

16 กุมภาพันธ์ 2559

เรียน ผู้จัดการ

ตัวแทนซื้อขายสัญญาซื้อขายล่วงหน้าทุกแห่ง

ที่ กตต.นพ.(ว) ๕ /2559 เรื่อง ชักซ้อมความเข้าใจเกี่ยวกับการให้บริการแก่ลูกค้า
ในการซื้อขายและการส่งมอบ/รับมอบสินค้า (physical delivery) ของสัญญาซื้อขายล่วงหน้า
ที่มีสินค้าเกษตรเป็นสินค้าอ้างอิง (“สินค้าเกษตรล่วงหน้า”)

ตามที่สำนักงานมีการออกประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
ที่ กธ. 22/2558 เรื่อง การกำหนดประเภทสินค้าและตัวแปรเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) ลงวันที่ 2 ธันวาคม พ.ศ. 2558
เพื่อกำหนดให้สินค้าเกษตรเป็นสินค้าตามมาตรา 3 แห่งพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546
ซึ่งมีผลใช้บังคับเมื่อวันที่ 16 ธันวาคม พ.ศ. 2558 ความละเอียดแจ้งแล้ว นั้น

สำนักงานขอเรียนว่า บริษัท ตลาดสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
(“TFEX”) มีแผนที่จะเปิดให้มีการซื้อขายสัญญาซื้อขายล่วงหน้าฟิวเจอร์สที่อ้างอิงกับยางแผ่นรมควันชั้น 3
(RSS3 Futures) ในวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2559 โดยสัญญาซื้อขายล่วงหน้าดังกล่าวกำหนดวิธีการชำระราคา
ได้ทั้งวิธีการส่งมอบสินค้า (physical delivery) หรือชำระราคาเป็นเงินสด (cash settlement) และบริษัท สำนักหักบัญชี
(ประเทศไทย) จำกัด (“TCH”) ได้ออกข้อบังคับเกี่ยวกับการส่งมอบสินค้า การวางหลักประกัน และ
การดำเนินการกรณีที่มีเหตุการณ์หรือมีผลกระทบต่อสินค้าอันเป็นเหตุให้ไม่สามารถส่งมอบหรือรับมอบ
สินค้าได้ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากสัญญาซื้อขายล่วงหน้าซื้อขายใน TFEX ที่ผ่านมากำหนดให้มีเพียง
การชำระราคาด้วยเงินสดเท่านั้น โดยยังไม่มีวิธีการชำระราคาด้วยการส่งมอบ/รับมอบสินค้า ประกอบกับ
ปัจจุบันผู้ประกอบการที่ไม่ใช่ผู้ประกอบการที่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของสำนักงานคณะกรรมการ
กำกับการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า (ก.ส.ล.) ส่วนใหญ่ไม่เคยมีประสบการณ์ในการให้บริการส่งมอบ/
รับมอบสินค้าเกษตร จึงอาจยังไม่มี ความเข้าใจในกระบวนการส่งมอบ/รับมอบสินค้า รวมทั้งอาจยังไม่ได้
เตรียมความพร้อมในเรื่องระบบงานหรือการบริหารความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในการให้บริการดังกล่าว
สำนักงานจึงเห็นควรชักซ้อมความเข้าใจผู้ประกอบการเกี่ยวกับการให้บริการแก่ลูกค้าในการซื้อขาย
สินค้าเกษตรล่วงหน้า และการส่งมอบ/รับมอบสินค้า ดังนี้

1. ผู้ประกอบธุรกิจต้องมีความพร้อมด้านระบบงาน และบุคลากร รวมทั้งจัดให้มี ฝึกอบรมที่ชัดเจน เพื่อรองรับการให้บริการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า และการดำเนินการในการ ส่งมอบ/รับมอบสินค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และสอดคล้องกับหลักเกณฑ์ที่สำนักงาน TFEX และ TCH กำหนด รวมถึงกำกับดูแลและตรวจสอบการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามระบบงานที่กำหนดไว้ (สรุปสาระสำคัญตามสิ่งที่ส่งมาด้วย) โดยอย่างน้อยต้องมีระบบงานที่เพิ่มขึ้นในเรื่องดังต่อไปนี้

1.1 การทำความรู้จักลูกค้า (know your client) ก่อนการให้บริการในสินค้าเกษตร ล่วงหน้า ผู้ประกอบธุรกิจต้องจัดประเภทลูกค้าว่า ลูกค้ามีวัตถุประสงค์ในการลงทุนเพื่อต้องการที่จะส่งมอบ/ รับมอบสินค้าหรือซื้อขายโดยชำระราคาเป็นเงินสด กรณีที่ลูกค้าประสงค์จะส่งมอบ/รับมอบสินค้า ในการประเมินฐานะทางการเงินของลูกค้า ผู้ประกอบธุรกิจต้องพิจารณาความสามารถของลูกค้าในการวาง หลักประกันรักษาสภาพก่อนระยะเวลาส่งมอบสินค้า (spot month margin) และทรัพย์สินเพื่อการส่งมอบสินค้า (delivery deposit) เพิ่มเติมด้วย นอกจากนี้ ผู้ประกอบธุรกิจต้องมีกระบวนการที่ทำให้แน่ใจได้ว่า ลูกค้าเข้าใจ กระบวนการและขั้นตอนในการวางหลักประกันและการส่งมอบ/รับมอบสินค้าตามข้อ 1.2 ก่อนที่จะมีการ ให้บริการการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้าในครั้งแรก รวมทั้งต้องจัดเก็บเอกสารหลักฐานที่แสดงได้ว่า ลูกค้า เป็นผู้มีสามารถในการวางหลักประกันและส่งมอบ/รับมอบสินค้าได้ตามหลักเกณฑ์ที่ TCH กำหนด ทั้งนี้ ก่อนให้บริการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า กรณีผู้ประกอบธุรกิจ ไม่มีการให้บริการส่งมอบ/รับมอบสินค้า ต้องแจ้งให้ลูกค้าทราบล่วงหน้า รวมทั้งแจ้งว่ากรณีลูกค้า มีฐานะสัญญาจนถึง last trading day จะได้รับการชำระราคาเป็นเงินสดเท่านั้น

1.2 เนื่องจากขั้นตอนในการวางหลักประกันของสินค้าเกษตรล่วงหน้าจะแตกต่าง จากสัญญาซื้อขายล่วงหน้าอื่น โดยนอกเหนือจากที่ลูกค้าต้องวางหลักประกันเริ่มต้น (initial margin) และ หลักประกันรักษาสภาพ (maintenance margin) และชำระราคาตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดแล้ว ในส่วนของ RSS3 Futures TCH ได้มีข้อกำหนดเกี่ยวกับการวางหลักประกันเพิ่มเติม โดยในช่วงเวลา 10 วันทำการ ก่อนวันสุดท้ายของการซื้อขาย (last trading day) หากลูกค้ามีฐานะสัญญา RSS3 Futures ในช่วงเวลาดังกล่าว ผู้ประกอบธุรกิจจะต้องวาง spot month margin กับ TCH ดังนั้น ผู้ประกอบธุรกิจจะต้องเรียกให้ลูกค้าที่มี ฐานะสัญญาใน RSS3 Futures วางหลักประกันดังกล่าวกับผู้ประกอบธุรกิจไม่ว่าลูกค้าประสงค์จะชำระราคา ด้วยเงินสดหรือวิธีการส่งมอบสินค้าก็ตาม ก่อนระยะเวลาที่ผู้ประกอบธุรกิจมีหน้าที่วาง spot month margin ให้กับ TCH ด้วย

เมื่อถึง last trading day ผู้ประกอบธุรกิจจะต้องดำเนินการให้ลูกค้าที่มีฐานะ สัญญาใน RSS3 Futures แสดงความประสงค์ว่า ต้องการส่งมอบ/รับมอบสินค้าหรือไม่ ในกรณีที่ลูกค้า แสดงความประสงค์ต้องการส่งมอบสินค้า ผู้ประกอบธุรกิจต้องตรวจสอบความสามารถในการส่งมอบสินค้า ของลูกค้า หากมีเหตุเชื่อได้ว่า ลูกค้าไม่สามารถส่งมอบสินค้าไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนได้ อันส่งผลให้ ผู้ประกอบธุรกิจไม่สามารถแจ้งความประสงค์ในการส่งมอบของลูกค้ารายดังกล่าวต่อ TCH ได้ ผู้ประกอบธุรกิจ

ต้องแจ้งให้ลูกค้าดำเนินการล่วงหน้าสัญญาดังกล่าว หากลูกค้าไม่ดำเนินการ ผู้ประกอบธุรกิจอาจทำการล่วงหน้าสัญญาดังกล่าวได้ และชำระราคาให้กับลูกค้าเป็นเงินสดเช่นเดียวกับลูกค้าที่ไม่แสดงความประสงค์ในการส่งมอบ/รับมอบสินค้า

กรณีที่ลูกค้าแสดงความประสงค์ในการส่งมอบ/รับมอบสินค้า และผู้ประกอบธุรกิจตรวจสอบแล้วพบว่า ลูกค้ามีความสามารถในการส่งมอบ/รับมอบสินค้า ผู้ประกอบธุรกิจต้องส่งข้อมูลดังกล่าวให้ TCH เพื่อให้ TCH ทำการจับคู่สัญญาเพื่อการส่งมอบ/รับมอบสินค้า และเรียกให้ลูกค้าที่แสดงความประสงค์ที่จะส่งมอบ/รับมอบสินค้าวางทรัพย์สินเพื่อการส่งมอบสินค้า (delivery deposit) กับผู้ประกอบธุรกิจ ภายในระยะเวลาที่ผู้ประกอบธุรกิจสามารถนำ delivery deposit ดังกล่าวไปวางให้กับ TCH ได้ภายในเวลาที่ TCH กำหนด

นอกจากนี้ ผู้ประกอบธุรกิจต้องเรียกให้ลูกค้าผู้มีหน้าที่รับมอบสินค้าชำระราคาสินค้า ภายในระยะเวลาที่ผู้ประกอบธุรกิจสามารถนำส่งเงินค่าสินค้าให้ TCH ภายในเวลาที่ TCH กำหนดต่อไปด้วย

ดังนั้น ผู้ประกอบธุรกิจควรอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจในกระบวนการดังกล่าวข้างต้น และควรมีการแจ้งเตือนลูกค้าก่อนถึงกำหนดวันที่ลูกค้าต้องวาง spot month margin delivery deposit และชำระราคาสินค้า รวมถึงขั้นตอนและความรับผิดชอบของลูกค้าในการส่งมอบ/รับมอบสินค้าด้วย เช่น การแจ้งความประสงค์ในการส่งมอบ/รับมอบสินค้า การจับคู่การส่งมอบ/รับมอบสินค้า การบอกกล่าวรายละเอียดเกี่ยวกับการส่งมอบสินค้า (delivery instruction : DI) การตรวจสอบมาตรฐานสินค้า การส่งมอบและแลกเปลี่ยนเอกสาร การชำระราคาสินค้า กรรมสิทธิ์และความเสี่ยงภัยของสินค้า ผู้ดูแลส่งมอบสินค้า (delivery facilitator) การส่งมอบสินค้าโดยทางเลือกอื่น (alternative delivery procedure) ค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องในการส่งมอบสินค้า (delivery/tender fee) เป็นต้น เพื่อให้ลูกค้าสามารถเตรียมความพร้อมและดำเนินการได้ตรงตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการ

1.3 การจัดให้มีหน่วยงานหรือผู้รับผิดชอบที่มีความเข้าใจเกี่ยวกับขั้นตอนการดำเนินการเกี่ยวกับการส่งมอบ/รับมอบสินค้า เพื่อทำหน้าที่ประสานงานในการส่งมอบ/รับมอบสินค้า การชำระราคา และจัดทำเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการส่งมอบ/รับมอบสินค้า รวมทั้งสามารถให้คำปรึกษาแนะนำแก่ลูกค้าในเรื่องดังกล่าวได้ และควบคุมดูแลการปฏิบัติงานเพื่อให้การบริการการส่งมอบ/รับมอบสินค้าเป็นไปตามความประสงค์ของลูกค้าอย่างรัดกุมและมีประสิทธิภาพ

1.4 ระบบการบริหารความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการให้บริการส่งมอบ/รับมอบสินค้า เช่น กรณีลูกค้าผิดนัดส่งมอบ/รับมอบสินค้า หรือลูกค้าไม่สามารถปฏิบัติให้เป็นตามข้อผูกพันในการส่งมอบสินค้า หรือผิดนัดชำระราคาสินค้าของลูกค้า เป็นต้น

2. กรณีผู้ประกอบธุรกิจมีการมอบหมาย (outsource) ให้ผู้ดูแลการส่งมอบสินค้า (delivery facilitator) ตามรายชื่อที่ TCH กำหนด เป็นผู้รับดำเนินการในการจัดทำเอกสารที่เกี่ยวข้อง

และการส่งมอบสินค้าแทนตามภาระงานที่ผู้ประกอบการธุรกิจต้องดำเนินการในข้อ 1.3 ผู้ประกอบการธุรกิจต้องดำเนินการให้เป็นไปตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยเรื่อง การให้บุคคลอื่นเป็นผู้รับดำเนินการในงานที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ และต้องกำกับดูแลให้ผู้รับดำเนินการดังกล่าวปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับแนวทางปฏิบัติของผู้ประกอบการธุรกิจและเกณฑ์การส่งมอบสินค้าของ TCH

3. สัญญาแต่งตั้งตัวแทนซื้อขายสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ต้องระบุถึงหน้าที่ความรับผิดชอบของลูกค้าและผู้ประกอบการธุรกิจให้ชัดเจน กรณีที่เกิดการผิดนัดการส่งมอบ/รับมอบสินค้า และการรับผิดชอบในความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น รวมถึงข้อความที่ชมรมผู้ประกอบการสัญญาซื้อขายล่วงหน้าแนะนำให้ผู้ประกอบการธุรกิจกำหนดไว้ในสัญญาดังกล่าว เช่น ลูกค้าอาจไม่ได้ส่งมอบ/รับมอบสินค้าตามที่ต้องการภาระผูกพันของลูกค้าในการชำระราคาและส่งมอบ/รับมอบสินค้า เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้ประกอบการธุรกิจควรอธิบายให้ลูกค้าทราบถึงรายละเอียดในสัญญาดังกล่าวด้วย เพื่อให้ลูกค้าเข้าใจและสามารถปฏิบัติตามสัญญาได้อย่างถูกต้อง รวมทั้งเป็นการป้องกันมิให้เกิดปัญหาขึ้นในภายหลัง

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและถือปฏิบัติ

ขอแสดงความนับถือ



(นางทิพย์สุดา ถาวรอมร)

รองเลขาธิการ

เลขาธิการแทน

สิ่งที่ส่งมาด้วย แผนภาพแสดงกระบวนการส่งมอบ/รับมอบสินค้าสำหรับ RSS3 Futures ระหว่าง TCH และผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกของ TCH

ฝ่ายนโยบายและพัฒนาธุรกิจตัวกลาง

โทรศัพท์ 0-2695-9554

โทรสาร 0-2695-9763

แผนภาพแสดงกระบวนการส่งมอบ/รับมอบสินค้าสำหรับ RSS3 Futures ระหว่าง TCH และผู้ประกอบการธุรกิจที่เป็นสมาชิกของ TCH

