

บทที่ 4

การชำระ/โอนเงินตราต่างประเทศ และการเรียกเก็บเงิน

บัญชีเงินตราต่างประเทศระหว่างธนาคาร

ธนาคารพาณิชย์และธนาคารกลาง ทำธุรกิจเกี่ยวข้องกับเงินตราต่างประเทศ มีการรับจ่าย โอนเงินตราต่างประเทศซึ่งเป็นเงินสกุลที่ใช้ในการชำระหนี้ทางการค้า การซื้อขายเงินกับลูกค้าธนาคาร และระหว่างธนาคาร การรับฝาก การกู้ยืม การให้กู้ยืม การจ่ายเงินฝากและเงินกู้ การรับจ่ายค่าบริการ การรับจ่ายดอกเบี้ยเงินปันผล การรับโอนเงินเข้าและจ่ายโอนเงินออก การแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ การมีเงินตราต่างประเทศเป็นทุนสำรองของธนาคารกลาง ล้วนเป็นสิ่งจำเป็นที่ธนาคารต่าง ๆ ต้องมีบัญชีเงินฝากเป็นเงินตราต่างประเทศไว้กับธนาคารในประเทศเจ้าของเงินสกุลนั้น เพื่อให้บัญชีรับจ่ายโอนเงินตราสกุลนั้น ความจำเป็นในขนาดธุรกิจของธนาคารอาจต้องมีบัญชีเงินสกุลเดียวกันหลายบัญชีกับธนาคารต่าง ๆ และเมื่อมีเงินหลายสกุลจะต้องใช้ธนาคารหนึ่งอาจจะมีบัญชีเงินฝากเป็นเงินตราสกุลต่าง ๆ จำนวนมาก และในทางกลับกัน ก็จะมีธนาคารเปิดบัญชีรับฝากเงินตราสกุลต่าง ๆ ให้กับธนาคารในต่างประเทศ ซึ่งจะมีหน้าที่รับเงินและจ่ายเงินตามคำสั่งโอนผ่านเข้าบัญชีเงินรับฝากนั้นให้กับธนาคารลูกค้าผู้เปิดบัญชีไว้ ธุรกรรมทางการเงินระหว่างประเทศจะโอนผ่านบัญชีเงินตราต่างประเทศเหล่านี้ที่ธนาคารทุกธนาคารจะต้องมีเป็นเครือข่ายโยงใยที่กว้างขวางทั่วโลก

บัญชีรับฝากเงินตราต่างประเทศของธนาคาร - Vostro Account

ธนาคารผู้รับฝากเงินจากธนาคารในต่างประเทศ จะเรียกบัญชีในสมุดบัญชีของตนเป็นคำลาตินว่า " Vostro Accounts " แปลว่า " บัญชีของท่าน " ส่วนใหญ่ธนาคารผู้รับฝากเงินจะรับฝากเงินสกุลของตนเอง เช่น ธนาคารในนิวยอร์กรับฝากเงินดอลลาร์สหรัฐจากธนาคารในต่างประเทศ หรือธนาคารในกรุงเพิร์ทรับฝากเงินบาทจากธนาคารในต่างประเทศเช่นนี้ ธนาคารในนิวยอร์กและธนาคารในกรุงเทพฯ ต่างก็ไม่เรียกบัญชีเงินฝากของตนว่าเป็น Vostro Accounts แต่เรียกว่า Checking Accounts หรือ Current Accounts ตามลักษณะบัญชีเงินฝากดอลลาร์และเงินบาทที่ใช้อยู่หากธนาคารผู้รับฝากเงินไม่ใช่ธนาคารในประเทศเจ้าของเงินสกุลนั้น เช่นธนาคารในเบลเยียม หรือธนาคารในสิงคโปร์รับฝากเงินดอลลาร์สหรัฐ ก็เรียกบัญชีรับฝากนั้นเป็น Vostro Accounts ซึ่งปกติจะถือว่าเงินสกุลที่ฝากนอกประเทศเจ้าของเงินว่าเป็นเงินยูโร

บัญชีฝากเงินตราต่างประเทศของธนาคาร - Nostro Account

ธนาคารผู้ฝากเงินตราต่างประเทศไว้กับธนาคารในต่างประเทศ จะเรียกบัญชีในสมุดบัญชีของตนเป็นคำลาตินว่า "Nostro Accounts" แปลว่า "บัญชีของเรา" ไม่ว่าจะเป็นการรับฝากเงินกับบัญชีของธนาคารผู้รับฝากในประเทศเจ้าของเงินสกุลนั้น หรือเป็นบัญชีของธนาคารผู้รับฝากนอกประเทศเจ้าของเงินสกุลนั้นก็ตาม

การลงบันทึกรายการที่ผ่านบัญชี Nostro Accounts และบัญชี Vostro Accounts จะเป็นลักษณะบัญชีตรงกันข้าม เป็นต้นว่า ลูกค้าที่นำสินค้าเข้ามาขอให้ธนาคารไทยจัดการจ่ายเงินดอลลาร์สหรัฐให้แก่ผู้ส่งสินค้าออกทางสหรัฐอเมริกา ธนาคารในต่างประเทศซึ่งได้รับคำสั่งจากธนาคารไทยให้จ่ายเงินดอลลาร์สหรัฐให้แก่ผู้รับประโยชน์ในสหรัฐอเมริกา จะผ่านบัญชีโดยเดบิตบัญชีรับฝากเงินของธนาคารไทย Vostro Accounts ทางด้านธนาคารไทยผ่านบัญชีโดยเครดิตบัญชีฝากเงินดอลลาร์สหรัฐ Nostro Accounts สรุปว่าเมื่อบัญชี Vostro Accounts ของธนาคารรับฝากเงินมียอดเป็นเครดิตบัญชี Nostro Accounts ของธนาคารผู้ฝากเงินมียอดเป็นเดบิต และในทางกลับกัน บัญชี Vostro Accounts ของธนาคารผู้รับฝากเงินมียอดเป็นเดบิต บัญชี Nostro Accounts ของธนาคารผู้ฝากเงิน มียอดเป็นเครดิต

สิ่งสำคัญที่ธนาคารผู้ฝากเงินควรจะทราบจากกันที่ว่า มีเงินอยู่ในบัญชีเงินฝากเท่าใด ไม่ควรเก็บเงินฝากคงเหลือไว้ในบัญชีมากเกินไป อาจจะไม่ได้รับดอกเบี้ยเลย และไม่ควรถ่ายให้เงินในบัญชีขาดไม่เพียงพอกับการส่งจ่ายทำให้เสียเครดิตชื่อเสียงของธนาคาร จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ธนาคารผู้ฝากเงินจะต้องเก็บบันทึกหนี้สินทุกอย่างที่จะต้องจ่ายเมื่อใด เพื่อจะได้จัดเตรียมเงินจำนวนให้เพียงพอไว้จ่ายหนี้สินที่จะถึงกำหนดชำระ ส่วนใหญ่รายการบัญชีที่ผ่านเข้า Vostro Accounts ของธนาคารผู้รับฝากเงินกับรายการบัญชีที่ผ่านเข้า Nostro Accounts ของธนาคารผู้ฝากเงิน จะผ่านบัญชีคนละวันกัน เนื่องจากความแตกต่างในเวลาระหว่างประเทศ หรือระยะเวลาไปรษณีย์ระหว่างประเทศในการส่งเอกสารเพื่อเข้าเดบิตหรือเครดิตบัญชีของทั้งสองฝ่าย ไม่ตรงกันภายในวันและเวลาเดียวกันได้ ทำให้ยอดคงเหลือประจำวันของธนาคารทั้งสองฝ่ายไม่ตรงกัน ต้องทำงานกระตบยอดซึ่งเสียเวลา และเลยเวลาที่ควรจะทราบตัวเลขแสดงฐานะยอดเงินฝากที่แท้จริง ดังนั้นเพื่อให้ได้ประสิทธิภาพและได้ยอดที่ถูกต้อง วิธีการที่ปฏิบัติมีดังต่อไปนี้ :

1. รายการเช็คส่งจ่ายจากบัญชีรับฝากในต่างประเทศได้ผ่านเข้าบัญชีเงินฝาก Nostro Accounts และมีเงินสำรองฝากไว้กับบัญชีรับฝากเงินในต่างประเทศไว้ก่อน เมื่อมีเช็คมาขึ้นเงินจึงเดบิตบัญชีรับฝากเงิน ดังนั้น จึงไม่มีทางทราบกำหนดวันที่เช็คมาขึ้นเงินและจ่ายเงินได้แน่นอน

2. รายการใดที่มีกำหนดการจ่ายในวันใดแน่นอน ให้ทั้งสองฝ่ายกำหนดวันผ่านบัญชีฝากเงิน และบัญชีรับฝากเงินในวันเดียวกัน

3. การโยกย้ายเงินสกุลเดียวกันจากบัญชีรับฝากเงินบัญชีหนึ่งไปยังอีกบัญชีหนึ่งเพื่อโอนยอดคงเหลือในบัญชีที่เหลืออยู่มากเกินไปเกินความต้องการไปเข้าบัญชีที่ร่อยจ่ายตามคำสั่งจ่ายเงินให้เพียงพอ

4. ถ้าวันใดฐานะเงินสกุลหนึ่งเกิดขาดและมีเงินสกุลอื่นเหลือใช้ ผู้ค้าเงินก็ควรแลกเปลี่ยนเงินสกุลที่เหลืออยู่ไปซื้อเงินสกุลที่ขาดอยู่และจำเป็นต้องใช้

5. ตรวจสอบบัญชีเงินฝากที่บันทึกไว้กับฐานะการซื้อขายทั่วไปของผู้ค้าเงินตราต่างประเทศ

6. ตรวจสอบบันทึกบัญชีรับจ่ายจากธนาคารผู้รับฝากเงินกับบันทึกบัญชีของเรา โดยนำมากระทบยอดซึ่งเป็นการกระทำย้อนหลังไม่ได้ทราบยอดปัจจุบัน แต่การตรวจสอบทำให้ทราบแน่ชัดว่ารายการใดควรจะปรากฏแต่ไม่ปรากฏในบัญชีเงินฝากของเรา ก็จะได้ผ่านบัญชีนั้นเข้าบัญชีของเรา ส่วนรายการใดควรจะปรากฏแต่ไม่ปรากฏในบัญชีรับฝากของเขา ก็จะแจ้งให้อีกฝ่ายทราบเพื่อผ่านบัญชีให้ตรงกันกับบัญชีเงินฝากของเรา ปัจจุบันนี้เราสามารถตรวจสอบบัญชีรับฝากประจำวันจากเครื่องคอมพิวเตอร์ (Swift) ได้อย่างรวดเร็วกว่าการส่งบัญชีรับจ่ายทางไปรษณีย์

วิธีชำระเงินระหว่างประเทศด้วยเอกสารการเงินของธนาคารและอื่น ๆ

วิธีชำระเงินที่เป็นหนี้ระหว่างประเทศได้ด้วยวิธีใดวิธีหนึ่งดังต่อไปนี้

เช็ค (Buyer's own cheque) ผู้ซื้อจ่ายเช็คของตนซึ่งสั่งจ่ายจากบัญชีเงินฝากธนาคารให้แก่ผู้ขาย วิธีนี้ผู้ซื้อได้รับประโยชน์จากการที่จำนวนเงินตามเช็คยังไม่ถูกหักบัญชีที่ฝากไว้กับธนาคาร จนกว่าผู้ขายได้ส่งเช็คนั้นไปขอรับเงินจากธนาคารที่ถูกสั่งจ่าย โดยส่งไป clearing ผ่านธนาคารในประเทศผู้ขาย วิธีจ่ายเงินด้วยเช็คส่วนตัวของผู้ซื้อไม่ใช่วิธีจ่ายเงินที่เป็นที่ยอมรับโดยทั่วไป อาจใช้ได้เป็นการเฉพาะรายเท่านั้น

เช็คไปรษณีย์สากล (International Giro) อาจทำได้โดยซื้อเช็คจากที่ทำการไปรษณีย์กรอกรายการอื่นให้ที่ทำการไปรษณีย์ส่งไปยังศูนย์ใจโรสากล ซึ่งจะส่งเงินจำนวนนั้นให้แก่ที่ทำการไปรษณีย์ของผู้รับ ตัวเช็คไปรษณีย์สากลส่งให้ผู้ส่งสินค้าไปรับเงินอีกต่อหนึ่ง ค่าธรรมเนียมในการนี้กำหนดไว้เป็นอัตราตายตัว

สากลณณัติ (International Postal Money Order) ธนาคารบางแห่งจะออกสากลณณัติในรูปแบบสั่งจ่ายเงินขนาดใบและจำนวนเงินเท่ากันไว้ขายให้ผู้ต้องการซื้อไปชำระหนี้ เมื่อขอซื้อธนาคารจะ

กรอกรายการของลูกค้าโดยเรียกค่าธรรมเนียมเล็กน้อย อาจต้องใช้หลายฉบับเพื่อให้ได้จำนวนเงินที่ต้องการ แล้วมอบให้ผู้ซื้อส่งไปยังผู้รับในต่างประเทศ

ตัวเงินธนาคารในรูปเช็คหรือตราพท์ของธนาคาร (Banker's cheque or Draft) ลูกหนี้ระหว่างประเทศจะต้องจ่ายเงินที่เป็นหนี้ในสกุลเงินของเจ้าหนี้หรือเงินสกุลอื่นตามที่กำหนด โดยขอซื้อเช็คหรือตราพท์จากธนาคาร ธนาคารผู้ขายในอัตราขายจะออกเช็คหรือตราพท์ส่งจ่ายจากธนาคารตัวแทนหรือสาขาของตนที่อยู่ในตลาดเงินที่ใช้เงินสกุลของเจ้าหนี้หรือใช้เงินสกุลที่กำหนดไว้ มอบให้ผู้ซื้อเช็คหรือตราพท์หรือเช็คคนั้นผู้ซื้อจะส่งเช็คหรือตราพท์ไปยังเจ้าหนี้ เมื่อมีผู้นำเช็คหรือตราพท์มาขึ้นเงินธนาคารผู้จ่ายเงินจะรับเช็คหรือตราพท์หรือเช็คธนาคารไว้ในอัตราซื้อ ให้แก่ผู้ขายเช็คหรือตราพท์เท่านั้นเงินที่จ่ายไปนั้นเดบิตจากบัญชีเงินฝากของธนาคารผู้ส่งจ่าย

การโอนเงินทางไปรษณีย์อากาศที่ธนาคาร (Mail of Airmail Transfer M/T)

การโอนเงินทางไปรษณีย์ คือ คำสั่งของธนาคารหนึ่งถึงธนาคารตัวแทนหรือสาขาในต่างประเทศให้จ่ายเงินจำนวนที่แจ้งไว้ ให้แก่บุคคลผู้รับเงินที่ระบุชื่อและที่อยู่ที่ปลายทาง คำสั่งโอนเงินจะออกเป็นคูฉบับโดยธนาคารผู้ส่งจ่าย ดังนั้นจึงมีอัตราเสี่ยงน้อยที่จะหายระหว่างทาง และธนาคารยังส่งคำสั่งจ่ายเงินในวันที่ลูกค้าขอซื้อจึงไม่มีความล่าช้า

เมื่อธนาคารตัวแทนได้รับคำสั่งโอนเงิน ก็จะออกเช็คธนาคารให้แก่ผู้รับเงินหรือจ่ายเช็คให้แก่ผู้รับเงิน ปัจจุบันธนาคารส่วนใหญ่จะส่งเงินโอนทางไปรษณีย์อากาศทั้งหมด ซึ่งจะจ่ายเงินได้รวดเร็วกว่าการโอนเงินทางไปรษณีย์ธรรมดา

การโอนเงินทางโทรเลข ทางเทเล็กซ์ และทางสวิฟท์

(Telegraphic / Telex / Swift Transfer)

การโอนเงินวิธีนี้จะเร็วกว่าการโอนเงินด้วยวิธีอื่น แต่สิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายมากขึ้น มีความสะดวก และสามารถโอนเงินจากตลาดเงินแห่งหนึ่งไปยังอีกแห่งหนึ่งได้ภายในวันเดียวกัน หรือในขณะที่ทำการโอนเงินและมีอัตราเสี่ยงน้อย เพราะธนาคารจะใช้รหัส (Test Key) ระหว่างธนาคารผู้ส่งจ่าย และธนาคารตัวแทนผู้รับคำสั่ง สำหรับทดสอบว่าเป็นคำสั่งที่ถูกตั้งจากธนาคารผู้ส่งจ่ายและจำนวนที่ส่งจ่ายถูกต้องไม่มีคำสั่งขาดหายไป ค่าใช้จ่ายจากการออกคำสั่งทางโทรเลข ทางเทเล็กซ์และทางสวิฟท์ จะคิดเพิ่มเข้าไปตามอัตราที่กำหนดไว้สำหรับการโอนเงินไปยังตลาดเงินแต่ละแห่งซึ่งไม่เท่ากัน มีวิธีการคิดค่าใช้จ่ายทั้งแบบเหมาจ่ายหรือตามความเป็นจริง

การเรียกเก็บตัวเงินหรือเอกสารฉบับเดียว

การเรียกเก็บเงินระหว่างประเทศเพื่อชำระค่าสินค้า ค่าบริการ เงินรายได้ เงินสินไหม หรือเงินกู้คืนก็ตาม ต่างก็ต้องใช้ตัวเงินส่งไปเรียกเก็บ นอกจากนี้อาจจะใช้เอกสารอื่นในการเรียกเก็บเงินเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะ หรือใช้ใบรับหรือเอกสารทำนองเดียวกับที่แสดงการรับเงิน

ชนิดของตัวเงินหรือเอกสารฉบับเดียวที่ส่งไปเรียกเก็บ เรียกว่า Clean Collection ได้แก่

1. เช็คบุคคล ผู้รับเช็คสั่งจ่าย จากผู้สั่งจ่ายที่อยู่ในต่างประเทศ จะขายเช็คนั้นให้ธนาคารหรือขอให้ธนาคารส่งเช็คนั้นไปเรียกเก็บเงินยังต่างประเทศ เมื่อได้รับชำระเงินจากทางธนาคารในต่างประเทศแล้ว ธนาคารนั้นจะจ่ายเงินให้ผู้รับเงินทันที

2. เช็คเดินทางออกโดยธนาคารในต่างประเทศและผู้ถือมาขึ้นเงินในประเทศไทย จะส่งไปเรียกเก็บยังธนาคารในต่างประเทศซึ่งออกเช็คเดินทางนั้น เช็คเดินทางที่ส่งไปเรียกเก็บเป็นเช็คเดินทางที่ผู้มาขอขึ้นเงินลงนามในเช็คนั้นให้เหมือนตัวอย่างในเช็ค ประกอบกับการตรวจสอบหลักฐานหนังสือเดินทางเป็นที่เชื่อถือได้ จึงรับซื้อไว้ในบัญชีของธนาคาร

3. ตัวแลกเงินตามเลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการเดินทาง ชาวต่างประเทศผู้ถือเลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการเดินทางหรือเพื่อกิจการอื่น เปิดมาโดยธนาคารในต่างประเทศ มาขึ้นเงินในประเทศไทย ธนาคารจะออกตัวแลกเงินสั่งจ่ายตามเงื่อนไขของเครดิต ประกอบกับการตรวจหนังสือเดินทางและจ่ายเงินให้ผู้ขอขึ้นเงินลงนามในหลักฐานรวมทั้งตัวแลกเงินแล้ว ธนาคารจะต้องส่งตัวลงเลขที่แอลซีไปเรียกเก็บยังธนาคารที่ออกเลตเตอร์ออฟเครดิตในต่างประเทศ

4. ใบหลักฐานการจ่ายเงินตามบัตรเครดิต (Voucher) ที่ธนาคารได้รับชื่อจากบริษัท ห้างร้านต่าง ๆ ซึ่งขายสินค้าหรือบริการให้แก่ผู้ถือ และใช้บัตรเครดิตโดยลงนามไว้ในหลักฐานการจ่ายเงิน การส่งหลักฐานการจ่ายเงินไปเรียกเก็บเป็นเงินตราต่างประเทศสกุลเงินที่ต้องการ เมื่อธนาคารในต่างประเทศจ่ายเงินเข้าบัญชีเงินฝากของธนาคารผู้ส่งไปเรียกเก็บ ถือได้ว่าได้ชำระเงินตามหลักฐานการจ่ายเงินนั้น

5. บัตรเงินฝาก (NCD) ที่เป็นเงินตราต่างประเทศเช่น Yankee CD เป็นเงินดอลลาร์สหรัฐ หรือ Samurai CD เป็นเงินเยน บัตรเงินฝากที่ครบกำหนดการจ่ายคืน ผู้ถือบัตรเงินฝากจะส่งบัตรเงินฝากไปเพื่อเรียกเก็บเงินจากธนาคารผู้ออกบัตรธนาคารที่ได้รับแต่งตั้งให้เป็นผู้จ่ายเงิน ให้จ่ายเงินต้นและดอกเบี้ยเป็นเงินสกุลตามทีระบุในบัตรเงินฝาก

6. ตัวแลกเงินที่มีกำหนดเวลาจ่ายเงิน และออกโดยผู้ส่งออกส่งจ่ายจากผู้นำเข้าหรือออกโดยผู้รับประโยชน์ ส่งจ่ายจากผู้จ่ายตัวดังกล่าวส่งผ่านธนาคารให้เป็นผู้เรียกเก็บเงินจากผู้นำเข้าหรือผู้จ่ายในต่างประเทศ เรียกว่า ตัวเรียกเก็บเงิน (Bill for collection) เอกสารสินค้าอาจจะส่งมอบให้ผู้ซื้อโดยรับรองตัวแลกเงินไว้ เมื่อตัวครบกำหนดจึงส่งตัวไปเรียกเก็บหรือเป็นตัวแลกเงินฉบับเดียว ซึ่งอาจจะได้เป็นค่าสินค้าหรือค่าบริการหรือค่าใช้จ่าย กรณีเป็นการฝากขายสินค้าหรือการเปิดบัญชีเครดิตการค้า

7. ตัวสัญญาใช้เงินออกโดยผู้ซื้อสินค้าหรือบริการในต่างประเทศ หรือผู้กู้เงินระยะปานกลางหรือระยะยาว ตัวนี้อาจออกเป็นใบเดียวหรือเป็นชุด จ่ายคืนตามระยะเวลาต่าง ๆ กันภายใต้ข้อตกลงการให้สินเชื่อพิเศษถือเป็นส่วนหนึ่งของหลักประกัน ผู้รับเงินหรือผู้ถือตัวจะส่งตัวแต่ฉบับที่ถึงกำหนดชำระไป เพื่อเรียกเก็บจากผู้ซื้อตัวในต่างประเทศผ่านธนาคาร และรับเงินที่ชำระเข้าบัญชีเงินฝากของธนาคารนั้น

รูปแบบการค้าและเงื่อนไขการชำระค่าสินค้าและบริการระหว่างประเทศ

การค้าระหว่างประเทศ หมายถึง ผู้ซื้อและผู้ขายซึ่งอยู่คนละประเทศตกลงซื้อขายสินค้าโดยกำหนดราคาสินค้าเป็นเงินตราสกุลใดสกุลหนึ่ง เป็นเงินสกุลของประเทศผู้ขายหรือเป็นเงินสกุลของประเทศผู้ซื้อหรือเป็นเงินสกุลอื่นของประเทศที่สาม เมื่อมีการชำระสินค้า ผู้ซื้อต้องจ่ายเป็นเงินสกุลที่กำหนดราคาสินค้าให้แก่ผู้ขาย ฝ่ายผู้ซื้อย่อมต้องการได้รับสินค้าให้ครบจำนวนหรือปริมาณและคุณภาพตามข้อตกลง เมื่อชำระเงินฝ่ายผู้ขายก็ต้องการได้รับเงินค่าส่งสินค้า เพื่อส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ซื้อ แต่การตอบสนองความต้องการของทั้งสองฝ่ายคงจะทำได้พร้อมกัน เพราะเป็นการค้าระหว่างประเทศอยู่ห่างไกลกัน ดังนั้น รูปแบบการส่งมอบสินค้ากับการชำระเงินค่าสินค้านี้ระหว่างประเทศ จึงอาจแยกประเภทตามวิธีชำระสินค้ากับการส่งมอบสินค้าได้เป็น 3 ประเภทคือ

1. จ่ายเงินก่อนการจัดส่งสินค้า Payment prior to delivery
จ่ายเมื่อสั่งซื้อสินค้า หรือ Cash with order (C.W.O.)
2. จ่ายเงินพร้อมกับการส่งมอบสินค้า Payment on delivery บางประเทศนิยมใช้เฉพาะการส่งสินค้าทางเครื่องบิน Cash on delivery (C.O.D.)
3. จ่ายเงินหลังการส่งมอบสินค้า Payment after delivery

รูปแบบการค้า มีดังต่อไปนี้

1. การชำระเงินล่วงหน้า - Advance Payment

การซื้อขายระหว่างประเทศที่ผู้ซื้อส่งเงินชำระให้ผู้ขายล่วงหน้าก่อนการส่งสินค้ากับสินค้าที่มีประเพณีนิยมให้ปฏิบัติเช่นนั้น หรือสินค้าที่มีมูลค่าต่ำ หรือสินค้าที่ผลิตพิเศษให้เฉพาะราย หรือตลาดสินค้าที่ผลิตมีน้อยกว่าความต้องการ โดยผู้ซื้อต้องชำระค่าสินค้าก่อนการส่งมอบเฉพาะส่วนหรือทั้งหมด และยอมรับความเสี่ยงในกรณีที่ผู้ขายไม่สามารถส่งสินค้าให้ได้ตามข้อตกลง หรือไม่ส่งสินค้าให้ หรือทางการห้ามส่งสินค้านั้น รูปแบบนี้จัดได้ว่ามีการใช้น้อยกว่าการซื้อขายที่ผู้ซื้อได้รับมอบสินค้าก่อนมีการชำระเงิน

2. การเปิดบัญชีเครดิต - Open Account

การซื้อขายระหว่างประเทศที่ผู้ขายส่งมอบสินค้าให้ผู้ซื้อก่อนการชำระเงิน โดยผู้ขายต้องตกลงกันล่วงหน้าว่าจะชำระค่าสินค้าแต่ละครั้ง หลังจากการรับมอบสินค้าแต่ละเที่ยวเรือ หรือจะใช้วิธีรวมหลายเที่ยวเรือ แล้วกำหนดชำระในคราวเดียวกันตามแต่ละกำหนดเวลาไว้ หากมีการเปิดบัญชีเครดิตทั้งสองทางคือต่างส่งสินค้าให้แก่กัน ทั้งสองฝ่าย การชำระค่าสินค้าอาจใช้วิธีหักกลบลบกัน ในช่วงสุดท้ายที่มีการปิดบัญชีกัน

การที่ผู้ขายยอมเปิดบัญชีเครดิตให้ผู้ซื้อ เพราะผู้ซื้อมีความสามารถจ่ายเงินตามเวลาที่กำหนด และทราบว่าประเทศผู้ซื้อไม่มีระเบียบข้อห้าม หรือถ่วงเวลาการชำระเงินตราต่างประเทศ และผู้ขายมีสภาพคล่องเพียงพอที่จะให้เครดิตแก่ผู้ซื้อ หรือสามารถให้สินเชื่อการส่งสินค้าออกไปจนถึงวันกำหนดชำระ

3. การฝากขาย - Consignment

การที่ผู้ขายหรือผู้ส่งออกนำสินค้าไปฝากขายให้ผู้ซื้อหรือผู้รับฝากขาย โดยผู้ขายจะชำระเงินค่าส่งสินค้าให้แก่ผู้รับฝากขายเมื่อผู้รับฝากขายได้ขายสินค้าให้ขายจะต้องให้เปอร์เซ็นต์หรือส่วนแบ่งกำไรให้แก่ตัวแทนฝากขายที่ขายสินค้าให้ ผู้ขายต้องรับความเสี่ยงในสินค้าที่ส่งไปฝากขาย อาจจะไม่ได้รับชำระค่าสินค้า หรือถูกส่งคืนบางส่วนหรือทั้งหมดได้

4. การแลกเปลี่ยนสินค้า - Countertrade

การแลกเปลี่ยนสินค้ากัน อาจใช้วิธีการเปิดบัญชีเครดิต (Open Account) เพื่อใช้คิดมูลค่าของสินค้าที่เข้าบัญชีไว้ โดยไม่มีการชำระค่าสินค้าเป็นตัวเงิน จะมีการชำระเมื่อเสร็จสิ้นการส่งมอบสินค้าตามที่ตกลงกันแล้ว จึงมีการชำระเงินในส่วนต่างของมูลค่าสินค้าของทั้งสองฝ่ายหักกลบกันแล้ว

วิธีการซื้อขายแบบแลกเปลี่ยนสินค้ากันนี้ มักจะพบมากในการซื้อขายกับต่างประเทศที่ประสบปัญหาการขาดแคลนเงินตราต่างประเทศ หรือมีปัญหาทางเศรษฐกิจ หรือปัญหาการขายสินค้าในตลาดเสรี การแลกเปลี่ยนสินค้ามักจะประสบปัญหาเบื้องต้นเรื่องสินค้าที่ประเทศคู่ค้า ต้องการและเรื่องการประเมินมูลค่าสินค้า

Countertrade มีหลายวิธี ไม่จำกัดเฉพาะการแลกเปลี่ยนสินค้านี้ระหว่างสองประเทศเท่านั้น บางกรณีอาจมีประเทศที่สามเข้ามามีส่วนร่วมด้วย เช่นกรณีประเทศหนึ่งไปลงทุนในอีกประเทศหนึ่ง โดยมีสัญญากันว่า จะรับผลผลิตเป็นการชำระหนี้แทนเงิน

5. ตัวอย่างตามเลตเตอร์ออฟเครดิต - Bill drawn under Letter of Credit

เมื่อผู้ซื้อและผู้ขายตกลงซื้อขายสินค้าแล้ว ผู้ขายขอให้ผู้ซื้อเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตให้ผู้ซื้อจะขอให้ธนาคารเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตสั่งซื้อสินค้ามาให้ผู้ขาย ธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตตามคำขอของผู้ซื้อเป็นผู้ให้สัญญาหรือรับรองกับผู้ขายว่า จะชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ขายตามกำหนดของเงื่อนไขที่ระบุไว้ในเครดิต เมื่อผู้ขายได้จัดส่งเอกสารทั้งหมดถูกต้องครบถ้วนตามเงื่อนไข การซื้อขายสินค้านี้ระหว่างประเทศด้วยวิธีการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเป็นที่นิยมใช้มากที่สุด เพราะจะลดความได้เปรียบเสียเปรียบที่จะเกิดขึ้นระหว่างกัน และจะเพิ่มความมั่นใจให้ฝ่ายผู้ซื้อว่าจะได้รับสินค้าตามข้อตกลง และให้ฝ่ายผู้ขายว่าเมื่อส่งสินค้าไปให้ตามที่ตกลงไว้ ก็จะได้รับเงินค่าส่งสินค้าทันทีตามเงื่อนไขของเลตเตอร์ออฟเครดิต ทั้งนี้เพราะมีธนาคารพาณิชย์เข้ามาเป็นตัวกลางของทั้งสองฝ่าย และร่วมรับผิดชอบในเรื่องเลตเตอร์ออฟเครดิตการชำระเงินและการเรียกเก็บ

6. ตัวอย่างเรียกเก็บเงิน - Bill for collection

การค้าระหว่างประเทศส่วนใหญ่ใช้ตัวแลกเงินประกอบเอกสารต่าง ๆ ได้แก่ อินวอยซ์ ใบตราส่ง กรมธรรม์ประกันภัย และเอกสารอื่น ๆ เรียกว่า Documentary Bill เพื่อส่งไปเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ หรือใช้ตัวแลกเงินที่ไม่มีเอกสารประกอบ เรียกว่า Clean Bill กรณีผู้ขาย ส่งสินค้าและเอกสารสินค้ามาอยู่ในครอบครองของผู้ซื้อ ตามแบบวิธีการฝากขาย (consignment) หรือสินค้าขายเชื่อแบบเปิดเครดิต (Open Account) ตัวแลกเงินส่งจ่ายและเรียกเก็บในวันครบกำหนดอายุของเครดิตที่ตกลงไว้ หรือเอเย่นต์ในต่างประเทศแจ้งการขายสินค้านั้นได้แล้ว

ตัวที่มีเอกสารประกอบจะส่งผ่านธนาคารใดธนาคารหนึ่ง เพื่อส่งต่อไปยังธนาคารตัวแทน หรือสาขาของธนาคารในต่างประเทศเพื่อเรียกเก็บ หรือผู้ขายส่งตรงไปยังตัวแทนของตนในต่างประเทศ

ผู้ส่งออกพึงส่งเอกสารให้ครบและสมบูรณ์ตามความจำเป็น และตามความต้องการของประเทศผู้นำเข้า ธนาคารตัวแทนผู้เรียกเก็บเงินย่อมจะไม่มีข้อผูกพันอันใดว่า เอกสารประกอบที่ส่งมาถูกต้องและเรียบร้อย ผู้ขายจะมีธนาคารพาณิชย์เป็นศูนย์กลางในการเรียกเก็บเงินให้ตามเงื่อนไขการชำระเงินที่ผู้ขายสั่งมา ธนาคารตัวแทนจะไม่รับซื้อตั๋วเงินและเอกสาร แต่จะรับดำเนินการเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อให้เท่านั้น ผู้ซื้อจะรับสินค้าได้เมื่อปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ส่งมาจากฝ่ายผู้ขายผ่านธนาคารเท่านั้น

ธนาคารจะทำหน้าที่เรียกเก็บตัวทั้งสองทางคือ

1. การเรียกเก็บตัวออก (Outward Collection) ธนาคารนั้นทำหน้าที่เป็นธนาคารผู้ส่งตัวไปเรียกเก็บในต่างประเทศและรับชำระเงินผ่านธนาคารเอเยนต์ในต่างประเทศ

2. การเรียกเก็บตัวเข้า (Inward Collection) ธนาคารนั้นทำหน้าที่เป็นธนาคารผู้เรียกเก็บเงินตามตัวและเอกสารที่ส่งมาจากธนาคารในต่างประเทศจากผู้นำเข้า และส่งเงินที่เรียกเก็บมาได้ให้ธนาคารผู้ส่งตัวมาเรียกเก็บ

ตั๋วเงินที่ผู้ขายส่งไปเรียกเก็บจากผู้ซื้อ มีเงื่อนไขการชำระเงิน 2 แบบคือ

1. เงื่อนไข D/P (Documents Against Payment) คือเงื่อนไขให้ธนาคารผู้เรียกเก็บ (Collecting Bank) ส่งมอบเอกสารสินค้าให้แก่ผู้ซื้อ เมื่อผู้ซื้อชำระเงินสดสินค้าตามตั๋วเงินส่งจ่ายเมื่อเห็น โดยใช้คำว่า

Draft payable at sight , Documents against payment

และเงื่อนไขการส่งมอบเอกสาร สินค้าให้แก่ผู้ซื้อ เมื่อผู้ซื้อชำระเงินสดสินค้าตามตั๋วเงินชนิดมีกำหนดเวลา โดยใช้คำว่า

Draft payable at 60 days after sight, Documents against payment หรือ

Draft payable at 60 days after date, Documents against payment

2. เงื่อนไข D/A (Documents against acceptance) คือ เงื่อนไขให้ธนาคารผู้เรียกเก็บส่งมอบเอกสารสินค้าให้แก่ผู้ซื้อ เมื่อผู้ซื้อรับรองตัวแลกเงินแล้ว ตัวแลกเงินชนิดนี้เป็นตัวแลกเงินชนิดมีกำหนดระยะเวลาการชำระเงินที่ผู้ขายให้เครดิตแก่ผู้ซื้อ เป็นเครดิตระยะเวลาก่อนการจ่ายเงิน ผู้ซื้อไม่ต้องชำระค่าสินค้ำก่อน สามารถนำสินค้าออกไปขายได้เลย แต่ต้องลงนามรับรองตัวเป็นข้อผูกพันในการชำระตัวเมื่อถึงวันครบกำหนดตัวแลกเงินใช้คำว่า

Draft payable 180 days after sight, Documents against acceptance

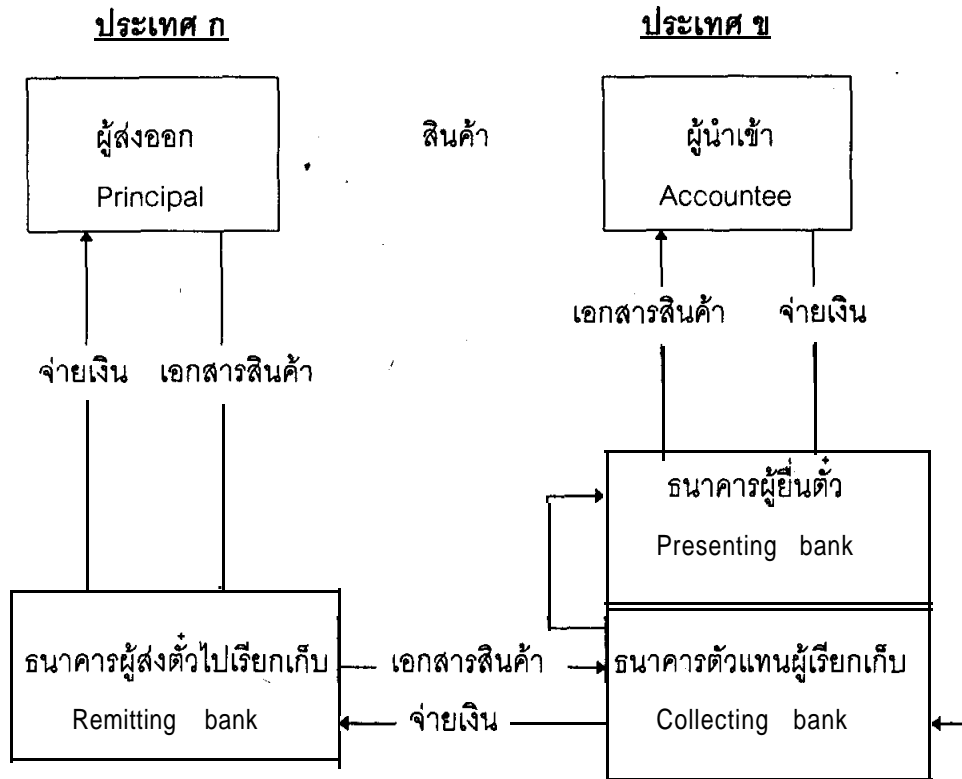
Draft payable 120 days after date, Documents against acceptance

Draft payable 120 days after B/L date, Documents against acceptance

Draft payable'90 days after cargo arrival, Documents against acceptance

Draft payable 90 days after custom clearance, Documents against acceptance

แผนผังแสดงขั้นตอนของการเรียกเก็บตัวเงิน



ผู้เกี่ยวข้องในการเรียกเก็บเงิน

1. ผู้ส่งออกหรือผู้ขายหรือผู้ส่งจ่าย (The Principal)
2. ธนาคารฝ่ายผู้ส่งออก (The Remitting Bank)
3. ผู้นำเข้าหรือผู้ซื้อ (The Accountee)
4. ธนาคารตัวแทน หรือธนาคารฝ่ายผู้นำเข้า (The Collecting bank)
5. ธนาคารผู้ยื่นตัวและเอกสารแก่ผู้จ่ายเงิน (The Presenting bank)

หน้าที่เรียกเก็บเงินของธนาคาร

คำสั่งกำกับตัวเรียกเก็บ

ธนาคารส่วนมากมักจะมีแบบฟอร์มของตนเองที่จะกรอกข้อความของผู้ส่งออก เมื่อดำเนินการส่งเอกสารไปเรียกเก็บ แต่ผู้ส่งออกจะส่งเวลาหลักเลี้ยงค่าใช้จ่ายและความยุ่งยากต่าง ๆ ได้ โดยออกคำสั่งให้ธนาคารหรือตัวแทนในต่างประเทศถึงขั้นตอนที่จะกระทำ ถ้าปรากฏว่าตัวนั้นถูกปฏิบัติการจ่ายเงินหรือปฏิเสธไม่รับรอง คำสั่งเช่นนั้นอาจจะให้อำนาจแก่ธนาคารหรือตัวแทนกระทำได้ในกรณีที่ถูกปฏิเสธข้อหนึ่งข้อใดดังตัวอย่างต่อไปนี้

1. ต่ออายุของตัวออกไป
2. ตัดค่าใช้จ่ายที่ผู้จ่ายจะต้องจ่ายออกไป
3. ลดจำนวนเงินตามตัวหากผู้จ่ายยังยืนยันให้ลดราคา
4. ทำการคัดค้านตัวโดยไม่ต้องไต่ถามไปยังผู้ส่งจ่ายก่อน
5. เก็บรักษาและประกันภัยสินค้า
6. ให้รอเรือขนส่งสินค้ามาเสียก่อนแล้วจึงค่อยส่งตัวให้แก่ผู้ซื้อ
7. ให้ติดต่อมาในกรณีจำเป็น

หน้าที่ของการเรียกเก็บเงิน

การเรียกเก็บเงิน ทำให้คู่ค้าทั้งฝ่ายผู้ซื้อและผู้ขายตกลงเกี่ยวกับการชำระเงินธุรกรรมของระหว่างเงื่อนไขบัญชีเครดิต และการจ่ายเงินล่วงหน้า

ผู้ส่งออกซึ่งต้องการได้รับค่าสินค้าและบริการที่ขาย ซึ่งจะต้องเก็บเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ และเครดิตเข้าบัญชีธนาคารของตน จะมีคำสั่งถึงธนาคารของตนให้ปฏิบัติหน้าที่แทนตน ธนาคารผู้ส่งตัวไปเรียกเก็บจะให้บริการของสาขาหรือธนาคารอื่นในประเทศผู้ซื้อ เพื่อติดต่อกับผู้นำสินค้าเข้าให้ชำระเงิน โดยมีคำสั่งระบุไว้ให้ปฏิบัติตาม ถ้าหากปฏิบัติไปด้วยดีทุกประการ ธนาคารผู้เรียกเก็บก็สามารถโอนเงินที่เรียกเก็บได้ไปยังธนาคารที่ส่งตัวไปเรียกเก็บ ซึ่งจะเครดิตเข้าบัญชีของผู้ขายในที่สุด

บริการเรียกเก็บที่ธนาคารให้ลูกค้าของตนนั้น หมายความว่า เจ้าหนี้ในประเทศหนึ่งอาจจะได้รับชำระหนี้ที่อยู่ในอีกประเทศหนึ่งผ่านระบบการธนาคาร โดยเสียค่าใช้จ่ายเพียงเล็กน้อย การเรียกเก็บตามเอกสารทำให้ผู้ส่งออกมีหลักประกันมากในธุรกรรมนั้น ซึ่งจะใช้ได้ทั้งการเรียกเก็บในรูปแบบการเรียกเก็บที่ไม่มีเอกสารกำกับ หรือวิธีเปิดบัญชีเครดิตติดต่อกัน ถ้าหากเอกสารทั้งหมดได้ผ่านการปฏิบัติของธนาคารแล้ว ธนาคารจะมีวิธีการควบคุมอย่างได้ผลในสินค้าตามเอกสารและจะให้ปล่อยเอกสาร

สินค้านั้นต่อเมื่อได้รับชำระเงินเท่านั้น ในกรณีที่มิได้รับชำระเงินธนาคารที่มีการควบคุมอย่างดีจะสามารถปล่อยสินค้าหรือนำเข้าคลังสินค้า หรือส่งกลับคืนทางแทนผู้ส่งออกที่ไม่ได้รับชำระตามคำสั่งของผู้ส่งสินค้าออก

ฝ่ายตัวเรียกเก็บของธนาคารปกติจะแบ่งเป็นสองส่วนใหญ่ ๆ คือ

1. การเรียกเก็บตัวออก (Outward Collections) ธนาคารนั้นเป็นธนาคารผู้ส่งตัวไปเรียกเก็บในต่างประเทศ และรับชำระผ่านธนาคารเอเยนต์ของตน
2. การเรียกเก็บตัวเข้า (Inward Collections) ธนาคารนั้นเป็นธนาคารผู้เรียกเก็บได้รับตัวเรียกเก็บจากธนาคารในต่างประเทศ ให้เรียกเก็บเงินจากผู้นำเข้าสินค้าเข้าและส่งค่าสินค้านั้นไปยังต้นทาง คือธนาคารผู้ส่งตัวมาเรียกเก็บในต่างประเทศ

ขั้นตอนในการเรียกเก็บเงิน

ดำเนินไปตามขั้นตอนดังต่อไปนี้

- เมื่อผู้ส่งออกส่งสินค้าลงเรือ อาจจะส่งเอกสารสินค้าไปยังธนาคารที่ตนติดต่อยู่หรืออาจส่งเอกสารสินค้าไปยังผู้จ่ายเงินโดยตรง

- เมื่อเลือกวิธีส่งผ่านธนาคาร : ธนาคารฝ่ายผู้ส่งออกจะได้รับเอกสารสินค้าจากผู้ส่งออกได้ถึง 3 แบบ คือ ตัวแลกเงินฉบับเดียว (Clean Bill of exchange) หรือตัวแลกเงินประกอบด้วยเอกสารสินค้า (Documentary bill of exchange) หรือเอกสารสินค้าอย่างเดียวไม่มีตัวแลกเงิน (Documents without bill of exchange)

- การยื่นเอกสารสินค้าให้แก่ธนาคารของตนในทุกกรณี จะต้องแนบคำสั่งของผู้ส่งออกในลักษณะคำสั่งเรียกเก็บเงินเสมอไป

- ธนาคารฝ่ายผู้ส่งออกจะส่งเอกสาร และ/หรือ ตัวแลกเงินนั้นไปยังธนาคารตัวแทนที่อยู่ในศูนย์กลางใกล้กับผู้จ่ายเงิน พร้อมทั้งคำสั่งไปด้วย หากผู้จ่ายขอให้ผู้ส่งออกส่งเอกสารไปเรียกเก็บผ่านธนาคารที่ติดต่อยู่ ธนาคารฝ่ายผู้ส่งออกก็จะส่งเอกสารไปยังธนาคารนั้น

- ธนาคารตัวแทนอาจจะยื่นเอกสารให้แก่ผู้จ่ายโดยตรง หรือใช้บริการธนาคารอื่นให้เรียกเก็บเงินแทนอีกต่อหนึ่งย่อมทำได้

ในกรณีที่ตัวที่มีเอกสารประกอบเป็นตัวมีกำหนดเวลา ธนาคารผู้ยื่นตัวเพื่อเรียกเก็บต้องปล่อยเอกสารตามคำสั่งเมื่อผู้จ่ายรับรองตัวแล้ว และให้ผู้จ่ายจ่ายเงินตามตัวที่รับรองเมื่อครบกำหนดจ่าย

การมอบเอกสารสินค้า การรับรองตัว การชำระเงินและอื่น ๆ ต้องทำตามคำสั่งของผู้ส่งออก หรือธนาคารฝ่ายผู้ส่งออกได้สั่งการมาจนแล้วเสร็จ

- เมื่อเรียกเก็บเงินจากผู้จ่ายได้แล้ว ธนาคารตัวแทนผู้เรียกเก็บจะต้องดำเนินการโอนเงิน โดยทางไปรษณีย์หรือทางโทรเลขตามคำสั่งของธนาคารฝ่ายผู้ส่งออก ไปเข้าบัญชีเงินฝากของธนาคารฝ่ายผู้ส่งออก

ในกรณีที่มีปัญหาในการเรียกเก็บเกิดขึ้น เช่น การเรียกเก็บเงินไม่ได้ หรือตัวไม่ได้รับการรับรอง ธนาคารตัวแทนจะต้องรายงานต่อธนาคารฝ่ายผู้ส่งออก เกี่ยวกับการปฏิเสธการจ่ายหรือการเรียกเก็บเงินไม่ได้ ผู้ส่งออกหรือธนาคารฝ่ายผู้ส่งออกอาจจะมีเอเยนต์อยู่ในประเทศของผู้จ่ายเงิน ซึ่งจะดูแล "ในกรณีที่จำเป็น" (case of need) ซึ่งฝ่ายผู้ส่งออกได้แจ้งชื่อที่อยู่ของเอเยนต์นั้นมา เป็นการให้อำนาจจัดการไว้กับเอเยนต์ของตนในการให้คำแนะนำและออกคำสั่งแทนผู้ส่งออก กรณีเช่นนั้น ก็ให้ธนาคารตัวแทนผู้เรียกเก็บรายงานต่อผู้ได้รับแต่งตั้งนั้น เพื่อขอคำปรึกษาหรือขอรับคำสั่งในกรณีที่มีปัญหาดังกล่าวเพื่อแก้ไขปัญหาให้ลุล่วงไป

ในกรณีที่ผู้จ่ายผิดนัดชำระหนี้หรือชำระหนี้ล่าช้า ธนาคารตัวแทนต้องดำเนินการตามคำสั่งของธนาคารฝ่ายผู้ส่งออก เช่น คำสั่งให้ทำการคัดค้าน (Protest) หากยังเรียกเก็บไม่ได้ ก็ให้รายงานการไม่ได้รับชำระหรือไม่ได้รับการรับรองตัวไปยังธนาคารฝ่ายผู้ส่งออก หรือเอเยนต์ผู้ได้รับแต่งตั้งระหว่างนั้น ธนาคารตัวแทนต้องดูแลสินค้าโดยนำสินค้าเข้าคลังสินค้าและประกันภัยสินค้านั้น หากนำเข้าโกดังไม่ได้ ก็จำเป็นต้องประกันภัยป้องกันความเสี่ยงจากโจรภัย ความเสียหายจากน้ำฝน เป็นต้น ตามคำสั่งของธนาคารฝ่ายผู้ส่งออกซึ่งมักจะให้ไว้ก่อนแล้ว หรืออาจได้รับคำสั่งเพิ่มเติมให้ออกสินค้าโดยเสียภาษีศุลกากรเพื่อส่งไปยังผู้ซื้อรายอื่น หรือส่งสินค้ากลับประเทศผู้ขาย ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ย่อมต้องเป็นของผู้ขาย

- ธนาคารฝ่ายผู้ส่งออก จะรายงานผลการเรียกเก็บเงินต่อผู้ส่งออก ว่าเรียกเก็บเงินได้แล้ว โดยจ่ายเงินที่เรียกเก็บได้ให้แก่ผู้ส่งออก หรือว่าเรียกเก็บเงินไม่ได้ พร้อมทั้งส่งค่าใช้จ่ายของธนาคารฝ่ายผู้ส่งออกไปด้วย และ/หรือหักค่าใช้จ่ายของธนาคารตัวแทน ผู้เรียกเก็บเงินไปด้วยเช่นเดียวกัน

แฟคตอริง (Factoring)

" แฟคตอริง " คือการซื้อขายลูกหนี้ทางการค้า โดยมีบริษัทแฟคเตอร์ (factor) ทำธุรกิจรับซื้อบัญชีลูกหนี้การค้า ในรูปของใบกำกับราคาสินค้าและเอกสารต่าง ๆ จากผู้ขายสินค้า กล่าวคือ ผู้ขายสินค้าจะโอนสิทธิบัญชีลูกหนี้การค้าที่เกิดจากการขายสินค้าเป็นเงินเชื่อไปให้บริษัทแฟคตอริง ขณะเดียวกันบริษัทแฟคตอริงก็จะจ่ายเงินให้แก่ผู้ขายสินค้าซึ่งได้โอนสิทธิบัญชีลูกหนี้การค้าดังกล่าวให้ โดยบริษัทแฟคตอริงอาจจะจ่ายเต็มจำนวนหรือบางส่วนตามแต่ตกลงกัน พร้อมกันนั้นก็คิดส่วนลดและค่าธรรมเนียมในการบริหารบัญชีลูกหนี้ ควบคุมการเรียกเก็บหนี้ตามบัญชี เมื่อครบกำหนดชำระและ

รับผิดชอบต่อหนี้สูญที่อาจเกิดขึ้น ระยะเวลาของการทำแฟคตอริงจะเป็นช่วงสั้น ๆ ประมาณ 7 ถึง

การให้บริการของวิสาหกิจแฟคตอริงแบ่งออกได้เป็น 2 ระดับ คือการให้บริการระดับภายในประเทศ (Domestic factoring) กรณีทั้งระดับผู้ซื้อและบริษัทผู้ขายอยู่ในประเทศเดียวกัน และการให้บริการระดับระหว่างประเทศ (International Factoring หรือ Export Factoring) ที่ผู้ซื้อและผู้ขายสินค้าอยู่คนละประเทศ ในกรณีนี้ขบวนการนำเอกสารการทำแฟคตอริงระหว่างประเทศ เนื่องจากบทบาทของการค้าระหว่างประเทศในปัจจุบันจะทวีความสำคัญมากขึ้น บทบาทของแฟคตอริงระหว่างประเทศย่อมมีความสำคัญตามไปด้วย เนื่องจากเป็นเครื่องมือทางการเงินอย่างหนึ่งที่ส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศได้เป็นอย่างดี

การบริการของแฟคตอริงแบ่งได้เป็นสองประเภทใหญ่ ๆ คือ Disclosed Factoring เป็นการทำแฟคตอริงที่แจ้งให้ลูกหนี้การค้าทราบถึงการตกลงซื้อขาย และโอนสิทธิลูกหนี้ทางการค้าจากบริษัทผู้ขายไปสู่บริษัทแฟคเตอร์ อีกประเภทหนึ่ง คือ Confidential Factoring เป็นการทำแฟคตอริงที่ผู้ขายส่งสินค้าขายทุกหน่วยการค้าและโอนสิทธิการรับเงินให้แก่บริษัทแฟคเตอร์ โดยที่ลูกหนี้การค้าไม่ทราบถึงข้อตกลงนี้ ซึ่งการทำแฟคตอริงระหว่างประเทศส่วนใหญ่จะเป็นการให้บริการแบบเปิดเผยให้ลูกหนี้การค้าทราบ การทำแฟคตอริงที่ลูกหนี้การค้าไม่ทราบถึงข้อตกลงนี้ หรือการให้บริการแบบไม่เปิดเผยเงินถึงมือลูกหนี้การค้าได้หรือไม่เปิดเผย ผู้ส่งออกแทนที่จะขายสินค้าเชื่อโดยมีระยะเวลาเครดิตให้ลูกค้าในต่างประเทศ ผู้ส่งออกจะขายสินค้าเป็นเงินสดให้กับบริษัทเงินทุนที่รับทำแฟคตอริงหรือที่ให้บริการสินเชื่อ ผู้ส่งออกจะได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนของบริษัทแฟคตอริงเพื่อส่งสินค้าให้ผู้ซื้อในต่างประเทศ และเพื่อเรียกเก็บเงินเมื่อครบกำหนดระยะเวลาเครดิต ในส่วนที่บริษัทเงินทุนดำเนินการจะไม่เปิดเผย ดังนั้นความสัมพันธ์ระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อก็ไม่เสียไป แต่บริษัทรับทำแฟคตอริงจะให้บริการสินเชื่อแต่ละครั้ง การส่งออกไม่ต่ำกว่าเกณฑ์การส่งออกที่กำหนดไว้

บริการแฟคตอริงระหว่างประเทศ

ในปัจจุบันเครื่องมือทางการเงินสำคัญที่ใช้ในการทำการค้าระหว่างประเทศ ได้แก่ เลตเตอร์ออฟเครดิต และการเปิดบัญชีเครดิตระหว่างคู่ค้า ในแง่ของผู้ส่งออกมีความเชื่อว่า แอลซีเป็นหลักประกันการขายสินค้าเชื่อที่ปลอดภัย เพราะจะได้รับชำระราคาเงินเมื่อนำเอกสารสินค้าตามแอลซีไปเรียกเก็บเงินจากธนาคาร แต่ในทางปฏิบัติแล้วอาจไม่เป็นเช่นนั้น เพราะหากเอกสารสินค้าและเงื่อนไขในแอลซียังคงคลาดเคลื่อนกันอยู่ ผู้ส่งออกอาจไม่ได้รับการชำระเงินตามกำหนด หรืออาจไม่ได้รับการชำระเลยก็เป็นได้ การเปิดแอลซียังขาดความต่อเนื่องในการใช้วงเงิน เพราะแอลซีหนึ่งฉบับใช้ได้กับการซื้อขาย

เพียงหนึ่งครั้งเท่านั้น การเปิดแอลซีมีเงื่อนไขมากและต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกันทำให้ผู้ขอใช้สิทธิ
ต้องเสียเวลาและยุ่งยากในการเดินเรื่องแต่ละครั้ง จึงไม่เหมาะสมกับธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก

ส่วนการเปิดบัญชีเครดิตเป็นการขายที่ผู้ส่งออกให้เครดิตแก่ผู้ซื้อ การซื้อขายกระทำได้อย่าง
คล่องตัวแต่มีความเสี่ยงอยู่บ้างในเรื่องการชำระเงินของทางฝ่ายผู้ซื้อ จึงเป็นรูปแบบบริการที่เข้า
มาสนับสนุนการค้าในรูปแบบของการเปิดบัญชีเครดิตของคู่ค้า เพื่อให้ผู้ส่งออกเกิดความมั่นใจในการขาย
และลดความเสี่ยงเรื่องหนี้สิน

การบริการแฟคตอริงระหว่างประเทศจะมีบุคคลเข้ามาเกี่ยวข้อง 4 ฝ่ายด้วยกัน คือ

1) ผู้ส่งออก 2) บริษัทแฟคตอริงส่งออก 3) ผู้นำเข้า 4) บริษัทแฟคตอริงนำเข้า

ขั้นตอนการทำแฟคตอริงระหว่างประเทศ

1. ผู้ส่งออกจะติดต่อและเซ็นสัญญากับบริษัทรับทำแฟคตอริงและส่งออก โดยโอนสิทธิลูกหนี้
การค้าให้กับบริษัททำแฟคตอริงส่งออก เพื่อทำหน้าที่เรียกเก็บและทวงถาม

2. บริษัททำแฟคตอริงส่งออกจะคัดเลือกบริษัทคู่ค้าที่เป็นสมาชิก Factoring Chain
International - FCI เพื่อเป็นบริษัททำแฟคตอริงนำเข้า โดยจะทำหน้าที่เรียกเก็บและติดตามการชำระ
หนี้ในประเทศผู้นำเข้า

3. บริษัททำแฟคตอริงนำเข้าจะทำหน้าที่วิเคราะห์ฐานะของผู้นำเข้า และจะตั้งวงเงินประกัน
หนี้สูญต่อผู้ส่งออกที่ทำการซื้อขายในลักษณะการเปิดบัญชีเครดิต

4. หลังจากที่มีการตกลงทำแฟคตอริง ผู้ส่งออกจะส่งสินค้าพร้อมทั้งเอกสารและใบกำกับ
สินค้าไปให้แก่ผู้ซื้อในต่างประเทศ พร้อมกับส่งสำเนาให้บริษัททำแฟคตอริงส่งออกหลังจากสินค้าถึง
จุดหมายปลายทางและถึงกำหนดชำระเงิน บริษัททำแฟคตอริงนำเข้าจะทำหน้าที่ติดตามเรียกเก็บเงิน
จากผู้นำเข้าส่งตรงให้กับบริษัทแฟคตอริงส่งออก และรับผิดชอบภาระหนี้ตามที่ระบุในสัญญา เมื่อ
บริษัททำแฟคตอริงส่งออกได้รับสำเนาเอกสาร ก็จะจ่ายเงินให้แก่ผู้ส่งออกทันทีตามวงเงินที่ตกลงกัน

ประโยชน์ของการทำแฟคตอริง

1. ช่วยเสริมสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจส่งออก โดยสามารถเปลี่ยนใบกำกับสินค้า
และเอกสารสินค้าและวางบิลเป็นเงินสดได้ทันที ทำให้ธุรกิจมีเงินทุนหมุนเวียนในระบบเร็วขึ้น โดยไม่
ต้องไปขอกู้จากธนาคารพาณิชย์ซึ่งมีเงื่อนไขในการกู้และต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน

2. ช่วยให้ผู้ส่งออกสามารถขยายตลาดการค้าได้กว้างขวางและเร็วขึ้น โดยไม่ต้องเสียเวลารอให้ผู้นำเข้าต้องเปิดแอลซีกับธนาคาร เพราะบริษัทแฟคตอริงจะเข้ามาเป็นผู้ค้าประกันให้แทน โดยใช้เวลาที่รวดเร็วกว่ามากอันจะช่วยเพิ่มโอกาสแข่งขันทางการค้า ทำให้ผู้ส่งออกสามารถเสนอขายสินค้า โดยเปิดบัญชีเครดิตโดยมีเงื่อนไขการชำระเงินที่จูงใจผู้ซื้อ กล่าวคือ สามารถให้ระยะเวลาการชำระหนี้ที่ยาวนานขึ้น เพราะผู้ส่งออกสามารถใช้เงินสดหมุนเวียนจากบริษัทแฟคตอริงได้ก่อนในช่วงเวลาการรอเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อ ทั้งนี้ทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้น

3. เป็นการลดภาระค่าใช้จ่ายพนักงานทำบัญชีลูกหนี้ขาย รวมทั้งสถานที่สำนักงานของพนักงานเหล่านั้น ลดภาระในการบริหารบัญชีลูกหนี้ คือ ควบคุมลูกหนี้โดยการตัดส่วนเรียกเก็บชำระเงิน อันจะช่วยให้ผู้ส่งออกมีโอกาสวางแผนการเงินได้อย่างเหมาะสม และมุ่งจัดการด้านผลิตและการขาย

4. ช่วยลดความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ เพราะมีบริษัทแฟคตอริงช่วยสำรวจฐานะการเงินของผู้ซื้อ ผู้ส่งออกได้ข้อมูลดังกล่าวไว้คัดเลือกลูกหนี้การค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้บริษัทแฟคตอริงยังทำหน้าที่ค้าประกันความเสี่ยงจากหนี้สูญให้ด้วย ช่วยสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้ส่งออกในการทำการค้าในตลาดต่างๆ เพราะสิทธิเหนือลูกหนี้ตามบัญชีเป็นของบริษัทผู้รับซื้อ หรือบริษัทแฟคตอริง

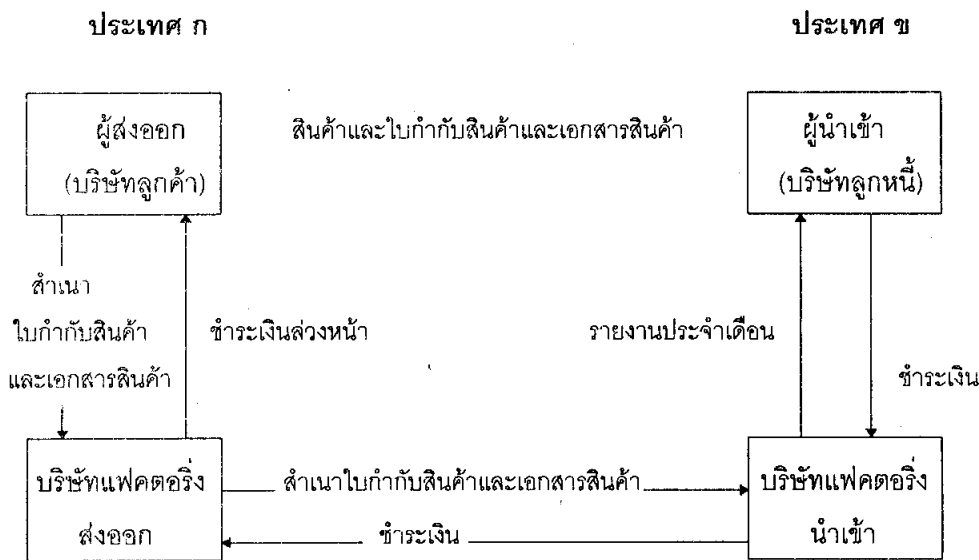
5. ลดความเสี่ยงในอัตราแลกเปลี่ยน เนื่องจากผู้ส่งออกขายบัญชีลูกหนี้ให้แก่บริษัทแฟคตอริงเป็นเงินบาททันทีที่ส่งสินค้าออก

6. ลดการหมุนเวียนของเงินที่ได้มาไม่สม่ำเสมอ เนื่องจากการค้าตามฤดูกาลจะลดลงไปด้วยเมื่อมีบริการเบิกเงินจากใบกำกับราคาสินค้าและเอกสารสินค้า

ธุรกิจแฟคตอริงเหมาะสำหรับธุรกิจ และอุตสาหกรรมการส่งออกและนำเข้าเกือบทุกประเภท ทั้งขนาดเล็ก ขนาดกลาง ขนาดใหญ่ แม้ว่าค่าใช้จ่ายในการทำแฟคตอริงอาจจะสูงกว่าการใช้สินเชื่อจากธนาคารหรือสถาบันการเงิน ซึ่งส่วนใหญ่จะต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกันการกู้ยืมและมักจะให้กู้ได้เพียง 70-80% ของหลักประกัน ซึ่งเงินส่วนนี้จะต้องนำไปลงทุนในทรัพย์สินถาวร เช่น อาคาร ที่ดิน เครื่องจักรต่าง ๆ จึงทำให้ธุรกิจขาดเงินทุนหมุนเวียนที่จะใช้ในการดำเนินงาน บริการแฟคตอริงเข้ามาแก้ปัญหาในจุดนี้ได้ ทำให้แผนการเงินของบริษัทเป็นไปอย่างต่อเนื่อง และยังคงคุมกับการเสี่ยงเรื่องหนี้สูญด้วย ทางด้านผู้ส่งออกสามารถเพิ่มยอดขายในตลาดต่างประเทศได้มากขึ้น เนื่องจากสามารถเสนอเงื่อนไขการชำระเงินที่ยืดหยุ่นกว่า ส่วนผู้นำเข้าเกิดความคล่องตัวในการซื้อสินค้า โดยไม่ต้องล่าช้ายุ่งยากต่อการขอแอลซี และยังเป็นการเพิ่มอำนาจการซื้อสินค้า เพราะไม่ต้องพึ่งสินเชื่อจากธนาคารเพียงแห่งเดียว การพัฒนาอุตสาหกรรมการส่งออกจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนสูง โดยเฉพาะธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มักประสบปัญหาการขาดสภาพคล่องทางการเงิน แฟคตอริงเป็นแหล่งเงินทุนเสริมที่จะเข้ามาแก้ปัญหาให้กับธุรกิจดังกล่าวได้ อีกทั้งระบบภาษีมูลค่าเพิ่มได้มีผล

บังคับใช้แทนระบบภาษีการค้าแล้ว การประกอบการค้าในปัจจุบันจะต้องมีเอกสารที่ชัดเจนและถูกต้องมากยิ่งขึ้น เพื่อประโยชน์ในการคิดภาษีและเรียกคืนภาษี ซึ่งส่งผลให้บริษัทแพคตอริงทำการรับโอนสิทธิเรียกเก็บเงินทางการค้า สามารถทำธุรกิจได้ง่ายและชัดเจนขึ้นในอนาคต หากแพคตอริงเป็นที่นิยมอย่างกว้างขวางมากกว่าปัจจุบันนี้ และทางการได้ออกกฎหมายเฉพาะขึ้นมารองรับการประกอบธุรกิจประเภทนี้แล้ว แพคตอริงจะเป็นแหล่งเงินทุนหลักที่มีความสำคัญต่อธุรกิจการส่งออกเป็นอย่างมาก

แผนผังแสดงขั้นตอนการทำแพคตอริงระหว่างประเทศ



ฟอร์เฟอติง (Forfaiting)

Forfaiting ฟอร์เฟอติง เป็นรูปแบบง่าย ๆ ของการให้บริการสินเชื่อทางการค้า ที่เกี่ยวกับการซื้อลูกหนี้การค้าจากผู้ส่งออก ในหลักการไม่มีสิทธิไล่เบี้ยทั้งหมด ฟอร์เฟอติงไม่ใช่ของใหม่ได้นำมาใช้ครั้งแรกในยุโรปตอนปลายทศวรรษ 1950 เพื่อให้บริการสินเชื่อการขายสินค้าทุนแก่ประเทศยุโรปตะวันออกและประเทศกลุ่มที่สาม ขณะนั้นมีผู้ซื้อต่างประเทศในประเทศเหล่านี้มีจำนวนมากขึ้นที่ต้องการให้สินเชื่อระยะปานกลางจากผู้ขายสินค้าเป็นเงื่อนไขการขาย ฟอร์เฟอติงจึงเกิดขึ้นเพื่อทำให้ความต้องการที่เพิ่มขึ้นได้รับตอบสนองด้วยความพอใจ

ปัจจุบันนี้ ฟอร์เฟอติงได้พัฒนาเป็นวิธีการบริการสินเชื่อการค้าอีกรูปแบบหนึ่ง และใช้กันทั่วโลก อาจจะใช้กับการขายสินค้าทุนโครงการเล็ก สินค้าต่าง ๆ สัญญาบริการและแม้แต่สัญญา

การผ่อนส่งตามธรรมเนียมจะใช้วิธีให้บริการระยะขนาดกลาง (3-5ปี) และเป็นสินเชื่้อัตราเดียวตลอด แต่ขณะนี้ธุรกรรมต่าง ๆ มีโครงสร้างเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว มีระยะเวลาเครดิตสั้นกว่า หรือยาวกว่า (มีทั้ง 90 วัน ถึง 10 ปี)

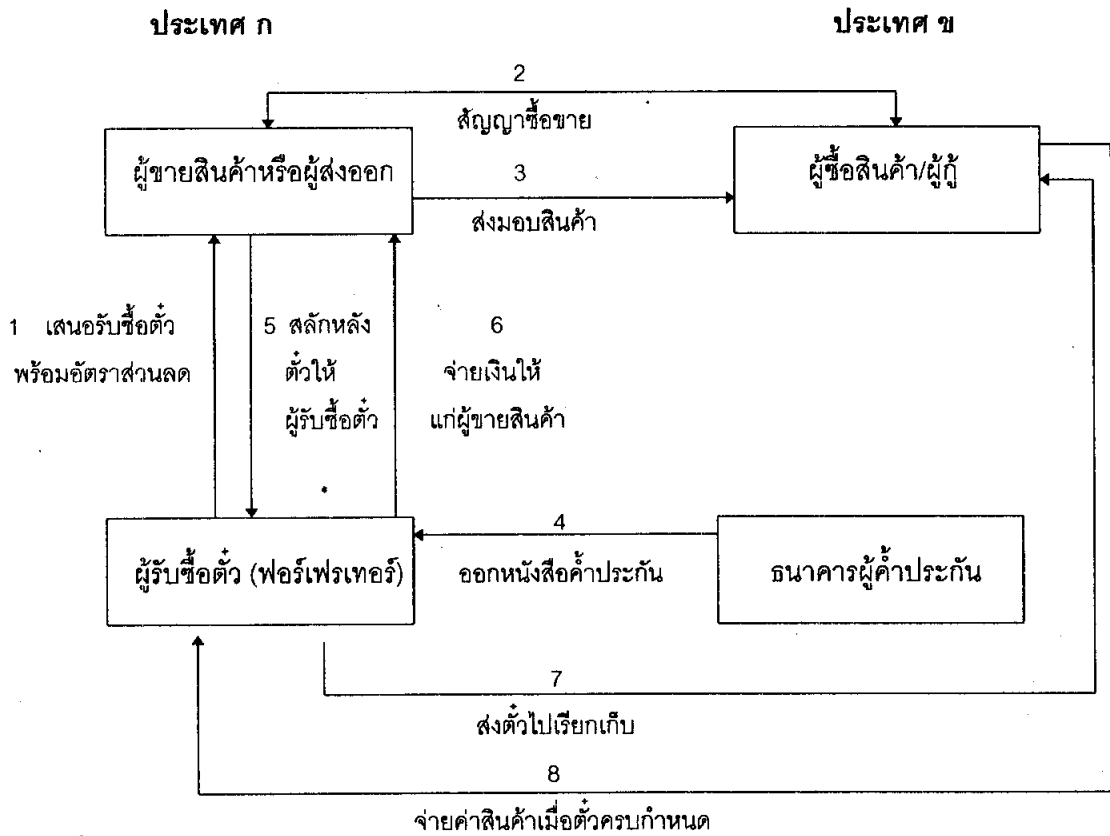
เอกสารทางการเงินที่ใช้แสดงเป็นพันธะของผู้ซื้อในประเทศก็คือ ตัวสัญญาใช้เงิน หรือ ตัวแลกเงิน การค้าฟอร์เฟอริงจะใช้เลตเตอร์ออฟเครดิตที่มีการจ่ายเงินชำระเป็นงวด ๆ และโดยการโอนหนี้ในบัญชีของผู้ขายที่เป็นหนี้ผู้ขายอยู่ตามเงื่อนไข และข้อกำหนดของสัญญาการขายสินค้า นอกจากการใช้เอกสารทางการเงินดังกล่าวแล้ว อาจใช้การ "อาวัล" หรือการค้าประกันอย่างไม่มีเงื่อนไขและเพิกถอนไม่ได้ของธนาคารภายในประเทศของผู้ซื้อ ยกเว้นแต่ว่าผู้ซื้อมีฐานะทางการเงินดี และมีชื่อเสียงดีในนานาประเทศ การค้าประกันเช่นนั้นก็ไม่จำเป็นก็ได้

ชนิดของฟอร์เฟอริง

ถึงแม้ว่าราคาขายเต็มจะให้สินเชื่้อได้ แต่ฟอร์เฟอริงบางรายการผู้ขายได้รับเงินล่วงหน้าไปแล้ว 10-20% ของราคาขายของเขา คือเป็นเงินมัดจำหลังจากการลงนามในสัญญาซื้อขาย หลังจากผลิตและส่งมอบสินค้า ผู้ขายจะได้รับตัวสัญญาใช้เงินหรือตัวแลกเงินแสดงหนี้สินส่วนที่เหลืออยู่ 80 ถึง 90% ตัวสัญญาใช้เงินหรือตัวแลกเงินเหล่านี้ ปกติจะมีมูลค่าพร้อมทั้งดอกเบี้ยที่ตกลงระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อในประเทศ ตัวสัญญาใช้เงินหรือตัวแลกเงินจะออกมาทั้งหมดแสดงการชำระคืนระหว่างกำหนดเวลาของเครดิต (เช่น ระยะเวลาเครดิต 2 ปี ก็ใช้ตัวสัญญาใช้เงิน หรือ ตัวแลกเงิน 4 ฉบับครบกำหนด 6,12,18 และ 24 เดือน หลังจากการส่งมอบสินค้า)

ผู้ขายสินค้าจะขายตัวสัญญาใช้เงินหรือตัวแลกเงินทั้งหมดให้แก่ฟอร์เฟอริเออร์ หรือสถาบันที่รับซื้อตัวโดยไม่มีสิทธิไต่เบี่ย ผู้รับซื้อตัวจะหักดอกเบี้ยในรูปของส่วนลดในอัตราเดียวตลอดระยะเวลาเครดิตทั้งหมด อัตราส่วนลดอาจกำหนดในเวลาที่จะส่งมอบตัวสัญญาใช้เงิน/ตัวแลกเงิน เพื่อซื้อลดหรือกำหนดล่วงหน้า 12 ถึง 18 เดือน ผู้ขายสามารถนำค่าส่วนลดรวมเข้าเป็นราคาขายด้วย ผู้รับซื้อตัวอาจจะถือตัวสัญญาสิทธิไต่เบี่ยได้เช่นเดียวกัน เมื่อถึงกำหนดผู้ทรงตัวคนสุดท้ายจะยื่นให้ธนาคารซึ่งผูกพันต้องจ่ายเงินตามตัวนั้น

แผนผังแสดงขั้นตอนการทำฟอร์เฟอริง



แผนผังข้างบนแสดงขั้นตอนต่าง ๆ ของการทำฟอร์เฟอริงระหว่างประเทศ

1. หนังสือพินธิจรวมทั้งอัตราส่วนลดที่กำหนด เสนอโดยผู้รับซื้อตั๋วให้แก่ผู้ขายสินค้า
2. สัญญาซื้อขายตกลงระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อในต่างประเทศ
3. สินค้าผลิตและส่งมอบแล้ว
4. ธนาคารในประเทศ ข ออกหนังสือค้าประกันหรือเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต มีเงื่อนไขการค้าประกันตลอดอายุการกู้ให้แก่ผู้ให้กู้ในประเทศ ก เป็นการแลกเปลี่ยนสิทธิในสินค้ากับชุดตั๋วสัญญาใช้เงิน / ตั๋วแลกเงินที่ส่งมอบให้แก่ผู้ขาย
5. ผู้ขายสลักหลังตั๋วสัญญาใช้เงินให้แก่ผู้รับซื้อตั๋วโดยไม่มีสิทธิไต่เบี่ย
6. ผู้รับซื้อตั๋วหักดอกเบี้ยในอัตราส่วนลดที่ตกลงตามข้อ 1 จากมูลค่าของตั๋วสัญญาใช้เงิน ตั๋วแลกเงิน และจ่ายเงินหลังจากหักส่วนลดแล้วให้แก่ผู้ขายสินค้า
7. เมื่อครบกำหนด ผู้รับซื้อตั๋วส่งตั๋วสัญญาใช้เงิน / ตั๋วแลกเงินแต่ละฉบับเพื่อขอรับเงิน
8. ผู้รับซื้อตั๋วรับเงินตามตั๋วเมื่อครบกำหนด

เอกสาร

เอกสารที่ใช้ในการทำฟอร์เฟอริงเป็นเอกสารสั้น ๆ และเป็นแบบธรรมดา จึงไม่ใช่ร่างที่ยาว และสิ้นเปลืองของเอกสารทางกฎหมายแต่อย่างใด ดังนั้น จึงทำสรุปได้รวดเร็ว

เอกสารที่สำคัญ คือ

- ข้อตกลงในการรับซื้อตั๋วสัญญาใช้เงิน / ตั๋วแลกเงิน ระหว่างผู้รับซื้อตั๋วกับผู้ขายสินค้า
- ตั๋วสัญญาใช้เงิน / ตั๋วแลกเงิน
- การค้าประกัน / การอาวัล
- การรับรองลายเซ็นและตรวจสอบลายเซ็น
- สำเนาหนังสืออนุมัติการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

การอาวัล

การอาวัลเป็นการค้าประกันโดยไม่มีเงื่อนไขและเพิกถอนไม่ได้ ที่ได้ลงนามไว้บนหน้าตั๋วสัญญาใช้เงิน / ตั๋วแลกเงิน การอาวัล คือ วิธีการค้าประกันที่นิยม เมื่อมีการโอนค้าประกันโดยการสลักหลังตั๋วสัญญาใช้เงิน / ตั๋วแลกเงิน

คำพูดที่ใช้ในการอาวัล

1. ตั๋วสัญญาใช้เงิน ใช้คำว่า Per Aval (ชื่อและลายเซ็นของผู้ค้าประกัน)
2. ตั๋วแลกเงินใช้คำว่า Per Aval for (named of the Drawer/foreign Buyer) ชื่อและลายเซ็นของผู้ค้าประกัน

การค้าประกัน

ในบางประเทศคำว่า "อาวัล" ไม่มีความสำคัญทางกฎหมาย และเมื่อเป็นเช่นนี้การค้าประกันของผู้ค้าประกันจะต้องทำเป็นหนังสือค้าประกันสาระสำคัญของหนังสือค้าประกันคือ

1. เพิกถอนไม่ได้
2. ไม่มีเงื่อนไข
3. โอนได้อย่างเต็มที่
4. การค้าประกันต้องไม่ขึ้นอยู่กับการปฏิบัติตามสัญญาซื้อขาย
5. จำนวนและวันที่จ่ายเงินกู้แต่ละคราวจะต้องระบุไว้

ประโยชน์ของการทำฟอร์เฟอริง

ที่ผู้ส่งออกได้รับ

- การขายเชื่อจะกลายเป็นการรับเงินสด
- เพิ่มสภาพคล่องและตัดหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นจากงบดุล
- ไม่มีปัญหาการบริหารและการเรียกเก็บหนี้
- หลีกเลี่ยงความสูญเสียจากการคุ้มครองประกันภัยของรัฐบาลและของเอกชน รวมทั้งความสูญเสียสภาพคล่องระหว่างระยะเวลาการเรียกชำระค่าเสียหาย
- หลีกเลี่ยงความเสี่ยงในอัตราดอกเบี้ยและอัตราแลกเปลี่ยน
- ค่าใช้จ่ายในการบริการสินเชื่อฟอร์เฟอริงสามารถรวมเข้าไว้ในราคาขายได้ ถ้าผู้รับซื้อตัวเริ่มเจรจาตั้งแต่ต้นตอนทำสัญญาซื้อขาย
- การให้บริการสินเชื่อฟอร์เฟอริงทำได้เร็วกว่าเพราะการทำเอกสารอย่างย่อ

ที่ผู้ซื้อในต่างประเทศได้รับ

- เป็นวิธีการให้สินเชื่ออีกแบบหนึ่ง
- เพิ่มสมรรถนะทางการกู้ยืมกระจายออกไป
- ไม่เปิดเผย
- ทำสัญญาซื้อขายได้เร็วเนื่องจากการทำเอกสารอย่างย่อ
- เป็นการให้บริการสินเชื่อแบบดอกเบี้ยคงที่
- ไม่มีค่าใช้จ่ายในการบริหารและทางกฎหมายเกิดขึ้นในข้อตกลงเงินกู้ให้เครดิตผู้ซื้อ
- ไม่มีข้อยุ่งยากในการกู้

การคำนวณส่วนลด

ค่าดอกเบี้ยที่จะต้องจ่ายโดยผู้ขายสินค้าปกติจะอยู่ในรูปของส่วนลด และผู้รับซื้อตัวจะหักจำนวนเงินที่จ่ายล่วงหน้าให้แก่ผู้ขายสินค้าจากค่าตัวสัญญาใช้เงิน/ตัวแลกเงิน การคิดค่าส่วนลดมีวิธีที่ใช้อยู่สองวิธีคือ ค่าส่วนลดโดยตรงและค่าส่วนลดตอบแทน อัตราค่าส่วนลดที่คิดจากวิธีค่าส่วนลดตอบแทน จะใช้เมื่ออัตราค่าส่วนลดกำหนดในตอนส่งสินค้าและส่งตัวสัญญาใช้เงิน/ตัวแลกเงินเพื่อขายลดตัว เมื่ออัตราส่วนลดกำหนดตอนที่เจรจาทำสัญญาซื้อขาย (คือ 12-18 เดือนล่วงหน้า) ก่อนขายลดตัวก็จะใช้วิธีค่าส่วนลดโดยตรง อัตราค่าส่วนลดจะคำนวณโดยใช้อัตราระหว่างธนาคารที่ลอนดอน (LIBOR) สำหรับระยะเวลาเครดิตและแผนการชำระเงินคืน พร้อมทั้งส่วนต่างที่ผู้รับซื้อตัวคิด

เป็นค่าความเสี่ยงทางการเมือง ทางการปกครอง ทางการเงิน ความเสี่ยงในอัตราดอกเบี้ยและการค้า

ค่าส่วนลดต่อผลตอบแทน

ในธุรกรรมซึ่งผู้รับซื้อลดตัวพิจารณาระยะเวลาการผลิตสินค้ามากเกินไป สำหรับอัตราค่าส่วนลดกำหนดเมื่อตอนเจรจาทำสัญญาซื้อขายซึ่งเกินกว่า 18 เดือนตามปกติ ก็จะกำหนดอัตราค่าส่วนลดต่อผลตอบแทน ผู้รับซื้อลดตัวจะมอบพันธกิจต่อการรับซื้อตัวสัญญาใช้เงิน/ตัวแลกเงินในตอนเจรจาทำสัญญาซื้อขาย แต่อัตราส่วนลดที่กำหนดจะใช้หลักการกำหนดค่าส่วนต่างเหนือ LIBOR ที่กำหนดในตอนส่งมอบสินค้า และส่งมอบตัวสัญญาใช้เงิน/ตัวแลกเงินเพื่อขายลดตัว

สูตรใช้เมื่อรับซื้อลดตามวิธีคิดค่าส่วนลดต่อผลตอบแทน ดังนี้คือ

$$DV = \frac{FV}{\frac{1 + (DTY \times d)^c}{360 \times 100}}$$

DV = discounted value มูลค่าหักส่วนลดแล้ว

FV = face value มูลค่าตามหน้าตัว

DTY = discount to yield rate อัตราค่าส่วนลดต่อผลตอบแทน

d = number of days in compounding period จำนวนวันในระยะเวลาทบต้น

c = compounding frequency จำนวนครั้งของการทบต้น

ค่าส่วนลดโดยตรง

วิธีคิดค่าส่วนลดโดยตรง จะใช้เมื่ออัตราค่าส่วนลดกำหนดในตอนทำสัญญาซื้อขายตกลงเป็นขั้นสุดท้าย อัตรา LIBOR จึงรู้กันว่าเป็นอัตราค่าส่วนลดเต็มตามที่กำหนด ผู้รับซื้อลดจะถือการคำนวณอัตราส่วนลดในหลักการผลตอบแทน แต่เพื่อให้ง่ายจึงเปลี่ยนเป็นอัตราค่าส่วนลดโดยตรง

สูตรที่ใช้เมื่อรับซื้อลดตามวิธีคิดค่าส่วนลดโดยตรง ดังนี้คือ

$$DV = FV \times \frac{1 - (SDR \times d)}{360 \times 100}$$

DV = discounted value มูลค่าหักส่วนลดแล้ว

FV = face value มูลค่าตามหน้าตั๋ว

SDR = straight discount rate อัตราค่าส่วนลดโดยตรง

d = number of days in the period of discount จำนวนวันระยะเวลาส่วนลด

การเพิ่มราคาการขายเพื่อรวมค่าใช้จ่ายส่วนลด

สูตรต่อไปนี้เป็นเพื่อผู้ขายสามารถเพิ่มราคาขายเดิม ด้วยค่าส่วนลดเข้าไปในราคาที่ยึดกับผู้ซื้อในต่างประเทศ

1. กรณีอัตราร้อยละเงินมัดจำคงที่

$$SPM = \frac{1}{\frac{(1 - DP)}{100} \times \frac{1 + (i \times al)}{100} \times \frac{1 - (SDR \times AL)}{100} + \frac{DP}{100}}$$

2. กรณีจำนวนเงินมัดจำคงที่

$$SPM = \frac{1}{\frac{1 + (i \times al)}{100} \times \frac{1 - (SDR \times AL)}{100}}$$

SPM = Sale price multiplier

DP = Downpayment

i = fixed interest payable by the buyer

al = average life of the credit (years)

SDR	=	straight discount rate
AL	=	average life of the Promissory Notes/Bills of Exchange (years)

สูตรเหล่านี้เป็นสูตรพื้นฐาน และนำมาใช้กับการคำนวณรายการทำฟอร์เฟอริง ผู้รับซื้อลดจะเสนอการคำนวณแบบสั้นและยับยอ เป็นการช่วยเหลือการคำนวณเพิ่มในราคาขายเท่าที่จำเป็นเมื่อได้รับการขอร้อง

สินเชื่อแก่ผู้ซื้อ (The Buyer Credit)

สินเชื่อแก่ผู้ซื้อเป็นเงินกู้ยืมอย่างหนึ่งที่ธนาคารให้แก่ผู้ซื้อในต่างประเทศโดยตรง เพื่อการซื้อสินค้าทุนที่ผลิตหรือให้บริการโดยบริษัทผู้ขาย เงินกู้นี้จะเสนอให้อัตราดอกเบี้ยคงที่เป็นอัตราพิเศษตลอดระยะเวลาการกู้ตั้งแต่ 2 ปีขึ้นไป สูงสุดถึง 10 ปี เป็นเงินสกุลของประเทศที่ขายสินค้าหรือเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐได้ถึง 85% ของมูลค่าตามสัญญาซื้อขาย

บริการการให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อ นี้ เพื่อสนับสนุนผู้ส่งออกของประเทศตนโดยเฉพาะเป็นพิเศษ ผู้ส่งออกที่มีสัญญาขายให้กับต่างประเทศไม่ใช่เฉพาะการจัดส่งสินค้า เครื่องมือเท่านั้น แต่ยังมีบริการติดตั้งเครื่องมือและมีบริการทางด้านการเงินให้ด้วย เป็นหลักการขายทั้งโครงการแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey basis)

สินเชื่อแก่ผู้ซื้อทำได้ เพราะมีบริษัทรับประกันการส่งออกของประเทศผู้ขาย (Export Guarantee Co.) เป็นผู้ออกหนังสือค้ำประกันโดยไม่มีเงื่อนไขให้แก่ธนาคารในประเทศผู้ซื้อ เป็นผู้ให้กู้เพื่อเป็นแผนการสนับสนุนสินค้าส่งออกจากประเทศนั้น

โดยวิธีการให้สินเชื่อแบบนี้ ธนาคารภายในประเทศอาจจะให้เงินกู้แก่ผู้ซื้อต่างประเทศได้ เพื่อให้คุ้มกับหนี้ บริษัทรับประกันการส่งออกจะออกหนังสือค้ำประกันอย่างไม่มีเงื่อนไข 100% ให้แก่ธนาคารโดยผู้ขายเป็นผู้จ่ายค่าเบี้ยประกัน ในขณะที่ผู้ซื้อได้รับประโยชน์จากเงินกู้ระยะยาวระหว่าง 2 ถึง 10 ปี ตามมูลค่าของสัญญา ผู้ขายก็ได้รับประโยชน์จากสัญญาที่ได้รับค่าสินค้าเป็นเงินสดจากธนาคาร ตามวิธีการนี้ผู้ขายอาจจะได้รับเงินตามผลงานการผลิต ถ้าเป็นงานผลิตหรืองานก่อสร้างตามสัญญาระยะยาว

วิธีการให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อจะมีข้อตกลงเงินกู้ระหว่างธนาคารและผู้ซื้อในต่างประเทศ ซึ่งจะมีข้อกำหนดและเงื่อนไขในรายละเอียดของสินเชื่อ ข้อตกลงจำนวนเงินกู้ปกติจะให้ได้สูงสุดถึง 85% ของมูลค่าการส่งออกแต่ละรายหรือของใบรับรองค่าบริการที่ให้ ธนาคารจะจ่ายเงินให้ผู้ส่งออกโดยตรงเมื่อผู้ส่งออกยื่นเอกสารสินค้าหรือใบรับรองมา และจะจ่ายเงินวางมัดจำในส่วน 15% จากผู้ซื้อในต่าง

ประเทศให้ผู้ส่งออกโดยตรง ระยะเวลาเพื่อการส่งสินค้าหรือทำตามสัญญาพาณิชย์จะต้องเจรจาต่อรองกัน และการจ่ายเงินกู้คืนงวดแรกจะคำนวณจากการส่งสินค้างวดสุดท้าย การจ่ายเงินกู้งวดต่อไปปกติจะมีระยะห่างกัน 6 เดือน ข้อกำหนดเหล่านี้อาจจะเปลี่ยนแปลงได้ และเป็นเรื่องการเจรจาระหว่างคู่กรณี แต่จะขึ้นอยู่กับการอนุมัติเห็นชอบของบริษัทรับประกันการส่งออก ระยะเวลาการคืนเงินกู้จะขึ้นอยู่กับมูลค่าของสัญญาซื้อขาย

สิ่งสำคัญก็คือคู่ค้าทั้งสองฝ่ายผู้ส่งออกกับผู้ซื้อในต่างประเทศ ไม่ควรจะเซ็นสัญญาซื้อขายก่อนที่จะทำคำขอสินเชื่อแก่ผู้ซื้อ แต่ควรจะให้รายละเอียดสั้น ๆ ของสัญญาที่เสนอจะทำให้แก่ธนาคารเสียก่อน เพื่อธนาคารจะได้ขอความเห็นชอบจากบริษัทรับประกันการส่งออก เพื่อให้บริการรับประกันตามที่ขอ รายละเอียดที่ต้องการคือ

1. ชื่อผู้ส่งออกและผู้ซื้อในต่างประเทศ
2. มูลค่าตามสัญญาซื้อขายสินค้าหรือบริการโดยประมาณ
3. ชนิดของสินค้าที่จะขาย รวมทั้งรายละเอียดของประเทศที่เป็นแหล่งผลิตสินค้าหรือรายละเอียดของบริการที่จะให้
4. ระยะเวลาของเครดิตที่ต้องการ
5. ระยะเวลาการคืนเงินกู้
6. ระยะเวลาการสั่งซื้อที่ใช้
7. วันที่ประมาณสำหรับการส่งสินค้าครั้งสุดท้าย

ค่าใช้จ่ายที่ผู้ขายและผู้ซื้อต้องรับภาระ

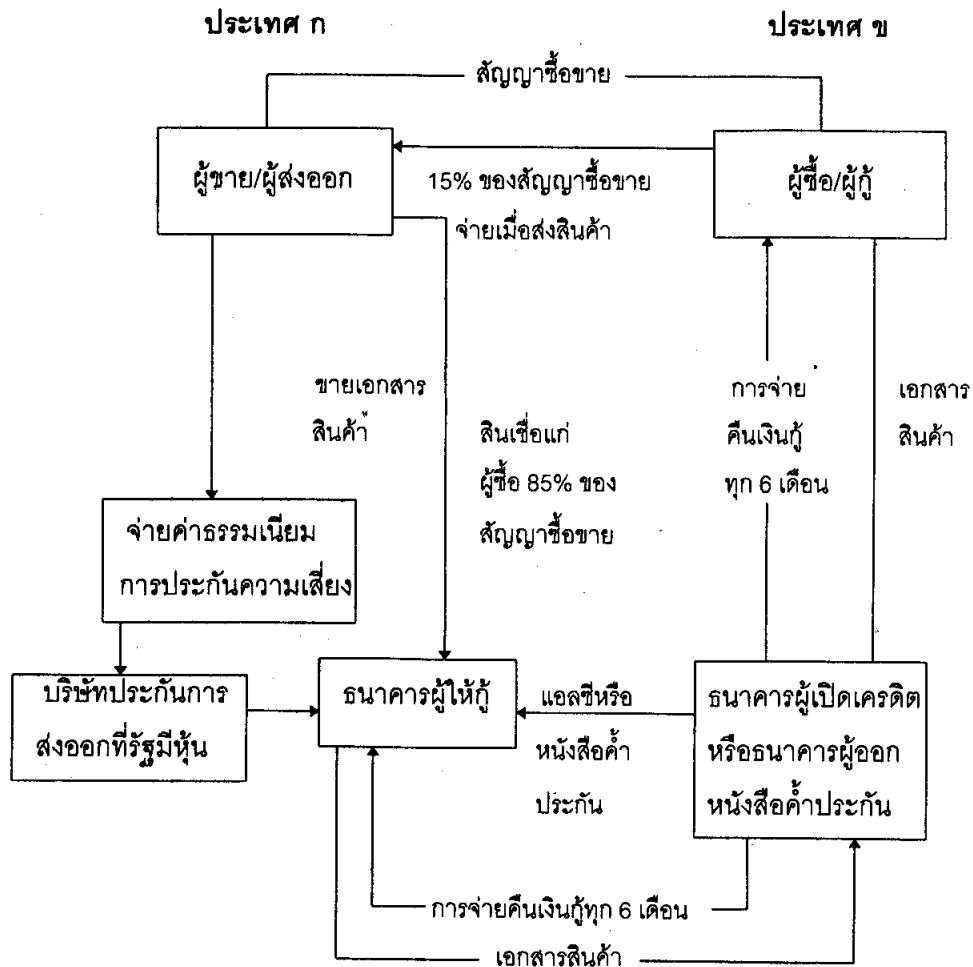
ก) ทางด้านผู้ขาย

ค่าใช้จ่ายอย่างเดียวที่ผู้ขายต้องรับภาระสำหรับค่าบริการนี้ก็คือ ค่าเบี้ยประกันที่จะต้องจ่ายให้แก่บริษัทรับประกันการส่งออก และค่าธรรมเนียมหนังสือค้ำประกันชนิดไม่มีเงื่อนไขของธนาคาร อย่างไรก็ตาม ค่าใช้จ่ายนี้ปกติจะได้รับคืนมา โดยรวมอยู่ในราคาของสัญญาซื้อขายที่คิดเอากับผู้ซื้อในต่างประเทศ

ข) ทางด้านผู้ซื้อในต่างประเทศ

1. ดอกเบี้ยคิดจากเงินที่กู้ยืม เป็นดอกเบี้ยอัตราพิเศษกำหนดอัตราคงที่จากวันทำสัญญาตลอดระยะเวลาของเครดิต
2. ค่าธรรมเนียมรับจากจำนวนเงินกู้ ส่วนที่ยังไม่ได้ใช้จะต้องจ่ายทุกครึ่งปี (Commitment Fee)
3. ค่าธรรมเนียมในการจัดทำ (Arrangement Fee) ตอนลงนามในสัญญากู้คำนวณในอัตราที่ตกลงกันจากมูลค่าของเงินกู้ทั้งหมด

แผนผังแสดงขั้นตอนของสินเชื่อแก่ผู้ซื้อ



การประกันการส่งออก

ประโยชน์ของการประกันการส่งออก

ผู้ประกอบการขายสินค้าไปต่างประเทศ หรือให้บริการแก่ลูกค้าในต่างประเทศ หรือไปลงทุนในต่างประเทศ ย่อมต้องการการประกันการส่งออก เพราะการประกันจะคุ้มครองความเสี่ยงเกี่ยวกับการส่งออกทุกอย่าง คือ

- ฐานะการเงินที่ไม่มั่นคงของผู้ซื้อ
- การผิดนัดชำระหนี้ กรณีผู้ซื้อได้รับสินค้าไปแล้ว
- การปฏิเสธหรือการเพิกเฉยที่จะรับสินค้าของผู้ซื้อ

- ความล่าช้าในการโอนเงินค่าสินค้า
 - การกำหนดให้มีใบอนุญาตการส่งออกหรือการยกเลิกใบอนุญาตการส่งออก (เพียงแต่มีในสัญญาเท่านั้น)
 - ความเสี่ยงในเรื่องสงคราม และ
 - การยึดหรือเวนคืนที่ดินในกรณีการประกันการลงทุน
- การประกันสินเชื่อการส่งออก จะไม่คุ้มครองความเสี่ยงจากการประกันภัยตามปกติ ตัวอย่าง เช่น ไฟไหม้ หรือความเสี่ยงทางทะเล หรือความเสี่ยงในอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทประกันสินเชื่อการส่งออกให้บริการหลักดังต่อไปนี้

- นโยบายประกันสินเชื่อระยะสั้นทั้งหมด
- นโยบายประกันสินเชื่อระยะยาวพิเศษเฉพาะราย
- การค้าประกันการให้สินเชื่อของธนาคาร
- การให้บริการสนับสนุนด้านการออกพันธบัตร
- การประกันการลงทุนในต่างประเทศ
- การให้บริการรับซื้อบัญชีลูกหนี้ภายในประเทศและลูกหนี้ค่าสินค้าส่งออก

นโยบายประกันสินเชื่อระยะสั้นทั้งหมด

การประกันคุ้มครองผลประโยชน์ทางธุรกิจรูปแบบต่าง ๆ เป็นต้นผู้ผลิตสินค้า พ่อค้า นักธุรกิจ ธนาคารและบริษัทคนกลาง

การป้องกันความเสี่ยงที่ให้แก่สินค้าและบริการส่งออก เนื่องจากการให้เครดิตและสินเชื่อไม่เกิน 180 วัน ในกรณีพิเศษอาจคุ้มครองให้ถึง 720 วัน

บริษัทรับประกันการส่งออกสนับสนุนผู้ส่งออกให้ทำประกันการส่งออกทั้งหมดทุกราย แต่บางรายอาจไม่ต้องทำประกันเลยก็ได้ ได้แก่ การส่งออกที่จ่ายเป็นเงินสด มีหลักประกันเป็นเลตเตอร์ออฟเครดิต และ/หรือการขายให้กับบริษัทในเครือ

บริษัทรับประกันการส่งออกยอมรับประกันในหลักการตลาดที่คัดเลือกจัดสรรแล้ว เป็นการกระจายความเสี่ยงตามสมควร

ข้อกำหนดและเงื่อนไขในนโยบายย่อมแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับว่าสินค้าเป็นแหล่งสินค้าภายในประเทศหรือมาจากประเทศที่สาม การประกันจะเปิดกว้างทั่วไปทั้งสินค้าภายในส่งออก สินค้านำเข้าเพื่อส่งออกและการค้าของบริษัทคนกลาง

ความเสี่ยงจากการประกันสินเชื่อที่คุ้มครองให้จะรวมทั้ง

- ฐานะไม่มั่นคงของผู้ซื้อ
- ผู้ซื้อไม่สามารถจ่ายเงินภายในหกเดือนหลังจากส่งมอบสินค้า
- ความล่าช้าในการโอนเงิน
- สงครามและเรื่องยุ่งยากในประเทศผู้ซื้อ

อย่างไรก็ตาม บริษัทรับประกันการส่งออกไม่ได้คุ้มครองหลายประการ เช่น ความสูญเสียจากการละลายของผู้เอาประกันเอง หรือ ไฟไหม้ ความเสี่ยงทางเรือและความเสี่ยงในอัตราแลกเปลี่ยน
ข้อกำหนดและเงื่อนไขแตกต่างกันเล็กน้อยสำหรับการค้ากับประเทศที่สาม ที่ไม่เกี่ยวกับการส่งออกของประเทศ การถ่ายเรือเปลี่ยนลำจะรวมอยู่ในหัวข้อนี้ด้วย

ข้อแตกต่างข้อใหญ่ก็คือ

1. จะรับประกันความเสี่ยงเรื่อง
 - (ก) ฐานะการเงินไม่มั่นคงของผู้ซื้อ
 - (ข) ความล่าช้าในการโอนเงิน เมื่อประเทศผู้ซื้อประกาศพักการชำระหนี้ทั้งสิ้น
 - (ค) สงคราม ถ้ามีการส่งมอบให้ประเทศผู้ซื้อแล้ว รัฐบาลประเทศผู้ซื้อไม่สามารถชำระหนี้ตามสัญญาได้
2. ความสูญเสียเกิดขึ้นถึง 70 เปอร์เซ็นต์ของมูลค่าตามอินวอยซ์
3. การคุ้มครองใช้ได้นับตั้งแต่วันส่งสินค้าลงเรือ
4. ธุรกรรมที่สามารถเอาประกันได้ ถ้าสินค้าส่งออกส่วนหนึ่งมีต้นกำเนิดจากภายในประเทศ หรือมีบริการให้จากภายในประเทศ

นโยบายประกันสินเชื่อระยะเวลาพิเศษเฉพาะราย

ชนิดความเสี่ยงส่วนใหญ่ที่ได้รับความคุ้มครองจะเหมือนกับนโยบายระยะสั้น ส่วนแตกต่างที่สำคัญก็คือว่า นโยบายประกันสินเชื่อระยะยาวพิเศษเฉพาะรายเป็นการส่งสินค้าออก เป็นโครงการหรือเป็นบริการให้เฉพาะราย ยกตัวอย่างเช่น ผู้ผลิตสินค้าทุนสามารถติดต่อบริษัทประกันการส่งออกเพื่อประกันคุ้มครองสัญญาขายสัญญาใดสัญญาหนึ่งได้

เมื่อไม่มีการกระจายความเสี่ยง ค่าเบี้ยประกันในการประกันเฉพาะรายย่อมต้องสูงกว่าการประกันสินเชื่อระยะสั้นทั้งหมดเล็กน้อย จ่ายครั้งแรกเพียงครั้งเดียว และจะมีความแตกต่างกันเป็นกรณีไปตามข้อกำหนดของเครดิต ตลาด ฐานะของผู้ซื้อ รูปแบบการประกันที่มีคุณภาพจะต้องมีปริมาณสินค้าที่ผลิตภายในประเทศอย่างน้อย 30 เปอร์เซ็นต์ของราคาตามสัญญาทั้งหมด ปริมาณ

สินค้าภายในประเทศ รวมทั้งเครื่องมือที่ทำภายในประเทศ ค่าใช้จ่ายบริหารของผู้ส่งออก ค่าระวาง และค่าเบี้ยประกันที่คิดเอากับบริษัทในประเทศ

การปฏิบัติตามนโยบาย

ผู้ส่งออกควรจะต้องติดต่อบริษัทประกันการส่งออกก่อนที่สรุปสัญญาซื้อขาย ทั้งนี้เพื่อให้บริษัทประกันการส่งออกดำเนินการก่อน โดยขอให้ธนาคารทำเรื่องนี้ให้ข้อมูลที่จำเป็นเกี่ยวกับผู้ซื้อจัดเตรียมทำโครงการพร้อมทั้งศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการนั้นด้วย

การเรียกให้ชดใช้ความสูญเสีย

บริษัทประกันการส่งออกจะจ่ายได้ถึง 85 เปอร์เซ็นต์ของความสูญเสีย ในฐานะเป็นผู้เอาประกันจะต้องให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องอย่างดีที่สุด พยายามที่จะลดความสูญเสียลง พยายามให้มีเงินได้กลับคืนมา บริษัทประกันการส่งออกจะเข้ามีส่วนในค่าใช้จ่ายในการได้รับเงินคืนตามสัดส่วนของความเสียหาย

การชำระเงินชดใช้เป็นเงินสกุลของผู้เรียกร้อง และปกติจะชำระภายในหกเดือนหลังจากการขอชดใช้ความสูญเสียนั้น

การค้าประกันให้ธนาคาร

บริษัทประกันการส่งออกไม่ได้ให้สินเชื่อเพื่อการส่งออกโดยตรง แต่ถ้าหากผู้ขอมีความลำบากที่จะได้เงินทุนหรือหนังสือค้ำประกันปฏิบัติตามสัญญา ในการทำสัญญากับต่างประเทศ บริษัทประกันการส่งออกสามารถช่วยได้ โดยออกหนังสือค้ำประกันให้ ธนาคารที่ได้รับการค้ำประกันก็ยินดีจะให้วงเงินสินเชื่อ

การค้าประกันเช่นนี้มีอยู่สองแบบ อย่างหนึ่งคือ การค้ำประกันแบบพิเศษซึ่งจะใช้เฉพาะเกี่ยวกับผู้รับเหมาก่อสร้าง หรือบริษัทวิศวกรรมที่เข้าประมูลโครงการในต่างประเทศ และใช้สำหรับผู้ส่งสินค้าทุนและบริการส่งออก

อีกอย่างหนึ่ง หนังสือค้ำประกันของธนาคาร ซึ่งใช้กับตัวส่งออกที่เอาประกันตามนโยบายประกันสินเชื่อระยะสั้นทั้งหมด

การค้าประกันให้แก่ธนาคาร เป็นกิจกรรมเพิ่มเติมตามนโยบายของบริษัทประกันการส่งออกที่คุ้มครองธนาคารในการให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อได้ถึง 100 เปอร์เซ็นต์

กรณีสัญญารับเหมาก่อสร้างกับต่างประเทศ บริษัทประกันการส่งออกอาจจะออกหนังสือ
ค้ำประกันอย่างไม่มีเงื่อนไขให้กับธนาคารผู้ให้สัญญา เตรียมออกหนังสือค้ำประกันการปฏิบัติตาม
สัญญาให้แก่ผู้ว่าจ้างเหมาก่อสร้างในต่างประเทศ

การประกันการลงทุนในต่างประเทศ

การลงทุนทางการค้าหรือการลงทุนตั้งโรงงานในต่างประเทศ จะมีความเสี่ยงทางการค้าพบกับ
ความเสี่ยงทางการเมือง เช่น สงคราม การปฏิวัติ และการเปลี่ยนแปลงนโยบายแลกเปลี่ยนเงินตรา
ต่างประเทศ

บริษัทประกันการส่งออกจะดูความเป็นไปได้ของโครงการและสภาพแวดล้อมที่สำคัญ เพราะ
บริษัทรับประกันก็จะช่วยลดภาวะความเสี่ยงทางการเมืองลงได้ หรือในทางตรงกันข้าม อาจแนะนำ
ให้ยกเลิกการลงทุนนั้นเสีย

การค้ำประกันสินเชื่อก่อนสินค้าลงเรือ

วัตถุประสงค์ของสินเชื่อก่อนสินค้าลงเรือ ก็เพื่อช่วยผู้ส่งออกในเรื่องเงินทุนหมุนเวียน เงินทุน
หมุนเวียนจะใช้เพื่อหาวัตถุดิบ เพื่อการผลิตสินค้าสำหรับส่งให้กับผู้ซื้อในต่างประเทศ บริษัทออก
หนังสือค้ำประกันการจ่ายเงินให้แก่ธนาคารที่จะให้เงินกู้แก่ผู้ส่งออก กรณีที่ธนาคารอาจจะริบหรี่ที่จะให้
สินเชื่อแก่ผู้ส่งออก ซึ่งต้องการเงินหมุนเวียนเพื่อดำเนินการตามคำสั่งซื้อ ทำให้ผู้ส่งออกลดปัญหาการ
ขาดเงินทุนหมุนเวียนลงได้

การค้ำประกันสินเชื่อก่อนสินค้าลงเรือ ให้ประโยชน์สองทางคือ

ประการแรก ผู้ส่งออกอาจใช้สินเชื่อก่อนสินค้าลงเรือที่ได้รับ เพื่อซื้อและใช้ประโยชน์จาก
วัตถุดิบนั้น เพื่อดำเนินการตามคำสั่งซื้อจากต่างประเทศ สินเชื่อนี้ผู้ส่งออกจะได้รับจากธนาคารตาม
เลตเตอร์ออฟเครดิตที่เปิดจากผู้ซื้อ

ประการที่สอง ทางด้านธนาคารที่ให้สินเชื่อตามเลตเตอร์ออฟเครดิตไปแล้ว จะได้รับความ
มั่นใจว่า การค้ำประกันสินเชื่อก่อนส่งสินค้าลงเรือจะได้รับการจ่ายเงินอย่างไม่มีเงื่อนไข เมื่อเรียกกร้อง
ถ้าผู้ส่งออกผิดนัดด้วยเหตุอันใดอันหนึ่งหรือด้วยเหตุอื่นก็ตาม

ระยะเวลาการค้ำประกันปกติได้ถึง 90 วัน ซึ่งเพียงพอสำหรับการผลิตในโรงงานส่วนใหญ่
การขยายระยะเวลาต้องดูให้เหมาะสมเฉพาะกรณี เช่นเดียวกับจำนวนเงินที่บริษัทพิจารณาตกลงให้

ส่วนค่าใช้จ่ายที่ผู้ส่งออกต้องจ่ายให้บริษัทค้ำประกันการส่งออก 0.5% ของจำนวนเงิน และ
ระยะเวลาที่ค้ำประกัน 90 วัน