



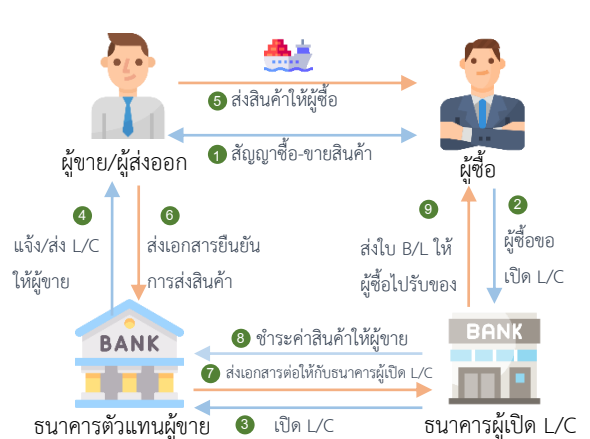
## ทราบหรือไม่ ขายเป็น L/C แม้มันไม่ชวด...แต่บางครั้งได้เงินช้า

ในบรรดาช่องทางการชำระเงินทั้งหมดในการทำค้าระหว่างประเทศ นอกจาก Advance Payment ซึ่งเป็นวิธีที่ผู้ขาย/ผู้ส่งออกจะได้รับชำระเงินล่วงหน้าก่อนส่งสินค้าแล้ว Letter of Credit หรือ L/C ก็เป็นที่นิยมของผู้ขายเพราะทำให้มั่นใจได้ในระดับหนึ่งว่าหากผู้ขายจัดส่งสินค้าและจัดทำเอกสารเรียกเก็บเงินตามเงื่อนไขที่ธนาคารผู้เปิด L/C กำหนดไว้ครบถ้วน ก็จะได้รับเงินค่าสินค้าจากธนาคารผู้เปิด L/C อย่างแน่นอน แต่ท่านผู้อ่านอาจจะไม่ทราบว่า บางครั้งแม้ผู้ขายจะสบายใจได้ว่าจะได้รับเงินค่าสินค้าครบถ้วน แต่กว่าจะได้รับเงินก็อาจใช้เวลานานมากอย่างคิดไม่ถึง

ดังกรณีของ “นายชอบค้า” ซึ่งทำธุรกิจส่งออกผ้าผืนมาหลายปี ที่ผ่านมามี “นายชอบค้า” ส่งออกไปเฉพาะประเทศในกลุ่ม CLMV เท่านั้น โดยธุรกิจดำเนินไปได้ดีมาตลอด และมีคำสั่งซื้อเข้ามาต่อเนื่อง อีกทั้งตลาดเหล่านี้ล้วนเป็นประเทศเพื่อนบ้าน “นายชอบค้า” จึงไม่วิตกกังวลในการทำการค้าด้วยมากนัก เพราะเห็นว่าสามารถติดต่อสื่อสารกับผู้ซื้อได้ง่าย รวมทั้งยังจัดส่งสินค้าและติดตามทางวงเงินค่าสินค้าได้สะดวกเนื่องจากระยะทางไปมาหาสู่กันไม่ไกลมาก ต่อมาเมื่อมีผู้ซื้อจากประเทศในแถบเอเชียใต้ติดต่อสั่งซื้อผ้าผืน ด้วยมูลค่าค่อนข้างสูงและกำหนดให้ส่งสินค้าทั้งหมดพร้อมกัน แม้นายชอบค้าจะกังวลเพราะไม่เคยทำการค้ากับคู่ค้าในประเทศนี้มาก่อน แต่ “นายชอบค้า” เห็นว่าประเทศดังกล่าวเป็นประเทศผู้ส่งออกเสื้อผ้าสำเร็จรูปอันดับต้นๆ ของโลก การสั่งซื้อผ้าผืนจำนวนมากจึงเป็นเรื่องปกติ อีกทั้งผู้ซื้อเสนอว่าจะชำระเงินค่าสินค้าแบบ L/C อีกด้วย ทำให้ “นายชอบค้า” วางใจ และตัดสินใจรับคำสั่งซื้อล็อตใหญ่นี้ ภายใต้เงื่อนไขที่กำหนดไว้ใน L/C ให้ผู้ขาย (นายชอบค้า) จะต้องจัดส่งสินค้าทั้งหมดในคราวเดียว

หลังจาก “นายชอบค้า” จัดส่งสินค้าลงเรือ และจัดส่งเอกสารให้กับธนาคารผู้เปิด L/C ผ่านธนาคารตัวแทนเป็นที่เรียบร้อยแล้ว “นายชอบค้า” มั่นใจว่าจะได้รับเงินค่าสินค้าอย่างแน่นอน แต่รออยู่นานกลับไม่ได้รับการติดต่อใดๆ จากผู้ซื้อและไม่ได้รับชำระเงินค่าสินค้าจากธนาคารผู้เปิด L/C ก่อนจะได้รับทราบข้อมูลจากผู้ส่งออกที่เคยส่งออกสินค้าไปประเทศนี้ว่า L/C ที่เปิดมาจากประเทศเหล่านี้มักจะชำระเงินล่าช้ากว่าปกติ ดังนั้น ในการขายสินค้าในครั้งนี้นี้ “นายชอบค้า” จะได้รับชำระเงินค่าสินค้าจากธนาคารผู้เปิด L/C ก็ล่าช้ากว่ากำหนดที่ควรจะได้รับไปมาก และกระทบต่อการบริหารสภาพคล่องของ “นายชอบค้า” อยู่ไม่น้อย

### ขั้นตอนการชำระเงินด้วย L/C



จากกรณีนี้ จะเห็นได้ว่าแม้ “นายชอบค้า” จะใช้วิธีการชำระเงินแบบ L/C ที่คิดว่าปลอดภัยสำหรับผู้ขายแล้ว แต่การที่ธนาคารผู้เปิด L/C ในประเทศผู้นำเข้าชำระเงินล่าช้ากว่าปกติ อาจด้วยเหตุจากทางการเข้มงวดในการโอนเงินออกนอกประเทศหรือระเบียบปฏิบัติเฉพาะของบางประเทศ ก็สร้างความเสียหายให้แก่ผู้ส่งออกได้อย่างไม่คาดคิดเช่นกัน ซึ่งการลดความเสี่ยงประเภทนี้สามารถจัดการได้ด้วยการศึกษาสภาวะตลาด รวมถึงกฎระเบียบ และวิถีปฏิบัติของประเทศคู่ค้า ตลอดจนข้อมูลของคู่ค้า โดยอาจสอบถามข้อมูลธนาคารผู้เปิด L/C หรือธนาคารของคู่ค้าจากธนาคารตัวแทนหรือสถาบันการเงินที่ท่านใช้บริการอยู่ รวมถึงการพูดคุยแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับผู้ส่งออกรายอื่นๆ และหน่วยงานราชการอย่างกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ นอกจากนี้ การส่งออกไปประเทศที่มักจะมีกรชำระเงินล่าช้า ผู้ส่งออกอาจแก้ปัญหาด้วยการตกลงกับคู่ค้าว่าจะทยอยส่งมอบสินค้าเป็นล็อตเล็กๆ โดยจะส่งมอบล็อตถัดไปหลังจากได้รับเงินค่าสินค้าล็อตก่อนหน้าแล้ว เพราะนอกจากจะลดปัญหาการได้รับชำระเงินล่าช้าแล้ว ผู้ประกอบการยังจัดการสภาพคล่องได้ง่ายขึ้นอีกด้วย