

คู่มือธุรกิจ
นำเข้า ส่งออก
ประสาธน์ เกียรติไพบูลย์กิจ

ปรับปรุงใหม่ ครั้งที่ 7
E-book 2020

ถล่มกรองจากประสบการณ์อันยาวนานกว่า 30 ปี

**IMPORT
EXPORT
HANDBOOK**



ชื่อหนังสือ	คู่มือธุรกิจนำเข้า-ส่งออก Import Export Handbook
ชื่อผู้แต่ง	นายประสารณ์ เกียรติไพบูลย์กิจ
ISBN	974-23552-0-7
ฉบับเดิม	พิมพ์ครั้งที่ 1 ตุลาคม 2544 จำนวน 3,000 เล่ม
	พิมพ์ครั้งที่ 2 ตุลาคม 2545 จำนวน 3,000 เล่ม
	พิมพ์ครั้งที่ 3 ตุลาคม 2545 จำนวน 3,000 เล่ม
	พิมพ์ครั้งที่ 4 ตุลาคม 2546 จำนวน 3,000 เล่ม
	พิมพ์ครั้งที่ 5 ตุลาคม 2549 จำนวน 2,000 เล่ม
	พิมพ์ครั้งที่ 6 กุมภาพันธ์ 2553 จำนวน 5,000 เล่ม
ฉบับปรับปรุงใหม่	พิมพ์ครั้งที่ 7 มกราคม 2563 E- book
	พิมพ์ครั้งที่ 8 มิถุนายน 2565 E-book - Free Download

สงวนลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย

ส่วนที่ 1

ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับ การนำเข้า-ส่งออก

1 เงื่อนไขการชำระค่าสินค้า

ในการซื้อขายสินค้านี้ระหว่างประเทศ สิ่งที่สำคัญที่ผู้ซื้อและผู้ขายจะต้องทำความเข้าใจกันในเรื่องต้น ได้แก่ เงื่อนไขการชำระค่าสินค้า โดยทั่วไป ผู้ขายย่อมต้องการให้ผู้ซื้อชำระเงินสดให้แก่ตนเองก่อนแล้วจึงจัดส่งสินค้าไปให้แก่ผู้ซื้อในภายหลัง แต่ในทางกลับกันผู้ซื้อย่อมต้องการให้ผู้ขายส่งสินค้าให้แก่ตนเองก่อนแล้วจึงจะชำระเงินให้แก่ผู้ขายในภายหลัง ดังนั้น ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายจะต้องตกลงเงื่อนไขในส่วนนี้ให้ได้เสียก่อน เงื่อนไขการชำระค่าสินค้าในกรณีที่ซื้อขายสินค้านั้นตามปกติวิสัย มีด้วยกัน 4 วิธี คือ

1. การชำระเงินล่วงหน้าก่อนการส่งมอบสินค้า
2. การชำระเงินหลังการส่งมอบสินค้า
3. การเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต
4. การชำระเงินผ่านธนาคาร ด้วยวิธีส่งตั๋วเรียกเก็บ

เพื่อให้สะดวกแก่การจัดลำดับ

ผู้เขียนจึงขอจำแนกเงื่อนไขการชำระค่าสินค้านี้ดังกล่าวข้างต้น ออกเป็นหัวข้อใหญ่ ดังต่อไปนี้

1 การชำระเงินล่วงหน้าก่อนการส่งมอบสินค้า (Advanced Payment)

การชำระค่าสินค้าล่วงหน้าก่อนการส่งมอบสินค้านี้ ผู้ซื้อสินค้าย่อมตกเป็นฝ่ายเสียเปรียบเพราะยินยอมจ่ายค่าสินค้าให้แก่ผู้ขายก่อนแล้วจึงให้ผู้ขายส่งสินค้าไปให้แก่ตนเองในภายหลัง

การจ่ายเงินดังกล่าวนี้ผู้ซื้ออาจนำเงินสดไปจ่ายให้แก่ผู้ขายโดยตรงก็ได้

หรือเป็นการสั่งให้ธนาคารของตนโอนเงินไปให้แก่ผู้ขายก็ได้ หรือเป็นการจ่ายผ่านบัตรเครดิตก็ได้

ซึ่งการจ่ายเงินค่าสินค้าไปก่อนนั้นผู้ซื้อจะไม่มีหลักประกันว่าในใดๆ ว่าตนเองจะได้รับสินค้าครบถ้วนถูกต้องหรือไม่

การชำระค่าสินค้าล่วงหน้านี้เกิดขึ้นได้ในหลายกรณี เช่น

- ▣ การซื้อขายสินค้าผ่านระบบ e-payment ใน Internet
- ▣ การซื้อขายสินค้าจำนวนเล็กน้อย ซึ่งผู้ขายตั้งเงื่อนไขว่าผู้ซื้อจะต้องชำระเงินให้แก่ผู้ขายก่อน ผู้ขายจึงจะส่งสินค้าให้
- ▣ การซื้อขายสินค้าจำนวนไม่มาก ที่ผู้ซื้อไม่ต้องการเสียค่าใช้จ่ายในการเปิด L/C หรือทั้งผู้ซื้อและผู้ขายไม่ต้องการเสียค่าใช้จ่ายในการให้ธนาคารเป็นตัวกลางในการเรียกเก็บค่าสินค้า
- ▣ การซื้อขายสินค้ากันเป็นครั้งแรกที่ผู้ขายไม่รู้จักผู้ซื้อ และผู้ซื้อ มีอำนาจต่อรองน้อยกว่าผู้ขาย ผู้ขายจึงให้ผู้ซื้อชำระเงินสดให้แก่ตนเองก่อน
- ▣ การซื้อสินค้าที่ผู้ซื้อนำเงินสดเข้าไปซื้อสินค้าที่ประเทศของผู้ขาย เช่น การค้าชายแดน หรือการซื้อสินค้าประเภทเสื้อผ้าและสิ่งทอ ซึ่งโดยปกติเมื่อผู้ซื้อจ่ายค่าสินค้าแล้วผู้ซื้อจะขอรับสินค้าไป

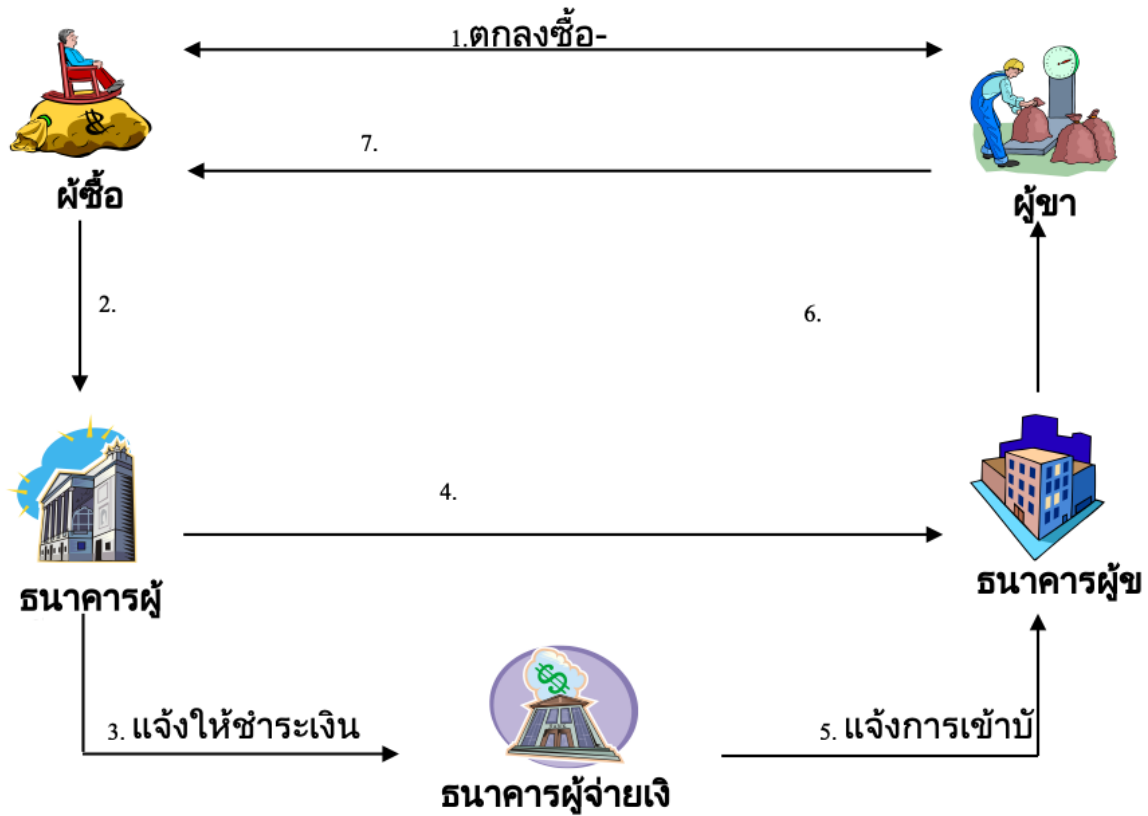
จากผู้ขายเพื่อส่งมอบให้แก่ตัวแทนขนส่งสินค้า(Freight Forwarder) ของตนเอง

เพื่อจัดส่งสินค้าไปยังปลายทางที่ผู้ซื้อกำหนด

- ▣ การซื้อขายสินค้าที่ต้องผลิตเป็นพิเศษให้แก่ผู้ซื้อ ซึ่งผู้ขายไม่ต้องการรับความเสี่ยงที่ผู้ซื้ออาจจะยกเลิกคำสั่งซื้อ
- ▣ การซื้อขายสินค้าในกลุ่มบริษัทเดียวกัน แต่มีสาขาอยู่ในคนละประเทศ

1.1

แผนภูมิการซื้อขายสินค้าและการชำระเงินล่วงหน้าก่อนส่งมอบสินค้า



2 การชำระเงินหลังการส่งมอบสินค้า (Cash Payment)

การชำระเงินหลังการส่งมอบสินค้านี้ ส่วนใหญ่ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายมักคุ้นเคยกันดี หรือผู้ซื้อเป็นผู้ที่มีชื่อเสียง หรือผู้ซื้อและผู้ขายเป็นบริษัทในกลุ่มเดียวกัน ซึ่งทั้งสองฝ่ายไม่ต้องการเสียค่าใช้จ่ายในการให้ธนาคารมาป้อนตัวกลางในการเรียกเก็บค่าสินค้า การจ่ายเงินสดดังกล่าวนี้ผู้ซื้ออาจนำเงินสดไปจ่ายให้แก่ผู้ขายโดยตรงก็ได้ หรือเป็นการสั่งให้ธนาคารของตนโอนเงินไปให้แก่ผู้ขายก็ได้ การซื้อขายด้วยวิธีนี้ผู้ขายตกจะเป็นฝ่ายเสียเปรียบเพราะไม่มีหลักประกันใดๆ ว่าผู้ซื้อจะชำระค่าสินค้าให้แก่ตนเอง ธนาคารจะเข้ามาเกี่ยวข้องก็ต่อเมื่อมีการโอนเงินค่าสินค้าเท่านั้น การชำระเงินหลังการส่งมอบสินค้านี้

สามารถแบ่งย่อยออกได้เป็น 4 ประเภทด้วยกัน คือ

1. การชำระค่าสินค้าเมื่อได้ส่งสินค้า (Cash Against Shipment)
2. การชำระค่าสินค้าเมื่อได้รับเอกสารต้นฉบับ (Cash Against Document)
3. การชำระค่าสินค้าแบบลงบัญชีไว้ก่อน (Open Account)
4. การชำระค่าสินค้าแบบฝากขาย (Consignment)

2.1

การชำระค่าสินค้าเมื่อได้ส่งมอบสินค้า (Cash Against Shipment)

เป็นการชำระเงินที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงยินยอมร่วมกันว่า หลังจากที่ผู้ขายได้ส่งสินค้าแล้ว

ผู้ขายจะส่งสำเนาเอกสารไปให้แก่ผู้ซื้อในทันที

เมื่อผู้ซื้อได้รับสำเนาเอกสารแล้ว

ผู้ซื้อจะต้องโอนเงินค่าสินค้าไปให้แก่ผู้ขายสินค้าก่อน

ผู้ขายจึงจะจัดส่งเอกสารต้นฉบับเอกสารไปให้แก่ผู้ซื้อ

เพื่อให้ผู้ซื้อนำไปออกของต่อไป

การชำระค่าสินค้าส่วนใหญ่จะกระทำโดยวิธีโอนเงินทางโทรเลข (T/T Remittance)

การส่งสำเนาเอกสารจะส่งทางโทรสารหรือนำไปกับ

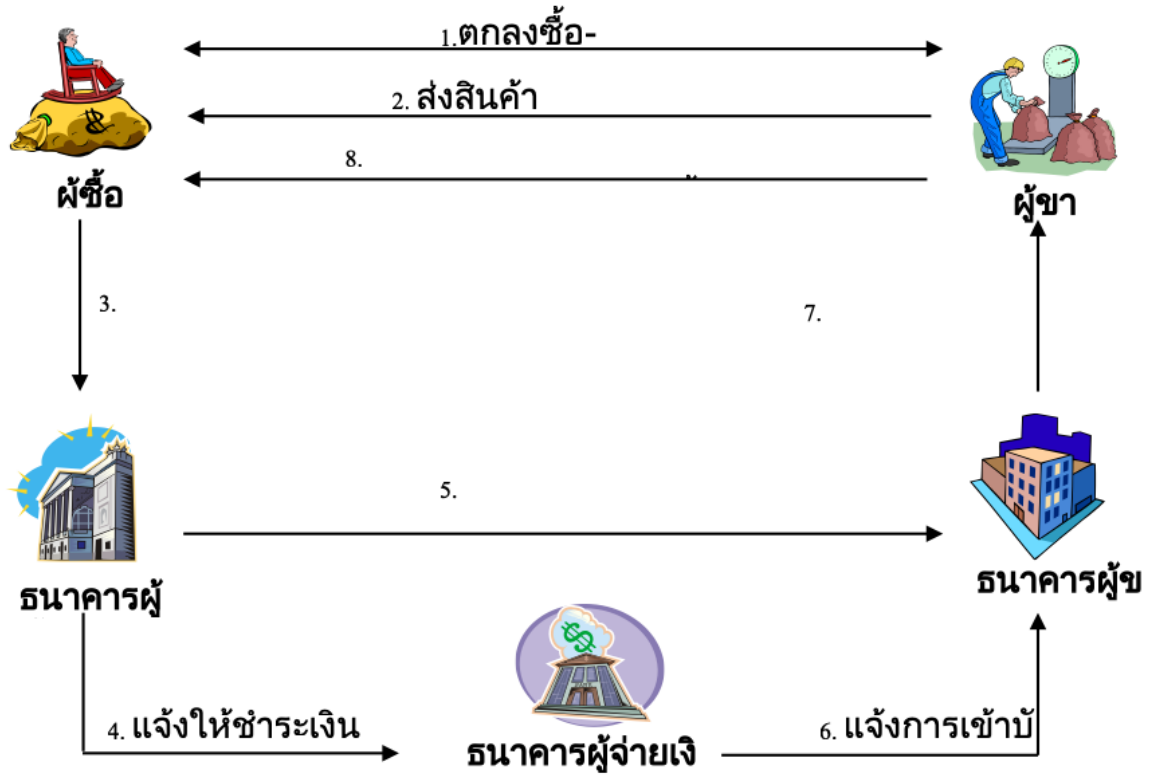
email ก็ได้

การชำระค่าสินค้าแบบนี้ถึงแม้ผู้ขายจะตกเป็นฝ่ายเสียเปรียบ

แต่มีความเสี่ยงค่อนข้างน้อยเพราะยังไม่ได้ส่งเอกสารต้นฉบับให้แก่ผู้ซื้อ ผู้ซื้อจึงยังไม่ไปรับของไม่ได้

2.2

แผนภูมิการซื้อขายสินค้าและชำระค่าสินค้าแบบชำระเมื่อส่งมอบ



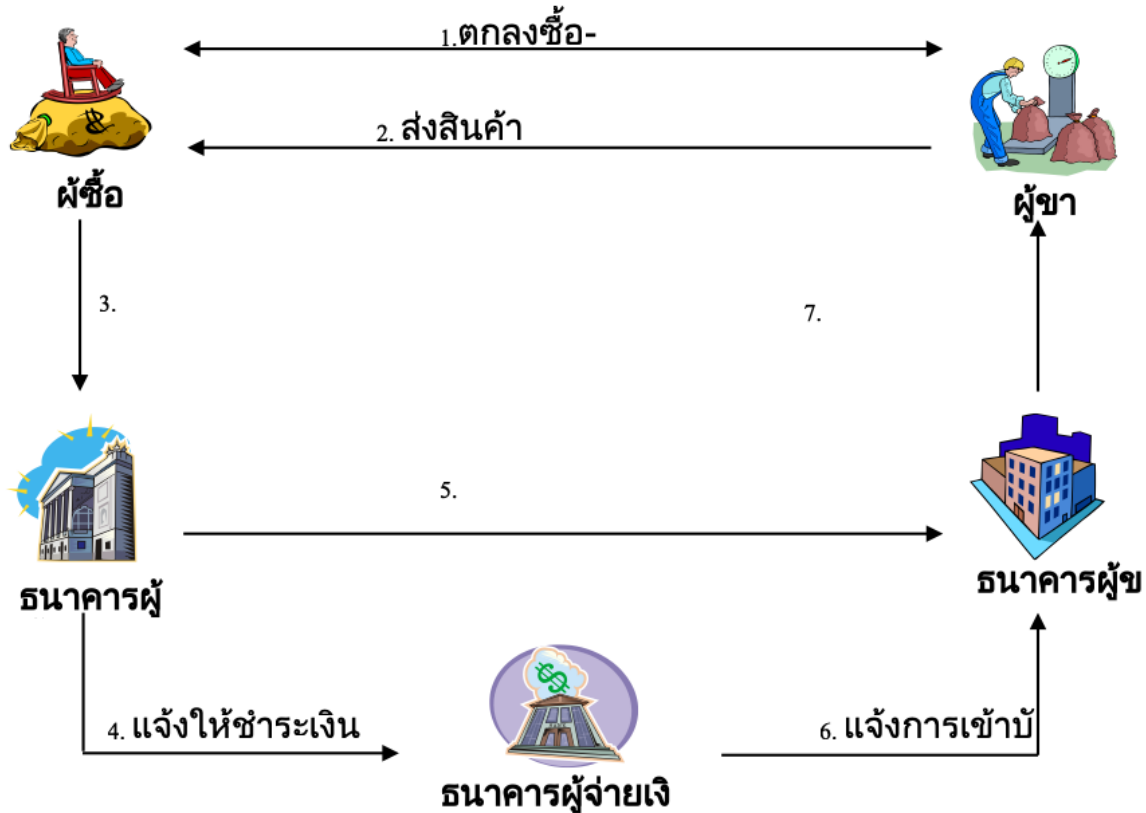
2.3

การชำระค่าสินค้าเมื่อได้รับเอกสารต้นฉบับ (Cash Against Document)

เป็นการชำระเงินที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงยินยอมร่วมกันว่า หลังจากที่ผู้ขายได้ส่งสินค้าแล้ว ผู้ขายจะต้องส่งต้นฉบับเอกสารไปให้แก่ผู้ซื้อภายในเวลาที่ ได้ตกลงกันไว้ เช่น ไม่เกิน 3 วันหลังจากสินค้าลงเรือ เป็นต้น โดยจัดส่งไปทางพัสดุด่วนทางอากาศ (Air Courier) เมื่อผู้ซื้อได้รับต้นฉบับเอกสารแล้ว ผู้ซื้อจะโอนเงินค่าสินค้าไปให้แก่ผู้ขายในทันที หรือภายในกำหนดเวลาที่ ได้ตกลงกันไว้ เช่น 15 วัน การชำระค่าสินค้าส่วนใหญ่จะกระทำโดยวิธีโอนเงินทางโทรเลข (T/T Remittance) การชำระค่าสินค้าแบบนี้ โดยปกติจะเป็นการขายสินค้าให้แก่ลูกค้าที่มีการติดต่อซื้อขายกันมาเป็นเวลานาน และมักเป็นลูกค้ารายใหญ่ที่มีชื่อเสียง

2.4

แผนภูมิการซื้อขายสินค้าและชำระค่าสินค้าแบบชำระเมื่อได้รับเอกสารต้นฉบับ



2.5 การชำระเงินแบบลงบัญชีไว้ก่อน (Open Account)

เป็นการชำระเงินที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงยินยอมร่วมกันว่าผู้ขายจะส่งสินค้าไปให้แก่ผู้ซื้อก่อน

เมื่อผู้ซื้อได้รับสินค้าแล้วจึงไปติดต่อธนาคาร

เพื่อโอนเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ขายตามระยะเวลาที่ลงบัญชีไว้

หรือในอีกนัยหนึ่งคือตามที่ได้ตกลงกันไว้นั่นเอง เช่น ในทันทีที่ได้รับสินค้า หรือ 30 วัน 90 วัน หรือ 180 วัน

หลังจากที่ได้รับสินค้า

การชำระค่าสินค้าส่วนใหญ่จะกระทำโดยวิธีโอนเงินทางโทรเลข (T/T Remittance)

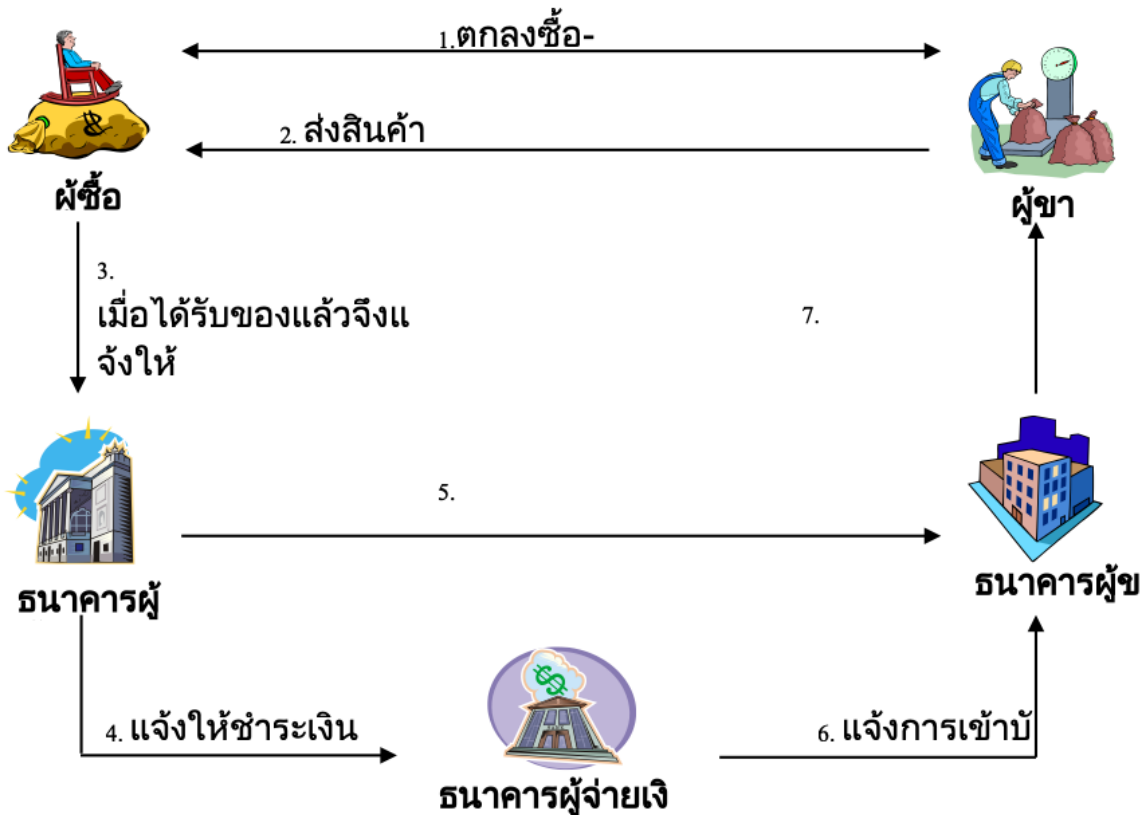
การชำระเงินแบบนี้ปกติจะเป็นการซื้อขายสินค้าในกลุ่มบริษัทเดียวกันที่มีสาขาอยู่กันคนละประเทศ

หรือเป็นการซื้อขายระหว่างคู่ค้าที่มีความสัมพันธ์ทางการค้า

าร่วมกันมาเป็นระยะเวลายาวนาน
และมีความไว้วางใจกัน

2.6

แผนภูมิการซื้อขายสินค้าและการชำระค่าสินค้าแบบลงบัญชีไว้
ก่อน (Open Account)



2.7

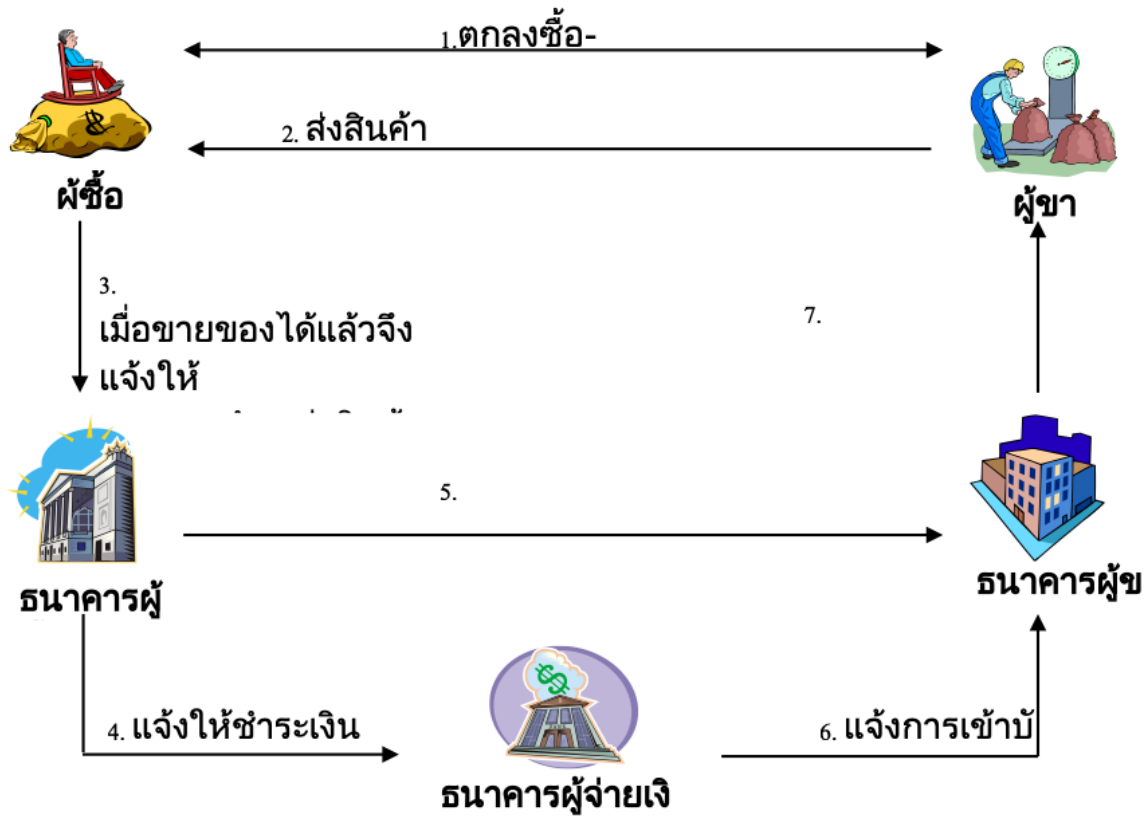
การชำระเงินแบบฝากขาย (Consignment)

เป็นการชำระเงินที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงยินยอมร่วมกันว่าผู้ขายจะส่งสินค้าไปให้แก่ผู้ซื้อก่อน เพื่อให้ผู้ซื้อนำสินค้าไปขาย เมื่อผู้ซื้อขายสินค้าได้แล้วจึงไปติดต่อธนาคาร เพื่อโอนเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ขาย ซึ่งอาจจะเป็นการทยอยโอนให้เป็นบางส่วนเมื่อขายสินค้าได้ หรือจะเป็นการโอนพร้อมกันทั้งหมดก็ได้ตามแต่จะตกลงกัน

การชำระค่าสินค้าส่วนใหญ่จะกระทำโดยวิธีโอนเงินทางโทรเลข (T/T Remittance) การชำระเงินแบบนี้ผู้ขายจะตกเป็นฝ่ายเสียเปรียบเป็นอย่างมาก เพราะว่าเป็นฝ่ายส่งของไปให้ก่อน และจะต้องรอจนกว่าผู้ซื้อขายของได้ จึงจะได้รับการชำระเงิน อีกทั้งไม่มีหลักประกันในสินค้าที่จะสูญหายระหว่างที่ฝากขายด้วย โดยปกติจะเป็นการค้าที่ผู้ขายจำเป็นต้องอาศัยพึ่งพาผู้ซื้อ โดยไม่มีทางเลือกเป็นอย่างอื่น หรือเป็นการค้าในกลุ่มบริษัทเดียวกันที่มีสาขาอยู่คนละประเทศ

2.8

แผนภูมิการซื้อขายสินค้าและการชำระค่าสินค้าแบบฝากขาย (Consignment)



3 การชำระเงินผ่านธนาคาร

ในธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ การชำระเงินที่ได้รับความนิยมสูงที่สุด คือการชำระเงินค่าสินค้าผ่านธนาคาร ซึ่งแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่

1. การชำระเงินด้วย Letter of Credit
2. การชำระเงินโดยวิธีเรียกเก็บผ่านธนาคาร (Bill for collection)

3.1 การชำระเงินด้วย LETTER OF CREDIT

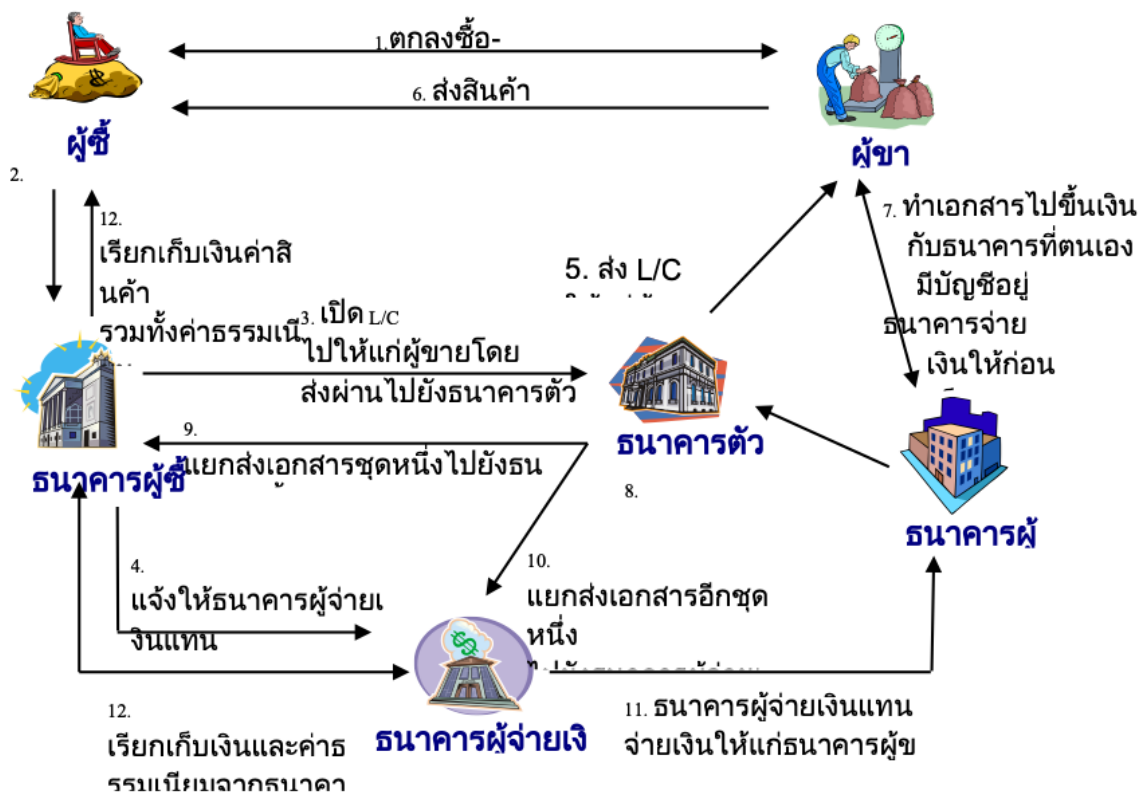
LETTER OF CREDIT หรือ DOCUMENTARY LETTER OF CREDIT หรือ COMMERCIAL DOCUMENTARY LETTER OF CREDIT หรือที่นิยมเรียกย่อๆ ว่า L/C คือ ตราสารทางการค้าซึ่งออกโดยธนาคารพาณิชย์ ตามคำสั่งของผู้ซื้อ (Applicant) ซึ่งเป็นลูกค้าของธนาคารในประเทศหนึ่ง เพื่อส่งไปให้แก่ผู้รับประโยชน์ (Beneficiary) ซึ่งเป็นผู้ขายในอีกประเทศหนึ่ง โดยส่งผ่านธนาคารผู้รับ L/C ในประเทศของผู้ขาย (Advising Bank) ตราสารนี้เป็นคำรับรองหรือสัญญาของธนาคารผู้เปิด L/C ที่จะจ่ายเงินจำนวนหนึ่งตามที่ระบุไว้ใน L/C ให้แก่ผู้ขายสินค้า เมื่อผู้ขายสินค้าได้ส่งสินค้าลงเรือและได้แสดงเอกสารและตัวเงินให้แก่ธนาคารผู้รับซื้อเอกสาร (Negotiation Bank) ได้ครบถ้วนถูกต้องตามที่ระบุไว้ใน L/C ตลอดจนได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ และกรอบเวลาตามที่ระบุไว้ใน L/C ด้วย ดังนั้น L/C จึงทำหน้าที่เป็นสัญญาทางการเงินและทำหน้าที่ในการควบคุมเอกสารทางการค้าไปพร้อมๆ กันด้วย

การชำระค่าสินค้าด้วย Letter of Credit เป็นการชำระค่าสินค้าผ่านธนาคารวิธีหนึ่ง ซึ่งเป็นวิธีที่ได้รับความนิยมมากที่สุด จากที่ได้กล่าวไว้ในตอนต้นว่า ผู้ขายย่อมต้องการให้ผู้ซื้อชำระเงินสดก่อนแล้วจัดส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อในภายหลัง ทั้งนี้เพื่อลดความเสี่ยงที่ตนเองไม่ได้รับการชำระค่าสินค้า แต่ในทางกลับกันผู้ซื้อย่อมต้องการให้ผู้ขายส่งสินค้าให้ตนก่อนแล้วจึงชำระเงินให้แก่ผู้ขายในภายหลัง เพื่อลดความเสี่ยงของตนเองในการที่อาจไม่ได้รับสินค้า ดังนั้น การชำระค่าสินค้าด้วย L/C จึงมีบทบาทสำคัญในการช่วยลดความเสี่ยงของทั้งสองฝ่าย เพราะเป็นวิธีเดียวที่มีหลักประกันที่พอจะเชื่อได้ว่า ฝ่ายผู้ขายจะได้รับเงินค่าสินค้าเมื่อได้ส่งมอบสินค้าลงเรือ และฝ่ายผู้ซื้อจะได้รับสินค้าเมื่อจ่ายเงินค่าสินค้า กล่าวคือ ธนาคารจะเป็นตัวแทนของผู้ซื้อในการจ่ายเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ขาย ณ เมืองท่าต้นทาง เมื่อผู้ขายได้ส่งมอบเอกสารให้แก่ธนาคารและได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ได้ครบถ้วนถูกต้อง

ข้อควรรู้เกี่ยวกับการซื้อขายด้วย L/C คือ เงื่อนไขใน L/C นั้น ธนาคารผู้รับ L/C และธนาคารผู้เปิด L/C จะต้องมีส่วนเกี่ยวข้องในอันที่จะทำการตรวจสอบเอกสารและเงื่อนไขต่างๆ ให้เป็นไปตามความต้องการของผู้ซื้อสินค้า อย่างไรก็ตามเงื่อนไขต่างๆ ใน L/C จะใช้ควบคุมได้เฉพาะความถูกต้องทางด้านเอกสารเท่านั้น ไม่สามารถควบคุมความถูกต้องของตัวสินค้าได้ ในส่วนของความถูกต้องของสินค้านั้น ผู้ซื้อจะต้องให้ความเชื่อถือแก่ผู้ขายสินค้า หากไม่แน่ใจว่าจะเชื่อถือได้หรือไม่

ผู้ซื้อสามารถแต่งตั้งตัวแทนของผู้ซื้อ (Buyer's representative)
หรือแต่งตั้งบริษัทตัวแทนผู้ตรวจสอบสินค้าโพ้นทะเล (International Surveyor)
เข้าทำการตรวจสอบสินค้าแทนตนเองได้
โดยปกติเมื่อผู้ซื้อแต่งตั้งตัวแทนเข้าทำการตรวจสอบสินค้า
แทนตนเอง ผู้ซื้อมักจะระบุไว้ใน L/C
ว่าผู้ขายจะต้องแนบหนังสือรับรองการตรวจสอบสินค้า (Inspection Certificate) ที่ออกให้โดยตัวแทนของผู้ซื้อ
ไปกับเอกสารขึ้นเงินที่ผู้ขายนำส่งธนาคารด้วย

3.2 แผนภูมิการซื้อขายสินค้าและชำระค่าสินค้าด้วย L/C



3.3

ประเภทของ L/C

L/C

แบ่งตามนัยแห่งความสามารถหรืออำนาจที่ผู้ซื้อหรือธนาคารของผู้ซื้อจะยกเลิกหรือเพิกถอนได้หรือไม่ได้ เป็น 2 ประเภท ได้แก่

- L/C ที่เพิกถอนได้
- L/C ที่เพิกถอนไม่ได้

3.4 L/C ที่เพิกถอนได้ (REVOCABLE LETTER OF CREDIT)

L/C ประเภทนี้เมื่อธนาคารของผู้ซื้อได้เปิด L/C ออกไปให้แก่ผู้ขายแล้ว

ผู้ซื้อหรือธนาคารจะแจ้งยกเลิกเสียเมื่อไรก็ได้

โดยมิต้องได้รับความยินยอมจากผู้ขายแต่ประการใด

ดังนั้นในทางปฏิบัติ L/C

ประเภทนี้จึงไม่เป็นที่นิยมในการนำมาใช้ซื้อขายสินค้า

เพราะผู้ขายจะมีความเสี่ยงอย่างมากต่อการถูกยกเลิกคำสั่งซื้อ

ไม่ว่าจะเป็นขั้นตอนที่ได้ผลิตสินค้าไปแล้วแต่ยังไม่ได้นำสินค้าลงเรือ

หรือได้ส่งมอบสินค้าลงเรือไปแล้วแต่สินค้ายังไม่ถึงมือของผู้ซื้อที่ปลายทาง

3.5 L/C ที่เพิกถอนไม่ได้ (IRREVOCABLE LETTER OF CREDIT)

L/C ประเภทนี้เมื่อธนาคารของผู้ซื้อได้เปิด L/C

ออกไปให้แก่ผู้ขายแล้ว

ทั้งธนาคารและผู้ซื้อจะทำการยกเลิกไม่ได้

รวมทั้งไม่สามารถแก้ไขหรือเปลี่ยนแปลงข้อความหรือเงื่อนไขต่างๆ ใน L/C ได้ ดังนั้น L/C

ประเภทนี้จึงเป็นประเภทที่มีการนำมาใช้งานจริงในการค้า

ระหว่างประเทศ L/C ที่มีได้ระบุว่าเป็น L/C
ที่เพิกถอนได้ในทางปฏิบัติจะถือว่าเป็น L/C
ที่เพิกถอนไม่ได้¹

L/C

ที่เพิกถอนไม่ได้ยังแบ่งย่อยตามลักษณะการใช้งานได้หลาย
ประเภท ในที่นี้จะนำเสนอเฉพาะประเภทที่สำคัญๆ
ที่มีการใช้งานกันอยู่โดยทั่วไป เท่านั้น คือ

1. Fix L/C
2. Straight Documentary L/C
3. Negotiation Documentary L/C
4. Revolving L/C
5. Transferable L/C
6. Back to Back L/C
7. Red Clause L/C
8. Stand By L/C
9. Assignment of Proceeds
10. Domestic L/C หรือ Local L/C

เพื่อให้ง่ายแก่การจัดลำดับผู้เขียนจึงขอจำแนกประเภทของ
L/C ออกเป็นหัวข้อใหญ่ ดังนี้

3.6 Fix L/C

ได้แก่ L/C ที่การกำหนดแน่นอนทั้งวงเงินและอายุของ L/C
คือ

- เมื่อครบกำหนดอายุของ L/C แล้ว
จะใช้ในการส่งสินค้าหรือขอรับเงินจากธนาคารอีกไม่ได้
- เมื่อผู้ขายได้ส่งสินค้าตามวงเงินใน L/C ครบถ้วนแล้ว
จะใช้ในการส่งสินค้าหรือขอรับเงินจากธนาคารอีกไม่ได้

3.7 Straight Documentary L/C

¹ ดูมาตรา 6 c

ระเบียบประเพณีและวิธีปฏิบัติเกี่ยวกับเครดิตที่มีเอกสารประกอบ ฉบับที่
500 ในภาคผนวกท้ายเล่ม

คือ L/C ที่ธนาคารผู้เปิด L/C
 รับรองว่าจะจ่ายเงินให้แก่ผู้ขายสินค้า
 เมื่อผู้ขายสินค้าส่งเอกสารไปให้แก่ธนาคารผู้เปิด L/C
 โดยตรงเท่านั้น L/C
 ชนิดนี้ถึงแม้ผู้ขายจะจัดเตรียมเอกสารได้ถูกต้องทั้งหมด
 แต่หากไม่ส่งเอกสารไปยังธนาคารผู้เปิด L/C โดยตรง
 กล่าวคือส่งเอกสารผ่านธนาคารของผู้ขายหรือธนาคารอื่นๆ
 ไปยังธนาคารผู้เปิด L/C ธนาคารผู้เปิด L/C
 ก็จะไม่จ่ายเงินให้

3.8 Negotiation Documentary L/C

ได้แก่ L/C ที่ธนาคารผู้เปิด L/C
 กำหนดให้ผู้ขายสินค้านำตัวเงินพร้อมเอกสารประกอบตาม
 ที่ระบุไว้ใน L/C ไปขึ้นเงินค่าสินค้ากับธนาคารที่กำหนด
 ซึ่งแบ่งตามลักษณะของการกำหนดธนาคารที่จะรับซื้อตัวเป็
 น 2 ประเภท ได้แก่
 Restricted L/C คือธนาคารผู้เปิด L/C
 กำหนดชื่อและสาขาของธนาคารที่จะให้ผู้ขายไปขึ้นเงินเป็
 นการเฉพาะเจาะจง
 Unrestricted L/C คือธนาคารผู้เปิด L/C
 ไม่ได้กำหนดชื่อธนาคารที่จะให้ผู้ขายไปขึ้นเงินเป็นการเจ
 าะเจาะจง หรืออีกนัยหนึ่งคือธนาคารผู้เปิด L/C
 อนุญาตให้ผู้ขายสินค้านำตัวเงินและเอกสารประกอบไปขึ้นเ
 เงินกับธนาคารใดๆ ก็ได้ โดยทั่วไป L/C จะระบุว่า
 Negotiation with any bank หรือ Freely Negotiable
 หรือข้อความอื่นที่มีนัยเดียวกัน

3.9 Revolving L/C

คือ L/C ที่เมื่อใช้ไปแล้วสามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้อีก
 หรือใช้หมุนเวียนได้ มีรายละเอียดดังนี้ คือ

- เป็น L/C
ที่ผู้ซื้อต้องการให้ผู้ขายใช้เงินในการส่งสินค้าไปให้แก่ตนได้เรื่อย ๆ โดยที่ไม่ต้องเปิด L/C ฉบับใหม่
หรือไม่ต้องมีคำขอแก้ไข (Amendment)
เพิ่มจำนวนเงินและระยะเวลาส่งของใหม่
- เป็น L/C
ที่มีการกำหนดจำนวนเงินที่มากพอสำหรับการส่งของและขึ้นเงินในแต่ละครั้งของผู้ขาย
ซึ่งผู้ขายสามารถใช้เงินได้เรื่อยๆ
สำหรับการส่งของในครั้งต่อไป จนกว่าจะหมดอายุของ L/C หรือจนกว่าผู้ซื้อจะบอกให้หยุดส่งของ
จึงเหมาะสำหรับการซื้อขายที่ทำกันเป็นประจำ
และเป็นสินค้าชนิดเดียวกันที่ซื้อขายกันเป็นจำนวนมาก
โดยที่ผู้ซื้อต้องการให้ผู้ขายทยอยส่งสินค้า
ในช่วงระยะเวลาที่ยาวนาน

การเปิด Revolving L/C มี 2 ลักษณะ ได้แก่

- Automatic Revolving L/C คือ
ชนิดที่สามารถใช้งานต่อได้ในทันที
- Controlled Revolving L/C คือ
ชนิดที่จะต้องขออนุญาตหรือคำยินยอมจากผู้ซื้อก่อน
ผู้ขายจึงจะใช้งานได้อีก

การส่งของไม่ครบ

- ถ้าอนุญาตให้นำสินค้าส่วนที่เหลือไปรวมกับการส่งของในครั้งถัดไปเรียกว่า Accumulative Revolving L/C
- ถ้าไม่อนุญาตให้นำสินค้าส่วนที่เหลือไปรวมกับการส่งของครั้งถัดไปเรียกว่า Non- Accumulative Revolving L/C

ประโยชน์ของ Revolving L/C คือ

- ผู้ซื้อไม่จำเป็นต้องมีวงเงินที่จะใช้ในการเปิด L/C ใหญ่ใหญ่ที่มีจำนวนเงินมาก ในครั้งเดียว
- ไม่ต้องเสียค่าธรรมเนียมเปิด L/C เป็นจำนวนเงินมากในครั้งเดียว

3.10 Transferable L/C

คือ L/C ที่สามารถโอนต่อให้แก่บุคคลอื่นได้ มีรายละเอียดโดยย่อดังนี้

- เมื่อ L/C ที่เปิดมาจากต่างประเทศระบุว่าเป็น Transferable L/C ผู้รับ L/C สามารถโอนสิทธิของตนใน L/C ไปให้แก่บุคคลอื่นได้ ซึ่งมีรายละเอียดปลีกย่อยดังนี้
 - การโอนนี้จะเป็นการโอนทั้งหมดหรือโอนเพียงบางส่วนก็ได้ แต่จำนวนเงินที่โอนต้องไม่เกินไปกว่าที่ระบุไว้ใน L/C
 - จะโอนให้แก่บุคคลอื่นที่อยู่ในประเทศเดียวกันหรือต่างประเทศก็ได้
 - จะโอนไปให้แก่บุคคลอื่นเพียงรายเดียวหรือหลายรายก็ได้ แต่จะโอนได้เพียงทอดเดียว กล่าวคือผู้รับประโยชน์ที่ได้รับโอนมาจะโอนต่อไปให้แก่ผู้อื่นอีกทอดหนึ่งไม่ได้
 - ผู้โอนไม่สามารถเพิ่มเงื่อนไขที่นอกเหนือไปจาก L/C ที่ได้รับมาจากต่างประเทศ ยกเว้นจำนวนเงินหรือราคา และระยะเวลาส่งมอบสินค้า การส่งเอกสาร การหมดอายุของ L/C
 - ในทางปฏิบัติผู้ซื้อจะเปิด L/C ชนิดนี้ให้แก่ผู้ขายก็ต่อเมื่อผู้ซื้อทราบดีว่าผู้ขายไม่มีสินค้าหรือมีสินค้าไม่เพียงพอและยินยอมให้ผู้ขายโอน L/C ไปให้แก่ผู้อื่นได้

3.11 Back to Back L/C

คือการเปิด L/C ภายในประเทศ โดยอาศัย L/C ที่เปิดมาจากต่างประเทศเป็นหลักประกันต่อธนาคาร มีรายละเอียดโดยย่อ ดังนี้คือ

- เป็น L/C ที่ธนาคารของผู้รับ L/C เปิดให้แก่บุคคลอีกผู้หนึ่งซึ่งอยู่ในประเทศเดียวกันกับผู้รับ L/C ตามคำสั่งของผู้รับ L/C โดยใช้ L/C ฉบับแรกที่เปิดมาจากต่างประเทศเป็นหลักประกัน
- กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ ผู้ขายสินค้าได้รับ L/C จากต่างประเทศแต่ไม่มีสินค้าเป็นของตนเอง จึงใช้ L/C ที่ได้รับนั้นเป็นหลักประกันต่อธนาคาร ในการสั่งให้ธนาคารออก L/C เพื่อสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในประเทศ และให้ผู้ผลิตส่งสินค้าออกไปนอกราชอาณาจักร โดยที่ผู้ขายสินค้าไม่ต้องจัดหาเงินไปซื้อสินค้าจากผู้ผลิต เพื่อนำไปส่งออกด้วยตนเอง
- เนื่องจากผู้รับ L/C หรือผู้ขายใช้ L/C ฉบับแรกเป็นหลักประกันในการเปิด L/C ฉบับที่สองไปให้แก่ผู้ผลิต ดังนั้นเงื่อนไขต่างๆ ใน L/C ฉบับที่สองจึงต้องยึดถือรายละเอียดและเงื่อนไขต่างๆ ตาม L/C ฉบับแรก ยกเว้นราคาสินค้าเท่านั้น ที่มีราคาต่ำกว่า L/C ฉบับแรก
- รายละเอียดขั้นตอนต่างๆ ในการดำเนินงาน สรุปได้ดังนี้
 - + ผู้ขายได้รับ L/C จากต่างประเทศ
 - + ผู้ขายขอให้ธนาคารเปิด Back to Back L/C ไปให้แก่ผู้ผลิต
 - โดยระบุให้ผู้ผลิตนำเอกสารไปขึ้นเงินที่ธนาคารของผู้ขายเท่านั้น

- ส่วนรายละเอียดข้อมูลทางด้านผู้ซื้อและราคา
ผู้ขายจะปกปิดไม่ให้ผู้ผลิตได้รับรู้
- + ผู้ผลิตส่งสินค้าออกไปนอกราชอาณาจักร
โดยจัดทำเอกสารต่างๆ ตาม L/C ฉบับที่สอง
ซึ่งระบุชื่อผู้ขายในเอกสารทุกอย่างเป็นผู้ส่งออก
ยกเว้น Invoice , Packing list
และใบขนสินค้าขาออกจะระบุชื่อผู้ผลิตเป็นผู้ส่งออก
- +
เมื่อส่งออกแล้วผู้ผลิตนำเอกสารไปขอขึ้นเงินที่ธนาคาร
ของผู้ขาย
- + ผู้ขาย นำ Invoice และ Packing list และ Bill of
Exchange ของตนเองไปยื่นต่อธนาคาร
- + ธนาคารจะขึ้นเงิน (Negotiate) L/C
ทั้งสองฉบับพร้อมกัน โดยนำเงินที่ได้จาก L/C
ฉบับแรกไปชำระค่าสินค้าให้แก่ผู้ผลิตตาม L/C
ฉบับที่สอง
และนำส่วนต่างค่าสินค้าที่ได้เข้าบัญชีของผู้ขาย
- + ธนาคารส่งเอกสารไปเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อ
ในนามของผู้ขาย เอกสารต่างๆ
ไม่ปรากฏชื่อผู้ผลิตสินค้า
เพื่อปกปิดไม่ให้ผู้ซื้อได้ข้อมูลชื่อ
ที่อยู่และราคาของผู้ผลิต

3.12 Red Clause L/C

เป็น L/C ที่ใช้ในการการสนับสนุนทางการเงิน
ที่ผู้ซื้อสินค้าในประเทศหนึ่งให้แก่ผู้ขายสินค้าในอีกประเทศ
หนึ่ง มีรายละเอียดโดยย่อดังนี้

- คือ L/C ที่ผู้ซื้อสินค้าเปิดให้แก่ผู้ขาย
โดยอนุญาตให้ผู้ขายรับเงินค่าสินค้าบางส่วนหรือทั้งหมดไป
ก่อนการส่งสินค้า

- เมื่อผู้ขายรับเงินค่าสินค้าเป็นการล่วงหน้าไปแล้ว ธนาคารผู้รับ L/C (Advising Bank) จะส่งเอกสารการจ่ายเงินไปเรียกเก็บค่าสินค้าจากผู้ขายในทันที ส่วนเอกสารการส่งออกจะส่งตามไปภายหลังจากที่ผู้ขายได้ส่งสินค้าและนำเอกสารมามอบต่อธนาคารแล้ว
- Red Clause L/C นี้ถือเป็นสินเชื่อที่ผู้ซื้อให้แก่ผู้ขาย ดังนั้นผู้ซื้อจึงต้องมีความไว้วางใจในผู้ขายเป็นอันมาก
- Red Clause L/C มีทั้งชนิดที่ผู้ขายเป็นผู้รับภาระค่าดอกเบี้ยและชนิดที่ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระค่าดอกเบี้ยที่จะต้องจ่ายให้แก่ธนาคาร

3.13 Stand By L/C

คือ L/C ที่ใช้ในการค้ำประกันเช่น

- ใช้ค้ำประกันค่าสินค้าหรือบริการ
- ใช้ค้ำประกันการออก Letter of Guarantee เช่น
 - + บริษัท ก. ต้องการให้บริษัท A จากต่างประเทศที่เข้ามารับเหมางานของตนออกหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร ข. ไว้ให้แก่ตน เพื่อเป็นหลักประกันในงานที่รับเหมานั้น
 - + แต่เนื่องจากธนาคาร ข. ไม่รู้จัก บริษัท A ดังนั้นบริษัท A จึงขอให้ธนาคาร B ในประเทศของตนออก Stand By L/C ให้แก่ธนาคาร ข. เพื่อใช้เป็นหลักประกันในการออกหนังสือค้ำประกันให้แก่ บริษัท ก. ใช้ค้ำประกันเงินกู้

3.14 Assignment of Proceeds

คือการโอนสิทธิในตัวเงินตาม L/C จากผู้ขายไปให้แก่ผู้ผลิตสินค้า มีรายละเอียดโดยย่อดังนี้

- ผู้ขายได้รับ L/C จากต่างประเทศ

- ผู้ขายขอให้ธนาคารโอนสิทธิในตัวเงินตาม L/C ไปให้แก่ผู้ผลิต
- ธนาคารแจ้งไปยังผู้ผลิตโดยให้คำยืนยันในอันที่จะโอนเงินให้แก่ผู้ผลิตเมื่อผู้ขายได้รับการชำระค่าสินค้าตาม L/C
- จะเห็นได้ว่าผู้ผลิตมีความเสี่ยงอันอาจเกิดขึ้นจากการที่ผู้ขายไม่ได้รับการชำระค่าสินค้าตาม L/C ซึ่งพลอยจะทำให้ผู้ผลิตไม่ได้รับเงินค่าสินค้าที่ส่งออกไปด้วย

3.15 Domestic L/C หรือ Local L/C

คือ L/C ที่ผู้ซื้อสินค้าเปิดให้แก่ผู้ขายสินค้าที่อยู่ในประเทศเดียวกัน ซึ่งอาจเป็นการซื้อสินค้าสำหรับใช้ภายในประเทศหรือส่งออกต่างประเทศก็ได้ สกุลเงินที่ใช้จะเป็นสกุลเงินท้องถิ่น เช่น ผู้ซื้อในประเทศไทย เปิด Domestic L/C เป็นสกุลเงินบาท เพื่อซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในประเทศไทย โดยกำหนดให้ผู้ผลิตส่งสินค้าออกไปยังผู้รับในต่างประเทศ เป็นต้น

3.16 ความน่าเชื่อถือของ L/C

ผู้ขายสินค้าจะแน่ใจได้อย่างไรว่า L/C ของผู้ซื้อมีความน่าเชื่อถือ หรือจะแน่ใจได้อย่างไรว่าเมื่อส่งสินค้าออกไปแล้วจะได้รับเงินค่าสินค้า ดังนั้น ธนาคารจึงมีส่วนสำคัญในการที่จะเพิ่มคำรับรองว่าจะจ่ายค่าสินค้าให้แก่ผู้ขายสินค้า ซึ่งจะทำให้ L/C ฉบับนั้นมีความน่าเชื่อถือเพิ่มขึ้น

การใช้ L/C ในการชำระค่าสินค้า
ถ้าหากเป็นการซื้อขายกันเป็นครั้งแรกหรือผู้ขายไม่แน่ใจว่า
ธนาคารผู้เปิด L/C
ในต่างประเทศจะมีเงินชำระค่าสินค้าตาม L/C หรือไม่
หรือเกรงว่าธนาคารผู้เปิด L/C
หรือผู้ซื้อจะบิดพลิ้วไม่จ่ายเงินให้แก่ผู้ขายเมื่อผู้ขายได้นำสิ
นค้าลงเรือไปแล้ว ผู้ขายอาจร้องขอให้ผู้ซื้อเปิด L/C
ชนิดที่อนุญาตให้ธนาคารผู้รับ L/C ในประเทศของผู้ขาย
เพิ่มคำรับรองว่าจะร่วมรับผิดชอบจ่ายค่าสินค้าให้แก่ผู้ขาย
ด้วยก็ได้
ทั้งนี้เพื่อเป็นหลักประกันในการที่จะได้รับการชำระค่าสินค้า
ตาม L/C ฉบับนั้น

L/C ทุกฉบับ ธนาคารผู้เปิด L/C
จะกำหนดไว้อย่างชัดเจนว่า เป็น L/C
ที่อนุญาตให้มีการเพิ่มคำรับรองด้วยหรือไม่
ซึ่งสามารถจำแนกได้ 2
ประเภทและมีรายละเอียดโดยสังเขปดังนี้

3.17 L/C ที่ไม่มีการเพิ่มคำรับรองว่าจะรับซื้อตัว

L/C ที่ไม่มีการเพิ่มคำรับรองว่าจะรับซื้อตัว (LETTER OF
CREDIT WITHOUT ADDING CONFIRMATION)
ได้แก่ L/C ที่ธนาคารผู้เปิด L/C
มิได้ร้องขอให้ธนาคารตัวแทนผู้รับ L/C
เพิ่มคำรับรองให้แก่ผู้ขายสินค้าว่า
จะเข้าร่วมผูกพันในการชำระค่าสินค้านี้ร่วมกับธนาคารผู้เปิด
L/C
ธนาคารผู้รับ L/C
จะเพิ่มคำรับรองว่าจะรับซื้อตัวโดยผลการให้แก่ผู้ขายสินค้าไม่ได้

3.18 L/C ที่มีการเพิ่มคำรับรองว่าจะรับซื้อตัว

L/C ที่มีการเพิ่มคำรับรองว่าจะรับซื้อตัว (LETTER OF CREDIT WITH ADDING CONFIRMATION) ได้แก่ L/C ที่ธนาคารผู้เปิด L/C ได้ร้องขอให้ธนาคารตัวแทนผู้รับ L/C

เพิ่มคำรับรองให้แก่ผู้ขายสินค้าว่าจะเข้าผูกพันในการชำระค่าสินค้าย่อมกับธนาคารผู้เปิด L/C ให้แก่ผู้ขายสินค้าด้วย

เป็นสิทธิของธนาคารผู้รับ L/C

ที่จะเพิ่มคำรับรองให้แก่ผู้ขายสินค้าด้วยหรือไม่ก็ได้

เมื่อธนาคารผู้รับ L/C

เพิ่มคำรับรองให้แล้วก็จะก่อให้เกิดความผูกพันในอันที่จะต้องจ่ายค่าสินค้าหรือรับซื้อตัวหรือเอกสาร

เพิ่มขึ้นอีกส่วนหนึ่งนอกเหนือจากความผูกพันของธนาคารผู้เปิด L/C ที่ยังคงมีอยู่ตามเดิม

ถ้าธนาคารผู้รับ L/C ไม่เพิ่มคำรับรองให้แก่ผู้ขายสินค้าผู้ขายสินค้าจะร้องขอให้ธนาคารผู้รับ L/C

จัดหาธนาคารอื่นมาเพิ่มคำรับรองให้ก็สามารถกระทำได้

L/C ที่มีการเพิ่มคำรับรอง เรียกว่า Confirmed L/C

ส่วนธนาคารที่ยืนยัน L/C เรียกว่า Confirming Bank

ประโยชน์ที่ได้รับจากการ Confirm L/C คือ

ผู้ขายสินค้าสามารถมั่นใจได้ว่าจะได้รับการชำระค่าสินค้าจากธนาคารที่เพิ่มคำรับรอง L/C

ไม่ว่าจะมีอะไรเกิดขึ้นกับธนาคารผู้เปิด L/C

หรือประเทศของธนาคารผู้เปิด L/C ก็ตาม

ค่าใช้จ่ายในการ Confirm L/C

โดยปกติจะเป็นภาระของผู้ขายสินค้า

ซึ่งธนาคารอาจจะเรียกเก็บในอัตราสูง

ขึ้นอยู่กับฐานะทางการเงินของประเทศและฐานะของธนาคารผู้เปิด L/C

ข้อความที่จะพบได้เสมอใน L/C ที่มีการเพิ่มคำรับรอง คือ
'THIS CREDIT IS CONFIRMED BY US AND WE
UNDERTAKE THAT ALL DOCUMENTS
PRESENTED IN ACCORDANCE WITH THE
TERMS AND CONDITIONS OF THIS CREDIT WILL
BE HONOURED BY US'

L/C ที่ได้รับการเพิ่มคำรับรองหรือยืนยันแล้ว
หากมีคำขอแก้ไขเพิ่มเติม (Amendment)
มาจากผู้ซื้ออีกในภายหลัง
มิได้หมายความว่าคำขอแก้ไขเพิ่มเติมนั้นจะได้รับการเพิ่ม
คำรับรองด้วย

3.19 แนวทางปฏิบัติโดยสากลของ L/C (UCP 600)

UCP600 เป็นบทบัญญัติเกี่ยวกับ
"ประเพณีปฏิบัติและพิธีการของ L/C ที่มีเอกสารประกอบ"
(THE UNIFORMS CUSTOM & PRACTICE FOR
DOCUMENTARY CREDITS, 2007 REVISION, ICC
PUBLICATION NO. 600)

ที่บัญญัติขึ้นโดยสภาหอการค้านานาชาติ
(INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE)
มีชื่อย่อว่า I.C.C.

เป็นบทบัญญัติที่ธนาคารพาณิชย์ทุกแห่งทั่วโลกจะต้องปฏิบัติ
เป็นมาตรฐานที่เหมือนกัน

และถือเป็นส่วนหนึ่งในสัญญาที่ผู้ซื้อ
ผู้ขายและธนาคารทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องจะต้องปฏิบัติตามและมีผลผูกมัดในการซื้อขายที่กระทำโดย L/C

ข้อความที่จะพบใน L/C เกี่ยวกับการระบุให้มีผลบังคับใช้
"ประเพณีและพิธีการของ L/C ที่มีเอกสารประกอบ" คือ
'SUBJECT TO UNIFORM CUSTOMS & PRACTICE
FOR DOCUMENTARY CREDIT, INTERNATIONAL
CHAMBER OF COMMERCE PUBLICATION

NO.600' หรือ 'SUBJECT TO UCP 600' หรือ 'SUBJECT TO UCP 2007 REVISION, ICC PUBLICATION NO.600' หรือข้อความอื่นที่มีนัยเดียวกัน

3.20 บทบัญญัติของ UCP 600

เนื่องจากบทบัญญัติของ UCP 600 มีเนื้อหาสำคัญรวมกันทั้งหมดถึง 39 มาตรา ซึ่งมากเกินกว่าที่นำเสนอไว้ในบทนี้ ผู้เขียนจึงได้รวบรวมไว้ในภาคผนวกท้ายหนังสือเล่มนี้ และได้นำลงเฉพาะคำแปลภาษาไทยเท่านั้น เพื่อมิให้หนังสือมีขนาดหนาเกินไป ²

3.21 ข้อควรระวังในการเปิด L/C

ในการเปิด L/C ไปซื้อสินค้าจากผู้ขายในต่างประเทศ ผู้ซื้อควรปฏิบัติดังนี้

- ตรวจสอบความน่าเชื่อถือของผู้ขายให้แน่ชัดเสียก่อน ซึ่งอาจกระทำได้โดยการไปเยี่ยมผู้ขายหรือให้ธนาคารของเราเป็นผู้ตรวจสอบให้
- ตรวจสอบว่าเอกสารและเงื่อนไขต่างๆ ที่ระบุไว้ในใบคำขอเปิด L/C เพียงพอต่อความต้องการหรือไม่
-

ศึกษาข้อกำหนดของทางราชการเกี่ยวกับสินค้าที่จะนำเข้า เช่น การควบคุมการนำเข้า หรือมีอากรพิเศษหรือไม่ เป็นต้น

² ต้นฉบับภาษาอังกฤษ

ผู้ที่สนใจโปรดติดต่อสภาหอการค้านานาชาติแห่งประเทศไทย ถนนราชบพิธร กทม. โทร 0 2622 2183

- ติดต่อธนาคารผู้เปิด L/C เพื่อขอซื้อการประกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

3.22 การชำระเงินโดยวิธีเรียกเก็บผ่านธนาคาร (BILL FOR COLLECTION)

คือการเรียกเก็บเงินค่าสินค้าผ่านธนาคาร ซึ่งธนาคารผู้เรียกเก็บจะปฏิบัติตามคำสั่งของผู้ขายอย่างเคร่งครัด โดยยึดถือตามระเบียบข้อบังคับเกี่ยวกับตัวเรียกเก็บฉบับที่ 522 ปี ค.ศ.1955 (Uniform Rules for Collections No.522: URC 522) ของสหภาพการค่านานาชาติ แบ่งออกได้เป็น 2 ชนิด คือ

- D/P (DOCUMENT AGAINST PAYMENT)
- D/A (DOCUMENT AGAINST ACCEPTANCE)

3.23

D/P (DOCUMENT AGAINST PAYMENT)

คือการทำผู้ขายสินค้าส่งเอกสารผ่านธนาคารไปเรียกเก็บเงินค่าสินค้าจากผู้ซื้อ

ซึ่งเอกสารจะถูกส่งจากธนาคารของผู้ขายไปยังธนาคารตัวแทนในประเทศของผู้ซื้อ

เพื่อเรียกเก็บค่าสินค้าก่อนการส่งมอบเอกสาร

ซึ่งวิธีการเรียกเก็บแบ่งเป็น 2 ลักษณะคือ

- D/P at Sight

คือผู้ซื้อจะต้องชำระค่าสินค้าให้กับธนาคารก่อนจึงจะรับเอกสารจากธนาคารไปออกของได้

- D/P Term

คือผู้ซื้อจะต้องลงนามรับรองตัวเงินกับธนาคารในทันทีที่ได้รับแจ้งจากธนาคาร

แต่ผู้ซื้อจะต้องชำระค่าสินค้าภายในเวลาที่กำหนดในตัว เช่น 30 วัน หรือ 60 วัน

ก่อนแล้วจึงจะรับเอกสารไปจากธนาคารเพื่อไปออกของได้

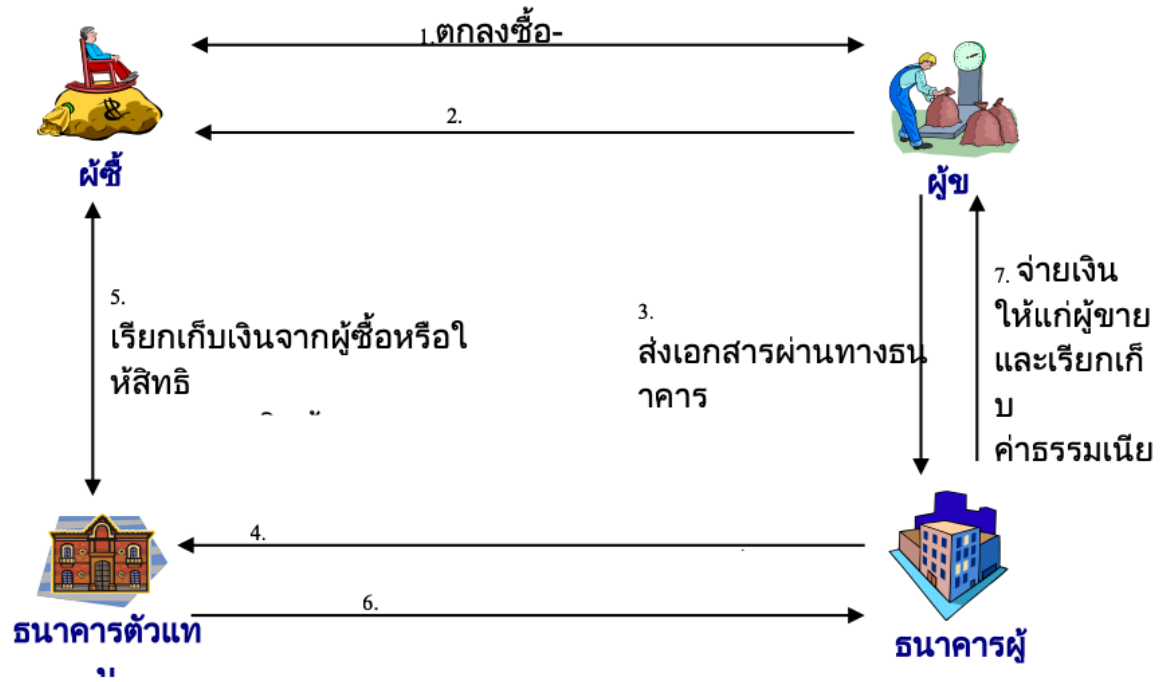
ในทางปฏิบัติผู้ซื้ออาจขอความช่วยเหลือทางด้านการเงินจากธนาคาร

โดยการขอสิทธิครอบครองสินค้าก่อนครบกำหนดชำระเงิน

ซึ่งธนาคารจะเป็นผู้รับผิดชอบจ่ายเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ขายหากผู้ซื้อไม่ชำระค่าสินค้าเมื่อครบกำหนดตามตัวเงินนี้

น

3.24 แผนภูมิการซื้อขายและชำระค่าสินค้าแบบ D/P



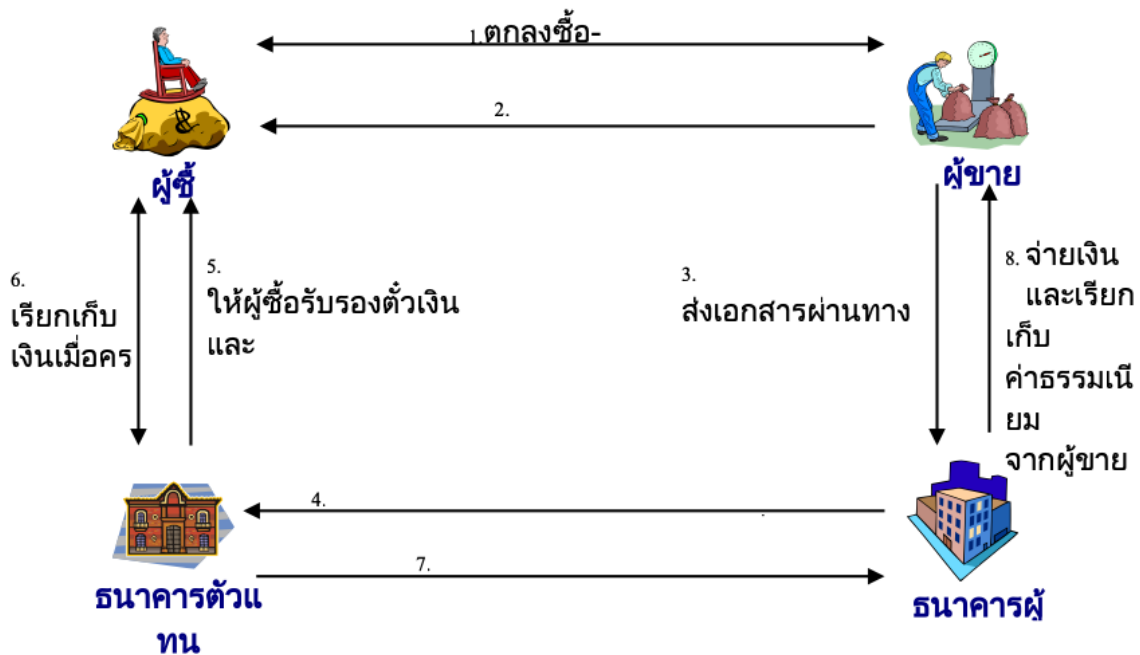
3.25

D/A (DOCUMENT AGAINST ACCEPTANCE)

คือการที่ผู้ขายสินค้าส่งเอกสารผ่านธนาคารไปให้แก่ผู้ซื้อ โดยส่งผ่านธนาคารของผู้ขายไปยังธนาคารตัวแทนในประเทศของผู้ซื้อ

เพื่อแจ้งให้ผู้ซื้อนำไปออกของก่อนการชำระเงิน Term D/A จะต้องกำหนดจำนวนวันจ่ายเงินด้วยเสมอ เช่น 30 วัน 90 วัน 120 วัน หรือตามแต่จะตกลงกัน

3.26 แผนภูมิการซื้อขายและชำระค่าสินค้าแบบ D/A



4

ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรากับการ นำเข้าและส่งออก

4.1 อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ คืออะไร

อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ คือ
จำนวนเงินตราของประเทศหนึ่ง
เพื่อใช้แลกกับเงินตราของอีกประเทศหนึ่ง ณ
เวลาหนึ่งเวลาใด เช่น
อัตราแลกเปลี่ยนเงินเหรียญสหรัฐอเมริกา ณ วันที่ 11 ส.ค.
2547 เท่ากับ 1 เหรียญสหรัฐต่อ 40 บาท
หรืออีกนัยหนึ่งคือเงิน 1
เหรียญสหรัฐสามารถแลกเงินบาทได้ 40 บาท ในวันที่ 11
ส.ค.2547

อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศนี้ช่วยให้ประเทศต่างๆ
ที่มีค่าของเงินไม่เท่ากันสามารถซื้อขายสินค้ากันได้
โดยมีธนาคารเป็นตัวกลางในการแลกเปลี่ยนเงินตราของคู่
ค้าซึ่งไม่ได้อยู่ในประเทศเดียวกัน

รัฐบาลหรือธนาคารกลางของประเทศต่างๆ
จะกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศของตนเอง
ซึ่งมีวิธีที่แตกต่างกันหลายวิธี
บางประเทศใช้การกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนโดยผูกค่าของ
เงินกับสกุลเงินอื่น
บางประเทศใช้การลอยตัวค่าของเงินภายใต้การจัดการ
(Managed Float)
บางประเทศใช้การลอยตัวค่าของเงินแบบเสรี (Free Float)
เป็นต้น

อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราสกุลต่างๆ มีค่าไม่คงที่
 แต่จะแปรเปลี่ยนไปตามปัจจัยต่างๆ
 ในตลาดการเงินระหว่างประเทศ เช่น สภาวะเศรษฐกิจ
 เสถียรภาพทางการเมือง
 นโยบายการเงินและการคลังของประเทศต่างๆ
 ปัจจัยทางเทคนิค ข่าวลือ การเก็งกำไร ฯลฯ
 ความต้องการสกุลเงินตราต่างประเทศของตลาดการเงินระ
 หว่างประเทศจะเป็นไปตามกลไกตลาดที่ถูกกำหนดโดยอุป
 สงค์และอุปทาน
 ดังนั้นอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศจึงจะขึ้นๆ ลงๆ
 ไม่มีอัตราตายตัว

สกุลเงินที่ใช้ในการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศส่วนใหญ่จะใช้
 สกุลเงินหลักของโลก เช่นเงินเหรียญสหรัฐ
 ดังนั้นเมื่อเราจะซื้อหรือขายสินค้าเราจะต้องแลกเปลี่ยนเงิน
 บาทของเรากับเงินสกุลหลักที่ใช้ในการซื้อขายสินค้า

ผู้ประกอบการธุรกิจนำเข้า-
 ส่งออกจึงหลีกเลี่ยงไม่พ้นที่จะต้องเกี่ยวข้องกับการแลกเปลี่ยน
 เงินตราต่างประเทศ
 ทั้งนี้เป็นเพราะเงินบาทของเรามีใช้สกุลเงินหลักที่ใช้ในการ
 ซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศนั่นเอง
 ในการที่ต้องซื้อขายสินค้าด้วยเงินตราต่างประเทศที่มีอัตรา
 แลกเปลี่ยนกับเงินบาทไม่คงที่
 จึงทำให้ผู้ประกอบการมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่
 เปลี่ยนแปลงไป

4.2 ค่าของเงินที่แข็งขึ้นหรืออ่อนลง

ค่าของเงินที่แข็งขึ้น หมายถึง
 เงินสกุลหนึ่งมีมูลค่ามากขึ้นเมื่อเทียบกับเงินอีกสกุลหนึ่ง
 เช่น ค่าของเหรียญสหรัฐแข็งขึ้น เงิน 1

เหรียญสหรัฐจะแลกเงินบาทได้มากขึ้น
หรืออีกนัยหนึ่งคือค่าเงินบาทอ่อนลง

ค่าของเงินที่อ่อนลง หมายถึง
เงินสกุลหนึ่งมีมูลค่าน้อยลงเมื่อเทียบกับเงินอีกสกุลหนึ่ง
เช่น ค่าของเงินเหรียญสหรัฐอ่อนลง เงิน 1
เหรียญสหรัฐจะแลกเงินบาทได้น้อยลง
หรือในอีกนัยหนึ่งคือค่าของเงินบาทแข็งขึ้น

สรุปได้ว่า

หากเทียบค่าของเงินสกุลหนึ่งกับเงินของอีกสกุลหนึ่ง
เมื่อค่าของเงินสกุลหนึ่งแข็งขึ้น
ค่าของเงินอีกสกุลหนึ่งก็จะอ่อนลง

4.3 ตัวอย่างความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ความเสี่ยงจากค่าของเงินที่เปลี่ยนแปลงไปเรียกว่า
“ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน” กล่าวคือ
ผู้ประกอบการจะมีความเสี่ยงต่อการที่จะต้องจ่ายเงินค่าสินค้า
เพิ่มขึ้น หรือได้รับเงินค่าสินค้าลดลง
อันเป็นผลสืบเนื่องมาจากค่าของเงินหรืออัตราแลกเปลี่ยนที่เป
ี่ยนแปลงไปในแต่ละวัน
ซึ่งพอจะยกตัวอย่างให้เข้าใจได้อย่างง่ายๆ ดังนี้

▪ กรณีการนำเข้า

การสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ
เราจะต้องนำเงินบาทของเราไปแลกเป็นเงินเหรียญสหรัฐ
เพื่อชำระค่าสินค้าให้แก่ผู้ขายในต่างประเทศ
เราอาจมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน ดังตัวอย่างเช่น
+ บริษัท ก. เปิด L/C กับธนาคาร
เพื่อสั่งซื้อสินค้าเป็นสกุลเงินเหรียญสหรัฐจากผู้ขายในต่าง
ประเทศ เมื่อสินค้ามาถึงปลายทางแล้ว บริษัท ก.
ได้รับสินเชื่อ T/R จากธนาคารให้รับสินค้าไปก่อน

ธนาคารจึงเป็นผู้จ่ายค่าสินค้าแทนบริษัท ก.
และกำหนดวันที่จะให้บริษัท ก.
ชำระเงินพร้อมทั้งดอกเบี้ยคืนให้แก่ธนาคารในภายหลัง

แต่เนื่องจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินเหรียญสหรัฐกับเงินบาทมีค่าไม่คงที่ ดังนั้น เมื่อถึงกำหนดเวลาที่บริษัท ก.

จะต้องจ่ายค่าสินค้าให้แก่ธนาคาร

อัตราแลกเปลี่ยนอาจจะสูงขึ้น หรือในอีกนัยหนึ่งคือ
ค่าของเงินบาทอ่อนตัวลง

กล่าวคือจะต้องใช้เงินบาทมากขึ้นในการเปลี่ยนเป็นเงิน
เหรียญสหรัฐ ซึ่งจะส่งผลให้บริษัท ก.

ต้องจ่ายเงินบาทมากขึ้นในการชำระค่าสินค้านั้น
ทำให้บริษัท ก. มีกำไรลดลง หรืออาจขาดทุนได้

+ บริษัท ข. สั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ

โดยมีกำหนดชำระเงินภายหลังจากที่สินค้าลงเรือแล้ว

90 วันเป็นสกุลเงินเหรียญสหรัฐ เมื่อสินค้ามาถึงบริษัท

ข. ได้จำหน่ายสินค้าไปก่อนโดยคำนวณค่าต้นทุนจากอัตรา
แลกเปลี่ยน ณ วันที่สินค้ามาถึง

แต่เนื่องจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินเหรียญสหรัฐกับเงินบาทมีค่าไม่คงที่ ดังนั้น เมื่อครบกำหนดเวลาที่บริษัท ข.

ต้องโอนเงินค่าสินค้าไปให้แก่ผู้ขายในต่างประเทศ

อัตราแลกเปลี่ยนอาจจะสูงขึ้น อันจะส่งผลให้บริษัท ข.

ต้องจ่ายค่าสินค้าเป็นเงินบาทมากกว่าที่ตนเองได้คำนวณไว้
ในเบื้องต้น ซึ่งจะทำให้บริษัท ข. มีกำไรลดลง หรืออาจขาดทุนได้

▪ กรณีการส่งออก

การส่งสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศ

เราจะได้รับค่าสินค้าเป็นเงินเหรียญสหรัฐ

ซึ่งจะต้องนำไปแลกเปลี่ยนเงินบาทกับธนาคารพาณิชย์

หากเราได้รับเงินหลังจากส่งออก39
เราอาจมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน ดังตัวอย่างเช่น
+ บริษัท ค. ส่งสินค้าไปขายยังต่างประเทศ
เป็นสกุลเงินเหรียญสหรัฐ
โดยมีกำหนดระยะเวลาชำระค่าสินค้า 90
วันหลังจากสินค้าได้ลงเรือ บริษัท ค.
คำนวณค่าสินค้าโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ
วันที่เสนอขายสินค้า
และได้เพื่อค่าของอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจจะลดลงไว้ด้ว
ยแล้ว แต่ถึงอย่างไรก็ดีระยะเวลา 90 วัน
อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราอาจเปลี่ยนแปลงไปเป็นอันมา
ก บริษัท
ค. จึงมีความเสี่ยงต่อการที่จะได้รับเงินบาทน้อยกว่าที่ไ
ด้คำนวณไว้ในวันที่เสนอขายสินค้า ซึ่งจะทำให้บริษัท
ค. มีกำไรลดลง หรือขาดทุนได้

4.4 การป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน³

ธนาคารพาณิชย์มีเครื่องมือหลายชนิดในการป้องกันความเสี่ยงจ
ากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ
ซึ่งผู้ประกอบการสามารถขอใช้บริการได้
เครื่องมือบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเบื้องต้น
ได้แก่

- Leading / Lagging คือการเปลี่ยนแปลงกำหนดการรับ-
จ่ายเงินตราต่างประเทศ
- Foreign Currency Deposit
คือการฝากเงินไว้กับธนาคารเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ
สำหรับใช้ชำระหนี้การค้าในอนาคต

3

การชำระเงินระหว่างประเทศและการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน
น โดยบุญเลิศ สุภาพา บจก. ธนาคารกสิกรไทย

- Funds Matching คือการจับคู่รายรับ-รายจ่ายของเงินตราต่างประเทศในกรณีซื้อขายสินค้าในเวลาเดียวกัน
- Forward Contract คือ การทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า
- FX Swap คือ การทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศจำนวนเท่ากัน โดยกำหนดส่งมอบที่แตกต่างกันในอนาคต

สำหรับผู้เริ่มต้นทำธุรกิจนำเข้าและส่งออกการควรปรึกษากับธนาคารที่ตนเองมีบัญชีอยู่ เพื่อเลือกใช้เครื่องมือป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เหมาะสม

ต่อไปนี้เป็นตัวอย่างการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

- กรณีการนำเข้า
บริษัท ก. เปิด L/C กับธนาคาร เพื่อสั่งซื้อสินค้าจากผู้ขายในต่างประเทศ เป็นเงิน 1,000,000 เหรียญสหรัฐ บริษัท ก. ได้รับสินเชื่อ T/R จากธนาคารมีกำหนดชำระเงินให้แก่ธนาคารในเวลา 120 วัน หลังจากได้ทำ T/R ถ้าบริษัท ก. เกรงว่าเมื่อถึงเวลาต้องชำระเงินให้แก่ธนาคารค่าของเงินบาทจะอ่อนลง อันเป็นเหตุให้ต้องใช้เงินบาทจำนวนมากขึ้นกว่า ณ เวลาปัจจุบัน เพื่อชำระค่าสินค้า 1,000,000 เหรียญสหรัฐ บริษัท ก. ก็สามารถป้องกันความเสี่ยงได้ด้วยการซื้อเงินเหรียญสหรัฐล่วงหน้ากับทางธนาคาร เพื่อใช้ในการชำระค่าสินค้าเมื่อครบกำหนดในอีก 120

ข้างหน้า เมื่อเป็นเช่นนี้ บริษัท ก.
จึงไม่มีความเสี่ยงจากการที่ค่าของเงินจะเปลี่ยนไป
แต่บริษัท
ก.จะต้องเสี่ยงค่าธรรมเนียมในการซื้อเงินตราต่างประเทศ
ล่วงหน้าให้กับทางธนาคาร

▪ กรณีการส่งออก

บริษัท ค. ส่งสินค้าไปขายยังต่างประเทศ เป็นเงิน
500,000 เหรียญสหรัฐ
โดยมีกำหนดจะได้รับชำระค่าสินค้าในอีก 90
วันข้างหน้า ถ้าบริษัท ค.
เกรงว่าเมื่อครบกำหนดที่ตนเองจะได้รับค่าสินค้า
ค่าของเงินบาทจะแข็งขึ้น
อันจะเป็นเหตุให้ตนเองได้รับเงินค่าสินค้าเมื่อคำนวณเป็น
เงินบาทลดลง บริษัท
ค.ก็สามารถป้องกันความเสี่ยงได้ด้วยการเสนอขายเงินเห
รียญสหรัฐล่วงหน้ากับทางธนาคาร ซึ่งเท่ากับว่าบริษัท
ค. ได้ตรึงอัตราแลกเปลี่ยนไว้เป็นการแน่นอนไม่เปลี่ยนแปลง
ไม่ว่าในอีก 90
วันข้างหน้าค่าของเงินเหรียญสหรัฐเป็นเท่าไร บริษัท
ค. ก็จะได้รับเงินค่าสินค้าโดยคำนวณจากอัตราแลกเปลี่ยน
ที่ตนเองได้ตรึงค่าไว้ แต่บริษัท
ค. จะต้องเสี่ยงค่าธรรมเนียมในการซื้อเงินตราต่างประเทศ
ล่วงหน้าให้กับทางธนาคาร