณะที่ต้องการ อาจป้องกันได้ด้วยการจัดให้มีการตรวจสอบสินค้าก่อน วิธีนี้ผู้ขายส่งสินค้าไปก่อนและให้เครดิตกับผู้ซื้อ ผู้ซื้อจะมาชำระเงินในภายหลังภายในระยะเวลา หรือเทอมที่กำหนด เช่น 30, 60 และ 90 วัน นับจากวันรับสินค้า กรณีที่ผู้ซื้อบิดพลิ้วไม่ยอมมารับสินค้า หรือชำระเงิน ผู้ขายต้องไปฟ้องศาลของประเทศผู้ซื้อ เกิดความเสียเปรียบด้านภาษา กฎหมาย และมีค่าใช้จ่ายที่สูง หากเป็นไปได้ผู้ขายหรือผู้ส่งออกควรเลี่ยงการชำระเงินด้วยวิธีนี้ นอกจากเป็นการขายให้กับลูกค้ารายใหญ่ที่มีอำนาจต่อรอง มีชื่อเสียง มีเครดิตดีเท่านั้น ข้อดีของวิธีนี้ คือ สามารถขยายยอดขาย กระจายฐานลูกค้าได้ นิยมใช้กับลูกค้าที่ค้าขายกันมานาน หรือเป็นพันธมิตรทางการค้าที่มีความเชื่อมั่นกัน

การเรียกชำระเงินโดยอิงตามเอกสาร (documentary collection)

Sirpal (2009, pp. 380-381) กล่าวว่า วิธีนี้มีธนาคารของทั้งสองฝ่ายผู้ซื้อและผู้ขายเข้ามาเป็นตัวกลางในการเรียกเก็บเงิน ซึ่งมีความเสี่ยงต่อทั้งผู้ซื้อและผู้ขายน้อยกว่า 2 วิธีแรก การชำระเงินด้วยวิธีนี้แบ่งเป็น 2 วิธี คือ

1. Documents Against Payment (D/P) ภายใต้วิธีนี้ผู้ซื้อต้องชำระเงินทันที ธนาคารผู้เรียกเก็บเงินจึงจะมอบเอกสารการออกสินค้าให้กับผู้ซื้อ
2. Documents Against Payment (D/A) วิธีนี้ผู้ซื้อเพียงแต่รับรองตัวแลกเงินเท่านั้น ไม่ต้องชำระเงินทันที แต่ต้องชำระภายในเวลาที่กำหนดไว้ในตัวแลกเงิน เช่น 30, 60 และ 90 วัน เป็นต้น

เริ่มจากการที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงทำสัญญาซื้อขายกัน ผู้ขายส่งสินค้าออกไปให้ผู้ซื้อก่อน แล้วจึงส่งเอกสารและตัวแลกเงินไปยังผู้ซื้อ โดยผ่านธนาคารของตน ธนาคารของผู้ส่งออกจะรวบรวมเอกสารตัวแลกเงินไปยังธนาคารของผู้นำเข้า ธนาคารจะติดต่อให้ผู้ซื้อมาชำระเงินทันทีหากเป็นกรณี D/P หรือเพียงมารับรองตัวแลกเงิน โดยยังไม่ต้องชำระ หากเป็นกรณี D/A จากนั้นธนาคารมอบเอกสารให้กับผู้ซื้อเพื่อนำไปออกสินค้า

ธนาคารผู้นำเข้าจะโอนเงินเข้าธนาคารผู้ส่งออก โอนเงินทันที D/A และ โอนเงินเมื่อครบกำหนดชำระเมื่อเป็น D/A (Sirpal, 2009, p. 381)

• วิธีนี้ ผู้ขายมีความเสี่ยงอยู่ เพราะผู้ซื้ออาจไม่มาแสดงตัวที่ธนาคารผู้เรียกเก็บ อาจเปลี่ยนใจไม่ยอมซื้อสินค้าของรอบนั้นแล้ว และไม่มาชำระเงิน ไม่นำเอกสารไปออกสินค้า กรณีนี้ผู้ขายจะเป็นผู้รับความเสี่ยงทั้งหมด เพราะธนาคารผู้ซื้อไม่สามารถบังคับผู้ซื้อมาชำระเงินได้ (Sirpal, 2009, p. 381)

การชำระเงินโดยการเรียกเก็บผ่านธนาคาร (bill for collection)

จิระยุทธ พิมพ์แสง (2551, หน้า 164) กล่าวว่า วิธีนี้เป็นการเรียกเก็บเงินโดยใช้บริการธนาคารในการช่วยเรียกเก็บเงินแก่ผู้ซื้อหรือผู้นำเข้า โดยที่ผู้ขายหรือผู้ส่งออกเมื่อจัดส่งสินค้าก็จัดเตรียมเอกสารที่จำเป็นต่าง ๆ ส่งไปเรียกเก็บเงินเอาแก่ผู้ซื้อหรือผู้นำเข้า โดยธนาคารเป็นตัวกลางในการเรียกเก็บเงิน และส่งมอบเอกสาร การซื้อขายสินค้า ในลักษณะนี้ ผู้ขายจะได้รับความคุ้มครองพอสมควร เนื่องจากมีธนาคารเข้าไปดูแลการส่งมอบเอกสารกรรมสิทธิ์ของสินค้า ดูแลการเรียกเก็บเงิน ผู้ขายมีสิทธิเหนือสินค้าของตนตราบไคที่ผู้ซื้อยังไม่รับรองตัว หรือยังไม่ชำระเงิน

Letter of Credit (L/C)

สมชนก (กุ่มพันธ์) ภาสกรจรัส (2551, หน้า 411-412) อธิบายว่า Letter of Credit หรือ L/C มีลักษณะ ดังนี้

Letter of Credit หรือ L/C เป็นการชำระเงินด้วยวิธีการออก Letter of Credit เป็นวิธีที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในการค้าขายระหว่างประเทศ ในวิธี L/C ธนาคารจะเข้ามาทำหน้าที่เหมือนกับผู้จัดหาเงินทุนหมุนเวียนให้กับผู้นำเข้าและส่งออก เริ่มจากผู้ซื้อและผู้ขายตกลงทำสัญญาซื้อขายกัน จากนั้นผู้นำเข้าหรือผู้ซื้อนั้นไปติดต่อกับธนาคารของตนเพื่อขอเปิด L/C ธนาคารของผู้นำเข้าจะส่ง L/C ไปยังธนาคารของผู้ส่งออกหรือผู้ขาย ผู้ขายก็จัดส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อ จากนั้นผู้ขายต้องเตรียมเอกสารและตัวแลกเงินผ่านธนาคารของตน และจัดส่งยังธนาคารของผู้นำเข้าหรือผู้ซื้อ ผู้ซื้ออาจจะชำระเงินทันที หรือรับรองตัวแลกเงินขึ้นกับประเภทของตัวแลกเงินที่ออกโดยผู้ขาย คนซื้อได้รับเอกสารที่ไปรับสินค้าได้ที่

ธนาคารของผู้ขายโอนเงินให้ ทางเลือกวิธีการชำระเงินของผู้ส่งออกโดยวิธีการที่ผู้นำเข้าต่างยอมรับได้ซึ่งกันและกัน เมื่อถึงกำหนดเวลาการชำระ โดยจากการศึกษาของ Boczeko (2005, p. 35) พบว่า ผู้นำเข้าและผู้ส่งออกต่างยอมรับ วิธีในการใช้ Letter of Credit ให้การชำระค่าสินค้าและบริการมากที่สุด เนื่องจากมีธนาคารเป็นตัวกลางในการชำระ

การชำระเงินด้วยวิธี L/C เป็นวิธีที่มีความเสี่ยงน้อยที่สุดในมุมมองของผู้ขาย เพราะ L/C เป็นเหมือนหลักประกันในการรับชำระเงินค่าสินค้า มีธนาคารเป็นผู้ค้ำประกัน การชำระเงิน ธนาคารรับผิดชอบหากผู้ซื้อบิดพลิ้วไม่ยอมชำระค่าสินค้า ความหลากหลายของวิธีการเรียกเก็บชำระเงินจากผู้ส่งออกและผู้นำเข้า ในบางกรณีมีการเลือกใช้วิธีที่ดีที่สุดสำหรับผู้ส่งออก และเอื้อประโยชน์แก่ผู้ซื้อ ด้วยวิธีการ Cash in Advance การชำระเงินล่วงหน้า หรือการใช้ Letter of Credit เสนอเป็นอีกทางเลือกหนึ่ง (Collins, 2002)

มุมมองของผู้นำเข้า L/C เป็นบริการที่ธนาคารเสนอให้กับผู้นำเข้า ที่มีการตกลงซื้อสินค้าจากต่างประเทศโดยเลือกใช้วิธีการชำระเงินแบบ L/C ผู้นำเข้าสามารถติดต่อให้ธนาคารออก L/C และธนาคารผู้เปิด L/C มีภาระผูกพันที่จะชำระเงินให้แก่ผู้ขายแทนผู้ซื้อก่อน หากผู้ส่งออกได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่าง ๆ ที่ระบุไว้ใน L/C ทุกประเภท

มุมมองของผู้ส่งออก L/C เป็นบริการที่ธนาคารแจ้ง L/C หรือ Amendment L/C or Pre-Advise L/C ที่เปิดมาจากต่างประเทศให้ผู้ส่งออกทราบ ซึ่งธนาคารดังกล่าว จะทำการเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อต่อไป การทำ L/C ของผู้ประกอบการทั้งนำเข้าและส่งออกต่างมีความมั่นใจในการชำระค่าสินค้า มีความเสี่ยงต่ำ เพราะมีธนาคารเป็นตัวค้ำประกัน จึงเป็นที่นิยมของผู้ประกอบการทุกขนาดธุรกิจ และสามารถนำ L/C มาขายลดได้ ถ้าจำเป็นต้องใช้เงิน

Packing Credit

จิระยุทธ พิมพ์แสง (2551, หน้า 165) กล่าวว่า Packing Credit เป็นบริการด้านสินเชื่อเพื่อการส่งออก หากผู้ประกอบการส่งออกได้รับคำสั่งซื้อ หรือ L/C จากต่างประเทศและมีความต้องการ และจำเป็นต้องใช้เงินทุนในการสั่งซื้อวัตถุดิบ และจัดการผลิตสินค้าได้ตามเวลา ผู้ประกอบการสามารถขอบริการสินเชื่อเพื่อการส่งออกนี้ได้จากธนาคาร โดยมีอัตราดอกเบี้ยต่ำ คือ การนำ L/C ไปขอกู้ในอัตราดอกเบี้ยต่ำที่เรียกว่า Packing Credit

Telegraphic Transfer (T/T)

สมชนก (คุ้มพันธ์) ภาสกรจรัส (2551, หน้า 408) อธิบายว่า การชำระโดยการโอนเงินเข้าบัญชีผู้ขายโดยตรง หรือที่เรียกว่า Telegraphic Transfer มีลักษณะ ดังนี้

Telegraphic Transfer คือ ผู้ซื้อจะทำการโอนเงินค่าสินค้าเข้าบัญชีผู้ขายโดยตรง โดยที่ธนาคารทำหน้าที่เป็นเพียงผู้โอนเงินตามคำขอของผู้ซื้อเท่านั้น ไม่ได้เข้ามาร่วมรับผิดชอบต่อการส่งสินค้าของผู้ขายแต่อย่างใด

เมื่อมีการโอนเงินแบบ T/T เกิดขึ้นแล้ว หากผู้ขายไม่ส่งสินค้าให้แก่ผู้ซื้อ หรือผู้ซื้อเปลี่ยนใจไม่ยอมซื้อสินค้าแล้ว ก็ไม่สามารถโอนเงินกลับออกมาได้ จึงเป็นวิธีที่คนซื้อต้องรับความเสี่ยงทั้งหมด ในขณะที่คนขายไม่มีความเสี่ยงเลย เพราะคนขายจะส่งสินค้าและเอกสารออกไปต่อเมื่อได้เงินเข้าบัญชีของตนเรียบร้อยแล้ว

วิธีการนี้ ผู้ประกอบการส่งออกนิยมใช้รองลงมาจาก L/C เพราะได้รับเงินก่อนที่จะส่งของเกิดขึ้นกับการค้าที่ทำธุรกรรมร่วมกันมานานมีความน่าเชื่อถือ เป็นหลักการซื้อขายอีกอย่างหนึ่งที่คนซื้อต้องแบกรับความเสี่ยงทั้งหมดไว้

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ปกรณ วิชยานนท์ (2538) ศึกษาเรื่อง *เครื่องมือทางการเงินรุ่นใหม่และผลกระทบต่อนโยบายเศรษฐกิจ* โดยศึกษาเครื่องมือทางการเงินรุ่นใหม่ 8 ประเภท ได้แก่ Currency Option, Interest Rate Option, Forward Contract, Futures Contract, Currency Swap, Interest Rate Swap, Floating Rate Note และ Note Insurance Facilities โดยเครื่องมือแต่ละประเภทมีเนื้อหาครอบคลุม ความหมาย กลไกพื้นฐาน ลักษณะเด่น วิวัฒนาการ การกำหนดราคา และธุรกรรมในประเทศไทย พร้อมทั้งให้ข้อสังเกตในการใช้เครื่องมือทางการเงินรุ่นใหม่อย่างแพร่หลายในอนาคตแล้ว ธุรกรรมเหล่านี้จะส่งผลกระทบต่อเสถียรภาพทางการเงินและนโยบายเศรษฐกิจได้ง่าย

ชุติพร กองเจริญสุข (2546) ศึกษาเรื่อง *ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนด้วยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าของผู้นำเข้าในประเทศไทย* จากปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า

ของผู้นำเข้าและส่งออกรายใหญ่ คือ เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจอีกประการหนึ่ง คือ คำแนะนำของพนักงานสินเชื่อของธนาคารผู้นำเข้าและผู้ส่งออกรายเล็ก พบว่า อัตราแลกเปลี่ยนในสัญญาล่วงหน้าต่ำกว่าอัตราแลกเปลี่ยนทันที

บุญช่วย เลี้ยวประไพ (2546) ศึกษาเรื่อง การจัดการความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศของผู้นำเข้า ผู้ส่งออก และผู้นำเข้า-ส่งออก จากปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการทำประกันภัยความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ คือ ความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจนอกประเทศ ค่าเงินบาทอ่อนค่า แนวโน้มของอัตราแลกเปลี่ยนที่สูงขึ้น และต้นทุนที่แน่นอนในการทำธุรกรรม ธุรกิจส่งออกสนใจทำประกันภัยความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนมากที่สุด ส่วนรูปแบบของการทำประกันภัยความเสี่ยง คือ Forward โดยสกุลเงินที่นิยมป้องกันความเสี่ยง คือ ดอลลาร์สหรัฐฯ

ทักษา ภู่แดง (2549) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้เครื่องมือทางการเงินเพื่อป้องกันความเสี่ยงของผู้บริหารในเขตนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน จากปัจจัยด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ โดยให้ความสำคัญ คือ ช่วงที่อัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวนมากที่สุด ด้านอัตราค่าธรรมเนียมให้ความสำคัญกับอัตราค่าธรรมเนียมที่เสียไปว่า คำนึงถึงความเสี่ยงทางการเงินที่จะเกิดขึ้นกับกิจการมากที่สุด คำนึงถึงความเหมาะสมของเครื่องมือทางการเงินที่ใช้มากกว่าค่าธรรมเนียม และเลือกใช้เครื่องมือทางการเงินที่มีอัตราค่าธรรมเนียมที่ต่ำ และยอมจ่ายค่าธรรมเนียมในอัตราที่สูงถ้ามีความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศมาก

เดชานันต์ ธนภพ (2552) ศึกษาเรื่อง ผลกระทบของอัตราแลกเปลี่ยนต่อการดำเนินกลยุทธ์และวิธีการบริหารความเสี่ยงของผู้ส่งออกไทย พบว่า การดำเนินกลยุทธ์เมื่อเกิดความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในระยะสั้น ให้ความสำคัญมากที่สุด คือ พยายามลดต้นทุน และควบคุมประสิทธิภาพในการผลิต การดำเนินกลยุทธ์เมื่อเกิดความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในระยะยาว ให้ความสำคัญมากที่สุด คือ พยายามลดต้นทุน ควบคุมประสิทธิภาพการผลิต และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าหรือบริการ ขนาดของกิจการ ทุนจดทะเบียน ระยะเวลาดำเนินการ มูลค่ายอดขาย สัดส่วนการส่งออก มีผลต่อการดำเนินกลยุทธ์เมื่อเกิดความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

Buckley (1986) ศึกษาบริษัทข้ามชาติที่มีสาขาในหลายประเทศ และมีตัวเลือกที่ใช้ Re-invoicing center ศูนย์ออกไปกำกับสินค้าใหม่แยกออกต่างหาก เพื่อเสริมการจัดการในแต่ละประเทศเกี่ยวกับต้นทุนการดำเนินการภายในบริษัทเดียวกัน เป็นกลยุทธ์การดำเนินงานอย่างหนึ่งในการบริหารหนี้ และสามารถลดต้นทุนจากเงินตราต่างประเทศที่เกิดความผันผวนได้

วิธีการเร่ง และการยืระยะเวลาการชำระหนี้ Leading and Lagging สำหรับธุรกิจในการถือหนี้ และการเร่งการชำระหนี้ Lead มี 2 กรณี ดังนี้

1. กรณีมีลูกหนี้ คาดว่ามีรายได้ในอนาคต คาดว่าเงินสกุลนั้น มีค่าอ่อนตัวลงในระยะใกล้ บริษัทต้องเร่งเก็บหนี้ให้เร็วขึ้น

2. กรณีมีเจ้าหนี้ คาดว่ามีรายจ่ายในอนาคต คาดว่าเงินสกุลนั้น มีค่าแข็งตัวขึ้นในระยะใกล้ บริษัทต้องรีบจ่ายหนี้ให้เร็วกว่าเดิม

การชะลอการชำระหนี้ Lagging มี 2 กรณี ดังนี้

1. กรณีมีลูกหนี้ คาดว่ามีรายได้ในอนาคต คาดว่าเงินสกุลนั้น จะมีค่าแข็งตัวขึ้นในระยะใกล้ บริษัทต้องยืระยะเวลาเรียกเก็บเงินออกไป

2. กรณีมีเจ้าหนี้การค้า คาดว่าจะมีรายจ่ายในอนาคต คาดว่าเงินสกุลนั้น จะมีค่าอ่อนตัวลง บริษัทต้องขอยืระยะเวลาการชำระหนี้ออกไป

ผลการศึกษาพบว่า ธุรกิจจะใช้วิธีการเร่ง หรือการยืระยะเวลาการชำระหนี้ขึ้นอยู่กับการคาดการณ์แนวโน้มของค่าเงินตราสกุลนั้นที่ทำธุรกรรม และประสบการณ์ของผู้บริหารในธุรกิจนั้น

Chowdhry (1999) ศึกษาเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงขององค์กรสำหรับบริษัทข้ามชาติ การเงินและการดำเนินงานนโยบายการบริหารความเสี่ยง โดยได้นำเสนอการปรับตัวในกลยุทธ์ระยะยาวที่มีความซับซ้อน และทางเลือกที่ดีในระยะยาว ความถี่ในการทำธุรกรรม ความสม่ำเสมอ จากภาพรวมและประสบการณ์ เมื่อป้องกันเป็นช่วงในระยะยาว

Allayannis and Weston (2001) ศึกษาเกี่ยวกับการใช้ตราสารอนุพันธ์สกุลเงินต่างประเทศและค่าการตลาดมูลค่าของบริษัท ซึ่งมีผลกับการป้องกันความเสี่ยงในการใช้เงินตราต่างประเทศ และมีความเหมาะสมในการทำกรป้องกันความเสี่ยงสำหรับธุรกิจ

ส่งออก ผลการศึกษาพบว่า มูลค่ายอดขายของบริษัทมีผลต่อการเลือกใช้เครื่องมือทางการเงิน ในการป้องกันความเสี่ยง และสามารถลดผลขาดทุนได้

Bradley and Moles (2001) ศึกษาเกี่ยวกับวิธีการชำระเงินและการบริหารความเสี่ยง ด้านเงินตราต่างประเทศในประเทศบรูไน โดยศึกษาผลกระทบทางตรงและทางอ้อมในระบบ เศรษฐกิจในการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศโดยไม่ใช้วิธีการทางการเงินของธุรกิจ ในสหราชอาณาจักร เกี่ยวกับการจัดการเงินตราต่างประเทศ ผลการศึกษาพบว่า ร้อยละ 75 ของผู้ส่งออกมีการปรับตัวแต่ละส่วนต่างหรือปริมาณที่เกิดการตอบสนองการเปลี่ยนแปลง ในอัตราแลกเปลี่ยน

Guay and Kothai (2003) ศึกษาเกี่ยวกับการใช้วิธีการทางการเงิน หรือเครื่องมือทางการเงินของธุรกิจที่ทำการป้องกันความเสี่ยงจากค่าเงินตราต่างประเทศ และการไม่ใช้วิธีการทางการเงิน พบว่า ความเสี่ยงด้านกำไรและขาดทุนเกิดความแตกต่างกัน คือ ธุรกิจที่ใช้เครื่องมือทางการเงินจะมีผลกำไรสูงกว่าธุรกิจที่ไม่ใช้เครื่องมือทางการเงิน

Corrado and Jordan (2005) ศึกษาเกี่ยวกับ Forward Contract ว่าเป็นข้อตกลงพื้นฐาน ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย เกิดจากสินค้าทางการเกษตร ทำธุรกรรมกันในอนาคต มีการตกลง ราคา ปริมาณ วันเวลาในการส่งมอบในอนาคต Forward Contract ช่วยลดความเสี่ยงจาก ค่าเงินตราต่างประเทศได้ Future Contract มีลักษณะคล้าย Forward Contract นอกจากมี การจัดการเกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยนในอนาคต มีมาตรฐานในขนาดของสัญญา มาตรฐาน ในการส่งมอบ ในวันเวลาที่กำหนดไว้ นอกจากนั้นยังมีตลาดการเงินเข้ามาช่วยป้องกัน ความเสี่ยง และลดความเสี่ยงคล้ายกับธุรกิจมีการควบคุมเงินตราต่างประเทศ โดยซื้อ Put Option Currency Swap ระหว่างคู่ค้าในการแลกเปลี่ยนในจำนวนเฉพาะที่ระบุไว้ และการใช้ Forward Contract เป็นเครื่องมือป้องกันความเสี่ยงจะสามารถช่วยลดความเสี่ยง ที่จะขาดทุนได้และกระแสเงินสดที่เกี่ยวข้องกับการกู้ยืมชำระระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย

Sirpal (2009) ศึกษาเกี่ยวกับลักษณะธุรกิจที่หลากหลาย ประกอบด้วย ขนาด ระยะเวลาดำเนินกิจการ ความถี่ในการธุรกรรมทางการค้าของธุรกิจนำเข้าและส่งออก มีผลต่อการเลือกใช้วิธีการชำระเงินค่าสินค้าและบริการที่แตกต่างกัน มีวิธีการชำระ ดังนี้

1. Cash in Advance หรือ Advance Payment การชำระเงินล่วงหน้า
2. Letter Of Credit L/C เป็นวิธีการชำระเงินที่ใช้ป้องกันความเสี่ยงระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย เป็นวิธีการที่ได้รับความนิยมมากที่สุด โดยมีธนาคารเป็นตัวกลาง
3. Document Against Payment D/P D/A หรือ Documentary Collection การชำระเงินโดยอิงเอกสาร มีธนาคารทั้งสองฝ่ายเข้ามาเป็นตัวกลางในการเรียกเก็บและชำระเงิน ผู้ขายมีความเสี่ยง เพราะอาจเกิดกรณีที่ผู้ซื้อไม่มาแสดงตนไม่มารับรองตัว หรือเปลี่ยนใจไม่ยอมซื้อแล้ว ผู้ขายจะแบกรับความเสี่ยงทั้งหมดไว้ โดยธนาคารไม่สามารถบังคับให้ผู้ซื้อมาชำระเงินได้
4. Bill for Exchange หรือ Bill for Collection
5. Open Account เป็นวิธีการตรงข้ามกับ Cash in Advance โดยที่ผู้ส่งออกรับประกันความเสี่ยงเพียงฝ่ายเดียวเป็นการให้เครดิตทางด้านการค้า คนขายได้รับเงินต่อเมื่อผู้ซื้อได้รับสินค้าแล้ว
6. Consignment Sale
7. Counter-trade for These Transaction

ความหลากหลายของวิธีการชำระเงิน สามารถป้องกันความเสี่ยงด้านต้นทุนในการดำเนินธุรกิจได้ การใช้วิธีการชำระเงินต่าง ๆ ขึ้นอยู่กับระยะเวลา ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย

Bartram (2010) ศึกษาเกี่ยวกับการแก้ไขความเสี่ยงในอัตราแลกเปลี่ยน พบว่ากลุ่มตัวอย่างธุรกิจขนาดใหญ่ที่มีวิธีการป้องกันความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน และการป้องกันความเสี่ยงทางการเงินในทุกกลุ่มธุรกิจในทุกกลุ่มอุตสาหกรรม สามารถลดปริมาณความเสี่ยงจากเงินตราต่างประเทศ