

บทที่ 8

พิธีการและขั้นตอนการของเอกอัครราชทูต

เค้าโครงเรื่อง

การชำระเงินสำหรับการค้าระหว่างประเทศ เลตเตอร์ออฟเครดิต การขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตกับธนาคารพาณิชย์ ทรัสต์รีซีพ การเตรียมเอกสารเพื่อติดต่อกับธนาคาร ขั้นตอนและการติดต่อกับธนาคาร การชำระเงินค่าสินค้านำเข้า การเรียกเก็บเงินค่าสินค้าส่งออก

สาระสำคัญ

1. การชำระเงินสำหรับการค้าระหว่างประเทศ
 - 1.1 การชำระด้วยเงินสดหรือการชำระเงินล่วงหน้า
 - 1.2 การชำระผ่านบัตรเครดิต
 - 1.3 การเรียกเก็บเงินผ่านธนาคาร
 - 1.4 การเปิดบัญชีขายเชื่อ
 - 1.5 การออกหนังสือรับรองการชำระเงินโดยผ่านธนาคาร
 - 1.6 การชำระเงินค่าสินค้าโดยวิธี Open Account
 - 1.7 การชำระเงินค่าสินค้าโดยวิธี Consignment
 - 1.8 เงื่อนไขอื่นๆในการชำระเงินค่าสินค้า
2. เลตเตอร์ออฟเครดิต
 - 2.1 การกำเนิดเลตเตอร์ออฟเครดิต
 - 2.2 ประเภทของเลตเตอร์ออฟเครดิต
 - 2.3 ชนิดของเลตเตอร์ออฟเครดิต
3. การขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตกับธนาคารพาณิชย์
 - 3.1 การขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการส่งสินค้าออก
 - 3.1.1 การจัดส่งเลตเตอร์ออฟเครดิตให้ผู้ส่งสินค้าออก
 - 3.1.2 การให้สินเชื่อเพื่อการจัดซื้อสินค้าสำหรับผู้ส่งสินค้าออก

- 3.2 การขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการส่งสินค้าเข้า
- 3.3 หลักเกณฑ์พิจารณาอนุมัติการขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต
- 4. ทริสตีรีชีท
 - 4.1 การขอมองเงินทริสตีรีชีท
 - 4.2 ระยะเวลาของสินเชื่อบริษัท
- 5. การเตรียมเอกสารเพื่อติดต่อกับธนาคาร
 - Letter of Credit (L/C)
 - ตัวแลกเงิน (Draft or Bill of Exchange)
 - ใบกำกับสินค้า (Commercial Invoice)
 - ใบตราส่งสินค้าทางทะเลหรือทางอากาศ ทางบกหรืออื่น ๆ
 - ใบแสดงบรรจุหีบห่อ (Packing List)
 - ใบแสดงน้ำหนัก (Weight List)
 - ใบกรมธรรม์ประกันภัยสินค้า
 - ใบรับรองต่าง ๆ (ถ้ามี)
 - ใบรับรองการตรวจวิเคราะห์ทางเคมี (Analysis Certificate)
 - ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin)
 - ใบรับรองสุขอนามัย (Health Certificate)
 - ใบรับรองการตรวจสินค้า (Inspection Certificate)
 - ใบรับรองอื่น ๆ (ถ้ามี)
 - ใบอนุญาตการนำเข้าหรือการส่งออก (Import and Export License) (ถ้ามี)
- 6. ขั้นตอนและการติดต่อกับธนาคาร
 - 6.1 ผู้ส่งออกหรือผู้ขาย
 - 6.2 ผู้นำเข้าหรือผู้ซื้อ
- 7. การชำระเงินค่าสินค้านำเข้า
- 8. การเรียกเก็บเงินค่าสินค้าส่งออก

จุดประสงค์ของการเรียนรู้

เพื่อให้มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับพิธีการและขั้นตอนของเอกสาร

ธนาคาร

1. เพิ่มพูนความรู้เกี่ยวกับเลตเตอร์ออฟเครดิต การขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตกับธนาคารพาณิชย์เพื่อการส่งออกและการส่งสินค้าเข้า ตลอดจนหลักเกณฑ์ในการอนุมัติขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต
2. ให้ความรู้เกี่ยวกับทริสตีรีชิต
3. มีความรู้และความเข้าใจในขั้นตอนการติดต่อกับธนาคาร สามารถเตรียมเอกสารเพื่อติดต่อกับธนาคารได้ถูกต้อง
4. วิธีการชำระเงินค่าสินค้านำเข้าและการเรียกเก็บเงินค่าสินค้าส่งออก

ความนำ

การค้าระหว่างประเทศมีธุรกรรมสำคัญประการหนึ่งคือ การนำสินค้าเข้าและการส่งออกไปยังประเทศคู่ค้าซึ่งอยู่ห่างไกลคนละประเทศ การค้าเริ่มต้นโดยประเทศคู่ค้าเจรจาเพื่อซื้อและขาย ภายหลังจากได้ตรวจสอบตัวอย่างสินค้า ราคาและเงื่อนไขจนเป็นที่พึงพอใจทั้งสองฝ่าย ดังนั้นขบวนการต่อไปคือผู้ซื้อจะต้องเตรียมเอกสาร เพื่อนำไปติดต่อกับฝ่ายพิธีการศุลกากรและติดต่อกับธนาคารพาณิชย์ ผู้ขายจัดเตรียมเอกสาร จัดหาสินค้าและติดต่อกับธนาคารเช่นเดียวกัน กล่าวได้ว่าการจัดเตรียมเอกสารเพื่อติดต่อกับธนาคารมีความสำคัญกับประเทศคู่ค้า เนื่องจากธนาคารเป็นตัวแทนการชำระเงินค่าสินค้าที่ให้ความมั่นใจแก่ทั้งสองฝ่าย(ผู้ซื้อและผู้ขาย)และยังให้บริการด้านสินเชื่ออีกด้วย

ในบทนี้จะได้กล่าวถึงการจัดเตรียมเอกสารเพื่อติดต่อกับธนาคารการชำระเงินสำหรับการค้าระหว่างประเทศ เอกสารการเงิน เช่น เลตเตอร์ออฟเครดิต ทริสตีรีชิต ตัวสัญญาใช้เงินเป็นต้น รวมถึงขั้นตอนการติดต่อกับธนาคารเพื่อการชำระค่าสินค้าเข้าและเรียกเก็บเงินค่าสินค้าส่งออก รายละเอียดโดยสังเขปมีดังต่อไปนี้

การชำระเงินสำหรับการค้าระหว่างประเทศ

เมื่อสินค้าได้ส่งมอบ ณ. เมืองปลายทางตามที่ได้กำหนดไว้ การดำเนินการต่อไปคือ พิธีการศุลกากร การขนส่งและการชำระค่าสินค้าระหว่างประเทศตามข้อตกลงของประเทศคู่ค้า ซึ่งมีหลายประเภท เช่น การชำระด้วยเงินสดหรือการชำระล่วงหน้า การเรียกเก็บเงินผ่านธนาคาร การเปิดบัญชีขายเชื่อและเลตเตอร์ออฟเครดิตเป็นต้น อย่างไรก็ตามการชำระเงินระหว่างประเทศ ส่วนใหญ่นิยมใช้บริการของธนาคารและเอกสารการเงินของธนาคารเหตุผล คือ สถาบันการเงินให้ความมั่นใจได้รับเงินค่าสินค้าตรงเวลา มีความสะดวก ธนาคารเป็นตัวแทนทวงถามหนี้ค่าสินค้าเป็นต้น อย่างไรก็ตามเลตเตอร์ออฟเครดิตเป็นเอกสารการเงินที่ออกโดยธนาคารเป็นที่นิยมใช้มากที่สุด การชำระเงินค่าสินค้าระหว่างประเทศมีหลายประเภทดังจะกล่าวต่อไป

1. การชำระด้วยเงินสดหรือการชำระล่วงหน้า (Cash or Advance Payment Trade)
การซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ บางครั้งผู้ขายกำหนดให้ผู้ซื้อต้องชำระค่าสินค้าด้วยเงินสดทันทีหรือชำระเงินล่วงหน้าให้แก่ผู้ขายก่อนที่ผู้ขายจะส่งมอบสินค้าให้ อาจเนื่องจากเป็นผู้ซื้อใหม่ไม่คุ้นเคยหรือผู้ขายระบุนขายสินค้าเป็นเงินสดเท่านั้น ทั้งนี้สินค้าบางอย่างเป็นตลาดของผู้ขาย ผู้ขายมีชื่อเสียงน่าเชื่อถือ บางกรณีอาจเป็นสินค้าราคาถูกเป็นต้น การชำระด้วยเงินสดหรือการชำระล่วงหน้าผู้ซื้อจึงเป็นฝ่ายเสียเปรียบและมีความเสี่ยงเมื่อผู้ขายได้รับเงินไปแล้วอาจจะไม่ส่งสินค้า ผิดนัดการส่งสินค้า ส่งสินค้าไม่ครบถ้วน ส่งสินค้าล่าช้า หรือส่งสินค้าด้อยคุณภาพเป็นต้น การชำระด้วยเงินสดหรือชำระล่วงหน้า ความเสี่ยงด้านการชำระเงินสูง ผู้ซื้อไม่สามารถเรียกร้องให้บุคคลอื่นชดเชยค่าเสียหาย เนื่องจากธนาคารเป็นเพียงผู้รับเงินโอนผ่านธนาคารหรือเป็นผู้ให้บริการในด้านการโอนเงินเท่านั้น ไม่ได้ดูแลหรือค้ำประกันการชำระเงินและไม่มีบริการสินเชื่อต่างประเทศรองรับวิธีการชำระเงินแบบนี้ การชำระด้วยเงินสดหรือการชำระล่วงหน้าจึงไม่เป็นที่นิยมในปัจจุบันนอกจากผู้ซื้อจะมีความเสี่ยงสูงแล้ว ยังขาดเงินหมุนเวียนและเสียโอกาสได้รับดอกเบี้ยเงินฝากและมีปัญหาอุปสรรคการสั่งซื้อสินค้าหลายประการ เช่น ไม่ได้รับสินค้า สินค้าคุณภาพต่ำเป็นต้น

2. การชำระผ่านบัตรเครดิต นับตั้งแต่มีธุรกรรม E-Commerce หรือการซื้อขายสินค้า ระบบ Internet เกิดขึ้น การชำระค่าสินค้าผ่านบัตรเครดิตก็ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว การชำระผ่านบัตรเครดิตมีขั้นตอนดังต่อไปนี้

- เมื่อผู้ซื้อตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าผ่านระบบ Internet ได้แล้ว ตัวอย่างเช่นการซื้อเครื่องประดับหรือกระเป๋าหรือหนังสือหรือโปรแกรมคอมพิวเตอร์เป็นต้น
- ผู้ซื้อยืนยันคำสั่งซื้อและจำนวนเงินที่ต้องชำระ
- กรอกรหัสเลขและชนิดของบัตรเครดิตของตนลงในช่องที่ทางผู้ขายจัดเตรียมไว้ให้บน Web Site
- ตอบยืนยันอีกครั้งหนึ่ง การชำระเงินเป็นอันสมบูรณ์

ปัจจุบัน Web Site บางแห่งสามารถส่งใบเสร็จรับเงินค่าสินค้ามาให้แก่ผู้ซื้อได้ในทันที โดยส่งเป็นแฟ้มข้อมูลมายัง E-mail ของผู้ซื้อ

สำหรับการชำระค่าสินค้าผ่านบัตรเครดิตในธุรกรรมระหว่างประเทศ ในขณะนี้ยังเป็นการชำระค่าสินค้าที่ได้ซื้อขายกันด้วยจำนวนเงินเพียงเล็กน้อย แต่ในอนาคตเมื่อการพัฒนาระบบชำระเงินผ่านบัตรเครดิตมีประสิทธิภาพสูงและมีความปลอดภัยเกี่ยวกับข้อมูลที่สมบูรณ์แล้ว การชำระค่าสินค้าในธุรกรรมระหว่างประเทศผ่านบัตรเครดิตจะมีบทบาทเพิ่มขึ้น

3. การเรียกเก็บเงินผ่านธนาคาร (Bill for Collection) คือ วิธีการชำระเงินในการซื้อขายสินค้า ซึ่งเมื่อมีผู้ขายส่งมอบสินค้าให้แก่บริษัทผู้รับขนส่ง(Carrier)แล้ว จะจัดเตรียมเอกสารการเงินสินค้าออก เช่น ตั๋วแลกเงิน (Bill of Exchange) เช็คการค้า (Personal Cheque) ดราฟต์ธนาคาร (Bank's Drafts) หรือตั๋วสัญญาใช้เงิน (Promissory Note) อย่างใดอย่างหนึ่ง และหรือเอกสารการค้า ได้แก่ ใบกำกับสินค้า (Commercials Invoice) ใบตราส่งสินค้าทางเรือ (Marine Bill of Lading)หรือทางอากาศ (Air Waybill)หรือทางพาหนะอื่นๆ ใบกรมธรรม์ประกันภัยสินค้า (Insurance Policy) ใบแสดงการบรรจุหีบห่อ (Packing List)และใบรับรองอื่นๆ ยื่นต่อธนาคารของตน (Remitting Bank) เพื่อฝากไปเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศผ่านธนาคารของผู้ซื้อ (Collecting Bank) ซึ่งจะทำหน้าที่ตามเงื่อนไขการชำระเงินแบบ D/P และ D/A

- Document Against Payment (D/P) ธนาคารพาณิชย์ทำหน้าที่เรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อจนครบถ้วนทันทีก่อนการส่งมอบสินค้า หรือเรียกเก็บเงินโดยจัดให้ผู้ซื้อรับรองตั๋วแลกเงิน

• Document Against Acceptance (D/A) ธนาคารให้ผู้ซื้อรับรองตัวแลกเงินหรือรับรองหนี้ตัวแลกเงินก่อนส่งมอบเอกสารสินค้าให้แก่ผู้ซื้อ นั่นหมายความว่าผู้ซื้อยอมรับภาระหนี้และมีข้อผูกพันที่ต้องชำระหนี้เมื่อครบกำหนด

การเรียกเก็บเงินผ่านธนาคารมีผู้เกี่ยวข้องดังนี้

- ผู้ขายเป็นผู้สั่งให้ผู้ซื้อชำระเงินตามเงื่อนไข
- ผู้ซื้อจะชำระหนี้ครบถ้วนและในวันที่ตัวสัญญาใช้เงินได้ระบุไว้
- ผู้ชำระเงิน (ธนาคาร) ตามคำสั่งตัวเงิน ตัวเงินจะมีผลบังคับเมื่อผู้ซื้อลงนามในตัวเงินและสามารถสลักหักล้างตัวเงินจากผู้ถือรายหนึ่งไปยังผู้ถือรายอื่นๆได้ คือการเปลี่ยนมือได้ ตราสารเรียกเก็บเงินผ่านธนาคาร ได้แก่

- ตัวแลกเงิน (Bill of Exchange)
- ตัวสัญญาใช้เงิน (Promissory Note)
- ใบเช็ค (Cheques)
- ตราสารจ่ายเงิน (Payment Receipts)

สำหรับข้อมูลตัวแลกเงิน ตัวสัญญาใช้เงินและเลตเตอร์ออฟเครดิตจะได้กล่าวต่อไปในบทนี้

การเรียกเก็บเงินผ่านธนาคาร (Bill for Collection Trade)

โดยวิธีนี้ได้รับความนิยมในปัจจุบัน เนื่องจากผู้ขายหรือผู้ส่งออกยังมีกรรมสิทธิ์ในสินค้า หากตราใบที่ผู้ซื้อยังไม่ชำระเงินหรือยังไม่รับรองตัวเก็บเงิน นอกจากนี้ธนาคารยังดูแลการเรียกเก็บเงินและดำเนินการตามคำสั่งในการเรียกเก็บเงินที่ผู้ขายมีคำสั่งไว้ แต่ธนาคารไม่มีภาระในการกำกับการชำระเงินให้แก่ผู้ขายแทนผู้ซื้อ จึงนับเป็นความเสี่ยงภัยของผู้ขาย หากผู้ซื้อปฏิเสธการรับเอกสารหรือปฏิเสธการรับรองตัวหรือผู้ซื้อรับรองตัวแล้ว แต่ไม่ชำระเงินเมื่อครบกำหนดหรือชำระเงินล่าช้า

นอกจากนี้ธนาคารพาณิชย์มีบริการด้านสินเชื่อต่างประเทศ โดยจัดตั้งวงเงินรับซื้อลดตัวสินค้าออกแบบ D/P และ D/A และวงเงิน packing credit under contract or usance bill

4. การเปิดบัญชีขายเชื่อ (Open Account Trade) คือ วิธีการชำระเงินค่าสินค้า โดยมี การเปิดบัญชีขายเชื่อกล่าวคือ ผู้ขายต้องส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ซื้อก่อนและยอมให้ผู้ซื้อชำระเงินภายหลังเมื่อครบกำหนดในอนาคต ระยะเวลาของการให้สินเชื่อทางการค้าแก่ผู้ซื้อเช่น 30 หรือ 60

หรือ 90 วันหลังจากรับสินค้าเป็นต้น โดยผู้ขายจะตั้งวงเงินขายเชื่อให้แก่ผู้ซื้อแต่ละราย โดยทั่วไป วงเงินการให้สินเชื่อไม่สูงเกินไป จุดประสงค์เพื่อจำกัดความเสี่ยงของผู้ขาย ดังนั้นการซื้อการขาย ด้วยวิธีการเปิดบัญชีขายเชื่อ ผู้ซื้อมักเป็นผู้ที่ผู้ขายไว้วางใจและมีประวัติการค้าและการชำระเงินที่ดี ผู้ขายเชื่อถือ

เมื่อถึงกำหนดชำระเงิน ผู้ซื้ออาจเลือกวิธีชำระเงินโดยส่งเช็ค ครีฟโดยตรง หรือโอนตรง หรือโอนเงินผ่านธนาคารเข้าบัญชีให้แก่ผู้ขายแล้วแต่ข้อตกลง ธนาคารเป็นเพียงผู้ให้บริการใน ด้านการโอนเงินหรือรับโอนเงินผ่านบัญชีของธนาคารเท่านั้น ธนาคารไม่มีหน้าที่ดูแลหรือค้ำ ประกันการชำระเงินและไม่มีบริการสินเชื่อต่างประเทศรองรับวิธีการชำระเงินแบบนี้

5. การออกหนังสือรับรองการชำระเงินผ่านธนาคาร (Letter of Credit Trade) เป็น วิธีการชำระเงินในการซื้อ-ขายสินค้าที่ผู้ซื้อมีวงเงินกับธนาคารของตน มีคำสั่งให้ธนาคารผู้เปิดเลต เตอร์ออฟเครดิต (Issuing Bank) ออกหนังสือรับรองการจะชำระเงินให้แก่ผู้ขายแทนผู้ซื้อ หากผู้ ขายเป็นได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขของเลตเตอร์ออฟเครดิตและภายใต้ประเพณีปฏิบัติเกี่ยวกับเลต เตอร์ออฟเครดิตของสภาหอการค้านานาชาติ (เอกสารเลขที่ 500) การรับรองชำระเงินของธนาคาร ดังกล่าวเป็นการรับรองแบบมีเงื่อนไขโดยกำหนดให้เอกสารการค้าระหว่างประเทศต่างๆ จะต้อง มีข้อความถูกต้องตรงตามเลตเตอร์ออฟเครดิต ปัจจุบันเลตเตอร์ออฟเครดิตยังคงเป็นที่นิยมใช้มาก ทั่วโลกเพื่อการชำระเงินค่าสินค้าระหว่างประเทศ เนื่องจากมีธนาคารเป็นตัวแทนซึ่งสร้างความมั่น ใจและอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ซื้อและผู้ขาย นอกจากนี้ธนาคารพาณิชย์ได้ให้บริการทางการเงิน อื่นๆ เช่น บริการด้านสินเชื่อต่างประเทศ โดยจัดตั้งวงเงิน Packing Credit Under L/C or Usance L/C และการรับซื้อตัวสินค้าออกตามเลตเตอร์ออฟเครดิตอีกด้วย

ธุรกิจระหว่างประเทศ การชำระเงินที่ได้รับความนิยม คือ การชำระค่าสินค้าผ่านธนาคาร ซึ่งแบ่งออกเป็น

- การชำระค่าสินค้าโดยใช้ Letter of Credit
- การเรียกเก็บเงินผ่านธนาคาร (Bill of Collection)
- การชำระเงินแบบ Open Account
- การชำระเงินแบบ Consignment

6. การชำระค่าสินค้าโดยวิธี Open Account เมื่อผู้ซื้อและผู้ขายตกลงซื้อขายกัน โดยตรง ผู้ขายจะส่งสินค้าไปให้แก่ผู้ซื้อก่อน เมื่อผู้ซื้อได้รับสินค้าผู้ซื้อต้องไปติดต่อธนาคารเพื่อ

โอนเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ขายตามระยะเวลาที่กำหนด เช่น 30 วัน หรือ 60 วัน หรือ 90 วันหลังจากที่ได้รับสินค้าหรือเห็นเอกสารหรือตามแต่ผู้ซื้อ ผู้ขายจะตกลงกันจะชำระเงินด้วยวิธีใด เช่น โอนเงินโดยทาง T/T Remittance หรือส่งเป็นตั๋วเงินหรือกราฟท์หรือวิธีอื่นก็ได้ การซื้อขายด้วยวิธีนี้ผู้ขายเสียเปรียบเพราะไม่มีหลักประกันว่าผู้ซื้อจะชำระค่าสินค้าให้แก่ผู้ขาย เนื่องจากธนาคารจะเข้ามาเกี่ยวข้องในกรณีที่มีการโอนเงินชำระค่าสินค้าเท่านั้น

7. การชำระค่าสินค้าโดยวิธี Consignment เป็นการฝากขายสินค้า หลังจากผู้ขายและผู้ซื้อตกลงกันแล้ว ผู้ขายจัดส่งสินค้ามาให้ผู้ซื้อก่อน เมื่อผู้ซื้อได้รับสินค้าแล้วจึงไปติดต่อกับธนาคารเพื่อโอนเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ขายตามระยะเวลาที่กำหนดเช่น 30 วันหรือ 90 วัน หลังจากที่ได้รับสินค้าไว้เพื่อขาย ข้อตกลงการชำระเงินนั้นอาจเป็นตั๋วเงินหรือกราฟท์หรือวิธีอื่นใดก็ได้ การชำระเงินค่าสินค้าโดยวิธี Consignment นี้เรียกอีกอย่างหนึ่งว่าการฝากสินค้าเพื่อขายหรือฝากขาย การซื้อขายด้วยวิธีนี้ผู้ขายเสียเปรียบเพราะไม่มีหลักประกันว่าผู้ซื้อจะชำระค่าสินค้าให้แก่ผู้ขาย ธนาคารจะเข้ามาเกี่ยวข้องเมื่อมีการโอนเงินเพื่อชำระค่าสินค้าเท่านั้น

8. เงื่อนไขอื่น ๆ ในการชำระค่าสินค้า การค้าระหว่างประเทศ ผู้ส่งออก(ผู้ขาย)และผู้นำเข้า (ผู้ซื้อ) ได้ตกลงเพื่อชำระค่าสินค้าในเงื่อนไขพิเศษอื่นๆแตกต่างกันไป ทั้งนี้อาจมีปัญหา เช่น สภาพภูมิประเทศ ระเบียบกฎหมาย ความเชื่อถือเป็นต้น สำหรับเงื่อนไขพิเศษอื่นๆ ได้แก่

1. เงื่อนไขพิเศษที่ระบุให้ธนาคารในประเทศที่สามเป็นผู้เปิด L/C หรือรับรอง L/C ในกรณีที่ผู้ส่งออกติดต่อดำขายกับประเทศผู้นำเข้า ซึ่งมีสภาพแวดล้อมการเมืองในประเทศไม่สงบ เช่น มีภัยจลาจลและในสัญญาขายได้ระบุการชำระค่าสินค้าโดยการเปิด L/C ดังนั้นเพื่อลดการเสี่ยงต่อหนี้สูญ ผู้ขายควรขอให้ธนาคารประเทศที่สามซึ่งมีฐานะมั่นคงเข้ามาเป็นผู้รับรอง

2. เงื่อนไขพิเศษเกี่ยวกับระยะเวลาในการเปิด L/C เมื่อผู้ซื้อและผู้ขายได้ตัดสินใจเลือกใช้วิธีการชำระเงินด้วยการเปิด L/C ผู้ขายควรทำสัญญาซื้อขายให้ชัดเจน โดยกำหนดวัน เดือน ปี ให้ผู้ซื้อทำการเปิด L/C ให้แก่ผู้ขาย การกำหนดวันเปิด L/C มีความสำคัญ เนื่องจากในบางสถานการณ์ เช่น ภัยแล้งทำให้ราคาพืชผักและผลไม้มีราคาสูงผิดปกติเป็นต้น ดังนั้นข้อความที่ระบุในสัญญาจึงไม่ควรใช้ข้อความที่คลุมเครือแต่ควรกำหนดระยะเวลาที่แน่นอน ให้ผู้ซื้อต้องเปิด L/C ให้ผู้ขายอย่างชัดเจน

3. การตกลงเกี่ยวกับค่าธรรมเนียมและค่าดอกเบี้ยธนาคารการชำระค่าสินค้าผ่านธนาคารมีค่าใช้จ่าย เช่น ค่าธรรมเนียม ดอกเบี้ยดังนั้นควรตกลงให้ชัดเจนโดยระบุไว้ในสัญญาให้ผู้ซื้อหรือ

ผู้ขายรับภาระค่าใช้จ่ายดังกล่าวนี้ แต่ถ้าไม่มีการระบุดำเนินการ ค่าใช้จ่ายนี้เป็นภาระของฝ่ายที่ถูกร้องขอให้รับค่าใช้จ่ายส่วนนี้

กิจกรรมที่ 1

ให้นักศึกษาสอบถามผู้ที่มีประสบการณ์หรือธนาคารเกี่ยวกับการชำระเงินในการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศและการเรียกเก็บเงินจากการส่งสินค้าออกว่ามีวิธีการโดยเปรียบจุดอ่อนและจุดแข็งในแต่ละวิธี ในทางปฏิบัตินิยมใช้วิธีใด โดยเสี่ยงภัยน้อยที่สุดแต่ได้รับผลประโยชน์มากที่สุด

เลตเตอร์ออฟเครดิต

เลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit) หรือหนังสือรับรองการชำระเงิน โดยธนาคารมีความเกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศ เนื่องจากการค้าระหว่างประเทศมีทั้งการสั่งซื้อสินค้าเข้าและส่งสินค้าออก ได้แก่ เลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการสั่งซื้อสินค้าเข้า คือ เครดิตที่ผู้ซื้อภายในประเทศขอให้ธนาคารของผู้ซื้อเปิดไปยังผู้ขายต่างประเทศเพื่อสั่งซื้อสินค้าเข้ามาในประเทศ ส่วนเลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการส่งสินค้าออกคือเครดิตที่ผู้ซื้อต่างประเทศขอให้ธนาคารของเขาเปิดเข้ามาให้กับผู้ขายในประเทศของเรา

เลตเตอร์ออฟเครดิตเป็นหลักฐานยืนยันว่าธนาคารผู้เปิด L/C จะชำระเงินให้กับผู้ขายทันทีเมื่อเห็นตัวหรือจะผ่อนชำระหรือจะรับรองตัวแลกเงินหรือจะพิจารณาจ่ายเงินตามตัวให้แก่ผู้รับประโยชน์ทั้งนี้แล้วแต่เงื่อนไขของเลตเตอร์ออฟเครดิต

การชำระเงินโดยใช้เลตเตอร์ออฟเครดิตสำหรับการค้าระหว่างประเทศมีดังนี้ ผู้ซื้อซึ่งมีเงินกับธนาคารของตน มีคำสั่งให้ธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตออกหนังสือรับรองการชำระเงินให้แก่ผู้ขายแทนผู้ซื้อ โดยมีเงื่อนไขผู้ขายได้ปฏิบัติตามถูกต้องตามเงื่อนไขของเลตเตอร์ออฟเครดิตและข้อกำหนดตามประเพณีพิธีปฏิบัติเกี่ยวกับเลตเตอร์ออฟเครดิต ธนาคารพาณิชย์จะรับรองการชำระเงินตามเงื่อนไขที่ระบุในเอกสารเลตเตอร์ออฟเครดิตเท่านั้น ปัจจุบันการชำระเงินค่าสินค้าโดยใช้เลตเตอร์ออฟเครดิตเป็นที่นิยมมาก เนื่องจากมีธนาคารพาณิชย์เป็นตัวแทนการชำระเงินระหว่างประเทศให้ความเป็นธรรมแก่ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง

การกำเนิดเลตเตอร์ออฟเครดิต

ความจริงเลตเตอร์ออฟเครดิตมีมานานแล้ว กล่าวได้ว่าเกิดขึ้นภายหลังตัวแลกเงินไม่นานเท่าใดนัก วัตถุประสงค์การใช้ดั้งเดิมเพื่อการจัดหาเงินให้บุคคลที่จะเดินทางไปไกลๆ โดยไม่ต้องนำเงินติดตัวไปด้วย จากหนังสือ "Origins of the Early English Maritime and Commercial Law (1930)" ของ Samborn ได้กล่าวไว้ว่าเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit) แต่เดิมเรียกว่า บิลออฟเครดิต (Bill of Credit) เริ่มใช้ในศตวรรษที่ 12 ราวปี ค.ศ. 1202 ซึ่งสันตะปาปา (Pope) และเจ้าผู้ครองนครในกรุงโรมได้ใช้เป็นเครื่องมือ สื่อกกลางแทนเงินที่จะนำติดตัวไปให้แก่พวกบริวารของคนที่อยู่ตามหัวเมืองต่างๆ แสดงให้เห็นชัดว่าวัตถุประสงค์การใช้บิลออฟเครดิตดั้งเดิมก็เพื่อจัดหาเงินให้บุคคลที่จะเดินทางไปไกลๆ โดยไม่ต้องนำเงินติดตัวเท่านั้น ซึ่งทำหน้าที่คล้ายเลตเตอร์ออฟเครดิตสำหรับผู้เดินทาง (Traveller's Letter of Credit) ในปัจจุบัน ต่อมาในราวศตวรรษที่ 13 หนังสือ Middle Ages" ของ Hallam ได้กล่าวไว้ว่าธนาคารสมัยนั้นได้วิวัฒนาการปรับปรุงการใช้บิลออฟเครดิตมาเป็นเลตเตอร์ออฟเครดิต เพื่อใช้เป็นเครื่องมือสื่อกกลางการชำระเงินทางด้านการค้าระหว่างประเทศ จนตราប់เท่าทุกวันนี้

ประเภทของเลตเตอร์ออฟเครดิต

เลตเตอร์ออฟเครดิตจำแนกเป็น 2 ประเภท คือ

1. เลตเตอร์ออฟเครดิตสำหรับผู้เดินทาง (Traveller's Letter of Credit) เครดิตชนิดนี้คือเครดิตที่เปิดขึ้นเพื่อให้บุคคลหนึ่งได้รับเงิน ณ สถานที่ต่าง ๆ กันตลอดระยะเวลาการเดินทางโดยการออกตัวแลกเงินสั่งจ่ายเอาจากธนาคารผู้ออกเครดิต

เลตเตอร์ออฟเครดิตสำหรับผู้เดินทางแบ่งออกได้ทั้งเลตเตอร์ออฟเครดิตสำหรับผู้เดินทางภายในประเทศและเลตเตอร์ออฟเครดิตสำหรับผู้เดินทางต่างประเทศ แต่วัตถุประสงค์ของเครดิตมีความมุ่งหมายเดียวกันคือ ใช้เพื่อความสะดวกและปลอดภัยในการนำเงินติดตัวเดินทางไปไกลๆทั้งในประเทศและนอกประเทศ

เลตเตอร์ออฟเครดิตสำหรับผู้เดินทาง คือหนังสือที่ธนาคารให้แก่ผู้ซื้อหรือผู้รับประโยชน์หรือผู้เดินทางเพื่อขอขึ้นเงินจากสำนักงานสาขาหรือธนาคารตัวแทน ภายในจำนวนเงินและกำหนดระยะเวลาที่ได้ระบุไว้ในเลตเตอร์ออฟเครดิต ธนาคารออกเลตเตอร์ออฟเครดิตแก่ผู้เดินทางสำหรับผู้ขอแต่ละครั้ง ธนาคารผู้ออกจะต้องออกหนังสือแสดงตัว (Letter of Identification

หรือ Letter of Indication) ซึ่งมีตัวอย่างลายมือชื่อผู้ขอประกอบด้วยทุกครั้ง ทั้งนี้เพื่อป้องกันมิให้ผู้ที่มีชื่อเป็นเจ้าของเลตเตอร์ออฟเครดิตฉบับนั้น นำไปขอข่เงินจากสำนักงานสาขาหรือธนาคารตัวแทนโดยมิชอบ ในการขอข่เงินของผู้ถือหนังสือเลตเตอร์ออฟเครดิตสำหรับการเดินทางนี้อาจเบิกเงินหลายครั้งจากหลายสำนักงานหรือธนาคารตัวแทนก็ได้สุดแต่ความจำเป็น แต่ต้องไม่เกินวงเงินที่ได้ระบุไว้ในเครดิตและต้องเบิกเงินภายในระยะเวลาที่กำหนดตามที่ระบุไว้ในเครดิตด้วยนอกจากนั้นผู้ขอข่เงิน ยังจะต้องนำหนังสือแสดงตัวยื่นให้แก่เจ้าหน้าที่ของธนาคารที่จะขอข่เงินเพื่อตรวจสอบความถูกต้องทางด้านลายเซ็นด้วยทุกครั้ง

ทางด้านปฏิบัติการนี้ที่ผู้ถือเลตเตอร์ออฟเครดิตขอข่เงินจากธนาคารใดก็ตาม ธนาคารผู้จ่ายเงินจะออกตั๋วแลกเงินให้ผู้ถือเขียนสั่งจ่ายเงินจากธนาคารผู้ออกเครดิตตามจำนวนที่ต้องการภายในวงเงินที่กำหนดไว้และเมื่อธนาคารผู้จ่ายได้จ่ายเงินไปแล้ว ธนาคารผู้จ่ายจะต้องบันทึกไว้ด้านหลังเลตเตอร์ออฟเครดิตว่า ได้จ่ายเงินไปแล้วจำนวนเท่าใด เพื่อเป็นแนวทางหนึ่งที่จะแจ้งให้ธนาคารผู้จ่ายแห่งต่อไปได้ทราบจำนวนคงเหลือในเลตเตอร์ออฟเครดิตฉบับนั้น นอกจากนั้นธนาคารผู้จ่ายก็จะหักบัญชีของธนาคารผู้ออกเลตเตอร์ออฟเครดิตพร้อมทั้งส่งตั๋วแลกเงินไปให้ธนาคารผู้ออกเลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อรับทราบและดำเนินการจ่ายให้ธนาคารผู้จ่ายเงินต่อไป สำหรับในกรณีที่ผู้ขอเลตเตอร์ออฟเครดิตได้ขอข่เงินครั้งสุดท้ายจากธนาคารใดนั้น ธนาคารแห่งนั้นจะต้องขอยึดเลตเตอร์ออฟเครดิตฉบับนั้น สำเนาเอกสารต่างๆและสำเนาบัตตราประชาชนคืนจากมายื่นขอเครดิตแล้วแนบเอกสารเหล่านี้ไปกับตั๋วแลกเงิน เพื่อส่งไปเรียกเก็บจากธนาคารผู้ออกเลตเตอร์ออฟเครดิตเช่นเดียวกับวิธีแรก

2. เลตเตอร์ออฟเครดิตการค้า (Commercial Letter of Credit) โดยปกติเลตเตอร์ออฟเครดิตการค้า เรามักเรียกชื่อธรรมดาเป็น "เลตเตอร์ออฟเครดิต" (Letter of Credit) หรือแอลซี (L/C) หรือบางกรณีก็เรียกเป็น "หนังสือเครดิตหรือเครดิต"

เลตเตอร์ออฟเครดิตการค้าที่ออกโดยธนาคารเป็นเครื่องมือสื่อกลางการชำระเงินที่สะดวกและปลอดภัย มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมการค้าระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่อยู่ห่างไกลกันคนละประเทศ ซึ่งนอกจากจะใช้ในด้านการค้าระหว่างประเทศแล้ว ยังใช้สำหรับส่งเสริมการค้าภายในประเทศได้อีกด้วยเรียกว่า เลตเตอร์ออฟเครดิตภายในประเทศ (Local หรือ Domestic Letter of Credit) ประโยชน์ซึ่งธนาคารได้รับจากการออกเลตเตอร์ออฟเครดิตการค้านี้ ก็เพื่อให้ความคุ้มครองและความมั่นใจแก่ผู้ซื้อและผู้ขายทั้ง 2 ฝ่าย ผู้ซื้อสินค้าจะช่วยให้ความคุ้มครองทางด้านข้อ

บทพร้อมต่างๆเกี่ยวกับเอกสารสินค้าที่ซื้อ ทางด้านผู้ขายจะให้ความมั่นใจว่าจะได้รับชำระเงินค่าสินค้าที่ขายได้อย่างแน่นอน หากผู้ขายได้ปฏิบัติตามข้อตกลงและเงื่อนไขต่างๆที่ได้ระบุไว้ในเครดิตทุกประการ สรุปได้ว่าเลตเตอร์ออฟเครดิตแบ่งออกเป็นเลตเตอร์ออฟเครดิตภายในประเทศและเลตเตอร์ออฟเครดิตต่างประเทศ ซึ่งมีความหมายอย่างเดียวกันคือ หมายถึง "หนังสือรับรองการชำระเงินที่ธนาคารของผู้ซื้อสินค้าผู้ออกเลตเตอร์ออฟเครดิตโดยประกันว่าตัวแลกเงินดังกล่าวจะต้องได้รับการชำระเงินอย่างแน่นอน หากผู้ขายได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆที่ระบุไว้ในเครดิต"

เลตเตอร์ออฟเครดิตแบ่งออกเป็น 2 ชนิดคือ

1. เลตเตอร์ออฟเครดิตชนิดเพิกถอนได้ (Revocable L/C) เป็น Letter of Credit (L/C) ที่ผู้ขอเปิดหรือธนาคารผู้เปิด L/C สามารถยกเลิกหรือเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของเลตเตอร์ออฟเครดิตได้โดยไม่ต้องได้รับความยินยอมจากฝ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง การเพิกถอนเลตเตอร์ออฟเครดิตจะต้องดำเนินการก่อนผู้ที่รับประโยชน์ตามเลตเตอร์ออฟเครดิต (L/C) จะส่งสินค้าออกและยื่นเอกสารที่ถูกต้องให้กับธนาคาร

2. เลตเตอร์ออฟเครดิตชนิดเพิกถอนไม่ได้ (Irrevocable L/C) เป็น Letter of Credit (L/C) ประเภทที่ผู้ขอเปิดหรือธนาคารผู้เปิด L/C ไม่สามารถยกเลิกหรือแก้ไข L/C ได้ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องตามเลตเตอร์ออฟเครดิต การรับรองเครดิตชนิดเพิกถอนไม่ได้ของธนาคารพาณิชย์ โดยทั่วไปแยกออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

2.1 ธนาคารรับรองว่าจะจ่ายเงินให้ผู้รับประโยชน์ทันที เมื่อยื่นเอกสาร (Payment upon Presentation of Documents)

2.2 ธนาคารรับรองการชำระเงินตามระยะเวลาที่ระบุไว้ในตัว (Deferred Payment)

นอกจากนี้อาจจะจำแนกเลตเตอร์ออฟเครดิตได้อีก คือ

ก. เลตเตอร์ออฟเครดิตภายในประเทศ (Domestic หรือ Local Letter of Credit) วิธีการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตภายในประเทศ เริ่มตั้งแต่การที่ผู้ขอเริ่มขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตจากธนาคารไปจนกระทั่งผู้ซื้อได้ส่งเงินเพื่อชำระค่าสินค้าไปถึงมือผู้ขายสินค้าเป็นที่สำเร็จเรียบร้อย กระบวนการปฏิบัติทั้งหมดจะมีวิธีการปฏิบัติงานเช่นเดียวกับการขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตต่างประเทศ เว้นเสียแต่การปฏิบัติงานในด้านเลตเตอร์ออฟเครดิตภายในประเทศไม่ต้องยื่นแบบ ร.ด. (รายงานการส่งออกและการนำเข้าหรือเรียกย่อ ๆ ว่า ร.ด. 1 และ ร.ด. 2) ต่อธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งเกี่ยวกับระเบียบวิธีการควบคุมเงินตราต่างประเทศของรัฐบาลเท่านั้น

ธนาคารให้การสนับสนุนการขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตภายในประเทศของลูกค้า มีวัตถุประสงค์ (1) เพื่อส่งเสริมให้การค้าขายภายในประเทศดำเนินไปด้วยความสะดวกราบรื่นและปลอดภัย (2) เพิ่มพูนปริมาณการค้าภายในประเทศไทยให้มากขึ้น

เลตเตอร์ออฟเครดิตสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า โดยที่ธนาคารผู้ออกเลตเตอร์ออฟเครดิตได้ให้การรับรองที่มีหลักประกันว่า ผู้ขายสินค้าจะได้รับชำระเงินอย่างถูกต้องแน่นอนจากผู้ซื้อ ในขณะเดียวกันผู้ซื้อก็จะสามารถได้รับเอกสารการส่งสินค้า (Shipping Document) เพื่อไปรับสินค้า พร้อมทั้งสามารถควบคุมให้ผู้ซื้อและผู้ขายทั้ง 2 ฝ่ายพยายามปฏิบัติให้ถูกต้องตามข้อตกลงและเงื่อนไขต่างๆ ที่ได้ระบุไว้ในเครดิต

ข. เลตเตอร์ออฟเครดิตต่างประเทศ (Foreign Letter of Credit) หมายถึง เลตเตอร์ออฟเครดิตที่ใช้เป็นเครื่องมือสื่อกลางการชำระเงิน ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่อยู่ห่างกันคนละประเทศ เพื่อส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศให้เพิ่มพูนปริมาณสูงขึ้นตามความต้องการของผู้บริโภคแต่ละประเทศ ในขณะเดียวกันประเทศผู้ผลิตก็จะสามารถจัดการจำหน่ายสินค้าให้ประเทศผู้ซื้อได้ตามต้องการ โดยใช้เลตเตอร์ออฟเครดิตเป็นสื่อกลางการชำระเงินระหว่างประเทศ

การที่ธนาคารอนุญาตให้ลูกค้าขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตแต่ละครั้งหรือแต่ละฉบับ เมื่อพิจารณาโดยละเอียดโดยมองกันคนละด้านทั้งฝ่ายผู้ซื้อและฝ่ายผู้ขายแล้ว เลตเตอร์ออฟเครดิตฉบับเดียวกันอาจเป็นได้ทั้งเลตเตอร์ออฟเครดิต เพื่อการส่งสินค้าเข้าและส่งออกการแก้ปัญหาความสับสนคือให้ยึดถือประเทศเป็นหลัก

ด้านผู้ซื้อเป็นเครดิตที่ผู้ซื้อภายในประเทศได้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตไปยังผู้ขายต่างประเทศ ก็ให้หมายถึง "เลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการส่งสินค้าเข้า" ด้านผู้ขายเป็นเครดิตที่ผู้ซื้อต่างประเทศได้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเข้ามาให้ผู้ขายในประเทศเรา ก็ให้หมายถึง "เลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการส่งออก"

ชนิดของเลตเตอร์ออฟเครดิต

เลตเตอร์ออฟเครดิตสำหรับการค้าที่ธนาคารเปิดให้กับผู้ขายสินค้าหรือผู้รับประโยชน์ตามคำขอของลูกค้าที่ส่งสินค้าเข้า แบ่งออกเป็น 2 ชนิดคือ

- (1) เครดิตชนิดเพิกถอนได้ (Revocable Credit)

(2) เครดิตชนิดเพิกถอนไม่ได้ (Irrevocable Credit) สำหรับเลตเตอร์ออฟเครดิตทั้ง 2 ชนิดได้กล่าวแล้วข้างต้น ดังนั้นจะกล่าวต่อไปคือเครดิตประเภทต่าง ๆ ที่ธนาคารเปิดให้ตามความต้องการ (เงื่อนไข) ของลูกค้าผู้ส่งสินค้าเข้า และธุรกรรมการค้าระหว่างประเทศมีดังนี้

- Confirmed Letter of Credit
- Red Clause Letter of Credit
- Stand - by Letter of Credit
- Sight Letter of Credit
- Deferred Payment of Credit หรือ Time Letter of Credit
- Revolving Letter of Credit
- Transferable or Assignable Credit
- Back to Back Letter of Credit
- Fixed Letter of Credit
- Reimbursement Letter of Credit
- A. I. D. Letter of Credit

เนื่องจาก Letter of Credit มีมากมายชนิด สำหรับเลตเตอร์ออฟเครดิตที่ลูกค้าส่วนใหญ่ นิยมเปิดมากคือ Sight Letter of Credit และ Deferred Payment Credit หรือ Time Letter of Credit รายละเอียดโดยสังเขปของเลตเตอร์ออฟเครดิตแต่ละชนิดมีดังนี้

1. Confirmed Letter of Credit (L/C) เป็น Letter of Credit ที่ได้รับการยืนยันชำระเงินจาก Confirming Bank ธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (Issuing Bank) มอบหมาย และตามที่ได้รับประโยชน์ร้องขอโดย Confirming Bank จะมีภาระผูกพันต้องชำระเงินตาม L/C อีกธนาคารหนึ่งนอกเหนือจากธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (Issuing Bank) หากได้รับเอกสารถูกต้องตามเลตเตอร์ออฟเครดิต

2. Red Clause Letter of Credit เป็น L/C ที่ผู้รับประโยชน์สามารถเบิกเงินได้ก่อนการส่งสินค้า โดยผู้รับประโยชน์ขอเบิกจำนวนเงินได้ตามสัดส่วนที่ L/C กำหนด ผู้รับประโยชน์จะต้องจัดทำเอกสารยื่นประกอบการขอเบิกล่วงหน้า

3. Stand - by Letter of Credit เป็น Clean L/C เพื่อการค้ำประกันด้านการเงินที่ธนาคารผู้เปิดที่อยู่ในประเทศหนึ่ง เปิดไปยังอีกประเทศหนึ่งโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

- คำประกันในการชำระเงินให้แก่ผู้ขายสำหรับค่าสินค้าหากผู้รับประโยชน์ส่งสินค้าแก่ผู้ซื้อ แต่ผู้ซื้อผิดนัดไม่ชำระเงินผู้ขายสามารถขอให้ธนาคารของตนเรียกร้องหนี้จากธนาคารผู้เปิด Stand-by L/C ได้

- คำประกันเงินกู้ต่อธนาคารท้องถิ่น ซึ่งให้เงินกู้แก่ลูกค้าของตนหากผู้ซื้อผิดนัดการชำระเงินเงินกู้ ธนาคารผู้กู้สามารถเรียกร้องเอาจากธนาคาร

4. Sight Letter of Credit เป็นเลตเตอร์ออฟเครดิตที่ธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (Issuing Bank) จะชำระเงินให้แก่ธนาคารของผู้รับประโยชน์ตามเงื่อนไขเลตเตอร์ออฟเครดิต (L/C) ทันที หากได้รับเอกสารถูกต้อง

5. Deferred Payment of Credit หรือ Time Letter of Credit คือ L/C ที่ธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (Issuing Bank) จะชำระเงินแบบผ่อนชำระในวันครบกำหนดเช่น 60 วัน 90 วัน หรือ 120 วันหรืออาจเป็นระยะเวลา 3 ปี ถึง 5 ปี ซึ่งเป็นการผ่อนชำระค่าสินค้าที่มีมูลค่าสูงในระยะยาว โดยผู้รับประโยชน์เป็นผู้ให้ระยะเวลาปลอดหนี้แก่ผู้ซื้อซึ่งได้ประโยชน์จากการได้รับสินเชื่อโดยตรงจากผู้ขาย (Supplier's Credit) ผ่านระบบ L/C ของธนาคาร ผู้เปิดเลตเตอร์ (Issuing Bank)

เครดิตทั้ง Sight L/C และ Time L/C เป็นเครดิตชนิดเพิกถอนได้ (Irrevocable Letter of Credit) และผู้ขายอาจขอให้ธนาคารตัวแทนหรือสาขาในต่างประเทศรับรองการชำระเงินแทนผู้ซื้อ (Add Confirmation) ก็ได้ เครดิตที่ธนาคารของผู้ขายรับรอง (Add Confirmation) นี้ให้ประโยชน์แก่ผู้ขายมาก ทั้งนี้ผู้ขายจะได้รับชำระเงินค่าสินค้าเป็นการแน่นอนจากธนาคารผู้รับรอง (หมายถึงธนาคารของผู้ขายที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น) การที่ผู้ขายได้ให้ผู้ซื้อเปิดเครดิตที่ธนาคารผู้ขายรับรองนี้ เนื่องจากผู้ขายไม่รู้จักผู้ซื้อดีหรือไม่เคยติดต่อกันมาก่อนและสินค้าที่ส่งมาให้ผู้ซื้อมีมูลค่ามากหรือสถานการณ์ในบ้านเมืองไม่ปกติ เมื่อผู้ซื้อเปิดเครดิตประเภทนี้ ให้ธนาคารเมืองนอกทำการยืนยัน (Confirm) จะต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นเรียกว่า Confirmation Commission ซึ่งธนาคารจะต้องจ่ายให้กับธนาคารที่รับรองด้วย

การที่ผู้ขายขอให้ผู้ซื้อเปิดเครดิตโดยให้ธนาคารในเมืองของตนรับรองเครดิตนั้น ก็เพื่อให้หลักฐานของเครดิตมั่นคงยิ่งขึ้น ธนาคารที่รับรองเครดิตย่อมผูกพันที่จะต้องจ่ายเงินเมื่อผู้ขายขอเบิกเงินตามเครดิต และได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขและคำสั่งที่ระบุไว้ในเครดิต ซึ่งเครดิตชนิดนี้ผู้ออกจะเขียนคำว่า "Without Recourse" ซึ่งหมายความว่าผู้ทรงตัวแลกเงินไม่มีสิทธิที่จะไล่เบี้ยเรียกเงินคืนจากผู้ออกตัว ในเมื่อผู้จ่ายไม่ใช้เงินตามตัวนั้น

เครดิตประเภทที่ขอให้ธนาคารตัวแทนในต่างประเทศรับรองภาระการชำระเงิน (Add Confirmation) นั้น ธนาคารตัวแทนที่จะรับรอง (Accept) และรับซื้อลด (Discount) ตัวแลกเงินที่มีกำหนดระยะเวลาที่ผู้รับประโยชน์นำมาขายและคิดว่า Acceptance Commission โดยหักบัญชีเงินฝากของธนาคารผู้เปิดเครดิต แล้วธนาคารก็มาเรียกเก็บค่าธรรมเนียมดังกล่าวมาจากลูกค้าต่อไป ส่วนเอกสารที่ธนาคารผู้รับรองได้รับเมื่อตรวจสอบความถูกต้องตามเงื่อนไขของเครดิตแล้ว ก็จะส่งมาให้ธนาคารผู้เปิดเครดิต พร้อมทั้งแจ้งวันครบกำหนดจ่ายเงินไว้ใน Bill Schedule เมื่อตัวครบกำหนดจ่าย ธนาคารตัวแทนจะหักบัญชีเงินฝากของธนาคารผู้เปิดเครดิตทันที

6. Revolving Letter of Credit ในกรณีที่ผู้ซื้อ / ผู้ขาย ดำเนินธุรกรรมการค้า การขายสินค้าชนิดเดียวกันและตลอดปีและมีเงื่อนไขข้อตกลงในการเปิด L/C ซ้ำหรือเหมือนกันเสมอ ผู้ซื้อ/ผู้ขายสามารถเลือกใช้ Revolving L/C ซึ่งเป็น L/C ชนิดที่ใช้หมุนเวียนในการดำเนินธุรกรรมได้หลายครั้ง โดยผู้ซื้อไม่ต้องมายื่นขอเปิด L/C ใหม่ทุกครั้งที่ต้องทำธุรกรรม Revolving L/C แบ่งลักษณะการหมุนเวียนออกเป็น

- Controlled Revolving Letter of Credit คือ ผู้รับประโยชน์ควบคุมการหมุนเวียนในการใช้ L/C ในแต่ละครั้งซึ่งหลังจากการใช้ครั้งแรกแล้ว ผู้รับประโยชน์ต้องขอให้ธนาคารผู้เปิด L/C ตอบอนุญาตก่อน
- Automatically Revolving L/C คือ หมุนเวียนได้โดยอัตโนมัติ ผู้รับประโยชน์สามารถใช้ประโยชน์ตาม L/C ได้ในครั้งต่อไปหลังจากมีการใช้ในแต่ละครั้ง
- Revolving L/C สามารถแบ่งลักษณะการส่งสินค้าหรือการใช้ L/C ออกเป็น
- Cumulating or Accumulating สามารถสะสมการส่งสินค้าได้โดยหากงวดใดขาดส่ง สามารถรวมยกยอดไปเบิกเงินหรือรวมส่งสินค้าในงวดต่อไปได้
- Non-Cumulating สะสมการส่งสินค้าไม่ได้หากงวดใดไม่มีการส่งสินค้า L/C จะสิ้นสภาพทันทีนับแต่การขาดส่งสินค้าจึงไม่สามารถเบิกเงินสำหรับงวดที่ขาดส่งนั้น รวมทั้งงวดต่อไปด้วย

7. Transferable or Assignable Credit คือ L/C ชนิดพียงโอนให้ผู้รับประโยชน์ตาม L/C สามารถขอให้ Transferring Bank ทำการโอนสิทธิ์ของตนตาม L/C ให้แก่ผู้รับโอน (Transfer) เพื่อให้เป็นผู้ดำเนินการจัดส่งสินค้าตาม L/C และรับประโยชน์แทนตน หรือผู้รับประโยชน์อาจจะโอนโดยสงวนสิทธิในการเป็นผู้มีสิทธิ์ยื่น Draft และ Invoice เพื่อใช้แทนฉบับของผู้รับโอนและ

รับเงินผลต่างระหว่าง Draft และ Invoice ของผู้รับโอน การโอน L/C สามารถโอนได้เพียงครั้งเดียว ผู้รับโอนจะนำไปโอนต่อไม่ได้ แต่สามารถโอนกลับคืนให้แก่ผู้รับประโยชน์รายแรกได้ หากไม่ต้องการส่งสินค้า

8. Back to Back Letter of Credit เป็นการเปิด L/C ฉบับที่สองให้แก่ผู้ผลิต โดยมี L/C ฉบับแรกรองรับการเปิด (L/C หนุน L/C) ผู้รับประโยชน์ต้องมีหลักประกันและใช้ L/C ฉบับแรกเป็นหลักฐานประกอบการตั้งวงเงินในการขอเปิด L/C ฉบับใหม่ให้แก่ผู้ผลิต รายละเอียดของ L/C ฉบับผู้ผลิตจะต้องสอดคล้องกับ L/C ฉบับแรก นอกจากนี้ Back to Back L/C ยังจำแนกเป็น Domestic L/C เป็นการเปิด L/C เพื่อซื้อขายสินค้าภายในประเทศ ผู้ซื้อและผู้รับประโยชน์ตาม L/C อยู่ภายในประเทศเดียวกัน วิธีปฏิบัติมีหลักเกณฑ์การดำเนินการเช่นเดียวกับการเปิด L/C ชนิดข้ามประเทศ Domestic L/C อาจเป็นการเปิดโดยไม่มี L/C แม่รองรับหรืออาจเปิดโดยมี L/C แม่รองรับ ซึ่งเข้าหลักเกณฑ์ Back to Back L/C ได้

9. Fixed Letter of Credit เป็นเลตเตอร์ออฟเครดิตที่ได้มีการกำหนดทั้งจำนวนเงิน อายุ หรือระยะเวลาที่ได้กำหนดไว้ในเครดิตอย่างชัดเจนแน่นอน เมื่อเครดิตฉบับนั้นถูกใช้จนครบกำหนดอายุในเครดิตแล้ว เป็นอันสิ้นสุดอายุความของเครดิตฉบับนั้นลง จะนำไปใช้หมุนเวียนอีกต่อไปไม่ได้

10. Reimbursement Letter of Credit หมายถึงเครดิตที่ออกโดยธนาคารหนึ่ง เพื่อให้อีกธนาคารหนึ่งจ่ายเงินค่าตัวให้แก่ผู้รับประโยชน์ในถิ่นของตนซึ่งธนาคารผู้จ่ายเงินให้ผู้รับประโยชน์ หรือธนาคารผู้ตกลงรับซื้อในที่นี้เรียกว่า Paying Bank หรือ Negotiating Bank รับเงินจากธนาคารแห่งที่สามซึ่งเรียกว่า Reimbursing Bank ในการนี้ธนาคารผู้ออกเครดิตจะต้องเขียนจดหมายถึง Reimbursing Bank เพื่อแจ้งวัตถุประสงค์ในการเปิดเครดิตให้ทราบล่วงหน้าพร้อมทั้งมีคำสั่งให้ Reimbursing Bank ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในเครดิตที่มีไปถึง Negotiating Bank ตัวอย่างเพื่อความเข้าใจมีดังนี้

สมมติว่า Hong Kong National Bank, Hong Kong เป็น Negotiating Bank จ่ายเงินค่าตัวให้ผู้รับประโยชน์แทนธนาคาร A กรณีนี้ธนาคาร A ไม่มีบัญชีของ Hong Kong National Bank สามารถไปเอาเงินคืนจากบัญชีสำนักงานใหญ่ของ Bank of America, San Francisco ซึ่งเป็นธนาคารตัวแทนต่างประเทศ (Correspondent Bank) ของธนาคาร A ทั้งนี้ต้องเป็นไปตามคำสั่งของธนาคาร A ที่มีไปถึง Bank of America, San Francisco ตอนเปิดเครดิตในกรณีเช่นนี้ Bank of America, San Francisco จึงถูกเรียกว่า Reimbursing Bank

11. A.I.D. (The Agency for International Letter of Credit) หมายถึงเครดิตที่รัฐบาลของสหรัฐอเมริกาได้อนุมัติวงเงินช่วยเหลือแก่รัฐบาลต่างประเทศ เฉพาะในกรณีรัฐบาลต่างประเทศต้องการซื้อสินค้าและบริการอื่น ๆ จากสหรัฐอเมริกาเท่านั้น โดยให้สถาบัน A.I.D. เป็นผู้ดำเนินการเรื่องเงินช่วยเหลือโดยตรงแทนรัฐบาลสหรัฐอเมริกา

ในกรณีนี้หากมีองค์การรัฐบาลต้องการให้ธนาคารเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตประเภท A.I.D. Letter of Credit นี้ ธนาคารก็จะดำเนินการเปิดให้โดยธนาคารจะเปิดเครดิตไปยังผู้รับประโยชน์ โดยผ่านธนาคารที่อยู่ในเขตใกล้ผู้รับประโยชน์มากที่สุด เมื่อถึงเวลาการชำระเงินผู้รับประโยชน์จะสามารถรับเงินจากสถาบัน A.I.D. โดยตรง

การชำระค่าสินค้าโดยการออกหนังสือรับรองการชำระเงินโดยธนาคาร (Letter of Credit Trade) การชำระเงินค่าสินค้าโดยใช้เอกสาร Letter of Credit ให้ประโยชน์แก่ผู้ซื้อและผู้ขายดังนี้ :

ผู้ซื้อได้รับประโยชน์

- มั่นใจว่าจะได้รับสินค้า หากชำระเงินตาม L/C
- ขอสินเชื่อสินค้าเข้าจากธนาคารผู้เปิด L/C ได้
- สามารถตั้งตัวแทนการจัดซื้อ เข้าไปจัดหาสินค้าในประเทศผู้ขาย โดยผู้ซื้อเป็นผู้เปิด L/C ให้แก่ตัวแทน
- สามารถขยายตลาดได้อย่างมั่นคงและมีธนาคารเป็นที่ปรึกษา

ผู้ขายได้รับประโยชน์

- โอน L/C หากโอนได้ให้แก่ผู้รับโอนหรือขอเปิด Back to Back L/C
- มั่นใจว่าจะได้รับเงินค่าสินค้าหากปฏิบัติตามเงื่อนไข L/C
- ขอสินเชื่อสินค้าออกจากธนาคารและให้ธนาคารรับซื้อตัวสินค้าออก
- ผู้ขายหรือผู้ส่งออกสามารถขยายตลาดได้อย่างมั่นใจมีความมั่นคงและมีธนาคารเป็นที่ปรึกษา

การขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตกับธนาคารพาณิชย์

หลังจากผู้ซื้อและผู้ขายได้ดำเนินการเจรจาการค้าระหว่างประเทศเสร็จสิ้นแล้ว ประเทศทั้งสองซึ่งอยู่ห่างไกลกันจะทำสัญญาข้อตกลงซื้อขายสินค้าระหว่างกัน โดยติดต่อกับธนาคารพาณิชย์เพื่อขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการส่งสินค้าเข้าจากธนาคาร สำคัญในหนังสือเลตเตอร์ออฟเครดิตซึ่งธนาคารพาณิชย์ใช้ปฏิบัติงานถึงปัจจุบันมีข้อความคล้ายคลึงกันทุกธนาคาร ทั้งนี้เพื่อให้เป็นไปตามข้อตกลงแห่งกฎระเบียบประเพณีและพิธีการปฏิบัติเกี่ยวกับเครดิตที่มีเอกสารประกอบฉบับแก้ไขเพิ่มเติมประจำปี ค.ศ. 1974 ของสภาหอการค้านานาชาติตามเอกสารฉบับที่ 209 (Uniform Customs and Practice for Documentary Credit (1974 Revision) International Chamber of Commerce Brochure No. 209) ซึ่งรายละเอียดสาระสำคัญในหนังสือเลตเตอร์ออฟเครดิตโดยทั่วไป สามารถกล่าวสรุปย่อๆ ได้ดังนี้

1. ชนิดของเลตเตอร์ออฟเครดิตคือ เลตเตอร์ออฟเครดิตชนิดเพิกถอนได้ (Revocable L/C) หรือ เลตเตอร์ออฟเครดิตชนิดเพิกถอนไม่ได้ (Irrevocable L/C)
2. เมืองที่ต้องการให้ธนาคารแจ้งการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตผ่านเช่น ลอนดอน หรือ นิวยอร์ก หรือโตเกียว เป็นต้น
3. เครดิตที่ขอเปิดนั้น ผู้ขอต้องการให้ธนาคารเปิดเครดิตวิธีใด เช่น ทางโทรเลข (By Cable) หรือทางไปรษณีย์อากาศ (By Airmail)
4. ชื่อและที่อยู่ของผู้ขายสินค้าหรือผู้รับประโยชน์
5. ชื่อและที่อยู่ของผู้จ่ายเงินตามตัว
6. จำนวนเงินเครดิต
7. รายการสินค้า
8. ระยะเวลาของตัว
9. ชื่อเมืองและประเทศที่ส่งสินค้า (Port of Shipment) ชื่อเมืองปลายทาง (Port of Landing)
10. เงื่อนไขตามสัญญาซื้อ - ขายเช่น FOB หรือ CIF เป็นต้น
11. กำหนดเวลาการส่งของ
12. การจัดส่งสินค้าจะให้ผู้ขายส่งมางวดเดียวหรือแบ่งมาเป็นงวด ๆ

13. จะยินยอมให้มีการขนถ่ายสินค้าได้หรือไม่
14. รายการเอกสารส่งสินค้า (Shipping Documents) ที่ต้องการเช่น
 - ใบกำกับสินค้า (Invoice)
 - ใบตราส่งสินค้าทางเรือ (Bill of Lading)
15. การประกันภัยผู้ใดจะเป็นผู้กระทำ ผู้ซื้อหรือผู้ขาย
16. ใครจะเป็นผู้ชำระค่าระวางสินค้า ผู้ซื้อหรือผู้ขาย
17. วันหมดอายุของเครดิต
18. เงื่อนไขพิเศษที่ระบุไว้ในเครดิต เช่นเครดิตนั้นต้องการได้รับการยืนยันรับรองจากธนาคารในต่างประเทศหรือไม่
19. ลายเซ็นผู้ขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต
20. ผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี)

สาระสำคัญในหนังสือเลตเตอร์ออฟเครดิตดังกล่าวข้างต้น มีประโยชน์มากสำหรับใช้เป็นแนวทางการตกลงเจรจากำหนดข้อตกลงเกี่ยวกับรายละเอียด "สัญญาซื้อ-ขายสินค้า" ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายทั้ง 2 ฝ่าย ซึ่งเป็นช่วงเริ่มต้นแห่งการเจรจาซื้อ-ขายระหว่างกัน

การขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการส่งสินค้าออก

เลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการส่งสินค้าออกเป็นเครดิตที่ธนาคารตัวแทนต่างประเทศเปิดมาให้แก่ผู้รับประโยชน์หรือผู้ส่งสินค้าออกในประเทศของเราโดยผ่านธนาคารในประเทศไทยเพื่อขอให้ธนาคารภายในประเทศแจ้งการเปิดเครดิตของผู้ส่งสินค้าเข้าไปให้ผู้ส่งสินค้าออก เพื่อให้ นักศึกษาเข้าใจจึงขอยกตัวอย่าง วงจรพิธีการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการส่งสินค้าออกดังนี้ สมมติว่า พ่อค้าผู้สั่งซื้อสินค้าเข้าผู้หนึ่งในประเทศได้หันต้องการสั่งข้าวจากพ่อค้าข้าวในประเทศไทย เมื่อทั้งสองฝ่ายได้ทำสัญญาตกลงซื้อขายสินค้า (ข้าว) เรียบร้อยแล้ว พ่อค้าผู้ส่งสินค้าเข้าประเทศได้หันก็จะไปเจรจาขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตจากธนาคารของเรา สมมติว่าเป็นธนาคาร T เปิดเครดิตผ่านธนาคารกรุงเทพมหานคร สมมติว่าเป็นธนาคาร A ไปให้ผู้ขายในประเทศไทย วงจรพิธีการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการส่งออกจะมีดังนี้

1. พ่อค้าผู้สั่งซื้อสินค้า (ข้าว) เข้าในประเทศได้ในวันไต่สวนคำขอเปิดเครดิตติดต่อธนาคารของตนคือธนาคาร T เพื่อขอให้ธนาคาร T เปิดเครดิตไปให้ผู้ขายในประเทศไทย โดยผ่านธนาคาร A ในกรุงเทพมหานคร เป็นเงินดอลลาร์สหรัฐอเมริกา
2. ธนาคาร T เมื่ออนุมัติคำขอเปิดเครดิตของผู้ซื้อเรียบร้อยแล้ว จึงเปิดเครดิตผ่านธนาคาร A ไปให้ผู้ขาย
3. ธนาคาร A เมื่อได้รับเครดิตจากธนาคาร T และตรวจสอบเอกสารถูกต้องเรียบร้อยแล้ว ก็ส่งต้นฉบับเครดิตไปให้ผู้ขายทราบทันที
4. ผู้ขายเมื่อได้รับเครดิตจากธนาคาร A และได้ตรวจสอบจำนวนมูลค่าตลอดจนข้อตกลงและเงื่อนไขต่าง ๆ ที่ได้ระบุไว้ในเครดิตเป็นที่ถูกต้องเรียบร้อยแล้วตามสัญญาซื้อ-ขายแล้วก็จัดการส่งสินค้าลงเรือไปให้ผู้ซื้อที่ได้วัน
5. หลังจากที่ผู้ขายได้ส่งสินค้าลงเรือเรียบร้อยแล้ว ผู้ขายก็จะออกตั๋วแลกเงินพร้อมด้วยเอกสารการส่งสินค้า (Draft & Shipping Documents) ตามเงื่อนไขในเครดิตได้กำหนดไว้ยื่นต่อธนาคาร A เพื่อขอรับเงิน
6. ธนาคาร A เมื่อได้รับตั๋วแลกเงินและเอกสารการส่งสินค้าจากผู้ขายเรียบร้อยแล้วก็จะเช็ครายละเอียดเพื่อตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ตามที่เครดิตกำหนด ถ้าเห็นว่าถูกต้องตรงตามที่ได้ระบุไว้ในเครดิตทุกประการ ก็จะจ่ายเงิน ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ซึ่งธนาคารจะต้องรับซื้อและจ่ายเป็นเงินบาทไว้ในภายหลังให้แก่ผู้ขาย ธนาคาร A จะทวงถามจากธนาคาร T ตามจำนวนเงินที่จ่ายไปตามเงื่อนไขข้อตกลงบวกค่าธรรมเนียมเข้าไปด้วย หลังจากนั้นจึงส่งตั๋วแลกเงินและเอกสารการส่งสินค้าไปให้ธนาคาร T ในประเทศได้วัน

เพื่อควบคุมเงินตราต่างประเทศ กฎกระทรวงฉบับที่ 13 (พ.ศ. 2497) ข้อ 2 ในประกาศเจ้าพนักงานควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินออกตามความใน พ.ร.บ. ควบคุมการแลกเปลี่ยนเงิน พ.ศ. 2485 ได้ประกาศไว้ว่า "บุคคลใดประสงค์จะส่งออกออกไปก่อนที่ได้รับเงินตราต่างประเทศอันเป็นค่าของนั้น จะต้องรับรองและแสดงให้เจ้าพนักงานพอใจว่า จะจัดให้ได้มาซึ่งเงินตราต่างประเทศสำหรับค่าของที่ส่งออกภายใน 180 วันนับแต่วันส่งออกและจะขายเงินตราต่างประเทศที่ได้มานั้นแก่ธนาคารการรับอนุญาต บริษัทรับอนุญาตภายใน 7 วัน นับแต่วันที่ได้นำ" ฉะนั้นผู้ขายจึงต้อง

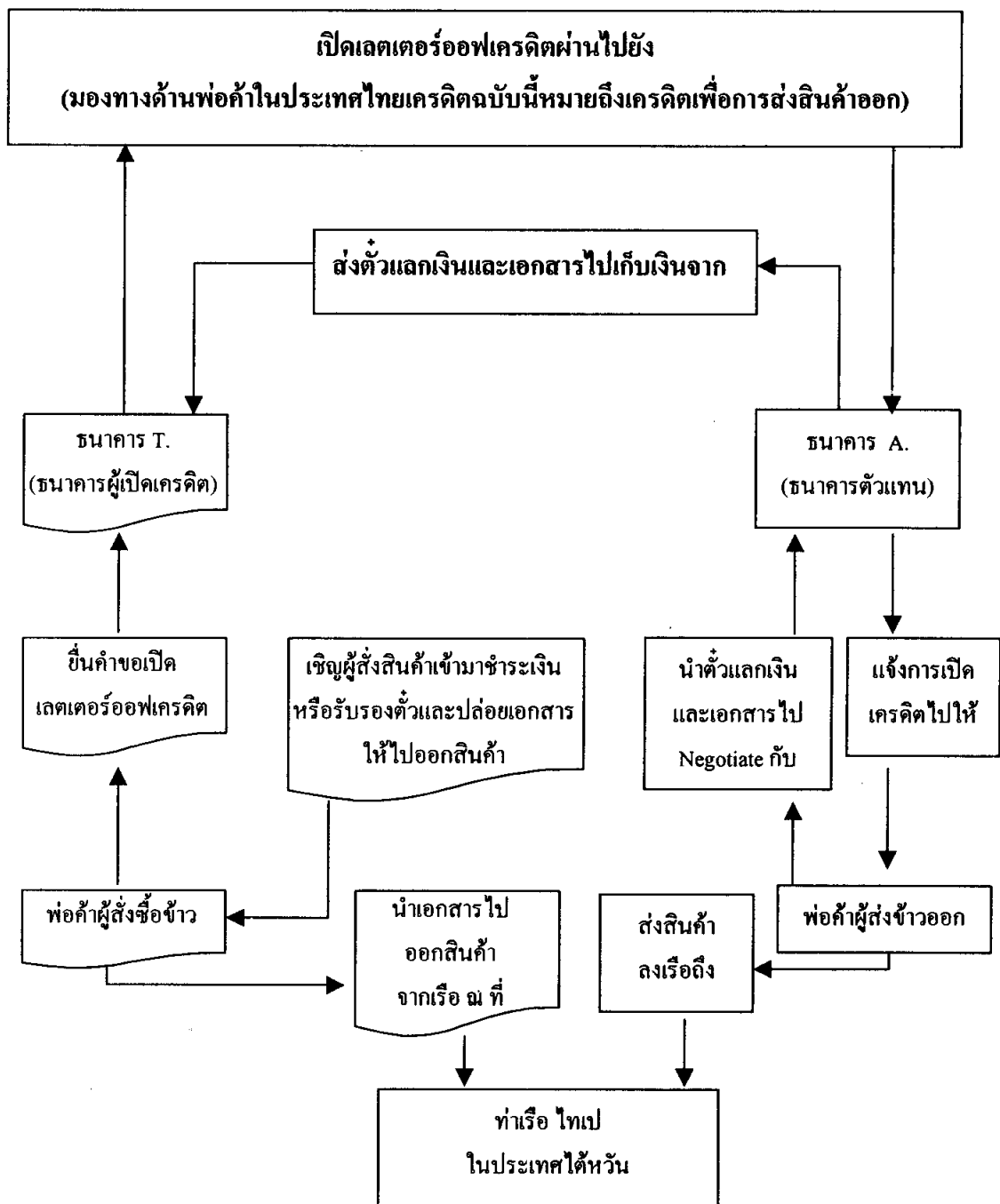
ขายเงินคือดอลลาร์สหรัฐอเมริกา แก่ธนาคารพาณิชย์ตามอัตราแลกเปลี่ยนประจำวันตามประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย ฉะนั้นเงินที่จ่ายจริงจึงจ่ายเป็นเงินบาท

7. ธนาคาร T เมื่อได้รับตัวแลกเงินและเอกสารการส่งสินค้าเรียบร้อยแล้ว ก็จะทำการหักบัญชีผู้ซื้อตามจำนวนเงินในตัวแลกเงิน พร้อมกับค่าธรรมเนียมที่จะต้องคิดกับผู้ซื้อ หรือถ้าในกรณีที่ผู้ซื้อไม่มีเงินในบัญชีไม่มากพอผู้ซื้อก็ต้องจ่ายเป็นเงินสด หรือจะขอทำบัตรเครดิตก็ได้แล้วแต่เงื่อนไขข้อตกลง

8. เมื่อผู้ซื้อในประเทศได้หวั่นได้ชำระเงินหรือทำบัตรเครดิตกับธนาคาร T เรียบร้อยแล้ว ก็จะรับเอกสารการส่งสินค้าไปออกของ (ข้าว) จากบริษัทที่บรรทุกสินค้าดังกล่าวลำนันได้เข้าเทียบท่า ซึ่งขอสมมติให้ท่าเรือแห่งนั้นคือ ท่าเรือไทเป

จากคำอธิบายวงจรการขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการส่งสินค้าออกดังกล่าวข้างต้น เขียนแผนภาพสรุปได้ดังนี้

การขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการส่งสินค้าออก



ประเทศไทย

ประเทศไทย

การจัดส่งเลตเตอร์ออฟเครดิตให้ผู้ส่งสินค้าออก

เมื่อธนาคารได้รับเลตเตอร์ออฟเครดิตจากผู้ส่งสินค้าเข้าโดยผ่านธนาคารตัวแทนต่างประเทศไปให้ผู้ขายสินค้าหรือผู้รับประโยชน์ (Beneficiary) หรือผู้ส่งสินค้าออกซึ่งโดยปกติแล้วธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตผ่านธนาคารภายในประเทศของเรา มักจะขอร้องให้ธนาคารดำเนินการแจ้ง (Advice) หรือยืนยัน (Confirm) เครดิตไปยังผู้รับประโยชน์ซึ่งเป็นผู้ส่งสินค้าออก และถ้าธนาคารตัวแทนต่างประเทศผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตมิได้มีคำร้องขอเป็นพิเศษให้ธนาคารต้องดำเนินการอย่างใดอย่างหนึ่งแล้ว ธนาคารจะถือว่าธนาคารมีหน้าที่เพียงแต่แจ้ง (Advice) การเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตไปให้ผู้ส่งสินค้าออกทราบเท่านั้น การที่ธนาคารภายในประเทศจะได้รับการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตจากธนาคารตัวแทนต่างประเทศไปให้ผู้ส่งสินค้าออกนั้นอาจได้รับการเปิดเครดิตทั้งโดยทางไปรษณีย์อากาศและโดยทางโทรเลข เช่นเดียวกันกับเลตเตอร์ออฟเครดิตที่ธนาคารเปิดไปเพื่อการส่งสินค้าเข้า

จะสังเกตได้ว่าเลตเตอร์ออฟเครดิตที่ธนาคารตัวแทนต่างประเทศเปิดผ่านมาให้ผู้ส่งสินค้าออกอาจระบุ (Address) ถึงธนาคารเป็นได้ทั้ง 2 กรณีคือ กรณีแรก เมื่อขอให้ธนาคารภายในประเทศของผู้ส่งสินค้าออกทำการ Confirm หรือ Advice และก็เป็นที่น่าพอใจแล้วว่าเวลาที่ธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตขอให้ธนาคารภายในประเทศทำการ Confirm ให้กับผู้ส่งสินค้าออกเมื่อใดก็หมายความว่าธนาคารยินยอมรับรองการชำระเงินให้ผู้ส่งสินค้าออก เมื่อผู้ส่งสินค้าออกได้ปฏิบัติถูกต้องตามเงื่อนไขต่าง ๆ ที่ได้ระบุไว้ในเครดิตทุกประการ กรณีที่สอง ในกรณีที่ขอให้ธนาคารทำการ Advice เท่านั้น ธนาคารก็เพียงแต่แจ้งการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตไปให้ผู้ส่งสินค้าออกทราบเท่านั้นและจะไม่มีข้อผูกพันใด ๆ เกี่ยวกับการชำระเงินให้กับผู้ส่งสินค้าออก นอกเสียจากผู้ส่งสินค้าออกจะนำเลตเตอร์ออฟเครดิตฉบับนั้นมาขอขึ้นเงินจากธนาคารซึ่งธนาคารก็จะต้องดำเนินการพิจารณาในการรับซื้อ (Negotiate) ตัวอีกต่อหนึ่ง ทั้งนี้ย่อมขึ้นอยู่กับดุลพินิจของธนาคารที่จะตกลงรับซื้อตัวนั้นหรือไม่ ซึ่งตามปกติธนาคารจะรับซื้อไว้และทำการหักบัญชีธนาคารตัวแทนต่างประเทศผู้เปิดเครดิตผ่านมา ตลอดจนช่วยจัดส่งตัวแลกเงินและเอกสารการส่งสินค้าต่าง ๆ ที่ออกโดยผู้ส่งสินค้าออกไปให้ผู้ส่งสินค้าเข้า โดยผ่านธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตฉบับนั้น

ในกรณีที่ธนาคารตัวแทนต่างประเทศผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต ได้ให้ธนาคารดำเนินการ Advice ไปให้ผู้ส่งสินค้าออกทราบแล้วยังได้ระบุ (Advice) ให้จ่ายเงินที่ธนาคารอีกด้วย ธนาคารก็

จะจ่ายเงินให้กับผู้ส่งสินค้าออกตามเงื่อนไขดังกล่าว ซึ่งผู้ส่งสินค้าออกจะนำเลตเตอร์ออฟเครดิตฉบับนั้นไปขอเงินจากธนาคารอื่นไม่ได้ ผู้ส่งสินค้าออกจะขอเงินได้เฉพาะชื่อธนาคารที่ธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตได้ระบุไว้เท่านั้นธนาคารที่ถูกธนาคารตัวแทนต่างประเทศผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตระบุไว้จ่ายเงินแก่ผู้รับประโยชน์โดยตรงจึงมีชื่อเรียกว่า Restricted Bank

ธนาคารพาณิชย์โดยทั่วไปได้ให้เครดิตและบริการต่าง ๆ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าผู้ส่งสินค้าออก เพื่อส่งเสริมให้ผู้ส่งสินค้าออกมีความคล่องตัวทางการเงินตลอดจนความสามารถที่จะส่งสินค้าออกได้ตรงตามเป้าหมายและภายในเวลาที่กำหนดไว้ในเลตเตอร์ออฟเครดิตฉบับนั้น เครดิตและบริการต่าง ๆ เหล่านั้น ที่ธนาคารให้บริการแก่ลูกค้า ได้แก่

- การให้สินเชื่อเพื่อการจัดซื้อสินค้าสำหรับผู้ส่งสินค้าออก
- วิธีการที่ธนาคารตกลงรับซื้อตั๋วแลกเงินที่ออกตามเลตเตอร์ออฟเครดิตจากลูกค้าผู้ส่งสินค้าออก
- ธนาคารบริการยืนยันเลตเตอร์ออฟเครดิตที่ผู้ซื้อในต่างประเทศเปิดผ่านมาให้กับลูกค้าผู้ส่งสินค้าออกและการรับซื้อเงินตราต่างประเทศจากผู้ส่งสินค้าออก
- ธนาคารรับซื้อตั๋วแลกเงินซึ่งเกิดจากการส่งสินค้าออกที่มีกำหนดเวลาชำระเงิน (Usance Export Bill)
- การขายช่วงลดตั๋วสัญญาใช้เงินที่เกิดจากการส่งสินค้าออกต่อธนาคารแห่งประเทศไทย (Rediscounted to Bank of Thailand)

การให้สินเชื่อเพื่อการจัดซื้อสินค้าสำหรับผู้ส่งสินค้าออก

เมื่อผู้ส่งออก (Exporter) ได้รับแจ้งการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต ของผู้สั่งซื้อสินค้าจากธนาคาร (หมายถึงธนาคารในประเทศไทย) แล้ว ผู้ส่งออกจะต้องดำเนินการจัดหาสินค้าให้เพียงพอ กับความต้องการของผู้สั่งซื้อเพื่อจัดส่งไปให้ผู้ซื้อตามจำนวนที่ต้องการ ในการจัดหาสินค้านั้น บางครั้งลูกค้าผู้ส่งสินค้าออกอาจมีสินค้าเพียงพอตามจำนวนที่เงื่อนไขในเครดิตตามความต้องการของผู้ซื้อแล้ว ดังนั้นปัญหาการส่งออกไม่มี ถ้าหากในกรณีที่สินค้าในสต็อกไม่เพียงพอกับความต้องการของผู้ซื้อ ผู้ส่งออกจึงจำเป็นต้องไปหาซื้อเพิ่มเติมจากแหล่งผลิตหรืออาจไม่มีสินค้าในสต็อกเลยก็ได้ ปัญหาของผู้ส่งออก (ลูกค้าธนาคาร) คืออาจจะไม่มีเงินในมือไม่เพียงพอที่จะกว้านซื้อสินค้าตามที่ต้องการได้ทั้งหมด ลูกค้า (ผู้ส่งออก) อาจมาเจรจาขอกู้เงินจากธนาคาร โดยมอบ

เลตเตอร์ออฟเครดิตฉบับที่ผู้ส่งสินค้าเปิดมาให้กับธนาคารยึดถือไว้พร้อมกับเชื้มนอบสิทธิการรับเงินเพื่อเป็นหลักประกันเงินกู้ เพื่อนำเงินกู้จำนวนนั้นไปซื้อสินค้าตามจำนวนที่ระบุไว้ในเครดิตเงินกู้เพื่อวัตถุประสงค์ดังกล่าวข้างต้นนี้ ศัพท์ทางธนาคารเรียกว่า Advance Against Letter of Credit หรือ Packing Credit หรือ Packing Loan หรือ Anticipatory Credit เป็นต้น แต่ที่นิยมใช้คือ Packing Credit เหตุที่ใช้คำว่า Packing ก็คือ ผู้ส่งออกจะนำเงินจำนวนนั้นไปซื้อสินค้าเพื่อบรรจุ (Pack) ลงหีบห่อในการส่งสินค้าออก ธนาคารส่วนมากจะให้ไม่เกิน 70% ของจำนวนเงินในเครดิต กำหนดระยะเวลาสูงสุด 90 วัน อัตราดอกเบี้ยขึ้นลงตาม MLR (Minimum Loan Rate) ลูกค้ำที่ธนาคารอนุมัติให้กู้เงินประเภทนี้ส่วนใหญ่เป็นลูกค้ำที่ธนาคารเชื่อถือเท่านั้นถ้ามิใช่ลูกค้ำที่ธนาคารเชื่อถือแล้ว ธนาคารอาจจะเรียกร้องให้ลูกค้ำหาหลักทรัพย์หรือนุคคลภายนอกมาช่วยค้ำประกันเงินกู้เพิ่มเติมอีกก็ได้ ทั้งนี้เพื่อให้ธนาคารเกิดความมั่นใจได้ว่าเงินกู้ที่ให้ไปจะสามารถนำมาชำระคืนได้แน่นอน

หลังจากที่ธนาคารได้อนุมัติ Packing Credit ให้กับลูกค้ำแล้วผู้ขอหรือลูกค้ำต้องกรอกรายละเอียดลงไปแบบฟอร์มในคำขอเบิกเงินล่วงหน้าตามเลตเตอร์ออฟเครดิตพร้อมทั้งเซ็นชื่อกำกับและประทับตราของบริษัทด้วยเพื่อยืนยันให้กับธนาคาร นอกจากนั้นลูกค้ำยังต้องเซ็นชื่อกำกับและประทับตราในตั๋วสัญญาใช้เงินที่ออกโดยธนาคารเพื่อเป็นการชำระหนี้เงินกู้ให้กับธนาคารอีกด้วย หากในกรณีที่ต้องมีผู้ค้ำประกันก็ต้องให้นุคคลภายนอกที่ทางธนาคารเห็นชอบด้วยคำประกันอีกต่อหนึ่ง

เพื่อให้ นักศึกษา รู้จักเอกสารธุรกิจระหว่างประเทศประเภทต่าง ๆ ตัวอย่างเช่น รายละเอียดสำหรับการกรอก Application เปิด L/C Letter of Credit คำขอเบิกเบิกล่วงหน้าตามเลตเตอร์ออฟเครดิต ตั๋วแลกเงิน (Bill of Exchange) ตั๋วสัญญาใช้เงิน ใบขนสินค้าขาออก อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศของธนาคารแห่งประเทศไทย เป็นต้น รายละเอียดโดยสังเขปมีดังต่อไปนี้

อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ประจำวันที่ 30 พฤษภาคม 2548 อัตราแลกเปลี่ยน
 ดอลลาร์เงินดอลลาร์ สรอ. / บาท ระหว่างธนาคารเท่ากับ 40.375 * บาท ต่อ 1 ดอลลาร์ สรอ.

1. อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศที่ใช้ซื้อขายกับลูกค้า

(บาท ต่อ 1 หน่วยเงินตราต่างประเทศ)

ประเทศ	สกุลเงิน	อัตราซื้อเงิน		อัตราขายเงิน
		ตัวเงิน	ทางโทรเลข	
สหรัฐอเมริกา	ดอลลาร์ สหรัฐฯ	40.1560	40.2506	40.4522
สหราชอาณาจักร	ปอนด์สเตอร์ลิง	73.0631	73.2522	73.9419
ยูโร	ยูโร	50.1812	50.3142	50.8351
ญี่ปุ่น	เยน ญี่ปุ่น (100)	37.0669	37.1598	37.6478
ฮ่องกง	ดอลลาร์ ฮ่องกง	5.1465	5.1625	5.2118
มาเลเซีย **	ริงกิต มาเลเซีย	10.3456	10.3792	10.8682
สิงคโปร์	ดอลลาร์ สิงคโปร์	24.0966	24.1634	24.4893
บรูไน	ดอลลาร์ บรูไน	24.0246	24.1272	24.5404
ฟิลิปปินส์	เปโซ ฟิลิปปินส์	0.7275	0.7314	0.7546
อินโดนีเซีย	รูเปีย อินโดนีเซีย (1000)	4.0418	4.0698	4.4665
อินเดีย	รูปี อินเดีย	0.8733	0.8810	0.9790
สวิตเซอร์แลนด์	ฟรังก์ สวิตเซอร์แลนด์	32.4418	32.5174	32.9050
ออสเตรเลีย	ดอลลาร์ ออสเตรเลีย	30.4188	30.5009	30.9911
นิวซีแลนด์	ดอลลาร์ นิวซีแลนด์	28.4681	28.5776	29.0102
ปากีสถาน **	รูปี ปากีสถาน	0.6524	0.6532	0.7039
แคนาดา	ดอลลาร์ แคนาดา	31.8199	31.9276	32.2929
สวีเดน	โครนา สวีเดน	5.4063	5.4357	5.4913
เดนมาร์ก	โครน เดนมาร์ก	6.7333	6.7577	6.8328
นอร์เวย์	โครน นอร์เวย์	6.2908	6.3141	6.3793
สาธารณรัฐประชาชนจีน	เร็นมินบี	4.8499	4.8591	4.8936

2. อัตราในตลาดต่างประเทศ (อัตราปิตนียอร์ค) คำนวณผ่านอัตราซื้อขายเงินดอลลาร์ สรอ. ใน ตลาดกรุงเทพฯ

ประเทศ	สกุลเงิน	อัตราซื้อ	อัตราขาย
เม็กซิโก	(นิว) เปโซ	3.6915	3.7187
สหภาพแอฟริกาใต้	แรนด์	6.1241	6.1693
พม่า	จัต	6.2548	6.3010
เกาหลีใต้	วอน	0.0402	0.0405
ไต้หวัน	ดอลลาร์	1.2833	1.2928
คูเวต	ดinar	137.5205	138.5349
ซาอุดีอาระเบีย	เรียล	10.7083	10.7873
สหรัฐอาหรับ	ดีแรห์ม	10.9336	11.0143

3. อัตราในตลาดต่างประเทศ (Financial Times) คำนวณผ่านอัตราซื้อขายเงินดอลลาร์ สรอ. ใน ตลาดกรุงเทพฯ

ประเทศ	สกุลเงิน	อัตราซื้อ	อัตราขาย
บังกลาเทศ	ตากา	0.6302	0.6348
สาธารณรัฐเชก	คราวน์	1.6631	1.6754
กัมพูชา	เรียล	0.0099	0.0100
คินยา	ชิลลิง	0.5256	0.5294
สาธารณรัฐประชาชนลาว	กีบ	0.0039	0.0040
รัสเซีย	รูเบิล	1.4326	1.4432
เวียดนาม	ดอง	0.0025	0.0026

ประกาศ ณ วันที่ 31 พฤษภาคม 2548

* คำนวณจากร้อยละ 70 (โดยประมาณ) ของปริมาณธุรกรรมซื้อขายประเภท Spot ระหว่างธนาคาร โดยวิธี
ถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก

** อัตราเฉลี่ยจากข้อมูลธนาคารพาณิชย์บางแห่งเท่านั้น

คำขอเบิกเงินล่วงหน้าตามเลตเตอร์ออฟเครดิต

เขียนที่.....

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

ข้าพเจ้า.....อายุ.....ปี เชื้อชาติ.....

สัญชาติ.....อยู่บ้านเลขที่.....ถนน.....

ตำบล.....อาชีพ เป็นผู้ประกอบกิจการค้าทางสินค้าขาออก

ตั้งสำนักงานอยู่ ณ เลขที่.....ถนน.....อำเภอ.....

จังหวัด.....โทรศัพท์หมายเลข.....ขอยื่นคำขอเบิกเงินล่วงหน้า

ตามเลตเตอร์ออฟเครดิต ต่อ ธนาคาร.....และยินดีปฏิบัติตามระเบียบของธนาคาร

โดยถือเป็นข้อตกลงยินยอม ดังต่อไปนี้

1. ลูกค้าของข้าพเจ้าคือ.....ได้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเลขที่.....
ให้ข้าพเจ้า.....เพื่อค้าแห่งสินค้า ซึ่งข้าพเจ้าจะได้ส่งไปให้ ณ ประเทศ.....
ซึ่งตามเลตเตอร์ออฟเครดิตนี้ ข้าพเจ้ายังไม่มีสิทธิขึ้นเงินจนกว่าข้าพเจ้าจะได้ปฏิบัติตามข้อ
ความอันเป็นเงื่อนไขของเลตเตอร์ออฟเครดิตดังกล่าวแล้ว แต่ข้าพเจ้ามีความจำเป็นต้องได้เงิน
ไปซื้อสินค้าที่จะส่งไปยังลูกค้า ข้าพเจ้าจึงขอเบิกเงินล่วงหน้าจากธนาคารไปก่อนโดยข้าพเจ้า
รับรองว่าข้าพเจ้าจะใช้เงินนี้เฉพาะเพื่อซื้อสินค้าตามคำสั่งของลูกค้า และจะจัดซื้อและส่งมอบ
แก่ลูกค้าโดยด่วนที่สุด
2. ข้าพเจ้าจะจัดการส่งมอบเอกสารต่างๆ ดังระบุไว้ในเลตเตอร์ออฟเครดิต อาทิ ใบ
กำกับสินค้า (Invoice) ใบตรวจสอบคุณภาพสินค้า (Inspection Certificate) และกรมธรรม์ประ
กันภัย ฯลฯ ให้แก่ธนาคารจนครบถ้วน ภายในกำหนด.....วัน นับแต่วันที่ข้าพเจ้าส่งสินค้า
ลงเรือหรือไม่เกิน.....วันนับแต่วันที่ข้าพเจ้าได้เบิกเงินล่วงหน้าจากธนาคาร
3. ข้าพเจ้าตกลงยินยอมให้ธนาคารใช้สิทธิหักเงินที่ธนาคารเรียกเก็บจากลูกค้าของข้าพเจ้าได้
โดยให้หักชำระหนี้ที่ข้าพเจ้าได้รับล่วงหน้าไปจากธนาคารตามเลตเตอร์ออฟเครดิตนั้น พร้อม
ทั้งดอกเบี้ยได้โดยทันที ถ้าธนาคารเรียกเก็บเงินจากลูกค้าไม่พอ หรือธนาคารไม่สามารถใช้
เอกสารตาม ข้อ 2. เรียกเก็บเงินจากลูกค้าได้ครบถ้วนภายใน.....วัน นับแต่วันซึ่งธนาคาร
ได้รับจากข้าพเจ้าไม่ว่าจะโดยเหตุประการใด ๆ ก็ดี ข้าพเจ้ามีหน้าที่ต้องจ่ายเงินเพิ่มให้จนครบ

หรือนำเงินที่รับล่วงหน้าไปจากธนาคารมาใช้ให้พร้อมทั้งค่าเสียหายและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ของธนาคารในการนี้ด้วย

4. เงินที่ข้าพเจ้ารับล่วงหน้าไปจากธนาคารสำหรับเลตเตอร์ออฟเครดิตตาม ข้อ 1. นั้น จะไม่เกินจำนวน.....บาท (.....)

และข้าพเจ้าตกลงให้คอกเบี้ยแก่ธนาคารสำหรับจำนวนเงินที่ได้รับไปในอัตราร้อยละ.....ต่อปี

5. ข้าพเจ้าได้ตกลงให้.....เป็นผู้ค้ำประกันในการที่ข้าพเจ้าขอเบิกเงินตามคำขอนี้ ซึ่งผู้ค้ำประกันได้ตกลงยินยอมเข้าค้ำประกันโดยยอมรับผิดร่วมกับข้าพเจ้าในวงเงินไม่เกิน.....บาท (.....)

ข้าพเจ้า.....ผู้ค้ำประกัน ขอทำหลักฐานเป็นหนังสือฉบับนี้ให้ไว้แก่ธนาคาร.....ข้าพเจ้ายอมผูกพันตนเข้าค้ำประกัน.....ผู้ขอเบิกเงินล่วงหน้าตามเลตเตอร์ออฟเครดิตลงวันที่.....เดือน.....พ.ศ.....โดยข้าพเจ้าตกลงยินยอมคงต่อไปนี้

1. ข้าพเจ้ายอมรับผิดร่วมกับผู้ขอ ในการชำระเงินต่อธนาคาร.....ในวงเงินไม่เกิน.....บาท (.....) และรวมทั้งอุปกรณ์แห่งหนึ่งอันมีค่าบำเหน็จของธนาคาร ค่าคอกเบี้ย ค่าสินไหมทดแทนในการไม่ชำระหนี้ ค่าธรรมเนียมทั้งสิ้นในการดำเนินคดีจนกว่าธนาคารจะได้รับชำระหนี้ครบถ้วน

2. ถ้าธนาคารผ่อนเวลาให้แก่ผู้ขอในการชำระหนี้ ข้าพเจ้ายอมตกลงด้วยในการให้ผ่อนเวลานั้น ๆ แม้ธนาคารจะมีได้แจ้งให้ข้าพเจ้าทราบ

3. ข้าพเจ้าตกลงรับรองว่า การค้ำประกันนี้ผูกพันข้าพเจ้าอย่างสมบูรณ์ แม้จะบังเกิดข้ออ้างขึ้นว่าผู้ขอเป็นบุคคลไร้ความสามารถหรือทำด้วยความสำคัญผิด

ข้าพเจ้าขอรับรองว่า หลักฐานหนังสือการค้ำประกันของข้าพเจ้านี้เป็นการถูกต้อง และตรงตามความประสงค์ของข้าพเจ้า จึงได้ลงชื่อไว้เป็นหลักฐานต่อหน้าพยาน

ลงชื่อ.....ผู้ค้ำประกัน

ลงชื่อ.....พยาน

ลงชื่อ.....พยาน

การขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการส่งสินค้าเข้า

เลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการส่งสินค้าเข้าเป็นเครดิตที่ผู้ซื้อภายในประเทศขอให้ธนาคารของตนเปิดเครดิตไปยังผู้ขาย ซึ่งอยู่ต่างประเทศเพื่อส่งซื้อสินค้าเข้ามาในรูปวัตถุดิบและ/หรือเป็นสินค้าสำเร็จรูปเพื่อดำเนินการจำหน่ายภายในประเทศ ดังนั้นเพื่อให้นักศึกษาเข้าใจวงจรการขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการส่งสินค้าเข้า จึงขอยกตัวอย่างประกอบดังนี้

บริษัท A จำกัดซึ่งเป็นบริษัทจำหน่ายเครื่องปรับอากาศแห่งหนึ่งในประเทศไทย มีความประสงค์จะส่งเครื่องปรับอากาศเข้ามาจำหน่ายเพิ่มเติมและได้ตกลงกับบริษัท B จำกัดเรียบร้อยแล้ว บริษัท A จำกัดจึงได้มาเจรจาทำคำขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการส่งซื้อสินค้าดังกล่าวจากธนาคาร A (ในที่นี้หมายถึง ธนาคารพาณิชย์แห่งใดก็ได้ วิธีปฏิบัติและดำเนินการเหมือนกันหมด) เพื่อส่งผ่านธนาคาร Bank of America (สมมติให้เป็นธนาคารตัวแทนของธนาคาร B) ในสหรัฐอเมริกาไปให้บริษัท B จำกัด ซึ่งเป็นผู้ขายหรือผู้รับประโยชน์ (Beneficiary) ในสหรัฐอเมริกาเช่นกัน

วงจรพิธีการขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการส่งสินค้าเข้า ตามตัวอย่างดังกล่าวจะดำเนินงานตามลำดับหัวข้อ 1 ถึง 8 ดังนี้

1. บริษัท A จำกัด ยื่นคำขอเปิดเครดิตต่อธนาคารของตนหรือธนาคาร A ไปให้บริษัท B จำกัด ซึ่งเป็นผู้ขายหรือผู้รับประโยชน์ในสหรัฐอเมริกาคือเงินสกุลดอลลาร์ตามข้อตกลง
2. ธนาคาร B เมื่อได้สอบถามวัตถุประสงค์และพิจารณาหลักการต่าง ๆ ตลอดจนดำเนินการพิจารณาอนุมัติคำขอเปิดเครดิตเรียบร้อยแล้ว จึงเปิดเครดิตผ่านธนาคารตัวแทนซึ่งในที่นี้คือ Bank of America ไปให้ บริษัท B จำกัด
3. ธนาคาร Bank of America ได้รับเครดิตจากธนาคาร B แล้วจึงแจ้งการเปิดเครดิตจากลูกค้าประเทศผู้ซื้อ พร้อมทั้งส่งต้นฉบับเครดิตไปให้บริษัท B จำกัด
4. บริษัท B ได้รับต้นฉบับเครดิตเรียบร้อยแล้ว จึงตรวจสอบจำนวนมูลค่าสินค้าตลอดจนข้อตกลงและเงื่อนไขต่าง ๆ ที่ได้ระบุไว้ในเครดิตว่าถูกต้องตรงตามสัญญาซื้อขาย ซึ่งทั้ง 2 ฝ่ายได้ทำข้อตกลงกันไว้แล้วหรือไม่
5. เมื่อเอกสารถูกต้องครบถ้วนแล้ว บริษัท B จำกัด จึงส่งสินค้า (เครื่องปรับอากาศ) ตามจำนวนที่ได้ระบุไว้ในเครดิต ลงเรือและยื่นตัวแลกเงินพร้อมด้วยเอกสารการส่งสินค้า (Draft & Shipping Documents) ตามที่เครดิตต้องการต่อธนาคาร Bank of America

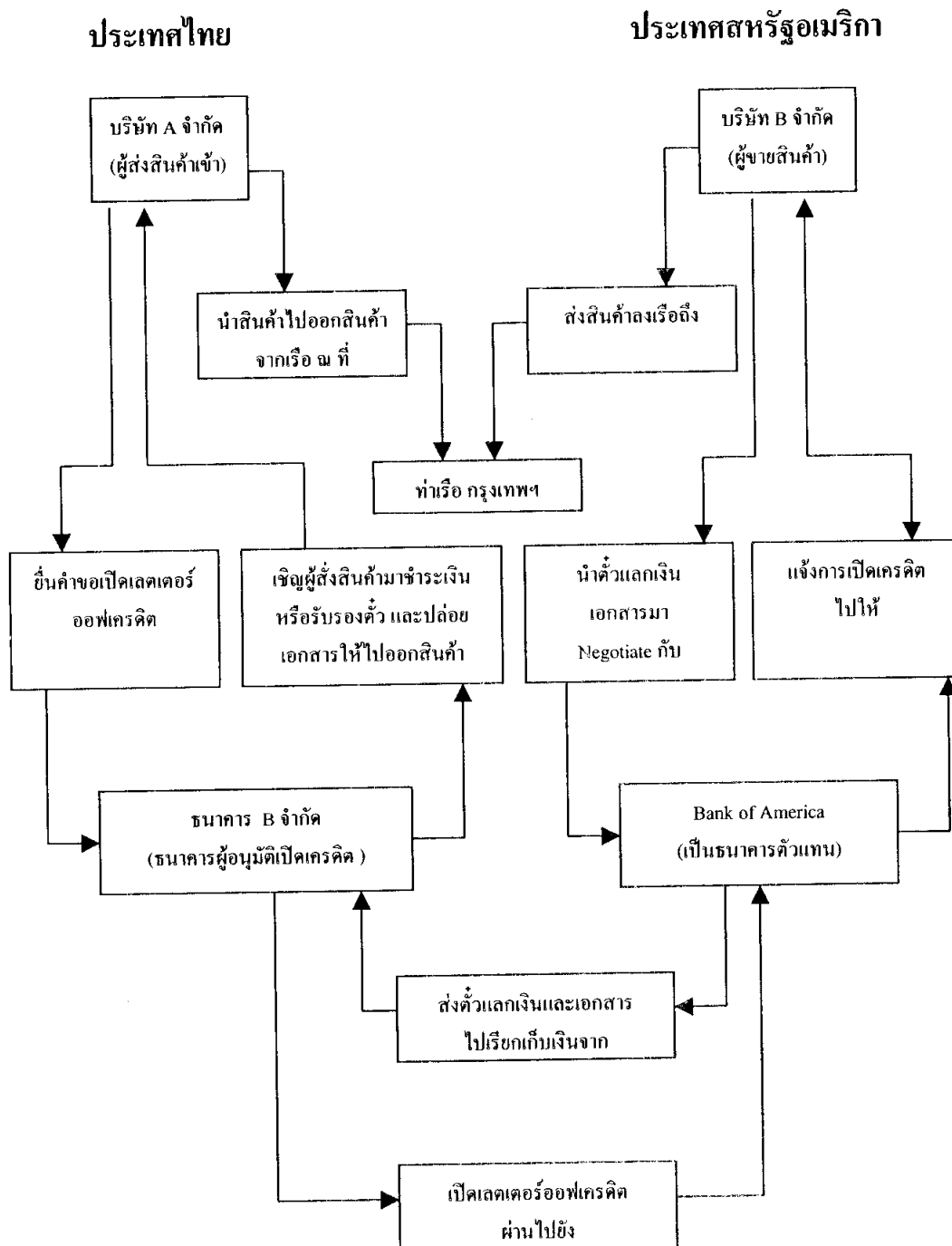
6. ธนาคาร Bank of America ซึ่งในที่นี้สมมติให้เป็นธนาคารตัวแทนผู้ตกลงรับซื้อตั๋ว (Negotiating Bank) ได้ตรวจสอบความสมบูรณ์ถูกต้องของเอกสารตรงกันกับที่ได้ระบุไว้ในเครดิตเรียบริ้อยแล้ว จึงจ่ายเงินให้แก่ บริษัท B จำกัด ตามจำนวนเงินที่ได้ระบุไว้ในตั๋วแลกเงินแล้ว จึงดำเนินการหักบัญชีตามจำนวนเงินในตั๋วแลกเงินพร้อมทั้งบวกค่าธรรมเนียมเป็นเงินสกุลดอลลาร์จากธนบัตร B ซึ่งธนาคาร B มีบัญชีเงินฝากอยู่กับธนาคาร Bank of America หลังจากนั้นธนาคาร Bank of America จึงจะส่งตั๋วแลกเงินพร้อมด้วยเอกสารมายังธนาคาร B

7. ธนาคาร B เมื่อได้รับตั๋วแลกเงินและเอกสารเรียบริ้อยแล้วก็จะทำการหักบัญชี บริษัท A จำกัด ถ้าบริษัท A จำกัดมีบัญชีอยู่กับธนาคาร B หรืออนุญาตให้บริษัท A จำกัดทำคำขอทรัสต์รีซีพ (Trust Receipt หรือ T/R) ในกรณีที่บริษัท A จำกัดไม่มีเงินเพียงพอที่จะจ่ายตามมูลค่าสินค้าที่ส่งเข้ามา หรือมิฉะนั้นก็ดำเนินการรับเงินสดจากบริษัท A จำกัด ตามจำนวนเงินที่ได้ระบุไว้ในตั๋วแลกเงิน ตลอดจนบวกค่าธรรมเนียมต่างๆ ที่จะต้องคิดกับบริษัท A จำกัดเข้าไปด้วย

8. บริษัท A จำกัดเมื่อได้รับตั๋วแลกเงินและเอกสารการส่งสินค้าซึ่งได้ตรวจสอบความถูกต้องตามเงื่อนไขที่ได้ระบุไว้ในเครดิตเรียบริ้อยแล้วบริษัท A จำกัด ก็จะนำหลักฐานเหล่านั้นไปขอเบิกสินค้า (เครื่องปรับอากาศ) จากบริษัทเรือที่บรรทุกสินค้านั้นมา โดยที่บริษัท A จำกัดจะต้องดำเนินการเสียภาษีค่าสินค้านำเข้าให้แก่กรมศุลกากรเสียก่อน จึงจะสามารถนำสินค้าออกมาจำหน่ายตามท้องตลาดได้

วงจรการขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการส่งสินค้าเข้าดังกล่าวข้างต้น สรุปเป็นแผนภาพได้ดังนี้

วงจรการขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการสั่งสินค้าเข้า



หลักเกณฑ์การพิจารณาอนุมัติการขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต

หลังจากลูกค้าผู้ส่งสินค้าเข้าของธนาคารพาณิชย์ ได้ดำเนินการเจรจาขอซื้อสินค้าจากผู้ขายซึ่งอยู่ห่างกันคนละประเทศ และได้ทำสัญญาข้อตกลงซื้อ-ขายสินค้านั้นเรียบร้อยแล้ว จึงมาติดต่อธนาคารพาณิชย์เพื่อขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการส่งสินค้าเข้าจากธนาคาร ก่อนที่ธนาคารจะอนุมัติคำขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตแต่ละรายนั้น ธนาคารจำเป็นต้องพิจารณาปัจจัยวัตถุประสงค์ต่างๆ ตรวจสอบอย่างละเอียดถี่ถ้วนเพื่อหลีกเลี่ยงปัจจัยเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น รวมตลอดทั้งดำเนินพิธีการขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตให้ถูกต้องดังนี้

หลักเกณฑ์การพิจารณาอนุมัติการขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต เมื่อลูกค้าได้มายื่นคำขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต เพื่อการส่งสินค้าเข้าต่อธนาคาร เจ้าหน้าที่ของธนาคารจะต้องรู้ก่อนว่า ลูกค้าได้ขอให้ธนาคารเปิดเครดิตชนิดใด หากเป็นเลตเตอร์ออฟเครดิตชนิดเพิกถอนได้ (Revocable Letter of Credit) ก็ไม่มีปัญหาในเรื่องการพิจารณาเท่าใดนัก แต่ถ้าหากคำขอนั้นลูกค้าขอให้ธนาคารพาณิชย์เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตชนิดเพิกถอนไม่ได้ (Irrevocable Letter of Credit) ธนาคารก็ต้องสอบถามวัตถุประสงค์ในการเจรจาขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อส่งซื้อสินค้าเข้าจากต่างประเทศว่าสินค้าที่ส่งเข้ามาไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อะไร เช่น ใช้ประโยชน์ส่วนตัวหรือส่งเข้ามาเป็นวัตถุดิบและ/หรือส่งสินค้าสำเร็จรูปเข้ามาแล้วนำไปจำหน่ายอีกต่อหนึ่งหรือให้กลุ่มชนใดเป็นผู้บริโภคหรือใครเป็นผู้ซื้อ ตลาดสินค้าประเภทดังกล่าวที่คู่แข่งกันมากหรือน้อย สินค้ามีคุณภาพได้มาตรฐานหรือไม่ นโยบายการจัดจำหน่ายนั้นจำหน่ายเองหรือให้ตัวแทนจัดจำหน่ายระยะเวลาการจำหน่าย ระยะเวลาการให้เครดิตแก่ผู้ซื้อ ช่องทางที่จะขายสินค้าได้ ความสามารถของผู้บริหารฐานะทางการเงิน การวางมัดจำ หลักฐานแสดงการซื้อ-ขาย ตลอดจนหลักทรัพย์ค้ำประกัน และ/หรือการหาบุคคลค้ำประกัน

นอกจากความจำเป็นที่จะต้องสัมภาษณ์ตามหัวข้อดังกล่าวข้างต้น เพื่อเรียบเรียงบันทึกเก็บข้อความดังกล่าวไว้เป็นประวัติข้อมูลทางด้านข่าวสารทางเครดิต (Credit Information) ของลูกค้าผู้ขอกู้แล้ว ผู้สัมภาษณ์ยังมีความจำเป็นที่จะต้องสืบทราบคุณสมบัติของผู้ขอกู้อีกด้วย ทั้งภายในและภายนอกธนาคาร อาทิคุณสมบัติของลูกค้าผู้ขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตภายในธนาคาร เจ้าหน้าที่ของธนาคารอาจสืบทราบได้จากประวัติแฟ้มบันทึกสินเชื่อ (Credit File) ของธนาคาร หากลูกค้ามีการติดต่อกับธนาคารทางด้านสินเชื่อมากระชั้นชิด ข้อความบันทึกในแฟ้มสินเชื่อ ตลอดจนประวัติผลการชำระหนี้ ความสามารถในการจัดการเงินสดหมุนเวียนในบัญชีกระแสราย

วัน ปริมาณการค้าต่างประเทศที่ผ่านธนาคารงบประมาณการเงิน (หากมี) และผลการติดต่อกับธนาคารทางด้านอื่น นอกจากนี้ยังพิจารณาคุณสมบัติของลูกค้านำด้านการค้าภายนอกธนาคาร เช่น ชื่อเสียงทางด้านสังคม ตำแหน่งหน้าที่การงาน ความสามารถประวัติการศึกษา ฐานะความมั่นคงของกิจการ ความพยายามหรือศีลธรรมในการชำระหนี้ ซึ่งคุณสมบัติของผู้ขอกู้เหล่านี้ย่อมหมายถึงความซื่อสัตย์สุจริตในการประกอบกิจกรรมของลูกค้านำขอเปิดเครดิตมาเป็นเวลานานปี ก่อนการอนุมัติลูกค้านำขอเปิดเครดิตออฟเครดิตแต่ละครั้ง เจ้าหน้าที่สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ยังต้องพิจารณาถึงปัจจัยสภาพแวดล้อม เช่น ปัจจัยสภาพทางเศรษฐกิจ (Economic Conditions) นโยบายของภาครัฐบาลเช่นเกี่ยวกับการเพิ่มอัตราภาษีและกฎข้อบังคับอื่นที่อาจเกิดขึ้นได้เป็นต้น ปัจจัยสภาพแวดล้อมมีผลกระทบการค้าระหว่างประเทศ ผู้ส่งออกและผู้นำเข้า

เหตุที่ธนาคารพาณิชย์ต้องพิจารณาอย่างละเอียด เนื่องจากการที่ธนาคารอนุญาตให้ลูกค้านำส่งสินค้าเข้าเปิดเครดิตออฟเครดิตเมื่อใดก็หมายถึงธนาคารได้อนุมัติเงินกู้ในรูปเครดิตแก่ลูกค้านำ และธนาคารผู้เปิดเครดิตออฟเครดิตจะต้องรับผิดชอบการชำระเงินต่อผู้ประ โยชน์ตามข้อตกลง และเงื่อนไขต่าง ๆ ที่ได้กำหนดไว้ในเครดิตเมื่อเครดิตที่ธนาคารได้อนุมัติเปิดให้ฉบับนั้น ถึงกำหนดระยะเวลาชำระเงินจะนั้นทางด้านปฏิบัติก่อนที่ธนาคารจะอนุมัติให้ลูกค้านำ ผู้ส่งสินค้าเข้าเปิดเครดิตออฟเครดิตรายใด ธนาคารจึงเรียกเงินมัดจำจากลูกค้านำจำนวน ร้อยละ 5-25 ของจำนวนเงินที่ขอเปิดเครดิตออฟเครดิตทั้งหมด ในบางกรณีถ้าธนาคารพิจารณาว่าสินค้านำดังกล่าว ไม่เป็นที่นิยมใช้กันในตลาดเมืองไทยหรือผู้ส่งสินค้าเข้าไม่มีประสบการณ์เพียงพอ ธนาคารจำเป็นต้องเรียกเงินมัดจำสูงผิดปกติ ทั้งนี้เพื่อป้องกันมิให้ลูกค้านำบางรายหลบหนีหรือละทิ้งภาระข้อผูกพันเครดิตออฟเครดิตที่ลูกค้านำมีต่อธนาคารสำหรับลูกค้านำเก่าเคยใช้บริการธนาคารมาเป็นเวลานานปี ไม่เคยมีประวัติการชำระหนี้เสียหาย (ลูกค้านำชั้นดีเหล่านี้ส่วนมากธนาคารได้อนุมัติวงเงินเครดิตการขอเปิดเครดิตออฟเครดิตอยู่แล้ว)

กิจกรรมที่ 2

1. ให้นักศึกษาหาข้อมูลเพิ่มเติมและสอบถามผู้มีความรู้เกี่ยวกับเครดิตออฟเครดิต
2. ศึกษาวิธีการขอเปิดเครดิตออฟเครดิตเพื่อการส่งออกและการส่งสินค้าเข้ากับธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ
3. สอบถามธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ ถึงหลักเกณฑ์ในการพิจารณาอนุมัติการขอเปิดเครดิตออฟเครดิต

ทรัสต์รีซีพ

ทรัสต์รีซีพ (Trust Receipts) หรือ T/R คือสินเชื่อประเภทหนึ่งทางการส่งสินค้าเข้าเป็นสินเชื่อเพื่อการส่งสินค้าเข้าที่จะเกิดขึ้นเมื่อผู้ซื้อหรือผู้ส่งสินค้าเข้ามีปัญหาทางการเงินและมีความจำเป็นต้องให้ธนาคารพาณิชย์ช่วยเหลือ เพื่อให้การประกอบธุรกิจประสบความสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

ในการส่งสินค้าเข้าเพื่อจำหน่ายในประเทศนั้น ผู้ส่งสินค้าเข้าจะต้องนำเงินมาชำระค่าสินค้าให้กับธนาคารก่อน เพื่อที่จะขอรับเอกสารไปออกสินค้าที่ทำเรือเพื่อนำไปจำหน่าย ลูกค้าส่วนใหญ่จะมีปัญหาในการหาเงินสดมาชำระค่าสินค้า ดังนั้นธนาคารจึงเข้ามามีบทบาทในการให้ความช่วยเหลือในรูปแบบสินเชื่อเพื่อการส่งสินค้าเข้า

สินเชื่อเพื่อการส่งสินค้าเข้าในรูปแบบ Trust Receipts นั้นเป็นสินเชื่อที่เกี่ยวกับสินค้าจะเกิดขึ้นเมื่อสินค้ามาถึงปลายทางแล้วแต่ผู้ส่งสินค้าเข้าไม่มีเงินสดไปชำระค่าสินค้า ในขณะที่เดียวกันผู้ส่งสินค้าเข้ามีความต้องการรับสินค้าเพื่อออกไปจำหน่ายก่อนโดยไม่ต้องจ่ายเงินให้กับธนาคาร ในทางปฏิบัติธนาคารพาณิชย์จะมอบเอกสารสิทธิในสินค้าให้กับลูกค้าไปก่อน โดยธนาคารจะให้ลูกค้าลงนามในสัญญา Trust Receipts ที่ระบุเกี่ยวกับบุริมสิทธิในสินค้าของธนาคารและลูกค้ารับรองจะจ่ายเงินคืนให้กับธนาคารตามกำหนดระยะเวลาตามที่ตกลงกันในสัญญา ธนาคารจึงมอบเอกสารให้ลูกค้าไปออกสินค้าหรือธนาคารสามารถทำการจำหน่ายแทนได้ในทุกโอกาส และเมื่อสัญญา T/R ครบกำหนดระยะเวลาการชำระเงิน ก็ให้ลูกค้านำเงินมาชำระคืนธนาคารตามระยะเวลาที่ระบุไว้ใน Trust Receipts

หนึ่งในบางกรณีสินค้าที่สั่งซื้อจากประเทศใกล้เคียงเช่น ฮองกง มาเลเซีย สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ เรือขนส่งสินค้าจากประเทศเหล่านี้จะเข้าถึงท่าเรือในประเทศไทยก่อนที่ธนาคารผู้เปิด L/C จะได้รับเอกสารจากธนาคารในต่างประเทศ ในกรณีเช่นนี้ถ้าผู้ส่งสินค้าเข้าต้องการนำสินค้าออกไปจำหน่ายก่อน ก็เกิดปัญหาว่าธนาคารไม่สามารถสลักหลังเอกสารในการส่งสินค้า (B/L) ให้แก่ผู้ส่งสินค้าเข้าเพื่อนำไปแลกกับ D/O (Delivery Order) จากบริษัทเพื่อนำไปออกสินค้าจากกรมศุลกากรได้ ดังนั้นเมื่อเกิดกรณีเช่นนี้ การแก้ปัญหาของธนาคารพาณิชย์คือ ธนาคารจะออกหนังสือคำประกันการยกสินค้า (Shipping Guarantee) ในเรื่องนี้บริษัทเรือจะเป็นผู้ออกแบบฟอร์ม Letter of Guarantee ให้ผู้สั่งซื้อสินค้านำมาให้ธนาคารลงนามคำประกันเมื่อธนาคารลงนามคำประกันโดยผู้รับมอบอำนาจของธนาคารแล้ว ธนาคารก็จะมอบให้ผู้สั่งซื้อสินค้านำไปแลกกับ D/O (Delivery Order) จากบริษัทเรือเพื่อนำสินค้าออกจากท่าเรือเพื่อนำไปจำหน่ายก่อน

ในกรณีที่ลูกค้าผู้ส่งสินค้ามาขอทำ (Shipping Guarantee) ธนาคารจะต้องชี้แจงให้ลูกค้าผู้ส่งสินค้าเข้าใจคือ เมื่อลูกค้า (ผู้นำเข้า) ได้นำสินค้าออกจากเมืองปลายทางแล้ว เมื่อเอกสารมาถึงปลายทางไม่ว่าเอกสารนั้นจะมีข้อผิดพลาด (Discrepancy) ใด ๆ ก็ตาม ลูกค้าผู้ส่งสินค้าเข้าจะต้องยินยอมรับเอกสารนั้นไว้ ดังนั้นเมื่อลูกค้ามาขอทำ Shipping Guarantee ธนาคารจะต้องให้ลูกค้าผู้ส่งสินค้าทำสัญญา Trust Receipts (T/R) ไว้กับธนาคารพร้อมกันไปด้วยเพื่อเป็นการหลักประกันการนำสินค้าออกไปจำหน่ายก่อน และการนับวันทำ Trust Receipt ก็จะเริ่มนับตั้งแต่วันที่ทำ Shipping Guarantee เป็นต้นไป

ดังนั้น Trust Receipt คือสินเชื่อย่างหนึ่งของการประกอบธุรกิจด้านการส่งสินค้าเข้าที่ลูกค้าให้กับธนาคาร โดยมีสัญญา Trust Receipts เป็นเครื่องมือในการให้ลูกค้าจ่ายเงินคืนให้ธนาคาร

ในทางปฏิบัติการขอทำ Trust Receipts ของลูกค้าผู้ส่งสินค้าเข้า จะต้องมาขอทำที่หน่วยงานฝ่ายต่างประเทศหรือหน่วยงานอื่นใดที่ลูกค้าได้ขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเอาไว้กับธนาคาร ตามปกติลูกค้า (ผู้นำเข้า) จะมายื่นคำขอทำ T/R ต่อเมื่อเรือได้เข้าเทียบท่าเรือแล้วหรือไม่ก็ก่อนเข้าเรือเข้า 1-2 วัน วัตถุประสงค์ของการ T/R ของลูกค้าเนื่องจากเลตเตอร์ออฟเครดิตที่ลูกค้าขอเปิดนั้นถึงกำหนดชำระตามตัวแล้ว แต่ลูกค้ายังไม่มีเงินเพียงพอที่จะชำระให้แก่ธนาคารจึงจำเป็นต้องขอ T/R กับธนาคาร เพื่อนำสินค้าที่ส่งเข้ามาออกไปจำหน่ายก่อนแล้วจึงจะนำเงินมาชำระภายหลัง

ในบางครั้งลูกค้าที่เชื่อถือได้ของธนาคารได้รับวงเงินเครดิต (Credit Line) ในการขอทำ T/R จากธนาคารไว้ก่อนก็ได้ ในกรณีนี้ลูกค้าจะต้องมีการตกลงกับธนาคารก่อนเกี่ยวกับเทอม (การกำหนดระยะเวลาการชำระเงิน) ของ T/R ซึ่งธนาคารจะเป็นผู้พิจารณาถึงความเหมาะสมว่าจะให้เทอมละกี่วันเช่นอาจเป็น 30 วัน 60 วัน 90 วัน หรือ 120 วัน ก็ได้ขึ้นอยู่กับข้อตกลง

เมื่อลูกค้านำ T/R มายื่นกับธนาคาร เจ้าหน้าที่ธนาคารต้องตรวจสอบเช็คของลูกค้าว่าถูกต้องกับลายเซ็นที่ได้รับมอบไว้กับธนาคารหรือไม่ เสร็จแล้วก็ต้องตรวจสอบเอกสารตามเลตเตอร์ออฟเครดิตที่เปิดเพื่อดูยอดเงิน รายการสินค้า ชื่อเรือ และ Shipping Mark (เครื่องหมายแสดงความเป็นเจ้าของสินค้า ซึ่งบริษัทผู้ซื้อเป็นผู้กำหนดเพื่อความสะดวกในด้านการตรวจสอบความถูกต้องของสินค้าที่ส่งเข้ามา) ให้ตรงตามหลักฐาน T/R เมื่อเอกสารทุกอย่างครบถ้วนและถูกต้องเจ้าหน้าที่ธนาคารจะคัดแยกตัวให้ลูกค้าจัดเตรียมเอกสารเช่น Invoice, Packing List, Insurance Policy และ Bill of Lading (B/L) โดยต้องสลักหลัง B/L ฉบับที่ต้นฉบับหรือ Original ทุกครั้งที่ให้ลูกค้าเพื่อลูกค้าจะได้นำไปแลก D/O (Delivery Order) จากบริษัทเรือและนำไปยื่นต่อกรมศุลกากร เพื่อเป็นเอกสารหลักฐานนำสินค้าออกจากท่าเรือต่อไป

สรุป Trust Receipts (T/R) เป็นสัญญาที่ลูกค้าผู้ส่งสินค้าเข้า หรือผู้ขอเปิด Letter of Credit ใ้ไว้กับธนาคาร เพื่อเป็นการรับรองว่าการที่ตนขอรับเอกสารการส่งสินค้าตาม L/C จากธนาคารพาณิชย์เพื่อนำไปออกสินค้าจากกรมศุลกากรไปจำหน่ายก่อน โดยยังมีได้ชำระสินค้าให้แก่ธนาคาร และธนาคารยังมีบุริมสิทธิในสินค้านั้นก็จะนำเงินมาชำระค่าสินค้าให้แก่ธนาคารต่อไป ทั้งนี้เพื่อให้ลูกค้าสามารถประกอบธุรกิจได้ประสบความสำเร็จ จึงเป็นประโยชน์สำหรับลูกค้า และธนาคารคือ ธนาคารมีบทบาทให้ความช่วยเหลือทางการเงินขณะที่ลูกค้า (ผู้นำเข้า) ได้รับสินเชื่อสามารถขยายธุรกิจให้กว้างขวางยิ่งขึ้น

การขอวงเงินทรัสต์รีซีพ

ลูกค้าที่ประสงค์จะขอวงเงิน Trust Receipts จะต้องมีหนังสือถึงธนาคาร แจ้งความประสงค์พร้อมรายละเอียดดังนี้

- หลักประกันที่เสนอ
- ระบุวงเงินทรัสต์รีซีพที่ต้องการ
- ระยะเวลาในการขอทำทรัสต์รีซีพ

หลักเกณฑ์ที่ธนาคารพาณิชย์พิจารณาการให้วงเงิน T/R ใช้วิธีการเช่นเดียวกับการปล่อยสินเชื่อทั่วไป โดยพิจารณาดังนี้

1. วัตถุประสงค์ในการขอวงเงิน Trust Receipts
2. หลักประกันที่ลูกค้าเสนอมาเช่นอสังหาริมทรัพย์ซึ่งต้องจดจำนองกับสำนักทะเบียนที่ดินให้เรียบร้อยเสียก่อน จึงจะใช้วงเงินทรัสต์รีซีพได้ ทั้งนี้ธนาคารได้ป้องกันความเสี่ยงไว้ก่อน ถ้าหากหลักประกันเป็นเงินฝากประจำของธนาคาร เจ้าของเงินฝากประจำจะต้องเซ็นมอบฉันทะพร้อมทั้งลงนามในหนังสือยินยอม และมอบทั้งเอกสารและหนังสือยินยอมไว้ให้กับธนาคาร ถ้าใช้บุคคลค้ำประกัน ผู้ค้ำประกันต้องลงนามในสัญญาค้ำประกันมอบไว้ให้กับธนาคาร ตามปกติธนาคารจะอนุมัติวงเงินทรัสต์รีซีพให้กับลูกค้าที่ธนาคารรู้จักดี โดยศึกษาอุปนิสัยและการชำระเงินตาม L/C ที่ธนาคารได้เปิดฉบับแรก ๆ ถ้าเป็นที่พอใจจึงจะอนุมัติวงเงิน Trust Receipts ให้
3. การชำระเงินคืน หมายถึงความสามารถในการดำเนินงานของลูกค้าจะสามารถทำได้ตามสัญญาหรือไม่ โดยพิจารณาเช่นสินค้าที่ผู้นำเข้ามีวัตถุประสงค์มาทำ T/R จะก่อให้เกิดรายได้เพียงพอชำระหนี้ธนาคารได้ตามระยะเวลาที่กำหนดหรือไม่

ผลประโยชน์ที่ธนาคารได้รับจากการปล่อยวงเงินกู้ Trust Receipts คือ

- ถ้าเป็น Time Letter of Credit ธนาคารจะไม่ได้ดอกเบี้ยแต่จะได้ค่าธรรมเนียมที่เรียกว่า Payment Commission

- ถ้าเป็นการทำ T/R ที่เกิดจาก Sight Letter of Credit ธนาคารจะได้รับดอกเบี้ยซึ่งอัตราดอกเบี้ยนั้นจะเป็นไปตามสกุลเงินที่ถูกค้ำทำ T/R

ระยะเวลาของสินเชื่อทรัสต์รีซีท

ระยะเวลาของสินเชื่อทรัสต์รีซีทแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะคือ

1. สินเชื่อระยะสั้นมีกำหนดระยะเวลาชำระหนี้ไม่เกิน 1 ปี เพื่อให้ลูกค้าใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน เมื่อจำหน่ายสินค้าไปแล้วก็ชำระหนี้คืนให้แก่ธนาคารตามระยะเวลาที่ธนาคารอนุมัติซึ่งอาจเป็น 90 วัน 120 วัน 150 วัน หรือ 180 วัน เป็นต้น

2. สินเชื่อระยะยาวมีกำหนดระยะเวลาการชำระหนี้คืนเกิน 1 ปี ขึ้นไป วัตถุประสงค์เพื่อเป็นการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets) เครื่องจักรในการผลิต เครื่องอุปกรณ์ในทางเทคโนโลยี เป็นต้น การชำระหนี้คืนเป็นการที่ลูกค้ามีผลกำไรจากการขายสินค้าหรือเกิดจากการใช้ทรัพย์สินดังกล่าวผลิตสินค้าเพื่อจำหน่าย

การทำทรัสต์รีซีทแต่ละครั้ง เมื่อธนาคารได้พิจารณาและอนุมัติวงเงิน Trust Receipts แล้วลูกค้าต้องจัดการเกี่ยวกับหลักประกันหรือหนังสือค้ำประกันให้เรียบร้อยเสียก่อน จึงจะเริ่มใช้วงเงินได้ ดังนั้นเมื่อลูกค้ามาขอขึ้นทำ Trust Receipts ในแต่ละครั้ง เจ้าหน้าที่ธนาคารจะดำเนินการดังต่อไปนี้

- ตรวจสอบวงเงินอนุมัติของธนาคารกับลูกค้าแต่ละรายและจำนวนเงินที่ลูกค้าขอทำ T/R รวมกับยอดคงค้าง(ถ้ายังมีหนี้เดิมค้างชำระ) ซึ่งยอดเงินที่ธนาคารจะให้กู้จะไม่เกินวงเงินที่ธนาคารได้อนุมัติไว้แล้ว

- ธนาคารจะสลักหลังใบตราส่ง เช่นการขนส่งของทางเรือหรือทางสายการบิน หรือใบแจ้งความพัสดุไปรษณีย์ (ถ้าเป็นการขนส่งสินค้าทางไปรษณีย์) มอบให้กับผู้ซื้อพร้อมทั้งเอกสารการค้าอื่นๆ เพื่อนำไปออกสินค้า

- ให้ลูกค้ากรอกรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าและลงนามในหนังสือสัญญาทรัสต์รีซีทมอบไว้ให้กับธนาคาร

TRUST RECEIPT

(HYPOTHECATED SHIPPING DOCUMENTS)

To

THE THAI COMMERCIAL BANK LIMITED

BANGKOK

In consideration of your handing to $\frac{me}{us}$ shipping document of goods, as per particulars at foot, hypothecated to the bank as collateral security for due payment of the undermentioned draft draw upon by $\frac{me}{us}$ and accepted by $\frac{me}{us}$ $\frac{I}{we}$ hereby engage to land, store, and hold the said goods as trustee for and on behalf of the bank, and in the event of the goods or any portion thereof being sold and delivered before full payment of the said draft the proceeds of such sales shall be received by $\frac{me}{us}$ as trustee for the bank, and paid to the bank when and as received $\frac{I}{we}$ at the same time specially advising the bank of the account on which such payment is made.

I/we also undertake to keep the goods fully insured against fire as against marine risks and to hand over to the bank all amount received from the Insurers, the policies of Insurance being in the meantime held by $\frac{me}{us}$ as trustee and on behalf of the bank.

Yours faithfully,

PARTICULARS OF DRAFTS AND GOODS

AMOUNT OF BILL			DUE		DESCRIPTION OF GOODS	MARKS & NOS.	VESSEL

Received the relative Documents

_____ Invoice (s)

_____ Bill (s) of Lading

_____ Insurance Policy(ies)

**KINDLY LET BEARER HAVE THE
RELATIVE SHIPPING DOCUMENTS**

กิจกรรมที่ 3

1. ให้นักศึกษาหารายละเอียดของทรัสต์รีซีทเพิ่มเติมโดยสอบถามจากธนาคารพาณิชย์ที่เกี่ยวข้อง
2. ศึกษาสัญญาทรัสต์รีซีท รายละเอียดของสินค้า การขอมงเงินทรัสต์รีซีท ระยะเวลาของสินเชื่อทรัสต์รีซีท สัญญาค้ำประกัน

การเตรียมเอกสารเพื่อติดต่อกับธนาคาร

ธนาคารพาณิชย์มีความเกี่ยวข้องกับผู้ส่งออกและผู้นำเข้าที่สำคัญคือเป็นผู้ดำเนินการทางด้านเอกสารการเงินเพื่อธุรกรรมการค้าและการให้สินเชื่อ กล่าวได้ว่าการชำระค่าสินค้าเป็นส่วนสำคัญประการหนึ่งของกระบวนการส่งออก กล่าวคือเมื่อผู้ส่งออกได้รับชำระค่าสินค้าที่ส่งมอบให้กับผู้ซื้อในงวดนั้นๆและได้รับชำระค่าสินค้าเต็มจำนวนและตรงต่อเวลา นับได้ว่ากระบวนการส่งออกได้เสร็จสิ้นโดยสมบูรณ์แล้ว สำหรับการนำเข้าถ้าการส่งมอบสินค้าปราศจากความเสียหายก็เป็นส่วนสำคัญของการนำเข้าเช่นกัน การดำเนินการในส่วนอื่นๆหลังจากนั้นเป็นหน้าที่ของการตลาดจะดำเนินการต่อไป

ดังนั้นการเตรียมเอกสารพร้อมสำเนาเพื่อติดต่อกับธนาคารผู้ส่งออกและผู้นำเข้าควรทราบรายละเอียดเอกสารเพื่อติดต่อกับธนาคารให้ครบถ้วน ทั้งนี้เพื่อการดำเนินการชำระค่าสินค้านำเข้าเร็วขึ้น การเตรียมเอกสารและสำเนาเพื่อติดต่อกับธนาคารมีดังนี้

1. เลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit (L/C))
2. ตั๋วแลกเงิน (Draft or Bill of Exchange)
3. ใบกำกับสินค้า (Commercial Invoice)
4. ใบตราส่งสินค้าทางทะเลหรือทางอากาศ ทางบก หรืออื่น ๆ
5. ใบแสดงบรรจุหีบห่อ (Packing List)
6. ใบแสดงน้ำหนัก (Weight List)
7. ใบกรมธรรม์ประกันภัยสินค้า
8. ใบรับรองต่าง ๆ (ถ้ามี) เช่น

- ใบรับรองการตรวจวิเคราะห์ทางเคมี (Analysis Certificate)
- ใบรับรองสุขอนามัย (Health Certificate)
- ใบรับรองการตรวจสอบสินค้า (Inspection Certificate)
- ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin)
- ใบรับรองอื่น ๆ (ถ้ามี)

9. ใบอนุญาตการนำเข้าหรือการส่งออก (Import and Export License) (ถ้ามี)

⁺ ตั๋วแลกเงิน

ตั๋วแลกเงิน (Draft or Bill of Exchange) เป็นตราสารที่จัดทำโดยผู้รับประโยชน์ตามเงื่อนไข L/C เพื่อแนบประกอบเอกสารขอเงิน

ตั๋วแลกเงินประกอบด้วยผู้เกี่ยวข้อง 3 ฝ่ายคือ

1. ผู้จ่าย (Drawee) ปกติจะเป็น Issuing Bank
2. ผู้สั่งจ่าย (Drawer) ปกติจะเป็นผู้รับประโยชน์ตาม L/C
3. ผู้รับเงิน (Payee) ปกติจะเป็นตัวผู้ขายเอง แต่เมื่อผู้ขายนำมาฝากให้ธนาคารเรียก

เก็บเงินจึงต้องระบุให้ธนาคารเป็นผู้รับแทน

ตั๋วแลกเงินที่ถูกต้องและมีข้อความสมบูรณ์ครบถ้วนมีดังนี้คือ

- มีข้อความว่า "ตั๋วแลกเงิน" (Bill of Exchange)
- ระบุสถานที่ (Place) และวันที่ (Date) ออกตั๋วแลกเงิน
- ระบุระยะเวลาการชำระเงิน (Tenor)
- ระบุจำนวนเงินเป็นตัวเลขและตัวอักษรตรงกับจำนวนเงินในใบกำกับสินค้า (Invoice) เว้นแต่ L/C จะกำหนดไว้เป็นอย่างอื่นโดยมีคำสั่งอันปราศจากเงื่อนไข ให้จ่ายเงินเป็นจำนวนแน่นอน
- ระบุว่าตั๋วแลกเงินดังกล่าวมีกี่ฉบับ เช่นมีคำว่า First หรือ Second และมีข้อความอีกว่า "ไม่จ่ายเงินให้กับฉบับอื่น (The others being unpaid) เพื่อเป็นที่มั่นใจว่าถ้าฉบับใดฉบับหนึ่งถูกจ่าย ตัวฉบับอื่นจะไม่ได้รับการจ่าย
- ระบุชื่อและที่อยู่ของผู้จ่ายเงิน (Drawee) เช่น ชื่อหรือยี่ห้อผู้จ่าย

- ลงลายมือชื่อและประทับตราบริษัทผู้รับประโยชน์หรือผู้ส่งจ่าย
- ระบุชื่อผู้รับเงิน (Payee) เช่นชื่อหรือยี่ห้อผู้รับเงิน
- ระบุหมายเลข L/C ชื่อธนาคาร ที่อยู่ วันที่เปิด L/C
- ต้องได้รับการสลักหลัง Draft โดย Negotiating Bank

การรับซื้อตั๋วสัญญาใช้เงิน ตั๋วสัญญาใช้เงินที่ธนาคารพาณิชย์นิยมใช้มี 2 ประเภทคือ (1) ตั๋วสัญญาใช้เงินประเภท Letter of Credit at Sight (2) ตั๋วสัญญาใช้เงินประเภท Letter of Credit Terms หรือ Time Letter of Credit

ตั๋วสัญญาใช้เงินประเภท Letter of Credit at Sight เมื่อผู้ขายจัดส่งสินค้าให้กับผู้ซื้อเรียบร้อยแล้ว ผู้ขายจัดเตรียม Letter of Credit และเอกสารประกอบอื่น ๆ มายื่นต่อธนาคารเพื่อขอเบิกเงินได้ทันที ในกรณีที่ธนาคารได้ตรวจสอบเอกสารดังกล่าวถูกต้องตามเงื่อนไขข้อตกลงใน L/C ธนาคารผู้รับซื้อตั๋วจะจ่ายเงินให้แก่ผู้ขายทันทีแล้วจัดส่งเอกสารไปเรียกเก็บเงินจากธนาคารผู้เบิกเลตเตอร์ออฟเครดิตซึ่งจะต้องชำระเงินให้แก่ธนาคารผู้รับซื้อตั๋วทันที

ในกรณีที่เอกสารมีข้อผิดพลาดไม่ถูกต้องตามเงื่อนไขข้อตกลงใน L/C ธนาคารจะยังไม่รับซื้อตั๋วและแจ้งข้อบกพร่องของเอกสารให้ธนาคารผู้เปิด L/C ทราบก่อนตั๋วสัญญาใช้เงินประเภท Letter of Credit Terms หรือ Time Letter of Credit เป็นตั๋วที่มีกำหนดระยะเวลาการชำระเงินและรอนกว่าจะได้รับชำระเงินจาก Opening Bank เสียก่อนจึงจะจ่ายเงินให้แก่ผู้ขาย ตั๋วสัญญาใช้เงินประเภทนี้ผู้ขายให้สินเชื่อกับผู้ซื้อแต่ถ้าผู้ขายมีความจำเป็นต้องใช้เงินเร่งด่วน ผู้ขายอาจนำตั๋วมาขอซื้อลดตัวกับธนาคารได้ โดยธนาคารจ่ายให้ล่วงหน้าให้กับผู้ขายหักด้วยส่วนลดเป็นค่าอัตราดอกเบี้ยเป็นต้น

Letter of Credit ทุกประเภทธนาคารจะรับซื้อโดยจ่ายเงินเข้าบัญชีให้แก่ผู้ส่งออกเป็นเงินบาทหรือสกุลเงินตราต่างประเทศแล้วแต่ความประสงค์ของลูกค้า

กิจกรรมที่ 4

ศึกษารายละเอียดและการเขียนข้อความลงในเอกสารเพื่อติดต่อกับธนาคาร

ขั้นตอนและการติดต่อธนาคาร

การชำระค่าสินค้าผ่านธนาคาร ผู้ส่งออกและผู้นำเข้าจะต้องดำเนินการติดต่อกับธนาคารพาณิชย์ในประเทศของตน

ผู้ส่งออกหรือผู้ขาย

1. ผู้ส่งออกจะต้องเป็นลูกค้าโดยเปิดบัญชีไว้กับธนาคาร เป็นบัญชีสกุลเงินบาทหรือบัญชีสกุลเงินตราต่างประเทศ (หากต้องการขอรับเงินค่าสินค้าเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ)
2. ยื่นเอกสารการส่งออก Letter of Credit ดั้งฉบับและสำเนาและเอกสารประกอบอื่น ๆ เช่น ใบกำกับสินค้า ตัวแลกเงิน ใบแสดงการบรรจุหีบห่อสินค้า ตัวแลกเงิน ใบแสดงน้ำหนัก เป็นต้น เพื่อขอรับการชำระเงินค่าสินค้าจากธนาคารตามกำหนดระยะเวลาที่ Letter of Credit กำหนด
3. ธนาคารลงทะเบียนรับเอกสารและตรวจสอบเอกสารที่ผู้ส่งออกนำมายื่น โดยยึดถือเงื่อนไขข้อตกลงใน Letter of Credit เป็นหลักปฏิบัติเพื่อตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารที่ธนาคารจะพิจารณารับซื้อระเบียบปฏิบัติของธนาคารพาณิชย์คือใช้ประเพณีและวิธีปฏิบัติเกี่ยวกับเครดิตที่มีเอกสารประกอบ
4. การแก้ไขเอกสาร ถ้าหากเอกสารมีข้อผิดพลาดและอยู่ในวิสัยที่จะแก้ไขได้ผู้ส่งออกจะต้องนำเอกสารไปแก้ไขหรือดำเนินการให้เรียบร้อยสมบูรณ์ และส่งคืนธนาคารภายในเวลาที่ Letter of Credit กำหนด สำหรับข้อผิดพลาดบางรายการไม่สามารถแก้ไขได้ ธนาคารจะถือเป็นข้อผิดพลาด (Discrepancy) ซึ่งเป็นเหตุให้ธนาคารยังรับซื้อเอกสารไม่ได้
5. การรับซื้อเอกสาร ธนาคารจะตรวจสอบความถูกต้องของ Letter of Credit ให้ถูกต้องครบถ้วนตามเงื่อนไขข้อตกลงซึ่งระบุใน Letter of Credit ขั้นตอนต่อไปคือธนาคารจะรับซื้อเอกสารดังกล่าวข้างต้น โดยนำเงินค่าสินค้าเข้าบัญชีให้แก่ลูกค้าเป็นสกุลเงินบาทหรือเงินตราต่างประเทศตามที่ลูกค้าต้องการ

ผู้นำเข้าหรือผู้ซื้อ

1. ผู้ซื้อ (ผู้นำเข้า) ติดต่อธนาคารพาณิชย์ที่ตนเองเป็นลูกค้า ขอเปิด L/C (Application for Documentary Credit) และกรอกข้อมูลให้ครบถ้วนให้ตรงกับ Proforma Invoice
2. ผู้ซื้อส่งคำขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (L/C) พร้อมสำเนา Proforma Invoice ให้เจ้าหน้าที่ธนาคารเพื่อตรวจสอบวงเงินสินเชื่อจาก Data Credit Center รวมทั้งตรวจลายเซ็นของผู้มีอำนาจลงนามในคำขอนั้นจากตัวอย่างลายเซ็นที่ลูกค้าให้ไว้
3. หลังจากฝ่ายการตรวจสอบเอกสารของธนาคาร ผู้ซื้อขอหมายเลข L/C และชื่อของธนาคารที่ตั้งใจจะเปิด L/C ผ่านไป (Advising Bank) หน้าที่ของผู้ซื้อที่จะต้องปฏิบัติเร่งด่วนต่อไปคือ ต้องรีบแจ้งรายละเอียดหมายเลข L/C และธนาคารที่ขอให้เปิด L/C (Opening Bank) ให้ผู้ขายทราบ เพื่อให้ผู้ขายเตรียมตัวรับ L/C หรือใช้เป็นข้อมูลเพื่อสอบถามไปยังธนาคารของตนได้
 - ในขั้นตอนนี้ธนาคารเปิด L/C เรียกเก็บค่าใช้จ่ายกับผู้ซื้อเช่น ค่าแสตมป์ ค่าไปรษณียากร ค่าธรรมเนียมการเปิด L/C เป็นต้น
4. เมื่อผู้ซื้อได้รับมอบสินค้าแล้วจัดเตรียมเอกสารและติดต่อกับธนาคารพาณิชย์ในประเทศของตนเพื่อชำระค่าสินค้าต่อไป

กิจกรรมที่ 5

ให้ศึกษาในภาคปฏิบัติจริงว่าผู้ส่งออกและผู้นำเข้ามีขั้นตอนและการติดต่อกับธนาคารอย่างไร

การชำระเงินค่าสินค้านำเข้า

ธนาคารพาณิชย์ด้านผู้ซื้อเมื่อเปิด L/C แล้ว จัดส่งให้ผู้ขายด้วยระบบ Airmail หรือ Telex ธรรมดา หรือ Swift

- ถ้าเป็น L/C ภายในประเทศธนาคารจะแจ้งให้ผู้ขายโดยตรง

- L/C ระหว่างประเทศธนาคารที่เปิด L/C จะเบิกผ่านธนาคารในประเทศของตนก่อน แล้วร้องขอให้ธนาคารประเทศผู้ขายแจ้งไปยังผู้ขาย

- กรณีเป็น Sight L/C ธนาคารจะแจ้งให้ผู้ซื้อมาชำระเงินทันที เมื่อสินค้าได้รับการส่งมอบ

- ถ้าหากระบุให้จ่ายเงินมีกำหนดระยะเวลา (Usance) จะแจ้งให้ผู้ซื้อมารับรองด้วย โดยให้ผู้ซื้อเขียนคำว่า accepted ลงไว้บนด้านหน้าของตั๋วแลกเงิน แล้วลงลายมือชื่อพร้อมประทับตรา หรือลงลายมือชื่อพร้อมประทับตราของผู้ขาย ไว้ด้านหลังตั๋วแลกเงิน

การชำระเงินค่าสินค้านำเข้า ผู้ซื้อต้องติดต่อกับธนาคารพาณิชย์ในประเทศของตนเพื่อชำระค่าสินค้า (สินค้าได้ส่งมายังประเทศผู้ซื้อแล้ว) ไม่ว่าจะเป็น Sight L/C หรือมีกำหนดระยะเวลาในกรณีที่ผู้ซื้อไม่พร้อมที่จะจ่ายเงินค่าสินค้า ผู้ซื้อสามารถใช้บริการสินเชื่อของธนาคารได้ โดยผู้ซื้อยื่นความจำนงทำสัญญา Trust Receipts หรือ T/R กับธนาคาร เมื่อธนาคารอนุมัติแล้ว

- กรณีเป็น Sight L/C ธนาคารจะให้ผู้ซื้อทำการรับรองตั๋วแลกเงินชนิดมีกำหนดเวลา ธนาคารออกให้ เพื่อวัตถุประสงค์ของการให้กู้หรือรับรองตั๋วฉบับเดิม

- ถ้าเป็นเอกสารระบุให้จ่ายเงินมีกำหนดระยะเวลา ผู้ซื้อต้องทำ T/R เพิ่มเติม

สัญญา Trust Receipts เรียกย่อว่า T/R เป็นหนังสือที่ผู้ซื้อจัดทำขึ้นเพื่อขอรับเอกสารแสดงสิทธิในสินค้าออกจากจุดส่งมอบปลายทางก่อนการชำระเงินค่าสินค้าให้กับธนาคาร ธนาคารจะคืนหลักทรัพย์ที่นำมาเป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อพร้อมกับ T/R ให้แก่ลูกค้าเมื่อลูกค้าปลดหนี้ตาม T/R

เพื่อให้กระบวนการ T/R รวดเร็ว ผู้ซื้อ (ผู้นำเข้า) ควรดำเนินการเกี่ยวกับ T/R ตั้งแต่ขั้นตอนขอเปิด L/C

การเรียกเก็บเงินค่าสินค้าส่งออก

เมื่อผู้ขาย (ผู้ส่งออก) ได้รับ L/C จะต้องตรวจสอบเงื่อนไขใน L/C ความถูกต้องตามข้อตกลงและสามารถปฏิบัติได้ จึงจะรีบดำเนินการจัดเตรียมสินค้าและจัดหาพาหนะ พร้อมจัดเตรียมเอกสารเพื่อการส่งออกและดำเนินการส่งมอบสินค้าตามกำหนด

หากผู้ขายตรวจสอบ L/C มีข้อบกพร่อง เช่น ไม่ตรงกับเงื่อนไขข้อตกลงและไม่สามารถปฏิบัติได้ ให้รีบทำเอกสารโต้แย้งโดยวิธีเร่งด่วนเพื่อยืนยันคำขอแก้ไข L/C กับธนาคาร สำหรับเอกสารที่มีข้อผิดพลาดหรือข้อบกพร่องอื่นธนาคารมีทางเลือกพิจารณา 3 ทางคือ

1. แจ้งข้อผิดพลาดไปให้ธนาคารผู้เปิด Letter of Credit ทราบและขออำนาจในการรับซื้อตัว

2. ในกรณีที่ผู้ส่งออกเป็นลูกค้าที่ดีและมั่นใจว่าผู้ซื้อจะต้องยอมรับเอกสารแน่อนธนาคารอาจพิจารณารับซื้อตัว โดยขอให้ผู้ส่งออกยื่นหนังสือรับรองความเสียหายต่อธนาคาร (Letter of Indemnity)

3. ส่งเอกสารเรียกเก็บเงินตาม Letter of Credit โดยแจ้งข้อผิดพลาดไปให้ธนาคารผู้เปิด Letter of Credit ทราบพร้อมเอกสารประกอบอื่น ๆ

การดำเนินการเรียกเก็บเงินค่าสินค้าส่งออก ผู้ขายรวบรวมเอกสารตามเงื่อนไขระบุใน Letter of Credit คือ

- บัญชีบรรจุหีบห่อสินค้า (Packing List)
- ใบกำกับสินค้า (Invoice)
- ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin)
- ใบตราส่ง เช่น การขนส่งสินค้าทางทะเล อากาศ และทางบก เช่น Air Waybill
- ตัวแลกเงิน หรือ เลตเตอร์ออฟเครดิต (Bill of Exchange/Letter of Credit)
- เอกสารอื่นๆ (ถ้ามี)

ผู้ขายนำเสนอเอกสารดังกล่าวข้างต้นส่งมอบให้ธนาคารพาณิชย์เรียกเก็บเงิน

หลังจากผู้ขายส่งเอกสารไปขึ้นเงินกับธนาคารผู้เปิด L/C แล้ว ปกติหากไม่มีปัญหาใด ๆ

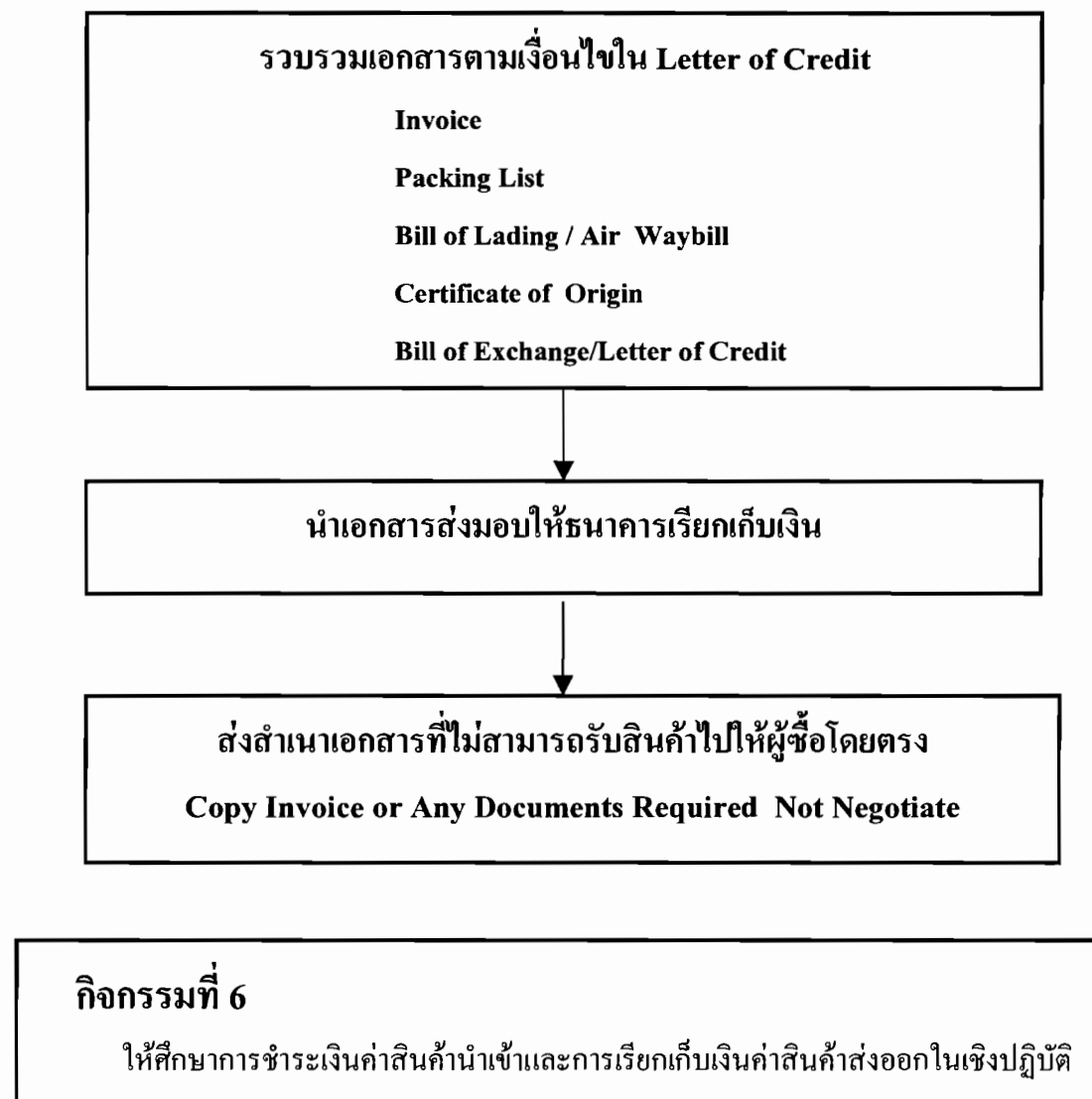
ธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตจะชำระเงินให้ตามกำหนด แต่ถ้าหากมีการชำระเงินล่าช้า

ธนาคารจะดำเนินการติดตามทวงถามการชำระเงินซึ่งอาจจะมีสาเหตุคือ

- ความล่าช้าของธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต
- ความล่าช้าหรือผิดพลาดของธนาคารตัวแทนในการเรียกเก็บเงินหรือธนาคารผู้รับตัว
- ความล่าช้าในการโต้ตอบข่าวสารของผู้ขาย
- ตัวแลกเงินมีข้อผิดพลาด เช่น ผู้ซื้ออาจจะไม่อยู่หรือไม่รับรองตัว
- เอกสารสูญหายระหว่างทาง
- ข้อผิดพลาดอื่นๆ

เมื่อผู้ขายได้รับเงินค่าชำระสินค้าแล้ว หากเกิดกรณีปัญหาการชำระเงินล่าช้า ธนาคารจะเรียกเก็บค่าดอกเบี้ยตัวจ่ายเงินล่าช้าจากผู้ขายต่อไป โดยธนาคารจะยกเว้นช่วงจำนวนวันที่ไม่คิดดอกเบี้ยจากผู้ขายคือ 10 วันนับจากวันเข้าบัญชี แต่จะเริ่มคิดดอกเบี้ยตั้งแต่วันที่ 11 เป็นต้นไป

การเรียกเก็บเงินค่าสินค้า



สรุป

หลังจากเจรจาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศแล้วทั้งผู้ซื้อและผู้ขายจะต้องเตรียมเอกสารเพื่อนำไปติดต่อด้านธนาคารพาณิชย์ การจัดเตรียมเอกสารเพื่อติดต่อกับธนาคารมีความสำคัญในการทำธุรกิจระหว่างประเทศ ธนาคารเป็นตัวแทนในการชำระค่าสินค้า เพื่อให้เกิดความมั่นใจทั้งฝ่ายผู้ซื้อและผู้ขาย ดังนั้นทั้งผู้ซื้อและผู้ขายควรมีความรู้ในด้านต่าง ๆ ดังนี้

- การชำระเงินสำหรับการค้าระหว่างประเทศมีหลายวิธี คือ (1) การชำระด้วยเงินสดหรือการชำระล่วงหน้า (2) การชำระผ่านบัตรเครดิต (3) การเรียกเก็บเงินผ่านธนาคาร (4) การเปิดบัญชีรายชื่อ (5) การออกหนังสือรับรองการชำระเงินโดยผ่านธนาคาร (6) การชำระเงินค่าสินค้าโดยวิธี Open Account (7) การชำระเงินค่าสินค้าโดยวิธี Consignment ฯลฯ

- เลตเตอร์ออฟเครดิต มี 2 ประเภทคือ (1) เลตเตอร์ออฟเครดิตสำหรับผู้เดินทาง (2) เลตเตอร์ออฟเครดิตการค้า เลตเตอร์ออฟเครดิตแบ่งเป็น 2 ชนิดคือ (1) เลตเตอร์ออฟเครดิตชนิดเบิกถอนได้ (2) เลตเตอร์ออฟเครดิตชนิดเบิกถอนไม่ได้ เมื่อผู้ซื้อและผู้ขายเจรจาตกลงทำการซื้อขายกันเรียบร้อยแล้วก็จะทำสัญญาข้อตกลงซื้อขายสินค้าระหว่างกัน โดยผู้ซื้อติดต่อบริษัทพาณิชย์ เพื่อขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการส่งออก เป็นเครดิตที่ธนาคารตัวแทนต่างประเทศเปิดมาให้แก่ผู้รับประโยชน์หรือผู้ส่งออกสินค้า เพื่อขอให้ธนาคารของประเทศผู้ส่งออกแจ้งการเปิดเครดิตของผู้ส่งสินค้าเข้าไปให้ผู้ส่งสินค้าออก

- ทรัสตรีซีพ (Trust Receipts หรือ T/R) เป็นสินค้าเชื่อทางด้านการส่งสินค้าเข้า เมื่อผู้ซื้อหรือผู้ส่งสินค้าเข้ามีปัญหาทางการเงินและมีความจำเป็นต้องให้ธนาคารพาณิชย์ช่วยเหลือเพื่อให้การประกอบธุรกิจประสบความสำเร็จ เมื่อสินค้ามาถึงปลายทางแล้วผู้ส่งสินค้าเข้าไม่มีเงินสดไปชำระค่าสินค้าและมีความต้องการรับสินค้าเพื่อออกไปจำหน่ายก่อน โดยยังไม่ต้องจ่ายเงินให้กับธนาคาร ธนาคารพาณิชย์จะมอบเอกสารสิทธิในสินค้าให้ผู้ค้าไปก่อน โดยธนาคารจะให้ลูกค้าลงนามในสัญญา Trust Receipt โดยลูกค้ารับรองจะจ่ายเงินคืนให้กับธนาคารตามกำหนดระยะเวลาตามที่ตกลงกันในสัญญา ธนาคารจะมอบเอกสารให้ผู้ค้าไปออกสินค้า

- การเตรียมเอกสารเพื่อติดต่อกับธนาคารมีดังนี้ (1) Letter of Credit (L / C) (2) ตัวแลกเงิน (3) ใบกำกับสินค้า (4) ใบตราส่งสินค้าทางทะเลหรือทางอากาศ (5) ใบแสดงบรรจุหีบห่อ (6) ใบแสดงน้ำหนัก (7) ใบกรรมธรรม์ประกันภัยสินค้า (8) ใบรับรองต่าง ๆ (ถ้ามี) (9) ใบอนุญาตการนำเข้าหรือการส่งออก

- ขั้นตอนการติดต่อกับธนาคารของผู้ส่งออกหรือผู้ขาย (1) เปิดบัญชีไว้กับธนาคารโดยระบุสกุลเงินตรา (2) ยื่นเอกสารการส่งออก Letter of Credit ใบกำกับสินค้า ตั๋วแลกเงิน ใบแสดงการบรรจุหีบห่อสินค้า ตั๋วแลกเงิน ใบแสดงน้ำหนัก ฯลฯ เพื่อขอรับการชำระเงินค่าสินค้าจากธนาคารตามระยะเวลาที่กำหนด (3) ธนาคารลงทะเบียนรับเอกสารและตรวจสอบเอกสาร (4) แก้ไขเอกสารถ้ามีข้อผิดพลาดและส่งคืนภายในระยะเวลาที่ Letter of Credit กำหนด (5) ธนาคารจะรับซื้อเอกสารดังกล่าวโดยนำเงินค่าสินค้าเข้าบัญชีให้แก่กลุ่มเป็นสกุลที่ลูกค้าต้องการ

- ส่วนผู้นำเข้าหรือผู้ซื้อ (1) ต่อกับธนาคารพาณิชย์ที่ตนเป็นลูกค้าขอเปิด L/C และกรอกข้อมูลให้ครบถ้วนให้ตรงกับ Proforma Invoice (2) ผู้ซื้อส่งคำขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (L/C) พร้อมสำเนา Proforma Invoice (3) ผู้ซื้อขอหมายเลข L/C และชื่อของธนาคารที่ตั้งใจจะเปิด L/C แล้วแจ้งให้ผู้ขายทราบ เพื่อให้ผู้ขายเตรียมตัวรับ L/C (4) ผู้ซื้อรับมอบสินค้าแล้วจัดเตรียมเอกสารติดต่อบริษัทพาณิชย์ในประเทศตนเพื่อชำระค่าสินค้าต่อไป

- การชำระเงินค่าสินค้าเข้า ผู้ซื้อต้องติดต่อกับธนาคารพาณิชย์ในประเทศของตน เพื่อชำระค่าสินค้าเมื่อสินค้าได้ส่งมายังประเทศผู้ซื้อแล้ว ถ้าผู้ซื้อไม่มีเงินสดจ่ายค่าสินค้าก็สามารถใช้บริการสินเชื่อของธนาคารได้ โดยยื่นงานทำสัญญา Trust Receipts

- การเรียกเก็บเงินค่าสินค้าส่งออก เมื่อผู้ขายได้รับ L/C จะตรวจสอบเงื่อนไขใน L/C จะจัดเตรียมสินค้าและจัดหาพาหนะจัดเตรียมเอกสารเพื่อการส่งออก การดำเนินการเรียกเก็บเงินค่าสินค้าส่งออก ผู้ขายรวบรวมเอกสารที่ระบุใน L/C คือ ใบกำกับสินค้า (Invoice) บัญชีบรรจุหีบห่อ (Packing List) ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin) ตั๋วแลกเงินหรือเลตเตอร์ออฟเครดิต หลังจากผู้ขาย (ผู้ส่งออก) ส่งเอกสารไปขึ้นเงินกับธนาคาร ผู้เปิด L/C แล้ว ธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตจะชำระเงินให้ตามกำหนด

แบบฝึกหัด

1. จงอธิบายคำต่อไปนี้ตามที่ท่านสนใจ
 1. Bill for Collection
 2. Open Account Trade
 3. Letter of Credit
 4. Revocable Credit
 5. Trust Receipt
2. ในการทำธุรกิจระหว่างประเทศมีวิธีการชำระเงินด้วยกันกี่วิธี จงอธิบาย
3. สมมติท่านเป็นผู้นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ ท่านจะชำระเงินค่าสินค้าอย่างไร จงอธิบาย
4. จงอธิบายถึงการขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการส่งออกและการสั่งสินค้าเข้าและหลักเกณฑ์ในการอนุมัติของเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต
5. จงกล่าวถึงการกำหนดของเงินทรัสต์รีซีทและระยะเวลาขอสินเชื่อทรัสต์รีซีท