

Bill for Collection คืออะไร

จารุพัฒน์ พานิชย์

ผู้อำนวยการฝ่ายรับประกันการส่งออก

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

jarupatp@exim.go.th

ท่านผู้อ่านทราบหรือไม่ว่าในการค้าระหว่างประเทศ นอกจากการชำระเงินแบบ Letter of Credit (L/C) ซึ่งเป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลายแล้ว ยังมีรูปแบบการชำระเงินแบบอื่นๆ ที่จะเป็นทางเลือกในการเจรจาต่อรองซื้อขายสินค้ากับคู่ค้าที่อาจทำให้ท่านผู้อ่านที่ทำการค้าระหว่างประเทศสามารถเพิ่มปริมาณธุรกิจได้มากขึ้น

รูปแบบการชำระเงินในการค้าระหว่างประเทศนั้นมีพัฒนาการมาอย่างยาวนานและต่อเนื่อง หากนับถอยหลังไปประมาณ 30 ปีที่ผ่านมา ท่านทราบหรือไม่ว่าปริมาณการค้าระหว่างประเทศในโลกนี้มากกว่าร้อยละ 60 ใช้รูปแบบการชำระเงินที่ผู้นำเข้าจะต้องเปิด L/C กับธนาคารในประเทศของตน เพื่อเป็นหลักประกันให้แก่ผู้ขายสินค้าว่าจะได้รับชำระเงินค่าสินค้าจากธนาคารผู้เปิด L/C เมื่อส่งมอบสินค้าลงเรือเพื่อขนส่งไปให้แก่ผู้นำเข้าแล้ว ทำให้ผู้ขายสินค้ามีความมั่นใจในการส่งออกแต่ละครั้งเนื่องจากมีธนาคารที่มีความน่าเชื่อถือค้ำประกันการชำระเงิน แต่ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา ท่านเชื่อหรือไม่ว่า ปริมาณการค้าระหว่างประเทศที่ใช้ L/C ในการซื้อขายในโลกของเราลดลงเหลือเพียงร้อยละ 20 เท่านั้น หากท่านที่ทำการค้าระหว่างประเทศมาเป็นเวลานานอาจจะสังเกตได้ถึงถึงการเปลี่ยนแปลงนี้

ทำไม L/C ถึงไม่นิยมใช้ในการค้าระหว่างประเทศในปัจจุบันทั้งที่เป็นรูปแบบการชำระเงินที่สร้างความมั่นใจในการค้าได้ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายสินค้า คำตอบมีมากมายหลายประการ ทั้งด้วยเหตุผลด้านผู้นำเข้า ผู้ส่งออก ประเภทของสินค้า อำนาจการต่อรองในธุรกิจ คู่แข่งขัน การขอสินเชื่อเพื่อเปิด L/C กับธนาคารจะต้องมีหลักประกัน ค่าใช้จ่ายที่สูงในการทำธุรกรรมของ L/C หรือแม้แต่เรื่องความสะดวกในการทำธุรกรรม เมื่อการค้าระหว่างประเทศไม่จำเป็นต้องเปิด L/C แล้ว รูปแบบการชำระเงินใดที่ยังจะทำให้ผู้ขายสินค้ามีความมั่นใจว่าผู้นำเข้าสินค้าจะชำระเงินหรือรับรองว่าจะชำระเงินก่อนที่จะนำสินค้าออกจากท่าเรือหรือโกดังศุลกากรไปได้

รูปแบบการชำระเงินนี้เรียกว่า Bill for Collection (B/C) ซึ่งแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ Documents against Payment (D/P) และ Documents against Acceptance (D/A) ทั้งสองรูปแบบนี้เป็นการเรียกเก็บเงินผ่านธนาคารของผู้ขายสินค้าและธนาคารของผู้นำเข้าสินค้า ผมขออธิบายง่าย ๆ ว่าการชำระเงินแบบ D/P คือ เมื่อผู้ขายสินค้าส่งออกสินค้าไปแล้วก็จะนำส่งเอกสารส่งออก (Shipping Documents) พร้อม Bill of Exchange ไปเรียกเก็บเงินกับผู้นำเข้าสินค้าผ่านธนาคารของผู้ขายสินค้าไปยังในประเทศของผู้นำเข้าสินค้า เพื่อเรียกเก็บเงินให้ได้ก่อนที่ธนาคารตัวแทนจะส่งมอบเอกสารให้แก่ผู้นำเข้าสินค้า ซึ่ง D/P สามารถแบ่งวิธีการเรียกเก็บได้อีก 2 แบบ คือ D/P at Sight ผู้นำเข้าสินค้าต้องชำระเงินก่อนจะรับเอกสารเสมอ และ D/P Term ผู้นำเข้าสินค้าจะต้องชำระเงินภายในเวลาที่กำหนด เช่น 30 วัน หรือ 60 วัน จึงจะรับเอกสารไปออกสินค้าได้ ในขณะที่ D/A ผู้ขายสินค้าเมื่อส่งเอกสารผ่านธนาคารของผู้ขายสินค้าไปยังธนาคารตัวแทนในประเทศผู้นำเข้าแล้ว ธนาคารตัวแทนจะแจ้งให้ผู้นำเข้าสินค้ามารับรองการชำระเงิน ก่อนส่งมอบเอกสารเพื่อนำไปออกสินค้าและเมื่อถึงกำหนดเวลาที่ให้เครดิตไว้ ธนาคารตัวแทนจะแจ้งให้ผู้นำเข้ามาชำระเงินตามที่ได้ให้การรับรองไว้ ดังนั้น D/A ต้องมีเทอมการชำระเงินด้วยเสมอ เช่น 30 วันหรือ 90 วัน

ข้อดีของรูปแบบการชำระเงินแบบ B/C คือ ธนาคารจะไม่ให้เอกสารการส่งมอบแก่ผู้นำเข้าสินค้าจนกว่าผู้นำเข้าสินค้าจะปฏิบัติตามข้อตกลงการชำระเงินคือ จ่ายเงินทันทีหรือรับรองการชำระเงิน รวมทั้งหากผู้นำเข้าเกิดอาการองเงไม่ชำระเงินค่าสินค้าหรือไม่ปฏิบัติตามการรับรองที่จะชำระเงินในอนาคตตามที่ตกลงกันได้ ผู้ขายสินค้าสามารถเรียกหลักฐานต่างๆ จากธนาคารที่เกี่ยวข้องเพื่อนำมาฟ้องร้องดำเนินคดีกับผู้นำเข้าสินค้าได้อย่างแน่นอน อย่างไรก็ตาม ผู้ขายสินค้ามีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับชำระเงินตั้งแต่เริ่มส่งออกสินค้าไปแล้ว

ดังนั้น การที่จะตัดสินใจค้าขายโดยใช้รูปแบบการชำระเงินแบบ B/C นอกจากจะต้องมีความรู้จึกและมั่นใจในธุรกิจและฐานะทางการเงินของผู้นำเข้าสินค้าในระดับหนึ่งแล้ว ยังต้องคำนึงถึงปัจจัยแวดล้อมต่างๆ เช่น สินค้ามีลักษณะเป็นสินค้าตามฤดูกาลหรือไม่ ช่วงเวลาในการส่งออกสินค้าว่าหากส่งออกในช่วงที่สินค้ายังไม่สามารถขายได้ อาจทำให้ผู้นำเข้าชำระเงินล่าช้ากว่าที่ตกลงกัน หรือหากมีเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดเกิดขึ้น เช่น ผู้นำเข้าถูกฟ้องล้มละลาย เหตุการณ์ทางการเมืองหรือเศรษฐกิจ ทำให้ประเทศผู้นำเข้าประกาศพักชำระหนี้ หรือยกเลิกใบอนุญาตนำเข้า หรือมีการปฏิวัติหรือสงครามเกิดขึ้น ก็ทำให้ผู้ขายสินค้าไม่ได้รับชำระเงินค่าสินค้าและมีค่าใช้จ่ายอื่นๆ เกิดขึ้นตามมา เช่น ค่าใช้จ่ายในการติดตามหนี้ ดอกเบี้ยธนาคารที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากการไม่ได้รับเงินจากต่างประเทศเข้ามาชำระในกรณีที่ใช้เงินกู้จากสถาบันการเงิน

ในกรณีที่ท่านผู้อ่านอาจต้องค้าขายในรูปแบบ Bill for Collection ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK) สามารถช่วยท่านในการประเมินความเสี่ยงของผู้ซื้อก่อนการตัดสินใจค้าขายได้ และมีบริการประกันการส่งออกเพื่อเป็นเครื่องมือให้แก่ผู้ส่งออกในการป้องกันความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระเงินค่าสินค้า รวมทั้งสามารถให้คำแนะนำเกี่ยวกับวิธีการทำธุรกรรมการค้าระหว่างประเทศที่เหมาะสมให้แก่ผู้ส่งออกได้ สวัสดีครับ