

การส่งออกด้วย Letter of Credit

จารุพัฒน์ พานิชยิ่ง

ผู้อำนวยการฝ่ายรับประกันการส่งออก

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

jarupatp@exim.go.th

สวัสดีครับท่านผู้อ่าน ฉบับที่ผ่านมาผมได้กล่าวถึงประเภทของเงื่อนไขการชำระเงินที่ใช้กันโดยทั่วไปในการค้าระหว่างประเทศและความสำคัญของการใช้เงื่อนไขการชำระเงินให้เหมาะสม ซึ่งผู้ส่งออกต้องตระหนักและสร้างสมดุลทั้งด้านการขาย ความสะดวกในการจัดการ ค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้นและความเสี่ยงที่ผู้ส่งออกพึงต้องระมัดระวัง สำหรับธุรกิจการค้าระหว่างประเทศนั้น เกิดจากการตกลงทำธุรกิจร่วมกันระหว่างผู้ซื้อหรือผู้นำเข้ากับผู้ขายหรือผู้ส่งออก ซึ่งอยู่กันคนละประเทศแต่ต้องการซื้อขายสินค้า เพื่อให้ผู้ซื้อได้รับสินค้าตามคำสั่งซื้อ และผู้ขายได้รับชำระเงินตามราคาสินค้า ดังนั้น การเลือกรูปแบบวิธีการซื้อขายหรือเงื่อนไขการชำระเงินค่าสินค้าร่วมกันจึงมีความสำคัญมากในกระบวนการซื้อขายระหว่างประเทศ

สำหรับผู้ส่งออกมือใหม่หรือผู้ส่งออก SMEs ควรเริ่มต้นธุรกิจส่งออกด้วยเงื่อนไขการชำระเงินแบบ Letter of Credit (L/C) หรือเครดิตออฟเครดิตทางการค้า ซึ่งจะเป็นการขายสินค้าที่ผู้ส่งออกสามารถมั่นใจได้ว่า หากจัดส่งสินค้าและจัดทำเอกสารการค้าทุกอย่างตามที่กำหนด และผู้ส่งออกปฏิบัติได้ถูกต้องครบถ้วนตามที่ระบุไว้ใน L/C แล้ว ผู้ส่งออกจะได้รับเงินค่าสินค้าจากธนาคารผู้เปิด L/C รวมทั้งผู้ส่งออกยังสามารถใช้ L/C เป็นหลักฐานในการขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินได้อีกด้วย เพราะ L/C เป็นสิ่งยืนยันได้ว่าผู้ส่งออกมีคำสั่งซื้อจากต่างประเทศจริง และเมื่อมีการส่งออกแล้ว ผู้ส่งออกจะได้รับเงินค่าสินค้าแน่นอน ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งในการพิจารณาสินเชื่อของสถาบันการเงิน ในด้านผู้ซื้อสินค้าเองก็จะมีเชื่อมั่นว่า ถ้าสั่งซื้อสินค้าด้วยการเปิด L/C ไปให้ผู้ส่งออกแล้ว ผู้ส่งออกจะจัดส่งสินค้าและจัดทำเอกสารเพื่อใช้ในการนำเข้าให้แก่ผู้ซื้อครบถ้วนตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ใน L/C หากผู้ส่งออกไม่สามารถปฏิบัติตามที่ตกลงกัน ธนาคารผู้เปิด L/C ซึ่งเป็นผู้รับผิดชอบตรวจสอบเอกสารการค้าตาม L/C ก็จะไม่ชำระเงินค่าสินค้าให้จนกว่าผู้ส่งออกจะดำเนินการได้ถูกต้องครบถ้วน

ขั้นตอนในการเปิด L/C นั้น เริ่มขึ้นภายหลังการตกลงซื้อขายสินค้าระหว่างผู้ซื้อและผู้ส่งออกเรียบร้อยแล้ว ซึ่งหมายถึงต้องมีคำสั่งซื้อหรือสัญญาซื้อขายที่ชัดเจนแล้ว โดยผู้ซื้อติดต่อกับธนาคารของตนเพื่อขอเปิด L/C ซึ่งธนาคารจะดำเนินการให้เฉพาะลูกค้าที่มีวงเงินสินเชื่อหรือหากผู้ซื้อไม่มีวงเงิน ธนาคารอาจขอให้จ่ายเงินมัดจำค่าสินค้าล่วงหน้าก่อน ธนาคารผู้เปิด L/C เรียกว่า ธนาคารผู้เปิด L/C (Issuing Bank) จึงจะเปิด L/C ให้แก่ผู้ส่งออก โดยผ่านธนาคารตัวแทนในประเทศผู้ส่งออก ซึ่งเรียกว่า ธนาคารผู้แจ้งการเปิด L/C (Advising Bank) เมื่อผู้ส่งออกได้รับ L/C แล้วต้องตรวจสอบว่า L/C ฉบับนั้นเป็นไปตามที่ตกลงกันไว้หรือไม่ หากตรวจสอบแล้วว่า L/C นั้นถูกต้องตามที่ตกลงกัน ผู้ส่งออกต้องดำเนินการส่งสินค้าออกให้ทันตามกำหนดเวลาที่ระบุไว้ใน L/C โดยนำสินค้าของตนไปส่งมอบให้กับผู้รับขนส่งสินค้า เพื่อจัดส่งไปให้ผู้ซื้อ ผู้ส่งออกจะได้รับใบตราส่งสินค้าจากผู้รับขนส่งสินค้าเพื่อแสดงว่าได้รับสินค้าบรรทุกลงเรือหรือขึ้นเครื่องบินแล้ว

ผู้ส่งออกต้องจัดทำใบกำกับสินค้า ตัวแลกเงินและเอกสารที่เกี่ยวข้องอื่นๆ และตรวจสอบรายละเอียดต่างๆ ให้ถูกต้องครบถ้วนตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ใน L/C พร้อมกับใบตราส่งสินค้า ไม่ว่าจะเป็น Bill of Lading หรือ Airway Bills ซึ่งเอกสารเหล่านี้รวมเรียกว่าเอกสารการส่งออก และนำมาเรียกเก็บเงินค่าสินค้าผ่านธนาคารในประเทศตามเงื่อนไขที่ระบุใน L/C และธนาคารจะส่งเอกสารให้แก่ธนาคารผู้เปิด L/C เพื่อตรวจเอกสารการส่งออก เมื่อธนาคารผู้เปิด L/C ตรวจเอกสารแล้วว่าถูกต้องครบถ้วนและไม่พบข้อผิดพลาด (Discrepancy) ใดๆ ก็ชำระเงินให้ทันทีในกรณีเป็นตัวจ่ายเงินเมื่อเห็น (Sight Draft) หรือจ่ายเงินเมื่อครบกำหนดเวลาตามที่ L/C ระบุ (Tenor หรือ Credit Term)

สิ่งที่ผู้ส่งออกพึงต้องระมัดระวังมากที่สุดคือ การกระทำตามเงื่อนไขที่ตกลงและระบุร่วมกันไว้ใน L/C เพราะหากเกิดข้อผิดพลาดอย่างเช่น เอกสารไม่ระบุข้อความที่กำหนดไว้ใน L/C หรือการส่งสินค้าล่าช้าจากที่ระบุไว้เพียงวันเดียว โดยไม่ว่าจะมีเจตนาหรือไม่ก็ตาม ธนาคารผู้เปิด L/C จะไม่ยอมจ่ายเงินให้ผู้ส่งออกจนกว่าจะมีการแก้ไขให้ถูกต้องเสียก่อน และผู้ซื้อต้องยอมรับการแก้ไขนั้นด้วย ดังนั้น ผู้ที่จะช่วยตรวจสอบ L/C ให้แก่ผู้ส่งออกได้ดีที่สุดคือ ธนาคารของผู้ส่งออกนั่นเอง เพราะนอกจากจะช่วยตรวจสอบความถูกต้องให้แล้ว ยังเป็นตัวกลางในการเจรจาและให้คำแนะนำที่ถูกต้องเพื่อแก้ไขปัญหาได้

ดังนั้น การที่ผู้ส่งออกและผู้ซื้อตกลงที่จะใช้ L/C เป็นเครื่องมือในการชำระเงิน ธนาคารทั้งในประเทศผู้ซื้อและประเทศผู้ส่งออก รวมไปถึงธนาคารที่โอนเงินตาม L/C ทุกฝ่ายจะต้องมีความเข้าใจเงื่อนไขของ L/C และประเพณี รวมถึงวิธีปฏิบัติสำหรับเครดิตที่มีเอกสารประกอบของหอการค้านานาชาติ เพื่อการจัดทำเอกสารได้อย่างถูกต้องตรงกันทุกฝ่าย ไม่เกิดข้อผิดพลาด (Discrepancy) ที่อาจเป็นสาเหตุทำให้ผู้ส่งออกถูกปฏิเสธการชำระเงิน ซึ่งการจัดทำเอกสารและการตรวจเอกสารทางการค้าระหว่างประเทศจะต้องดำเนินการภายใต้เงื่อนไขของ L/C และถูกต้องตามกติกาของ UCP 600 ซึ่งเป็นเกณฑ์ที่ใช้ในการพิจารณาในปัจจุบัน และในแง่ผู้ส่งออกเองนั้น สิ่งสำคัญที่สุดสำหรับการส่งออกโดยใช้เงื่อนไขการชำระเงินแบบ L/C นั่นคือ ความละเอียดรอบคอบในการจัดทำเอกสารการส่งออก ซึ่งจะต้องจัดทำเอกสารการส่งออกและปฏิบัติให้ถูกต้องครบถ้วนตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ใน L/C ทุกประการ