



ฝ่ายวิจัยธุรกิจ EXIM

กันยายน 2560

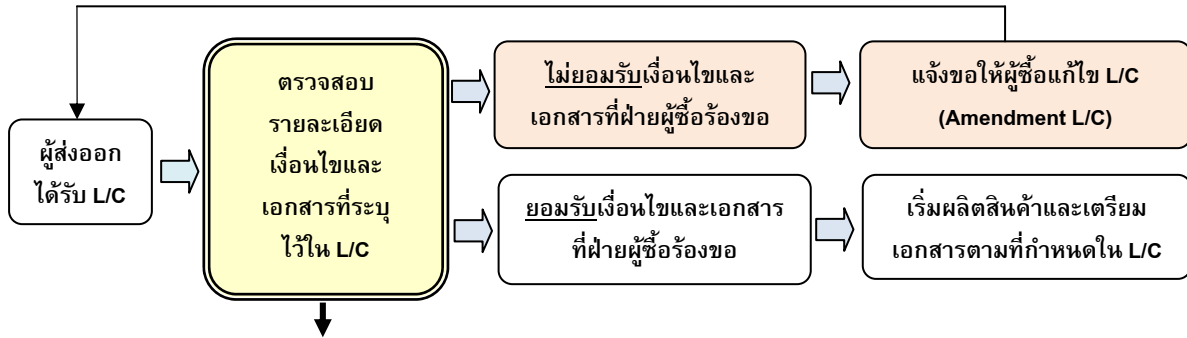
## ทำไมเงื่อนไขใน L/C : ทำผู้ส่งออกตกม้าตายได้

“มี L/C แล้วปลอดภัย ยังไงก็ได้เงินแน่ ๆ” อาจจะไม่แน่นอนเสมอไป หากผู้ส่งออกละเลยไม่ทำการตรวจสอบ L/C ที่ได้รับมาให้ถี่ถ้วน ดังกรณีที่เกิดขึ้นกับผู้ส่งออกรายหนึ่งซึ่งจำต้องยอมถูกหักรายได้ที่ควรจะได้รับจากการจำหน่ายสินค้าไปเป็นค่าปรับถึง 30% ด้วยเหตุเพียงเพราะผู้ส่งออกอ่านเงื่อนไขใน L/C ไม่ละเอียด ทำให้เข้าใจผิดคิดว่าค่าปรับจากการส่งสินค้าล่าช้าซึ่งเขียนระบุไว้ใน L/C ที่ 3% นั้น เป็นอัตราปรับส่งสินค้าล่าช้าโดยไม่กำหนดระยะเวลา แต่ในความเป็นจริงแล้วใน L/C ดังกล่าวกำหนดค่าปรับส่งสินค้าล่าช้าเป็นรายวัน เมื่อเกิดเหตุให้ผู้ส่งออกส่งสินค้าลงเรือล่าช้าไป 10 วัน จึงทำให้ผู้ส่งออกรายนี้ต้องถูกหักรายได้ที่ควรจะได้รับจากการจำหน่ายสินค้าดังกล่าวไปเป็นค่าปรับถึง 30% ของมูลค่าที่ระบุใน L/C

แม้ L/C หรือ Letter of Credit เป็นหนึ่งในวิธีการชำระเงินค่าสินค้าที่ผู้ส่งออกชอบ เพราะมีความเสี่ยงต่ำ เนื่องจากธนาคารผู้เปิด L/C จะเป็นผู้รับภาระในการชำระค่าสินค้าให้แก่ผู้ส่งออกหากผู้ซื้อไม่ชำระค่าสินค้า อย่างไรก็ตาม พบว่า แม้ L/C เป็นเครื่องมือที่ปลอดภัยแต่ก็มีความเสี่ยงแฝงอยู่เช่นกัน เพียงแค่ผู้ส่งออกยอมสละเวลามาตรวจสอบความถูกต้องของ L/C รวมถึงเงื่อนไขและเอกสารที่ต้องจัดเตรียมตามที่ระบุใน L/C หลังจากได้รับ L/C มาแล้ว ก็จะเป็นการสร้างเกราะป้องกันชั้นดีที่ช่วยให้ผู้ส่งออกไม่ต้องตกม้าตายจากการมี L/C แต่กลับได้รับเงินค่าสินค้าไม่ครบ

การที่ผู้ส่งออกสละเวลาบางส่วนตรวจสอบความถูกต้องรวมถึงเงื่อนไขต่างๆ ที่ระบุใน L/C โดยสังเกตว่ามีอะไรที่ผิดปกติ หรือเงื่อนไขที่ระบุใน L/C สามารถทำได้จริงหรือไม่นั้น นับว่ามีความสำคัญอย่างยิ่ง เพราะหลายครั้งพบว่าเมื่อผู้ส่งออกไม่ได้ปฏิบัติตามรายละเอียดใน L/C อย่างถูกต้องและครบถ้วน แม้เพียงเล็กน้อย ก็อาจเป็นประเด็นที่ทำให้ธนาคารผู้เปิด L/C ปฏิเสธการจ่ายเงินให้กับผู้ส่งออกได้ บทความภายใต้ Trade Talk ในครั้งต่อไป จะได้ทยอยหยิบยกกรณีที่เกิดขึ้นจริงกับผู้ส่งออกจากการตรวจสอบเอกสาร L/C ไม่รัดกุม หรือมีสิ่งที่ไม่ถึงเกี่ยวกับการใช้ L/C เพื่อให้ผู้ส่งออกได้ระมัดระวังกันอย่างรอบด้านมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ หากมีข้อสงสัยเกี่ยวกับ L/C ผู้ส่งออกสามารถสอบถามกับธนาคารที่ทำธุรกรรมด้วยเป็นประจำ หรือติดต่อมาที่ EXIM BANK ฝ่ายธุรกิจธนาคาร โทร. 0 2271 2540, 0 2617 2241 และติดต่อผู้ซื้อเพื่อขอแก้ไขหรือเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขให้ชัดเจนและเป็นไปได้ในทางปฏิบัติ เพื่อหลีกเลี่ยงการถูกปฏิเสธการชำระเงินจากธนาคารผู้ซื้อและบรรเทาความสูญเสียที่อาจจะเกิดขึ้นได้

## การตรวจสอบรายละเอียดเงื่อนไขและเอกสารที่ต้องจัดเตรียมใน L/C



- เงื่อนไขที่กำหนด อาทิ กำหนดเวลาส่งสินค้าลงเรือ ค่าปรับในการส่งสินค้าล่าช้า ระยะเวลาชำระเงิน และรายละเอียดสินค้า ผู้ส่งออกควรพิจารณาแต่ละเงื่อนไขที่กำหนดอย่างละเอียดว่าสามารถปฏิบัติตามได้จริงหรือไม่ เช่น ระยะเวลาส่งสินค้า กระชั้นเกินกว่าจะผลิตหรือจัดหาสินค้าได้ทันส่งมอบหรือไม่ การคิดค่าปรับหากผิดเงื่อนไขมีอัตราสูงไปหรือไม่ หรือมีเงื่อนไขที่คลุมเครือและอาจทำให้ต้องเสียเปรียบผู้ซื้อหรือไม่ เช่น มีการระบุว่า L/C นี้ยังไม่มีผลบังคับใช้จนกว่าผู้ซื้อจะมีการแจ้งยืนยันอีกครั้งหนึ่ง
- เอกสารที่ต้องเตรียม โดยทั่วไปเอกสารทางการค้าหลักที่ระบุใน L/C ซึ่งผู้ส่งออกต้องจัดเตรียม ได้แก่ ใบกำกับสินค้า (Invoice) ใบตราส่งสินค้าทางทะเล (Bill of Lading : B/L) และใบกำกับบรรจุหีบห่อ (Packing List) นอกจากนี้ ผู้ซื้ออาจระบุให้ต้องจัดเตรียมเอกสารอื่นๆ เพิ่มเติม อาทิ หนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าแบบเอ (GSP Form A) ใบรับรองสุขอนามัย (Health Certificate) ใบรับรองการฆ่าเชื้อโรคโดยวิธีรมควันหรืออบแก๊ส (Fumigation Certificate) เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้ส่งออกควรตรวจสอบให้รอบคอบว่าสามารถจัดเตรียมเอกสารได้ครบหรือไม่ สำหรับเอกสารบางอย่างที่ผู้ส่งออกไม่เคยจัดเตรียมมาก่อน อาจต้องลงติดต่อหน่วยงานที่ออกเอกสารเพื่อสอบถามเบื้องต้นว่าต้องใช้ระยะเวลาเท่าใดในการออกเอกสาร หรือมีเงื่อนไขใดในการออกเอกสารบ้าง และผู้ส่งออกสามารถปฏิบัติตามเพื่อให้ได้รับเอกสารดังกล่าว

Disclaimer : ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด