

UCP 600 การชำระเงินระหว่างประเทศ

นิยาม

คำว่า UCP นั้นย่อมาจาก UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICE FOR DOCUMENTARY CREDIT ซึ่งเป็นประเพณีและพิธีปฏิบัติเกี่ยวกับเลตเตอร์ออฟเครดิตที่ออกโดย ICC หรือสภาหอการค้านานาชาติ กรุงปารีส ประเทศฝรั่งเศส หรืออีกนัยหนึ่งก็คือเป็นกฎกติกาในการชำระระหว่างประเทศที่ใช้เลตเตอร์ออฟเครดิตในการชำระเงิน ฉะนั้นผู้ที่เกี่ยวข้องในเลตเตอร์ออฟเครดิตจะต้องยึดถือกฎกติกานี้ โดยUCP ฉบับปรับปรุงแก้ไขล่าสุดคือ UCP 600ที่ประกาศใช้ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม ปี ค.ศ. 2007 ซึ่งรายละเอียดใน UCP 600 นี้จะมีต้นฉบับเป็นภาษาอังกฤษ และสามารถติดต่อซื้อได้ที่สภาหอการค้านานาชาติสาขาประเทศไทย หรือสอบถามจากธนาคารที่ท่านใช้บริการอยู่

ความเป็นมา

ในอดีต ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทางการค้า ทั้งนายธนาคาร และพ่อค้าวานิชต่างๆได้มีการพัฒนาริธีการปฏิบัติในการทำการชำระระหว่างประเทศ ขึ้นมา ซึ่งประเพณีการปฏิบัติเหล่านี้มีการรับรองมาตรฐานโดยหอการค้านานาชาติ กรุงปารีส ประเทศฝรั่งเศส (International Chamber of Commerce) และมีการจัดพิมพ์ประเพณีปฏิบัติดังกล่าวเป็นครั้งแรกในปี ค.ศ. 1933 เรียกว่า UCP 100 ซึ่งต่อมาก็ได้มีการปรับเปลี่ยนให้ทันสมัยขึ้นตลอดมาโดย UCP ฉบับล่าสุด คือ UCP 600 ที่ประกาศเริ่มใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2007

รายละเอียดในกฎ UCP

กฎ UCP 600 นั้นมีด้วยกันทั้งหมด 39 มาตรา

- มาตรา 1 การใช้ UCP จะกล่าวถึงการอ้างอิงกฎ UCP เพื่อใช้กับเลตเตอร์ออฟเครดิตฉบับที่ระบุว่ามีผูกพันกับกฎ UCP 600 นี้ รวมทั้งจะผูกพันกับทุกฝ่ายที่เลตเตอร์ออฟเครดิตระบุชื่อ
- มาตรา 2 คำจำกัดความ จะกล่าวถึงความหมายของคำสัญญาที่ใช้ในตัวเลตเตอร์ออฟเครดิต
- มาตรา 3 การตีความ จะกล่าวถึงการตีความถ้อยคำต่างๆที่สำคัญในเลตเตอร์ออฟเครดิตว่ามีความหมายอย่างไร
- มาตรา 4 เครดิตกับคำสัญญา จะกล่าวถึงว่าเลตเตอร์ออฟเครดิตกับคำสัญญานั้นแตกต่างกัน โดยเลตเตอร์ออฟเครดิตเป็นธุรกรรมที่แยกออกจากหนังสือสัญญาซื้อขาย หรือหนังสือสัญญาอื่นๆ ธนาคารไม่เกี่ยวข้องหรือผูกพันกับหนังสือสัญญาซื้อขาย ซึ่งผู้ซื้อ/ผู้ขายต้องเข้าใจข้อกำหนดนี้ให้ดี
- มาตรา 5 เอกสารกับสินค้า/การบริการ/การปฏิบัติการ จะกล่าวถึงการที่ธนาคารดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับเอกสารเท่านั้นไม่เกี่ยวข้องกันสินค้า บริการ หรือการปฏิบัติการใดๆที่ตัวเลตเตอร์ออฟเครดิตอาจจะระบุไว้
- มาตรา 6 การเบิกเงิน วันหมดอายุของเครดิต และสถานที่ยื่นเอกสาร จะกล่าวถึงรายละเอียดว่าตัวเลตเตอร์ออฟเครดิตต้องระบุอย่างไรบ้างเกี่ยวกับ การเบิกเงิน วันหมดอายุของเครดิต และสถานที่ยื่นเอกสาร
- มาตรา 7 ความรับผิดชอบของธนาคารผู้เปิดเครดิต จะกล่าวถึงภาระที่ธนาคารที่แจ้งเลตเตอร์ออฟเครดิตต้องรับผิดชอบ
- มาตรา 8 ความรับผิดชอบของธนาคารผู้ยืนยันการชำระเงินตามเครดิต จะภาระผูกพันที่ธนาคารผู้ยืนยันการชำระเงินตามเครดิตต้องรับผิดชอบ
- มาตรา 9 การ แจ้งเครดิตและการแก้ไข จะกล่าวถึงภาระหน้าที่ของธนาคารผู้แจ้งเครดิตในการแจ้งเครดิต หรือแจ้งแก้ไขเครดิตต่อผู้รับประโยชน์ หรือผู้ขาย
- มาตรา 10 การแก้ไขเครดิต จะกล่าวถึงการแก้ไขเครดิตว่าต้องได้รับความยินยอมจากธนาคารผู้เปิดเครดิต ธนาคารผู้ยืนยันการชำระเงินตามเครดิต (หากมี) และผู้รับผลประโยชน์ รวมทั้งรายละเอียดปลีกย่อยอื่นๆในการแก้ไขเครดิต
- มาตรา 11 การออกเครดิตทางโทรพิมพ์และเครดิตอย่างย่อและการแก้ไข จะกล่าวถึงเลตเตอร์ออฟเครดิตที่เปิดผ่านทางสื่อโทรคมนาคม ว่าสามารถมีผลบังคับใช้ได้เลยเว้นแต่จะบอกว่ายังไม่มีผล และหากมีข้อความระบุว่าส่งรายละเอียดที่สมบูรณ์ตามมาภายหลัง ธนาคารผู้แจ้งเครดิตจะต้องส่งตัวเลตเตอร์ออฟเครดิตตัวเดิมตามไปโดยเร็ว
- มาตรา 12 การแต่งตั้งธนาคาร (Nomination) จะกล่าวถึงภาระผูกพันในการชำระเงินหรือรับซื้อตัวของธนาคารที่ได้รับการแต่งตั้งจากธนาคารผู้แจ้งเครดิต (ส่วนใหญ่คือ Advising Bank)

- มาตรา 13 ข้อตกลงการชำระเงินกันระหว่างธนาคารต่อธนาคาร จะกล่าวถึงคำสั่งเรื่องการชดใช้เงินคืนระหว่างธนาคาร (Reimbursement) ว่าขึ้นกับกฎข้อบังคับเกี่ยวกับการชดใช้เงินคืนระหว่างธนาคารธนาคารของสภาหอการค้าหรือไม่ URR.525) ถ้าไม่ ธนาคารผู้เปิดเครดิตต้องจัดให้มีธนาคารผู้ชดใช้เงินคืนแทนตน พร้อมด้วย การมอบอำนาจให้ชดใช้เงินซึ่งสอดคล้องกับการให้เบิกเงินตาม L/C
- มาตรา 14 มาตรฐานการตรวจเอกสาร จะกล่าวถึงมาตรฐานในการตรวจเอกสาร อย่างเช่น ระยะเวลาของธนาคารในการตรวจเอกสารหลังจากที่ได้รับเอกสารจากผู้ขายจากเดิม 7 วันตาม UCP 500 เหลือเพียง 5 วันใน UPC 600 แต่ระยะเวลาดังกล่าวจะไม่ถูกตัดทอนให้สั้นลงหรือไม่ถูกกระทบจากเรื่องวันหมดอายุของ L/C หรือ วันสุดท้ายของการยื่นเอกสาร
- มาตรา 15 การยื่นเอกสารที่ตรงกับเครดิต จะกล่าวถึงหน้าที่ของธนาคารหลังจากที่ตรวจพบว่าผู้ขายทำการยื่นเอกสารที่ถูก ต้องตรงตามเลตเตอร์ออฟเครดิต
- มาตรา 16 เอกสารที่ไม่ตรงกับเครดิต การละเว้น และการแจ้ง (Discrepant document waiver and Notice) จะ กล่าวถึงหน้าที่ของธนาคารที่จะต้องแจ้งปฏิเสธการชำระเงินแก่ผู้รับผล ประโยชน์หรือผู้ขาย หรือแจ้ง ทางเลือกสำหรับการดำเนินการกับเอกสารอย่างเช่น ธนาคารยังถือเอกสารไว้รอรับคำสั่งจากผู้อื่น หรือยังคง ถือเอกสารไว้จนกว่าผู้ขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตจะยอมละเว้น หรือ ยอมรับเอกสาร ฯลฯ เมื่อตรวจพบว่า เอกสารที่ผู้ขายยื่นไม่ถูกต้องตามเครดิต
- มาตรา 17 เอกสารต้นฉบับและสำเนา จะกล่าวถึงจำนวนต้นฉบับของเอกสารที่จะต้องยื่นตามเลตเตอร์ออฟ เครดิตอย่างน้อย 1 ฉบับ และการเรียกขอสำเนาเอกสารว่าสามารถยื่นเป็นเอกสารต้นฉบับแทนได้ รวมถึงการ ตีความหมายของเอกสารที่ธนาคารจะถือว่าเป็นต้นฉบับ
- มาตรา 18 ใบกำกับสินค้าเพื่อการพาณิชย์ (Commercial Invoice) จะกล่าวถึงลักษณะของใบกำกับสินค้าที่ ถูกต้อง โดยผู้ขายจะต้องออกใบกำกับสินค้าให้ถูกต้องตามมาตรานี้
- มาตรา 19 เอกสารการขนส่งที่ครอบคลุมวิธีการขนส่งที่แตกต่างกันอย่างน้อยสองวิธี จะกล่าวถึงรายละเอียดที่ จะต้องระบุอยู่ในเอกสารประเภทนี้ อาทิเช่น ระบุชื่อผู้รับขนส่ง ระบุว่าสินค้าได้ถูกจัดส่ง รับไว้ในความดูแล หรือ ถูกนำขึ้นพาหนะ ณ สถานที่ที่เครดิตระบุไว้ เป็นต้น รวมทั้งความหมายของการเปลี่ยนถ่ายสินค้า (Transshipment) ว่าคือการนำสินค้าออกจากพาหนะหนึ่งและนำไปบรรทุกใหม่ในอีกพาหนะหนึ่ง ไม่ว่า พาหนะทั้งสองจะเป็นรูปแบบเดียวกันหรือต่างรูปแบบก็ตาม (different mode of transport)
- มาตรา 20 ใบตราส่งสินค้าประเภท Bill of Lading จะกล่าวถึงรายละเอียดที่จะต้องระบุอยู่ในใบตราส่งสินค้าที่ ใช้กับการขนส่งทางทะเล รวมทั้งความหมายของการเปลี่ยนถ่ายสินค้า (Transshipment) ซึ่งในที่นี้หมายถึง การขนส่งสินค้าขึ้นจากเรือลำหนึ่ง และนำไปบรรทุกใหม่ลงในเรืออีกลำหนึ่ง ในระหว่างการขนส่งจากท่าเรือต้น ทางไปยังท่าเรือปลายทาง
- มาตรา 21 ใบรับสินค้าทางทะเลชนิดโอนเปลี่ยนมือไม่ได้ (Non-Negotiable Sea Waybill) จะกล่าวถึงใบรับ สินค้าทางทะเลชนิดที่โอนเปลี่ยนมือไม่ได้ ซึ่งจะมีรายละเอียดเหมือนมาตรา 20 ใบตราส่งสินค้าชนิด Bill of Lading เพียงแต่ใบตราส่งสินค้านี้เป็นเพียงใบรับสินค้าหรือเป็นสัญญารับส่งสินค้า แต่ไม่เป็นเอกสารแสดง สิทธิ์ในสินค้า และจะระบุชื่อผู้รับสินค้าตรงตัว (คือระบุเป็นชื่อบริษัท จะไม่ใช่คำว่า To Order หรือ To Order of Shipper)
- มาตรา 22 ใบตราส่งแบบมีสัญญาเช่าเรือ Charter Party Bill of Lading จะกล่าวถึงรายละเอียดในใบตราส่งว่า จะต้องระบุข้อความเช่นไรบ้าง
- มาตรา 23 เอกสารขนส่งสินค้าทางอากาศ จะกล่าวถึงรายละเอียดที่จะต้องระบุอยู่ในเอกสารการขนส่งสินค้า ทางอากาศ รวมทั้งความหมายของการเปลี่ยนถ่ายสินค้า (Transshipment) คือ การขนส่งสินค้าออกจาก เครื่องบินลำหนึ่งไปบรรทุกใหม่ในเครื่องบินอีกลำหนึ่ง ในระหว่างเส้นทางการขนส่งตามเครดิต
- มาตรา 24 เอกสารการขนส่งสินค้าทางถนน ทางรถไฟ หรือ ทางน้ำในประเทศ จะกล่าวถึงรายละเอียดใน เอกสารการขนส่งทางถนน ทางรถไฟ หรือทางน้ำในประเทศ ว่าเป็นอย่างไรจึงจะถูกต้องตาม UCP 600
- มาตรา 25 ใบรับสินค้า : ระบบส่งตรง (Courier, ทางไปรษณีย์ (Post Receipt) หรือ ใบรับรองการส่งทาง ไปรษณีย์) จะกล่าวถึงรายละเอียดในใบรับสินค้าในกรณีที่ใช้ระบบส่งของ หรือส่งทางไปรษณีย์ว่าจะต้องระบุ อะไรบ้าง
- มาตรา 26 "On Deck", "Shipper's Load and Count" , Said by Shipper to Contain" `Charges Additional to Freight" จะ กล่าวถึงรายละเอียดในเอกสารขนส่งว่าจะต้องไม่ระบุว่าสินค้าถูกบรรทุก หรือจะถูก บรรทุกบนดาดฟ้าเรือ ส่วนข้อความในเอกสารการขนส่งสินค้าอาจจะถูกบรรทุกบนดาดฟ้าเรือ จะยอมรับได้ และธนาคารจะยอมรับเอกสารที่ระบุว่า "ผู้ส่งสินค้าเป็นผู้ขนของและตรวจนับเอง" "Shipper's Load and Count" หรือ "ผู้ส่งสินค้าเป็นผู้แจ้งว่ารายละเอียดสินค้าที่ส่งประกอบด้วย" Said by Shipper to Contain
- มาตรา 27 เอกสารการขนส่งที่เรียบร้อยดี (Clean Transport Document) จะกล่าวถึงการที่ธนาคารจะยอมรับ เพียงเอกสารการขนส่งที่ไม่ปรากฏข้อความ หรือ กระทบที่แสดงถึงข้อบกพร่องอย่างชัดเจนของสินค้า หรือ หีบห่อที่บรรจุสินค้า แต่ไม่จำเป็นต้องปรากฏคำว่า Clean บนเอกสารนั้น ถึงแม้ในเครดิตจะเรียกขอเอกสารการ ขอเอกสารที่เป็นแบบ "Clean on Board"

- มาตรา 28 เอกสารประกันภัย และภัยที่คุ้มครอง จะกล่าวถึงเอกสารที่ถือเป็นเอกสารประกันภัยที่จะต้องออก โดยผู้ใดจึงจะถือว่า เป็นเอกสารประกันภัยอย่างแท้จริง รวมถึงรายละเอียดปลีกย่อยต่างๆในเอกสาร
- มาตรา 29 การขยายวันที่หมดอายุหรือ วันสุดท้ายในการยื่นเอกสาร กล่าวถึงวันหมดอายุ หรือ วันสุดท้ายของการยื่นเอกสาร ถ้าหากตรงกับวันปิดทำการของธนาคารสามารถขยายออกไปยังวันเปิดทำการแรกถัดไป และธนาคารต้องรับรองไว้ในใบนำเสนอเอกสารว่า การยื่นเอกสารได้ถูกดำเนินการภายในขอบเขตระยะเวลาที่กำหนด โดยมีการขยายระยะเวลาตามมาตราที่ 29
- มาตรา 30 จำนวนเงิน ปริมาณ และราคาต่อหน่วยที่ยินยอมให้ขาดหรือเกิน หากมีคำว่า "About", "Approximately" ที่ใช้เกี่ยวกับจำนวนเงินตามเครดิตระบุไว้ ปริมาณสินค้า หรือราคาต่อหน่วย ให้สามารถเพิ่มหรือขาด ได้ไม่เกินกว่า 10% และสำหรับสินค้าที่ไม่ได้ระบุหน่วยนับเป็นจำนวนหีบห่อ หรือ เป็นรายการที่นับขึ้นได้ปริมาณสินค้าสามารถเพิ่มหรือขาดได้ไม่เกินกว่า 5% ส่วนจำนวนเงินรวมที่เบิกต้องไม่เกินกว่าในเครดิต
- มาตรา 31 การเบิกเงิน หรือ การส่งสินค้าบางส่วน (Partial drawings or shipments) จะกล่าวถึงว่า การเบิกเงินบางส่วน หรือ การส่งสินค้าบางส่วนสามารถทำได้ และการยื่นเอกสารการขนส่ง (Transport document) มากกว่าหนึ่งชุดที่แสดงการส่งสินค้าโดยขนส่งด้วยยานพาหนะยานเดียวกัน เป็นการเดินทางเที่ยวเดียวกัน และระบุจุดหมายปลายทางเดียวกัน ไม่ถือว่าเป็นการการส่งสินค้าบางส่วน แม้ว่าใบตราส่งสินค้าจะระบุวันที่ส่งสินค้าแตกต่างกัน หรือ ท่าเรือบรรทุกสินค้าต้นทาง สถานที่รับสินค้า หรือสถานที่ส่งสินค้าแตกต่างกัน โดยถือวันที่สุดท้ายในการส่งสินค้าของเอกสารการขนส่งชุดใดก็ได้เป็นวันส่ง สินค้า
- มาตรา 32 การส่งสินค้า หรือ การเบิกเงินเป็นงวดๆ (Installment drawings or Shipments) จะกล่าวถึงกรเบิกเงินหรือการส่งสินค้าเป็นงวดๆภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ใน เครดิตว่า หากมีงวดใดไม่ได้เบิกเงินหรือไม่ได้ส่งสินค้าตามที่เครดิตกำหนดสำหรับงวด นั้นแล้ว เครดิตจะสิ้นสภาพ (ceases to be available) สำหรับการเบิกเงินหรือการส่งสินค้างวดดังกล่าวและงวดต่อไปทั้งหมด
- มาตรา 33 เวลาในการยื่นเอกสาร จะกล่าวถึงกรณีที่ธนาคารไม่มีภาระผูกพันที่จะรับเอกสารที่ยื่นนอกเวลาทำการของธนาคาร
- มาตรา 34 การปฏิเสธการรับผิดชอบต่อผลที่แท้จริงของเอกสาร จะกล่าวถึงกรณีที่ธนาคารไม่มีภาระผูกพันหรือรับผิดชอบในเรื่องของรูปแบบ (form) ความพอเพียง (sufficiency) ความถูกต้อง (accuracy) ความแท้จริง (genuineness) การปลอมแปลง (falsification) ผลกระทบทางกฎหมาย (legal effect) ของเอกสารใดๆ เงินไขทั่วไป เงินพิเศษ และที่ถูกต้องเพิ่มเติมเข้าไปในเอกสาร
- มาตรา 35 การปฏิเสธความรับผิดชอบต่อการสื่อสารและการแปลความหมาย จะกล่าวถึง การที่ธนาคารไม่มีภาระผูกพันหรือความรับผิดชอบในเรื่องของผลที่เกิดขึ้นภาย หลังจาก ความล่าช้า การสูญหายระหว่างการจัดส่งเอกสาร ข้อความขาดหายไม่สมบูรณ์ และความผิดพลาดอื่นๆที่เกิดขึ้นในการส่งข่าวสาร หรือ การส่งจดหมาย/เอกสาร
- มาตรา 36 เหตุสุดวิสัย จะกล่าวถึงกรณีที่ธนาคารไม่มีภาระผูกพันหรือความรับผิดชอบต่อผลที่เกิดขึ้นในภายหลังจากการที่ธุรกิจของธนาคารต้องหยุดลงเนื่องจากเหตุสุดวิสัย (acts of god) เช่น การจลาจล การก่อกบฏ สงคราม การก่อการร้าย หรือการนัดหยุดงาน หรือเหตุอื่นๆที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของธนาคาร และเมื่อธุรกิจของธนาคารกลับคืนสู่สภาพปกติ ธนาคารก็จะไม่ชำระเงิน หรือไม่รับซื้อตัวที่เครดิตหมดอายุลงในระหว่างที่ธนาคารหยุดทำการเนื่องจาก เหตุสุดวิสัย
- มาตรา 37 การปฏิเสธการรับผิดชอบต่อการกระทำของผู้ให้คำสั่ง จะกล่าวถึงถึงการปฏิเสธความรับผิดชอบของธนาคารต่อการกระทำของผู้ให้คำสั่ง อาทิเช่น ธนาคารที่ใช้บริการของธนาคารอื่นตามคำสั่งของผู้เปิดเครดิต ยอมทำไปด้วยความรับผิดชอบและความเสี่ยงของผู้เปิดเครดิต ธนาคารผู้เปิดเครดิตหรือธนาคารผู้แจ้งเครดิต ไม่มีภาระผูกพันหรือความรับผิดชอบ ถ้าคำสั่งที่จะส่งไปให้ธนาคารอื่นไม่ได้รับการปฏิบัติ เป็นต้น
- มาตรา 38 เครดิตที่พึงโอนได้ (Transferable Credits) จะกล่าวถึงลักษณะของเครดิตที่พึงโอนได้ อย่างเช่น เครดิตที่โอนได้ ต้องมีคำว่า Transferable และสามารถโอนจำนวนเงินในเครดิตทั้งจำนวน หรือ บางส่วน ให้แก่ผู้รับผิดชอบที่สอง (Second beneficiary) ตามคำขอของผู้รับประโยชน์รายแรก (First beneficiary) ฯลฯ
- มาตรา 39 การโอนสิทธิ์การรับเงิน (Assignment of Proceeds) จะกล่าวถึง เครดิตที่ไม่ได้ระบุว่าเป็น Transferable credits นั้น ไม่ได้จำกัดสิทธิ์ของผู้รับประโยชน์ที่จะโอนสิทธิ์หรือให้สิทธิ์การรับเงิน ของตน แก่ผู้อื่นตามบทบัญญัติของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง แต่จะเป็นเพียงแค่การโอนสิทธิ์ให้รับเงิน ไม่ใช้การโอนสิทธิ์ให้ปฏิบัติตามเงื่อนไขภายใต้เครดิต

วิธีการชำระเงินค่าสินค้าระหว่างประเทศ Method of International payment

การชำระเงินค่าสินค้าระหว่างประเทศนั้นมีหลายวิธี ซึ่งแต่ละวิธีมีความเสี่ยงแตกต่างกัน ดังนั้นการจะเลือกชำระเงินวิธีใด นั้น ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายๆตัว เช่น ถ้าสินค้าที่ส่งออกเป็นสินค้าประเภทผูกขาดมีผู้ผลิตน้อยราย ผู้ส่งออกก็มีความได้เปรียบ ดังนั้นผู้ส่งออก สามารถเลือกวิธีการชำระเงินที่มีความเสี่ยงน้อยที่สุด ซึ่งผู้ซื้ออาจจะต้องยอมเนื่องจากไม่มีทางเลือกมากนัก ในทางตรงกันข้ามถ้าสินค้าที่ผู้ส่งออกมีผู้ผลิตมากมาย ผู้ซื้อก็มีอำนาจต่อรองมากกว่า ถ้าผู้ขายไม่ยอม ผู้ซื้อสามารถหาผู้ขายรายอื่นที่ยอมขายในเทอมที่ผู้ซื้อได้เปรียบ เป็นต้น อย่างไรก็ตามเราจำเป็นต้องเรียนรู้ถึงรูปแบบการชำระเงิน และความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นทั้งในแง่ของผู้ส่งออก และในแง่ของผู้นำเข้า ซึ่งคู่ค้าต้องพิจารณา และตัดสินใจเอง นอกจากนี้ต้องทำความเข้าใจในระบบธนาคารที่เข้ามาเกี่ยวข้องกับการชำระเงิน แต่ละรูปแบบ ตลอดจนค่าใช้จ่ายต่างๆที่ธนาคารเรียกเก็บด้วย การชำระเงินสินค้าระหว่างประเทศแบ่งออกเป็น 4 วิธีดังนี้

1. Cash in Advance
2. Open Account
3. Bill for Collection
4. Letter of Credit

1. Cash in Advance

การชำระเงินด้วยวิธีนี้ มักจะใช้กับการส่งออกสินค้าที่มีมูลค่าไม่มากนัก เช่นสินค้าตัวอย่าง หรือสินค้าที่มีมูลค่าน้อยกว่า 5000 เหรียญ เป็นต้น ถ้าเป็นสินค้าที่มีมูลค่ามากผู้นำเข้าจะไม่ยอมเสี่ยงที่จะจ่ายเงินในรูปแบบนี้ ยกเว้นว่าผู้ซื้อไว้วางใจผู้ขายมาเป็นเวลานาน เพราะถ้าผู้นำเข้าจ่ายเงินล่วงหน้าแก่ผู้ขายแล้ว ถ้าหากผู้ขายไม่ยอมส่งสินค้าผู้นำเข้าก็ไม่สามารถทำอะไรได้ โดยหากจะฟ้องร้องก็ต้องมาดำเนินการในประเทศผู้ขาย ซึ่งเสียเปรียบทั้งเรื่องภาษา และกฎหมาย แต่ทั้งนี้การชำระเงินรูปแบบนี้ไม่ได้หมายถึงการเอาเงินสดไปของ จดหมายส่ง ให้กับผู้ขาย แต่หมายถึงการชำระเงินค่าสินค้าล่วงหน้าในรูปแบบของ

- **T.T = Telegraphic Transfer (in advance before shipment)** ชำระในรูปแบบ T.T In advance before shipment (Telegraphic Transfer) ชำระ โดยการโอนเงินค่าสินค้าล่วงหน้าเข้าบัญชีผู้ขายโดยตรง จึงจะมีการส่งสินค้าให้ผู้ซื้อ โดยธนาคารไม่ได้เข้ามาเกี่ยวข้องหรือรับผิดชอบแต่อย่างใด ธนาคารเพียงทำหน้าที่โอนเงินตามที่ผู้ซื้อขอร้องเท่านั้น เมื่อโอนเข้าบัญชีของผู้ขายแล้วก็ไม่สามารถโอนเงินกลับมาอีก วิธีนี้ผู้ซื้อมีความเสี่ยง 100% ในขณะที่ผู้ขายไม่มีความเสี่ยงเลย
- **Bank's Draft / Bank's Check** ชำระโดยให้ธนาคารออกเช็คเป็น Bank's Draft / Bank's Check ซึ่งผู้ซื้อจะไปติดต่อธนาคารในประเทศของตน เพื่อให้ธนาคารออกเช็คสั่งจ่ายผู้ส่งออก และส่งให้ผู้ส่งออกทางไปรษณีย์ด่วน แต่กรณีที่จ่ายเป็นเช็คธนาคารผู้ส่งออกต้องใช้ความระมัดระวัง เพราะมีความเสี่ยงในตัวเอง เพราะเช็คที่จ่ายนั้นจ่ายโดยธนาคารในต่างประเทศ และโดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าเป็นเงินสกุลดอลลาร์มักจะมี การสั่งจ่ายในรัฐ นิวยอร์ก สหรัฐอเมริกา ซึ่งเมื่อผู้ขายได้รับเช็คแล้วต้องนำเช็คเข้าบัญชี และธนาคารในประเทศผู้ขายต้องส่งเช็คดังกล่าวไปเรียกเก็บในต่างประเทศ ซึ่งจะใช้เวลาไม่น้อยกว่า 10-15 วัน กว่าจะรู้ว่าเช็คเรียกเก็บนั้นผ่านการเรียกเก็บหรือไม่ ในกรณีนี้ ผู้ส่งออกยังไม่ควรส่งสินค้าออกจนกว่าจะแน่ใจว่าเช็คผ่านการเรียกเก็บเป็นที่เรียบร้อยแล้ว
- **Company's Check or Buyer's Check** จ่ายในรูปแบบเช็คของบริษัทของผู้ซื้อ Company's Check การชำระเงินในรูปแบบของเช็คบริษัทไม่ควรจะยอมรับในแง่ผู้ขายเพราะมีโอกาสสูง ที่เช็คส่งเรียกเก็บอาจไม่มีเงินในบัญชี หรือผู้ซื้อปฏิเสธการจ่ายเงิน ซึ่งก็เช่นเดียวกับธนาคารในประเทศผู้ขายต้องส่งเช็คไปเรียกเก็บซึ่งต้องใช้ เวลาอย่างน้อย 2 สัปดาห์กว่าจะรู้ว่าเช็คผ่านหรือไม่

2. Open Account เปิดบัญชีซื้อเครดิต

เป็น รูปแบบการชำระเงินค่าสินค้า โดยลักษณะที่ผู้ซื้อขอเครดิตกับผู้ขายหรือเป็นการเปิดบัญชีขายให้เครดิตนั่นเอง วิธีนี้เป็นวิธีที่มีความเสี่ยง ในแง่ที่ผู้ขายจะมีความเสี่ยงสูง เนื่องจากการขายสินค้าในลักษณะขายเชื่อ ผู้ซื้อไม่มีความเสี่ยงเลยเนื่องจากสามารถรับสินค้าไปก่อน และการชำระเงินจะเกิดขึ้นภายหลังเมื่อครบกำหนดเครดิตที่ตกลงกันไว้เช่น การชำระเงินภายใน 30 วัน 60 วัน หรือ 90 นับจากวันที่รับสินค้า เป็นต้น เมื่อครบกำหนดหากผู้ซื้อไม่ยอมมาชำระเงิน ผู้ขายก็ทำอะไรไม่ได้ นอกจากการฟ้องร้องเช่นเดียวกัน วิธีการชำระเงินล่วงหน้าโดยผู้ฟ้องต้องไปฟ้องร้องศาลในประเทศผู้ทำผิด กรณีนี้คือ ผู้ขายต้องไปฟ้องร้อง ณ ประเทศผู้ซื้อ

ซึ่งวิธีการชำระเงินรูปแบบนี้ผู้ขายควรหลีกเลี่ยง เพราะไม่คุ้มกับความเสี่ยง การจะยอมเงื่อนไขการชำระเงินรูปแบบนี้ ต้องเปรียบเทียบกับในเครือ หรือมีการส่งออกนำเข้าและหักบัญชีค่าสินค้าต่อกัน จึงจะนำวิธีนี้มาใช้ได้ วิธีการนี้มีความเสี่ยงเช่นเดียวกับเงินสด แต่ความเสี่ยงแทนที่จะเบี่ยงผู้ซื้อความเสี่ยงกรณีนี้ตกเป็นของผู้ขาย

3. **Bill for Collection** การชำระเงินแบบส่งเอกสารและตัวแลกเงินเรียกเก็บผ่านธนาคาร

การ ชำระเงินรูปแบบนี้ เป็นการชำระเงินโดยมีธนาคารเข้ามาเป็นตัวกลางในการเรียกเก็บเงิน เมื่อผู้ซื้อขายได้ตกลงกันแล้ว ผู้ส่งออกต้องส่งสินค้าก่อน แล้วจึงส่งเอกสารเรียกเก็บเงินผ่านระบบธนาคาร วิธีการนี้มีความเสี่ยงน้อยกว่า 2 วิธีแรก ทั้งในแง่ของผู้ขาย และของผู้ซื้อ ซึ่งความเสี่ยงจะแตกต่างกันออกไป การชำระเงินวิธีนี้แบ่งออกเป็น 2 วิธีย่อย คือ

• **Document Against Payment (D/P)**

เป็น การชำระเงินที่ส่งเอกสารและตัวแลกเงินเรียกเก็บผ่านธนาคารวิธีหนึ่ง หลังจากที่ผู้ซื้อผู้ขายได้ตกลงซื้อขายกันแล้ว และมีการทำสัญญาซื้อขาย และกำหนดวิธีการชำระเงินแบบ D/P Sight แล้ว ผู้ส่งออกก็เริ่มจัดหาลินค้าหรือผลิตสินค้าตามข้อตกลงในสัญญาซื้อขาย เมื่อผลิตสินค้าเสร็จก็จะส่งสินค้าออกโดยผ่านพิธีการศุลกากร เมื่อส่งสินค้าออกเรียบร้อยแล้ว ผู้ส่งออกต้องจัดเตรียมเอกสารการค้าระหว่างประเทศตามที่ผู้ซื้อกำหนดไว้เช่น Invoice Packing List, Bill of Lading/Airway Bill และอื่นๆตามความจำเป็นของสินค้าและกฎระเบียบของประเทศผู้ซื้อ พร้อมทั้งจัดทำตัวแลกเงิน (Request for Collection Form) และ นำเอกสารทั้งหมดยื่นต่อธนาคารในประเทศผู้ส่งออก ซึ่งธนาคารที่ทำหน้าที่ส่งเอกสารเรียกเก็บก็ต้องทำตามคำสั่งต่างๆที่กำหนด ไว้ในใบคำร้องเรียกเก็บ และส่งเอกสารไปเรียกเก็บเงินกับผู้ซื้อ โดยผ่านธนาคารในประเทศผู้ซื้อ ซึ่งเรียกว่า ธนาคารผู้เรียกเก็บเงิน (Remitting Bank) นั่นเอง ธนาคารผู้ส่งเอกสารเรียกเก็บก็ต้องทำตามคำสั่งต่างๆที่กำหนดไว้ในใบคำร้อง เรียกเก็บ และส่งเอกสารไปเรียกเก็บเงินกับผู้ซื้อ โดยผ่านธนาคารในประเทศผู้ซื้อ ซึ่งเรียกว่า ธนาคารผู้เรียกเก็บเงิน (Collecting Bank) ซึ่งธนาคารผู้ส่งเอกสารเรียกเก็บจะถ่ายทอดคำสั่งที่ได้รับจากผู้ส่งออกให้ ธนาคารผู้เรียกเก็บปฏิบัติตาม เมื่อธนาคารในประเทศของผู้ซื้อได้รับเอกสารจากธนาคารในประเทศผู้ขายแล้ว ก็จะติดต่อผู้ซื้อให้มารับเอกสาร ทั้งนี้ต้องให้ผู้ซื้อชำระเงินทันที At Sight จึง จะส่งมอบเอกสารให้กับผู้ซื้อ ถ้าไม่จ่ายจะส่งมอบเอกสารให้ไม่ได้ เมื่อผู้ซื้อจ่ายแล้วก็จะได้รับเอกสารทั้งหมดจากธนาคาร เพื่อนำไปดำเนินพิธีศุลกากรขาเข้าเพื่อเคลียร์สินค้าที่ทำเรือต่อไป ธนาคารผู้เรียกเก็บไม่มีสิทธิ์จะส่งมอบเอกสารให้ผู้ซื้อ ถ้าส่งมอบเอกสารโดยไม่มีมีการชำระเงิน ธนาคารผู้เรียกเก็บเงินก็จะต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายให้แก่ผู้ส่งออก การชำระเงินวิธีนี้จะเห็นว่ามีความเสี่ยงน้อยกว่าวิธีแรก เพราะผู้นำเข้าไม่สามารถรับสินค้าได้หากไม่จ่ายเงินแก่ธนาคาร แต่ความเสี่ยงก็มีอยู่หากผู้ซื้อไม่ติดต่อธนาคาร และไม่ยอมชำระเงินและไม่รับเอกสาร ธนาคารก็ไม่สามารถบังคับผู้ซื้อได้ ผู้ส่งออกก็ต้องได้รับความเสียหายอย่างแน่นอนและอาจจะต้องเสียค่าใช้จ่ายและเวลาในการเรียกร้องความเสียหายจากผู้ซื้อ (ทั้งนี้ หากเป็นการส่งทางอากาศวิธีการชำระเงินนี้ไม่ควรใช้กับการขนส่งสินค้าทางอากาศ เพราะเวลาใบตราส่งสินค้าทางอากาศไม่ใช่เอกสารสิทธิเหมือนใบตราส่งสินค้าทาง ทะเล ผู้ซื้อสามารถเคลียร์สินค้าได้โดยไม่ต้องมีต้นฉบับเอกสาร เพียงมีชื่อตรงกับเอกสารเท่านั้น ก็สามารถขอใบสั่งปล่อยสินค้าจากบริษัทสายการบินหรือตัวแทนเพื่อใช้เคลียร์ สินค้าได้)

• **Document Against Acceptance (D/A)**

เป็น การชำระเงินแบบส่งเอกสารและตัวแลกเงินเรียกเก็บอีกวิธีหนึ่ง มีขั้นตอนเหมือนกันคือ เมื่อผู้ส่งออกและผู้นำเข้าได้มีการทำสัญญาซื้อขายกันแล้ว และตกลงชำระเงินด้วยวิธี D/A ผู้ส่งออกก็ต้องผลิตสินค้าหรือจัดหาสินค้าและทำการส่งออกตามวันเวลาที่ตกลง กันไว้ จากนั้นผู้ส่งออกก็ต้องรวบรวมเอกสารที่เกี่ยวข้องตามที่ผู้ซื้อกำหนดไว้ พร้อมทั้งจัดทำตัวแลกเงินชนิดมีระยะเวลาจ่าย Time/Usance Bill และจัดส่งเอกสารทั้งหมดพร้อมตัวไปยื่นแก่ธนาคารผู้ส่งออกเอกสารเรียกเก็บ Remitting Bank เพื่อส่งเอกสารไปเรียกเก็บผู้ซื้อ โดยผ่านธนาคารผู้เรียกเก็บเงิน Collecting Bank ซึ่ง อยู่ในประเทศผู้ซื้อ ปกติจะกำหนดโดยผู้ซื้อว่าเป็นธนาคารใด เมื่อธนาคารผู้เรียกเก็บเงิน ได้รับเอกสารจากธนาคารผู้ส่งเอกสารเรียกเก็บแล้ว ก็จะต้องติดต่อให้ผู้ซื้อมารับเอกสารซึ่งในกรณีนี้ ผู้ซื้อเพียงแต่รับรองตัวแลกเงิน (Accepted B/E or Draft) ก็สามารถรับเอกสารไปออกของที่ทำเรือของประเทศผู้ซื้อได้ เพื่อรอเรียกเก็บต่อไป เมื่อตัวครบกำหนดชำระเงินตามที่ผู้ซื้อได้เซ็นรับรองไว้ ซึ่งอาจจะมียุทธศาสตร์เช่น 30 วัน 60 วัน หรือ 90 วันตามแต่ข้อตกลงในสัญญาซื้อขาย ธนาคารก็จะทวงถามให้ผู้ซื้อมาชำระเงินตามตัวแลกเงินที่เซ็นรับรองไว้ เมื่อได้รับการชำระเงินจากผู้ซื้อแล้ว ธนาคาร Collecting Bank ก็จะทำการโอนเงินให้แก่ธนาคาร Remitting Bank และ Remitting Bank ก็จะโอนเงิน

เข้าบัญชีผู้ส่งออกต่อไป วิธีการนี้มีความเสี่ยงกว่า D/P เพราะยังไม่มีชำระเงิน เพียงแต่เซ็นรับรองตัวเท่านั้นก็สามารถรับเอกสารไปออกของได้แล้ว เมื่อครบกำหนดเวลาจ่ายผู้ซื้อก็อาจบิดพลิ้งไม่มาชำระเงิน ธนาคารก็ไม่สามารถบังคับได้ เพราะการส่งมอบเอกสารนั้นทำไปตามคำสั่งของ Remitting Bank และ Remitting Bank ไปปฏิบัติตามคำสั่งของผู้ส่งออก ถ้าผู้ซื้อไม่จ่ายเป็นความเสี่ยงภัยของผู้ขายเอง ซึ่งต้องไปทำการฟ้องร้อง และต้องเสียเวลานานในการติดตาม และค่าใช้จ่ายอื่นๆในการฟ้องร้องอีกมาก ดังนั้นถ้าไม่ใช่บริษัทในเครือ หรือ บริษัทแม่-ลูก การขายด้วยเทอมนี้ต้องพิจารณาอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจ

หน้าที่ของธนาคารผู้ส่งเอกสารเรียกเก็บ Remitting Bank's Duties

- ตรวจสอบความถูกต้องเบื้องต้นว่าเอกสารครบถ้วนหรือไม่
- ปฏิบัติตามคำสั่งของผู้ส่งออก โดยเคร่งครัด ถ้าผิดคำสั่งต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายให้แก่ผู้ส่งออก
- กรณีของ D/A Term ต้องให้ผู้ซื้อเซ็นรับรองตัว Accepted B/E จึงจะส่งมอบเอกสารให้และทวงถามเมื่อตัวแลกเงินกำหนดเวลาจ่าย
- เมื่อเก็บเงินได้แล้ว ต้องโอนจ่ายเงินให้แก่ผู้ส่งออกทันที

หน้าที่ของธนาคารผู้เรียกเก็บเงิน Collecting Bank's Duties

- ธนาคารผู้เรียกเก็บเงินจะได้รับการถ่ายทอดคำสั่งจากธนาคารผู้ส่งเอกสารเรียกเก็บ Remitting Bank ซึ่งเป็นคำสั่งที่ได้รับจากผู้ส่งออกนั่นเอง
- ทำการตรวจเอกสารที่ได้รับจาก Remitting Bank ว่าครบถ้วนถูกต้องหรือไม่
- ปฏิบัติตามคำสั่งของ Remitting Bank กรณีของ D/P ต้องให้ผู้ซื้อชำระเงินทันทีจึงจะส่งมอบเอกสารให้ผู้ซื้อได้ ในกรณีของ D/A ต้องให้ผู้ซื้อเซ็นรับรองตัว Accepted B/E เสียก่อนจึงจะส่งมอบเอกสารให้
- เมื่อตัวแลกเงินที่ผู้ซื้อเซ็นรับรองไว้ครบกำหนด ต้องทำการทวงถาม และเมื่อเก็บเงินได้แล้วต้องโอนจ่ายให้ Remitting Bank ทันที เพื่อ Remitting Bank จะได้โอนให้แก่ผู้ส่งออกต่อไป

4. Letter of Credit ชำระโดยการเปิด L/C

การ ชำระเงินด้วยวิธีนี้เป็นวิธีที่มีความเสี่ยงน้อยที่สุดในแง่ของผู้ขาย ส่วนผู้ซื้อก็มีความเสี่ยงบ้างในกรณีที่สินค้าไม่ตรงตามข้อตกลงที่ทำไว้กับ ผู้ขาย แต่สามารถลดความเสี่ยงในกรณีได้โดยกำหนดให้มีการตรวจสอบสินค้าโดยบริษัทตรวจ สอบกลางก่อนการส่งออกได้ การซื้อขายดดยการชำระเงินวิธีนี้ ผู้ซื้อจะต้องทำการติดต่อธนาคารประเทศผู้ซื้อเพื่อขอเปิด L/C ซึ่งธนาคารดังกล่าวเราจะเรียกว่า "ธนาคารผู้เปิด L/C" (Issuing Bank/Opening Bank) และส่ง L/C ให้แก่ผู้ส่งออกโดยผ่าน Remitting Bank ธนาคารตัวแทน ซึ่งเราเรียกว่า "ธนาคารผู้แจ้งเครดิต" (Advising Bank) หรือธนาคารที่ผู้ส่งออกกำหนด ซึ่งผู้ส่งออกไม่ควรระบุธนาคารผู้แจ้ง L/C ควรให้ธนาคารผู้เปิดส่ง L/C มาโดยตรงยังธนาคารตัวแทน Remitting Bank ของธนาคารผู้เปิด L/C เอง ซึ่งผู้ส่งออกสามารถรับ L/C โดยตรงจากธนาคารใดก็ได้ ซึ่งไม่จำเป็นต้องเป็นลูกค้าหรือมีบัญชีกับธนาคารจะได้ประหยัดเวลา และค่าใช้จ่ายตลอดจนการเสียโอกาสที่เกิดขึ้น อันเนื่องมาจากการรับ L/C ล่าช้า ซึ่งผู้ส่งออกในประเทศไทยส่วนมากยังไม่เข้าใจระบบของธนาคารที่ชำระเงินด้วยวิธี L/C ซึ่งเป็นที่น่าเสียดายที่ต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นและโอกาสที่เสียไปอีกด้วย หลังจากที่ผู้ส่งออกได้รับ L/C จาก Advising Bank แล้วก็ต้องอ่านดูรายละเอียดว่าถูกต้องตามสัญญาซื้อขายหรือไม่ และที่สำคัญก็คือสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆที่กำหนดไว้ใน L/C ได้หรือไม่ ตลอดจนเอกสารต่างๆที่ผู้ซื้อกำหนดไว้ เพราะถ้าหากผู้ส่งออกปฏิบัติไม่ได้ถึงแม้จะมีการส่งสินค้าออกครบถ้วนถูกต้อง ตามที่ตกลงกันไว้ก็ตาม ธนาคารก็มีสิทธิปฏิเสธการจ่ายเงินอันเนื่องมาจากการทำผิดเงื่อนไขได้ อย่างไรก็ตามหากมีการทำผิดเงื่อนไข Discrepancies ผู้ตัดสินใจคนสุดท้ายก็คือผู้ซื้อ

Letter of Credit หรือ L/C เป็นเอกสารทางการเงินที่ออกโดยธนาคาร "ผู้เปิด" L/C (Issuing/Opening Bank) โดยการร้องขอของ "ผู้ขอเปิด" (Applicant) เพื่อรับรองการจ่ายให้แก่ "ผู้รับผลประโยชน์" (Beneficiary) ตาม L/C หากผู้รับผลประโยชน์ได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ใน L/C ทุกประการ โดย L/C แบ่งออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ๆดังนี้

1. **Revocable L/C** คือ L/C ที่ เปิดขึ้นมาแล้ว สามารถจะบอกยกเลิกหรือเพิกถอนได้ โดยไม่จำเป็นต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า แต่การยกเลิกหรือเพิกถอนได้นั้นต้องยกเลิกก่อนการส่งออกหากสินค้าส่งออก แล้ว

จะยกเลิกหรือเพิกถอนไม่ได้ จะเห็นได้ว่า L/C ประเภทนี้ยังมีความเสี่ยงอยู่เพราะอาจถูกยกเลิกหรือเพิกถอนเมื่อไรก็ได้ ในการปฏิบัติจึงไม่มีใครยอมรับ L/C ประเภทนี้ แต่ L/C ประเภทนี้อาจจะใช้กับผู้นำเข้าที่ต้องการสินค้ารีบด่วนและผู้ส่งออกก็มีสินค้าในสต็อกพร้อมส่งแล้ว เมื่อได้รับ L/C ก็จะส่งสินค้าทันทีและขึ้นเงินจากธนาคารทันทีเช่นเดียวกัน แต่ถ้าต้องใช้เวลาในการผลิตสินค้าก็คงจะยอมรับ L/C ประเภทนี้ไม่ได้

2. Irrevocable L/C คือ L/C ประเภทเพิกถอนไม่ได้ เมื่อเปิดขึ้นมาแล้วจะบอกยกเลิก หรือเพิกถอนไม่ได้ หากจะยกเลิกหรือเพิกถอนต้องได้รับความยินยอมจากผู้เกี่ยวข้องทั้ง 3 ฝ่ายก่อน คือ

1) ผู้ขอเปิด L/C

2) ผู้รับผลประโยชน์

3) ธนาคารผู้เปิด L/C หากฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งไม่ยอมยกเลิก L/C ก็ไม่สามารถจะยกเลิกได้ เช่นผู้ส่งออกหรือผู้รับผลประโยชน์ตาม L/C ไม่ยอมยกเลิก ธนาคารผู้เปิดก็ไม่สามารถจะยกเลิก L/C ฉบับนี้ได้ หรือถึงแม้ว่าผู้นำเข้าต้องการยกเลิก แต่ผู้ส่งออกไม่ยอมยกเลิก L/C ฉบับนี้ก็ไม่สามารถยกเลิกได้ L/C ประเภทนี้มีความเสี่ยงน้อยและเป็นที่ยอมรับกันมาก ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นก็คือเครดิตของธนาคารผู้เปิด L/C นั้นมีความมั่นคงและสถานะทางการเงินเป็นอย่างไร มีเครดิตดีหรือไม่ ถ้าหากธนาคารดังกล่าวต้องล้มละลาย ผู้ส่งออกก็ไม่สามารถเรียกเก็บเงินได้ ซึ่งถือว่าเป็นความเสี่ยงทางด้านเมือง Political Risk คือประเทศคู่ค้าเกิดสงครามทำให้ภาคการเงินต้องหยุดชะงัก หรือถูกแทรกแซงตดยสหประชาชาติที่ไม่ได้มีการโอนเงินออกนอกประเทศทุกกรณี ถ้าเป็นเช่นนั้นผู้ส่งออกอาจได้รับผลกระทบจากการไม่สามารถเรียกเก็บเงินได้ เช่นเดียวกัน

เงื่อนไข Confirmed L/C

- Confirmed L/C คือ L/C ที่มีการค้ำประกันโดยธนาคารใดธนาคารหนึ่ง ซึ่งเรียกว่า “ธนาคารผู้ยืนยันเครดิต” (Confirming Bank) เมื่อยืนยันเครดิตแล้ว ย่อมมีภาระผูกพันเพิ่มเติมจากภาระผูกพันเดิมที่มีอยู่ของ Issuing Bank ซึ่งเป็นผู้รับรองการจ่ายเงินอยู่แล้วหากผู้รับผลประโยชน์/ผู้ส่งออก ได้ส่งสินค้าออกและปฏิบัติตามเงื่อนไขใน L/C ทุกประการแล้วและไม่สามารถเรียกเก็บเงินจาก Issuing Bank ได้ ธนาคารผู้ยืนยัน L/C ต้องชดใช้เงินให้แก่ผู้รับผลประโยชน์/ผู้ส่งออกตาม L/C โดยไม่มีข้อโต้แย้งใดๆทั้งสิ้น จะเห็นได้ว่าการขอยืนยัน L/C นั้นผู้ส่งออกสามารถจะกำหนดเป็นเงื่อนไขต่อผู้ซื้อได้ ในกรณีผู้ส่งออกเห็นว่า การทำธุรกรรมการค้ากับคู่กรณีนั้นมีความเสี่ยงทั้งด้านการค้า และการเมือง หรือคู่ค้าอยู่ในสถานะที่ไม่น่าเชื่อถือ หรือประเทศคู่ค้าอยู่ในภาวะเสี่ยงต่อสงคราม เป็นต้น โดยสาระสำคัญของการ Confirmed L/C
 - L/C ที่จะ Confirmed ได้นั้น ต้องเป็น L/C ประเภทเพิกถอนไม่ได้เท่านั้น หากเป็น L/C ประเภทเพิกถอนได้ธนาคารจะไม่ยอมยืนยัน เพราะหากยืนยันแล้วหากมีการยกเลิก L/C ตามมา โดยผู้ส่งออกมิได้ทำผิดเงื่อนไข ธนาคารอาจจะต้องชดใช้เงินให้แก่ผู้ส่งออกนั่นเอง
 - การยืนยัน L/C โดยปกติจะยืนยันโดยธนาคารตัวแทนของธนาคารผู้เปิด L/C หรืออาจยืนยันโดยธนาคารที่ผู้ส่งออกเป็นผู้คัดเลือก ซึ่งคงต้องเป็นธนาคารที่มีความมั่นคงและเป็นที่ยอมรับของผู้ส่งออก (First Class or Reputable Bank only) หากธนาคารผู้ยืนยันเครดิตมีสถานะทางการเงินไม่ดี ผู้ส่งออกก็มีความเสี่ยงอยู่ดี อย่างไรก็ตามแม้ว่าจะมีการกำหนดให้มีเงื่อนไขให้มีการยืนยัน L/C ก็ตาม ซึ่งธนาคารผู้เปิด L/C ต้องแจ้งไปยังยังธนาคารตัวแทนของตนเพื่อทำการยืนยัน แต่หากธนาคารดังกล่าวไม่เต็มใจที่จะยืนยัน ธนาคารดังกล่าวก็มีสิทธิปฏิเสธการยืนยันนั้นได้ แต่ถ้าธนาคารปฏิเสธการยืนยัน นั้นหมายความว่า L/C นั้นน่าจะมีความเสี่ยงธนาคารจึงไม่ยอมยืนยัน
 - การยืนยัน L/C มีข้อเสียเปรียบคือเมื่อให้ธนาคารใดธนาคารหนึ่งยืนยันไปแล้ว มักจะกำหนดให้ผู้ส่งออกต้องขายตัวกับธนาคารดังกล่าว ซึ่งทำให้เป็น Restrict L/C ไปโดยอัตโนมัติ ผู้ส่งออกจะไปขายตัวให้ธนาคารอื่นไม่ได้ เพราะธนาคารผู้ยืนยันให้เหตุผลว่าหากไปยื่นธนาคารอื่นแล้ว หากมีการตรวจเอกสารผิดพลาดธนาคารผู้ยืนยันต้องเป็นผู้รับความเสี่ยง จึงไม่ยอมให้ผู้ส่งออกไปขายตัวให้ธนาคารอื่นนั่นเอง

- Unconfirmed L/C คือ L/C ที่ไม่มีการยืนยันค่าประกันการชำระเงิน ซึ่งจะใช้กับ L/C ประเภทเพิกถอน หรือ ยกเลิกไม่ได้นั่นเอง

ชนิดของ L/C

1. **Fixed L/C** คือ L/C ที่เปิดขึ้นมาแล้ว มีการกำหนดมูลค่าที่แน่นอนตายตัว ใช้ได้เพียงครั้งเดียวก็หมดอายุไม่สามารถนำไปใช้ได้อีก มักมีอายุน้อยกว่า 6 เดือน ซึ่งหากบริษัทใดได้รับ L/C ประเภทนี้ต้องส่งสินค้าออก และเตรียมเอกสารไปขึ้นเงิน และเมื่อขึ้นเงินเรียบร้อยแล้ว L/C นั้นก็หมดผลบังคับไม่สามารถนำไปใช้ได้อีก
2. **Revolving L/C** คือ L/C หมุนเวียน ซึ่งสามารถใช้ได้หลายครั้ง จนกว่าจะหมดอายุโดยส่วนมากมักมีอายุมากกว่า 3 เดือน โดยหากบริษัทใดได้รับ L/C ประเภทนี้ ผู้ส่งออกสินค้าในล็อตแรกแล้ว ก็รวบรวมเอกสารไปขึ้นเงินกับธนาคาร และเมื่อขึ้นเงินแล้ว L/C ก็ยังสามารถใช้ได้อีก หากยังไม่หมดอายุโดยส่วนมาก L/C ฉบับเดิมมาทำการส่งออก และขึ้นเงินไปได้เรื่อยๆ จนกว่า L/C จะหมดอายุ ซึ่งเหมาะสำหรับผู้นำเข้าวัตถุดิบเป็นประจำสม่ำเสมอ เพื่อเป็นการประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายที่ต้องจ่ายให้ธนาคาร แต่การส่งออกแต่ละครั้งต้องไม่กินจำนวนเงินที่ระบุใน L/C หากเงื่อนไขใน L/C อนุญาตให้ส่งสินค้าเป็นบางส่วนได้ แต่ผู้ซื้อควรกำหนดให้ผู้ขายว่าจะส่งออกได้กี่ครั้งต่อเดือนเพื่อป้องกัน ความเสียหายที่เกิดขึ้น เนื่องจากผู้ซื้อต้องเป็นผู้รับผิดชอบ
3. **Back to back L/C** คือ L/C ที่เปิดขึ้นโดยมี L/C ฉบับแรกค้ำประกันอยู่ ซึ่ง L/C ประเภทนี้จะสังเกตได้จาก L/C เปิดมาจากประเทศหนึ่ง แต่สินค้าจะจัดส่งไปยังอีกประเทศหนึ่ง เช่น หากบริษัท ก. (ประเทศไทย) ได้รับ L/C สั่งซื้อสินค้าจากบริษัท ข. (ประเทศสหรัฐอเมริกา) ให้ผลิตสินค้าชนิดหนึ่ง แต่เนื่องจากสินค้านี้ดังกล่าวนั้นบริษัท ก. ไม่สามารถผลิตได้ทัน จึงต้องไปสั่งซื้อสินค้าชนิดนี้จากอีกบริษัทหนึ่งที่เป็นพันธมิตรกัน (ประเทศจีน) จึงนำ L/C ที่ได้รับจากบริษัท ข. ไปวางค้ำประกันสำหรับการเปิด L/C ฉบับที่ 2 นี้เพื่อสั่งซื้อสินค้า โดยบริษัท ก. ก็จะเลื่อนกำหนดเงื่อนไขใน L/C ใหม่ โดยให้บริษัทพันธมิตรในประเทศจีนนั้นส่งสินค้าตรงไปให้บริษัท ข. ในสหรัฐอเมริกาเลย เป็นต้น
4. **Red clause L/C** คือ L/C ที่มีการกำหนดเงื่อนไข ให้ผู้รับผลประโยชน์/ผู้ส่งออก สามารถขึ้นเงินบางส่วนได้ก่อนการส่งออก เนื่องจากผู้ขายบางรายมีปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียนในกระบวนการผลิต จึงต้องอนุมัติให้ผู้ขายสามารถขึ้นเงินได้บางส่วน และสามารถขึ้นเงินในส่วนที่เหลือได้ก็ต่อเมื่อมีการส่งสินค้าออกจนครบถ้วน ตามเงื่อนไข L/C แล้ว
5. **Standby L/C** คือ L/C ค้ำประกันสัญญาระหว่างคู่กรณีที่ไม่ใช่สัญชาติไทย ซึ่งการใช้ L/C ลักษณะ น่าจะไม่มีการส่งมอบสินค้าซึ่งเป็นการใช้งานเพื่อเป็นการค้ำประกันให้คู่ สัญญาปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงกันไว้ โดยหากฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งผิดสัญญา ผู้เสียหายก็จะเรียกร้องจากธนาคารผู้เปิด L/C ให้ชดใช้ หรือชำระเงินตามที่ L/C ค้ำประกันไว้ได้
6. **Restrict L/C** คือ L/C ที่กำหนดให้ผู้ส่งออกต้องขายตัวให้กับธนาคารที่กำหนดเท่านั้น ซึ่งหากผู้ส่งออกไปขายตัวให้ธนาคารอื่นจะต้องเสียค่าธรรมเนียมเพิ่มเติม

สรุปแผนภูมิในการชำระเงินด้วย L/C

1. เมื่อได้มีการตกลงทำสัญญาซื้อขายกัน โดยเงื่อนไขการชำระเงินด้วย L/C
2. ผู้นำเข้าต้องติดต่อธนาคารในประเทศของผู้นำเข้าเพื่อเปิด L/C ให้แก่ผู้ส่งออก โดยเงื่อนไขต่างๆใน L/C นั้นผู้ซื้อจะเป็นผู้กำหนด โดยหากผู้นำเข้ามีวงเงินกับธนาคาร ธนาคารก็จะยินยอมให้เปิด L/C ได้ แต่หากผู้นำเข้าไม่มีวงเงินกับธนาคาร ธนาคารก็อาจจะให้ผู้นำเข้าวางเงินประกันไว้ส่วนหนึ่ง หรือทั้งหมดก็ได้
3. ธนาคารผู้เปิด L/C (Issuing Bank/Openning Bank) จะเปิด L/C ตามผู้ที่ผู้นำเข้าขอเปิดเพื่อส่งให้ผู้ส่งออก โดยผ่านธนาคารตัวแทน (Corresponding Bank) เพื่อทำการตรวจสอบความถูกต้องของ L/C และส่ง L/C ที่เปิดดังกล่าวให้แก่ผู้ส่งออก (Beneficiary)
4. เมื่อธนาคารผู้แจ้ง L/C ได้รับ L/C แล้ว ก็ต้องทำการตรวจสอบความถูกต้อง จากนั้นก็จะแจ้ง L/C โดยตรงแก่ผู้ส่งออก และเรียกเก็บค่าธรรมเนียม
5. เมื่อผู้ส่งออกได้รับ L/C แล้ว ต้องตรวจสอบความถูกต้องของ L/C อย่างละเอียดว่าเป็นไปตามข้อตกลงและเงื่อนไขในสัญญาซื้อขายหรือไม่ รวมถึงสามารถปฏิบัติตามได้หรือไม่ ซึ่งหากพบว่ามีความผิดพลาดเกิดขึ้นให้ติดต่อผู้ซื้อทันทีเพื่อทำการแก้ไข L/C หลังจากนั้นก็ทำการผลิตสินค้าเพื่อเตรียมส่งออกได้เลย
6. เมื่อส่งสินค้าออกแล้ว ผู้ส่งออกต้องจัดเตรียมเอกสารและตัวแลกเงิน เพื่อไปขายตัวขึ้นเงินกับธนาคารต่อไปซึ่งหาก L/C ไม่ได้ระบุธนาคารในการขายตัว ผู้ส่งออกก็สามารถพิจารณาเลือกธนาคารจากค่าธรรมเนียมและการให้บริการของธนาคาร เป็นต้น

7. ธนาคารผู้รับซื้อตั๋วจะตรวจเอกสารที่ผู้ส่งออกนำมายื่น ซึ่งหากพบข้อผิดพลาด หรือไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขใน L/C ธนาคารก็จะไม่รับซื้อตั๋ว และจะส่งเอกสารไปเรียกเก็บจากธนาคารผู้เปิด L/C ต่อโดยแจ้งรายละเอียดของข้อผิดพลาด ซึ่งท้ายสุดแล้วธนาคารผู้เปิด L/C ก็ต้องแจ้งให้ผู้นำเข้าทราบและเป็นผู้ตัดสินใจว่าจะจ่ายเงินหรือไม่
8. เมื่อธนาคารผู้เปิด L/C ได้รับเอกสารแล้ว ก็ต้องตรวจเอกสารอย่างละเอียด ซึ่งหากพบข้อผิดพลาดก็ต้องแจ้งให้ผู้นำเข้าทราบและตัดสินใจว่าจะจ่ายเงินหรือไม่ แต่ถ้าตรวจสอบความถูกต้องแล้วไม่มีข้อผิดพลาดก็จะให้ผู้นำเข้ามารับเอกสาร และตัดบัญชีผู้ซื้อต่อไป
9. เมื่อผู้นำเข้าได้รับเอกสารแล้ว ก็จะต้องแจ้งขีปั้งให้ทำการเคลียร์สินค้า ชำระภาษีนำเข้า และนำสินค้าออกจากท่าเรือต่อไป
10. เมื่อธนาคารได้ส่งมอบเอกสารแก่ผู้ซื้อแล้ว ก็จะทำการโอนจ่ายเงินให้แก่ธนาคารผู้รับซื้อตั๋วในประเทศผู้ส่งออก
11. ธนาคารผู้รับซื้อตั๋ว ก็จะโอนเงินเข้าบัญชีผู้ส่งออกต่อไป

หน้าที่ของธนาคารผู้เปิด L/C Issuing Banking's Duties

- เปิด L/C ตามคำร้องขอของผู้นำเข้า ซึ่งผู้นำเข้าเป็นผู้กำหนดเงื่อนไข และรายละเอียด L/C ทั้งหมด
- รับผิดชอบการจ่ายเงินให้แก่ผู้รับผลประโยชน์ (ผู้ส่งออก) หากผู้ส่งออกได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขใน L/C ทุกประการแล้ว
- เมื่อเปิด L/C แล้วต้องทำการแต่งตั้งและมอบอำนาจให้ธนาคารใดธนาคารหนึ่งทำการจ่ายเงิน/หรือกำหนดเวลาจ่าย/หรือรับรองตั๋ว/หรือรับซื้อตั๋ว แล้วแต่กรณี
- เมื่อเปิด L/C แล้วต้องส่ง L/C แก่ผู้ส่งออกโดยผ่านธนาคารตัวแทน Corresponding Bank หากผู้ส่งออกระบุธนาคารผู้แจ้ง ธนาคารผู้เปิด L/C จะส่ง L/C ผ่านมายัง Corresponding Bank ของตน เพื่อส่งต่อไปยังธนาคารที่ผู้ส่งออกระบุไว้ เพื่อจะได้ส่งต่อไปให้ผู้ส่งออกต่อไป

หน้าที่ของธนาคารผู้แจ้งเครดิต Advising Bank's Duties

- เมื่อได้รับ L/C จาก Issuing Bank แล้วต้องทำการตรวจสอบความถูกต้องของ L/C
- หากไม่สามารถตรวจสอบได้ ต้องส่ง L/C คืนให้ธนาคารผู้เปิด L/C หรือแจ้งให้ผู้ส่งออกทราบ โดยบอกกล่าวว่าไม่สามารถตรวจสอบความแท้จริงได้ (กรณีตรวจสอบไม่ได้ผู้รับผลประโยชน์ไม่ควรรับ L/C)
- หากตรวจสอบครบถ้วนถูกต้องได้ ต้องส่งมอบ L/C ให้แก่ผู้ส่งออก และเรียกเก็บค่าธรรมเนียมในการแจ้ง L/C
- Advising Bank ไม่มีภาระผูกพันต่อ L/C ที่แจ้งทุกกรณี ยกเว้นว่าธนาคารดังกล่าวได้เข้ามายืนยันคำประกัน L/C ฉบับจริง คือให้ธนาคารผู้ยืนยันเครดิต Confirming Bank
- ทำหน้าที่ยืนยันเครดิต หากถูกขอร้องโดย Issuing Bank แต่หาก Advising Bank ไม่ยินดีที่จะยืนยันก็มีสิทธิ์ปฏิเสธการยืนยันนั้นด้วยเช่นกัน

หน้าที่ของธนาคารผู้รับซื้อตั๋ว (Negotiating Bank's Duties)

- ตรวจสอบความถูกต้องและความสมบูรณ์ของเอกสารอย่างเข้มงวด ว่าผู้ส่งออกได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขใน L/C หรือไม่ ทั้งนี้ต้องดูเฉพาะเอกสารเท่านั้นไม่เกี่ยวกับตัวสินค้าหรือบริการ
- ทำการรับซื้อตั๋วจากผู้ส่งออก ในกรณีขายลดตั๋ว Discount Export Bill ปกติต้องมิวงเงินกับธนาคารนั้นก่อน
- จัดส่งเอกสารและตัวแลกเงินไปเรียกเก็บตามคำสั่งที่กำหนดไว้ใน L/C
- เมื่อ เก็บเงินได้แล้ว ต้องนำเงินเข้าบัญชีผู้ส่งออก โดยหักค่าธรรมเนียมธนาคาร และค่าใช้จ่ายต่างๆที่ธนาคารในต่างประเทศเรียกเก็บด้วย

หน้าที่ของธนาคารผู้จ่ายเงินแทนธนาคารผู้เปิด Remibursing/drawee Bank's Duties

- เมื่อได้รับตัวแลกเงิน หรือคำสั่งทางโทรเลข จากธนาคารผู้ขอเรียกเก็บเงินชดเชย (Claiming Bank / Negotiating Bank) แล้วต้องจ่ายเงินให้ธนาคารดังกล่าวทันที
- จ่ายเงินให้แก่ธนาคารผู้รับซื้อตั๋วแทนธนาคารผู้เปิด L/C
- ธนาคารผู้เปิด L/C ต้อง มีคำสั่งล่วงหน้าแก่ธนาคารผู้จ่ายเงินแทน ก่อนที่จะมีการเรียกเก็บจากธนาคารผู้รับซื้อตั๋ว หากธนาคารผู้จ่ายเงินแทน จ่ายเงินล่าช้า ผู้ส่งออกมีสิทธิ์เรียกเก็บค่าดอกเบี้ยจาก Issuing Bank ได้

หน้าที่ของธนาคารผู้ยืนยันเครดิต **Confirming Bank's Duties**

- ทำการยืนยันเครดิตหากถูกร้องขอโดยธนาคารผู้เปิด L/C
- เมื่อยืนยันเครดิตแล้ว ย่อมทำให้ธนาคารผู้ยืนยันมีภาระผูกพันเพิ่มเติมจากภาระผูกพันเดิมที่มีอยู่ของ Issuing Bank หากผู้ส่งออกส่งสินค้าและปฏิบัติตามเงื่อนไขใน L/C แล้ว หากไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากธนาคารผู้เปิด L/C แล้ว ธนาคารผู้ยืนยันต้องชดเชยให้แก่ผู้ส่งออกโดยไม่มีข้อโต้แย้งใดๆทั้งสิ้น
- ถึงแม้ว่าธนาคารผู้เปิด L/C ได้ทำการร้องขอให้ธนาคารตัวแทน ทำการยืนยัน L/C ก็ตามหากธนาคารดังกล่าวไม่เต็มใจ ที่จะยืนยันก็มีสิทธิปฏิเสธการยืนยันได้ แต่ทั้งนี้ต้องแจ้งให้ Issuing Bank ทราบถึงการปฏิเสธดังกล่าว โดยปกติธนาคารที่จะเข้ามาทำการยืนยันก็จะเป็น Advising Bank ซึ่งเป็น Corresponding Bank ของ Issuing Bank อยู่แล้ว และมักจะมีบัญชีไว้ร่วมกันอยู่แล้ว
- ถ้าธนาคารผู้ยืนยันเต็มใจ และได้ทำการยืนยัน L/C ไปแล้ว ก็จะเก็บค่าธรรมเนียมจากผู้รับผลประโยชน์และมักจะกำหนดให้ผู้รับผลประโยชน์ จะต้องยื่นเอกสารขายตัวกับธนาคารผู้ยืนยันซึ่งเท่ากับว่า L/C ดังกล่าวเป็น L/C ที่มีการกำหนดธนาคารผู้รับซื้อไว้โดยอัตโนมัติ (Restrict L/C) ผู้ส่งออกจะไปขายตัวกับธนาคารอื่นไม่ได้ เนื่องจากหากธนาคารอื่นตรวจสอบเอกสารผิดพลาด และเรียกเก็บเงินจากธนาคารในต่างประเทศผู้ยืนยันอาจต้องรับผิดชอบในการจ่าย เงินให้ผู้ส่งออกเอง

