

มาทำความรู้จัก Letter of Credit กันให้มากขึ้น

jarupatp@exim.go.th

ผู้อำนวยการฝ่ายรับประกันการส่งออก

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

jarupatp@exim.go.th

สวัสดีครับ ฉบับนี้ผมอยากให้ท่านผู้อ่าน โดยเฉพาะท่านที่เป็นผู้ส่งออก SMEs รู้จักกับ Letter of Credit (L/C) ให้มากขึ้น เพราะ L/C ไม่เพียงทำหน้าที่เป็นเครื่องมืออำนวยความสะดวกในด้านการค้าเท่านั้น ซึ่งหน้าที่หลักของ L/C คือ การเป็นหลักประกันว่าผู้ส่งออกจะได้รับเงินค่าสินค้าเมื่อมีการส่งมอบสินค้าลงเรือหรือยานพาหนะขนส่งตามที่ได้ตกลงไว้ และผู้ซื้อสินค้าก็สามารถมั่นใจได้ว่าจะได้รับสินค้าเมื่อจ่ายเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ส่งออก แต่ประโยชน์ของ L/C ยังสามารถเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการจัดการด้านการจัดหาสินค้าและเป็นแหล่งเงินทุนที่มีค่าใช้จ่ายไม่สูงนักสำหรับการดำเนินธุรกิจของผู้ส่งออกอีกด้วย

เราทำความรู้จักกับประเภทของ L/C กันก่อน ซึ่ง L/C แบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทคือ

1. **ประเภทเพิกถอนได้ (Revocable Letter of Credit)** เมื่อธนาคารของผู้ซื้อเปิด L/C ให้แก่ผู้ส่งออกแล้ว ผู้ซื้อหรือธนาคารผู้เปิด L/C มีสิทธิที่จะแก้ไขเปลี่ยนแปลงหรือสามารถแจ้งยกเลิก L/C เมื่อใดก็ได้ โดยไม่ต้องได้รับความยินยอมจากผู้ส่งออก ดังนั้น หากผู้ส่งออกได้รับ L/C ประเภทนี้ ขอให้ท่านได้โปรดหลีกเลี่ยงเพราะมีความเสี่ยงสูงจากการถูกยกเลิกคำสั่งซื้อ

2. **ประเภทเพิกถอนไม่ได้ (Irrevocable Letter of Credit)** เมื่อธนาคารของผู้ซื้อเปิด L/C ไปแล้ว ผู้ซื้อหรือธนาคารผู้เปิด L/C ไม่สามารถแก้ไขเปลี่ยนแปลงหรือยกเลิก L/C ฉบับนั้นได้ หากผู้ส่งออกไม่ยินยอม

ดังนั้น สิ่งแรกที่ท่านควรตรวจสอบในเบื้องต้นเมื่อได้รับ L/C สั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ คือ ตรวจสอบว่า L/C ฉบับนั้นเป็น L/C ประเภทใด และหาก L/C ไม่ได้ระบุว่าเป็น L/C ประเภทที่เพิกถอนได้ ในทางปฏิบัติจะถือว่าเป็น L/C ที่เพิกถอนไม่ได้

เมื่อรู้จักประเภทของ L/C แล้ว มาทำความเข้าใจกับชนิดของ L/C ประเภทเพิกถอนไม่ได้ (Irrevocable) ซึ่งแบ่งออกได้หลายชนิด ดังนี้

1. **Fix L/C** คือ L/C ที่กำหนดทั้งวงเงินและอายุของ L/C เมื่อครบกำหนดอายุของ L/C แล้วหรือผู้ส่งออกได้ส่งสินค้าตามวงเงิน L/C ครบถ้วนแล้วจะนำ L/C กลับมาใช้ในการส่งออกสินค้าหรือขอรับเงินจากธนาคารอีกไม่ได้

2. **Straight Documentary L/C** คือ L/C ที่ธนาคารผู้เปิด L/C รับรองว่าจะจ่ายเงินให้แก่ผู้ขายสินค้าต่อเมื่อผู้ขายสินค้าส่งเอกสารไปให้แก่ธนาคารผู้เปิด L/C โดยตรงเท่านั้น ถึงแม้ว่าผู้ส่งออกจะเตรียมเอกสารได้ถูกต้องทั้งหมด แต่ส่งเอกสารผ่านธนาคารของผู้ขายหรือธนาคารอื่นๆ ไปยังธนาคารผู้เปิด L/C ธนาคารผู้เปิด L/C ก็จะไม่ชำระเงินค่าสินค้าให้

3. **Negotiation Documentary L/C** คือ L/C ที่ธนาคารผู้เปิด L/C กำหนดให้ผู้ขายสินค้านำตัวแลกเงิน (Bill of Exchange) พร้อมเอกสารประกอบตามที่กำหนดใน L/C ไปขึ้นเงินค่าสินค้ากับธนาคารที่รับซื้อ ซึ่งสามารถแบ่งได้ 2 ประเภท คือ Restricted L/C คือ ธนาคารผู้เปิด L/C กำหนดชื่อธนาคารที่จะขึ้นเงินได้เป็นการเฉพาะเจาะจง และ Unrestricted L/C คือ ธนาคารผู้เปิด L/C ไม่ได้กำหนดชื่อของธนาคารที่จะขึ้นเงินได้ ผู้ขายสินค้าสามารถนำเอกสารทั้งหมดไปขึ้นเงินกับธนาคารใดๆ ก็ได้

4. **Revolving L/C** คือ L/C ที่สามารถนำกลับมาใช้หมุนเวียนได้ โดยที่ผู้ซื้อไม่ต้องเปิด L/C ฉบับใหม่หรือไม่ต้องขอแก้ไขเพิ่มจำนวนเงินใหม่ (Amendment) ทำให้ประหยัดค่าธรรมเนียมในการเปิดหรือแก้ไข L/C จึงเหมาะสำหรับการซื้อขายที่กระทำกันเป็นประจำและต้องเป็นสินค้าชนิดเดียวกัน

5. **Transferable L/C** คือ L/C ที่สามารถโอนต่อให้บุคคลอื่นได้ ไม่ว่าบุคคลอื่นนั้นจะอยู่ในประเทศเดียวกันหรือต่างประเทศก็ได้ รวมทั้งโอนให้บุคคลอื่นเพียงรายเดียวหรือหลายรายก็ได้ แต่จะโอนได้เพียงทอดเดียว ผู้รับประโยชน์ (Beneficiary) ที่ได้รับโอนมาจะโอนต่อไปให้บุคคลอื่นอีกทอดหนึ่งไม่ได้ และผู้โอนไม่สามารถเพิ่มเงื่อนไขที่นอกเหนือจาก L/C ที่ได้รับมาจากต่างประเทศได้ ยกเว้นจำนวนเงินหรือราคาสินค้า ระยะเวลาการส่งมอบสินค้า รวมทั้งการส่งเอกสารการหมดอายุของ L/C โดยจะเป็นการโอนทั้งหมดหรือเพียงบางส่วนสามารถทำได้ แต่จำนวนเงินที่โอนต้องไม่เกินกว่าที่ระบุใน L/C

6. **Back to Back L/C** คือ การเปิด L/C โดยใช้ L/C ที่เปิดมาจากต่างประเทศเป็นหลักประกัน เพราะผู้ขายได้รับ L/C จากต่างประเทศแต่ไม่มีสินค้าเป็นของตนเอง จึงใช้ L/C ชนิดนี้สั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในประเทศหรือต่างประเทศ เพื่อให้ผู้ผลิตส่งสินค้าไปยังผู้ซื้อแทน ดังนั้น เงื่อนไขต่างๆ ใน L/C ฉบับที่เปิดต่อให้ผู้ผลิตจึงยึดตาม L/C ฉบับแรกของผู้ซื้อเปิดให้แก่ผู้ขาย ซึ่งราคาสินค้าใน L/C ฉบับที่สองจะมีราคาต่ำกว่าฉบับแรกเสมอ เมื่อมีการส่งมอบสินค้าผู้ผลิตจะนำเอกสารไปขึ้นเงินที่ธนาคารของผู้ขาย ผู้ขายจะนำเอกสารต่างๆ พร้อมตัวขึ้นเงินของผู้ขายไปยื่นต่อธนาคาร ธนาคารจะทำการ Negotiate L/C ทั้งสองฉบับพร้อมกัน โดยนำเงินที่ได้จาก L/C ฉบับแรกไปชำระค่าสินค้าให้แก่ผู้ผลิตตาม L/C ฉบับที่สอง และนำส่วนต่างค่าสินค้ามาเป็นกำไรของผู้ขาย

7. **Red Clause L/C** คือ L/C ที่ผู้ซื้อเปิดให้ผู้ขาย โดยอนุญาตให้ผู้ขายรับเงินค่าสินค้าบางส่วนหรือทั้งหมดไปก่อนการส่งสินค้า เมื่อผู้ขายรับเงินค่าสินค้าล่วงหน้าไปแล้ว ธนาคารผู้รับ L/C (Advising Bank) จะส่งเอกสารการจ่ายเงินไปเรียกเก็บค่าสินค้าจากผู้ขายในทันที ส่วนเอกสารการส่งออกจะส่งตามไปภายหลังจากที่ผู้ขายได้ส่งออกสินค้าและนำเอกสารมามอบต่อธนาคารแล้ว L/C ชนิดนี้ถือเป็นสินเชื่อที่ผู้ซื้อให้แก่ผู้ขาย ดังนั้นผู้ซื้อต้องมีความไว้วางใจในผู้ขายเป็นอย่างมาก โดยผู้ขายจะต้องจ่ายดอกเบี้ยหรือไม่ขึ้นขึ้นอยู่กับข้อตกลงระหว่างกัน

8. **Standby L/C** คือ L/C ที่ใช้ในการค้ำประกันค่าสินค้าหรือบริการ ค้ำประกันเงินกู้ ค้ำประกันการออก Letter of Guarantee ไม่มีสินค้าเข้ามาเกี่ยวข้อง

9. **Domestic L/C หรือ Local L/C** คือ L/C ที่ผู้ซื้อสินค้าเปิดให้แก่ผู้ขายที่อยู่ในประเทศเดียวกัน ซึ่งเป็นการซื้อสินค้าภายในประเทศหรือส่งออกไปยังต่างประเทศก็ได้ สกุลเงินที่ใช้ส่วนใหญ่จะเป็นสกุลเงินท้องถิ่น

ผมอธิบายเรื่อง L/C อย่างละเอียดพอสมควร เนื่องจากต้องการที่จะเชื่อมโยงเรื่องนี้กับ AEC ซึ่งหากผู้ส่งออกมีความเข้าใจในเรื่องนี้มากขึ้น อาจจะทำให้เกิดไอเดียใหม่ๆ และสามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในการค้าและรูปแบบทางธุรกิจ (Business Model) ให้เป็นประโยชน์ได้มากขึ้น เนื่องจากหลายประเทศใน AEC มีทรัพยากรอยู่เป็นจำนวนมาก อีกทั้งผู้ประกอบการในประเทศเหล่านี้มีความต้องการขายสินค้าไปยังต่างประเทศสูง ขณะที่ผู้ประกอบการไทยมีทักษะและประสบการณ์ในการจำหน่ายสินค้า ดังนั้น หากผู้ประกอบการไทยวางแผนการใช้ทรัพยากรการผลิตร่วมกัน หรือการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจร่วมกับผู้ประกอบการในประเทศ AEC จะก่อให้เกิดความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน (Comparative Advantage) ในการทำธุรกิจระหว่างประเทศ เช่น ผู้ประกอบการไทยเป็นผู้ติดต่อขายสินค้ากับผู้ซื้อในต่างประเทศและจัดหาสินค้าจากผู้ผลิตในประเทศ AEC เพื่อจำหน่าย โดยการใช้ Transferable L/C หรือ Back to Back L/C ผู้ประกอบการไทยก็จะสามารถขยายตลาดได้อย่างเต็มที่ ไม่ต้องกังวลกับเรื่องการขายกำลังผลิต รวมทั้งได้ผลตอบแทนจากส่วนต่างของราคาสินค้า ซึ่งจะทำให้เกิด Win-Win Situation ได้ ผมยกเรื่องนี้เป็นตัวอย่างและหวังว่าท่านผู้อ่านอาจจะค้นพบไอเดียอื่นๆ ได้เพิ่มเติม แล้วพบกันฉบับหน้าครับ