

บทที่ 2

ตราสารเครดิต (Letter of Credit - L/C) ในธุรกิจพาณิชย์นาวี Letter of Credit (L/C) in the Maritime Shipping Industry

ในโลกของการค้าระหว่างประเทศที่เต็มไปด้วยความซับซ้อนและปัจจัยเสี่ยงมากมาย การบริหารจัดการความเชื่อมั่นและการชำระเงินระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายจึงเป็นหัวใจสำคัญอย่างยิ่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในธุรกิจพาณิชย์นาวี ซึ่งเกี่ยวข้องกับการขนส่งสินค้าทางทะเลในปริมาณมหาศาลและมูลค่าที่สูงลิ่ว ความไม่แน่นอนของระยะเวลาขนส่ง สภาพตลาดที่ผันผวน และความห่างไกลทางภูมิศาสตร์ ล้วนเป็นปัจจัยที่อาจก่อให้เกิดความกังวลให้กับทั้งสองฝ่ายได้ ตราสารเครดิต หรือ Letter of Credit (L/C) จึงถือกำเนิดขึ้นเพื่อเป็นเครื่องมือทางการเงินที่สำคัญยิ่ง ที่ช่วยลดความเสี่ยงและสร้างความมั่นใจในการดำเนินธุรกรรมให้แก่ผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย บทเรียนนี้จะเจาะลึกถึงกลไกการทำงาน บทบาท ประเภท ขั้นตอนการดำเนินงาน การจัดการข้อผิดพลาด และกรณีศึกษาที่เกี่ยวข้องกับ L/C ในบริบทของธุรกิจพาณิชย์นาวี เพื่อให้ผู้เรียนเข้าใจถึงความสำคัญและวิธีการนำไปใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

1.1 กลไกการทำงานและบทบาทของตราสารเครดิต (L/C)

ตราสารเครดิต (Letter of Credit - L/C) เป็นเครื่องมือทางการเงินที่มีความสำคัญอย่างยิ่งยวดในธุรกิจค้าระหว่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคพาณิชย์นาวี ซึ่งการขนส่งสินค้าทางทะเลมักเกี่ยวข้องกับมูลค่าสูง ระยะเวลาที่ยาวนาน และความเสี่ยงที่หลากหลาย L/C ทำหน้าที่เป็นเสมือน “สัญญาชำระเงิน” ที่ออกโดยสถาบันการเงิน (ธนาคาร) ซึ่งให้คำมั่นว่าจะชำระเงินให้กับผู้ขาย (ผู้รับผลประโยชน์) เมื่อผู้ขายสามารถแสดงเอกสารที่ถูกต้องและครบถ้วนตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ใน L/C การทำความเข้าใจกลไกการทำงานและบทบาทของ L/C อย่างลึกซึ้ง จะช่วยให้ผู้ประกอบการในธุรกิจพาณิชย์นาวีสามารถบริหารจัดการความเสี่ยง ลดอุปสรรคในการค้าระหว่างประเทศ และสร้างความเชื่อมั่นให้กับคู่ค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

กลไกการทำงานของ L/C

สัญญาการค้าประกันการชำระเงินของธนาคาร กล่าวคือ แม้ว่าผู้ซื้อและผู้ขายจะมีสัญญาระหว่างกัน แต่ L/C นั้นเป็นข้อตกลงระหว่างธนาคารของผู้ซื้อ (Issuing Bank) และธนาคารของผู้ขาย (Advising/Confirming Bank) ซึ่งให้คำมั่นในการชำระเงินตามเงื่อนไขที่กำหนด กลไกนี้สามารถอธิบายเป็นขั้นตอนได้ดังนี้:

1. **การยื่นคำขอ L/C (Application for L/C):** ผู้ซื้อ (Applicant) ซึ่งเป็นผู้นำเข้าสินค้า จะเป็นผู้ยื่นคำขอเปิด L/C ต่อธนาคารของตน (Issuing Bank) โดยระบุรายละเอียดเกี่ยวกับผู้ขาย (Beneficiary), มูลค่าสินค้า, สกุลเงิน, รายการสินค้า, เงื่อนไขการขนส่ง (เช่น Incoterms), ตารางเวลาการขนส่ง, และเอกสารที่จำเป็นต้องใช้ในการขอรับเงิน (เช่น Invoice, Bill of Lading, Packing List, Certificate of Origin, Insurance Policy เป็นต้น)
2. **การออก L/C (Issuance of L/C):** ธนาคารของผู้ซื้อ (Issuing Bank) เมื่อพิจารณาแล้วว่าผู้ซื้อ มีคุณสมบัติและวงเงินเพียงพอ จะออก L/C ซึ่งเป็นเอกสารที่มีผลผูกพันทางกฎหมาย โดยส่ง L/C ฉบับนี้ไปยังธนาคารของผู้ขาย (Advising Bank) ซึ่งอาจเป็นธนาคารในประเทศของผู้ขาย หรือธนาคารที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงกัน
3. **การแจ้ง L/C (Advising of L/C):** ธนาคารของผู้ขาย (Advising Bank) จะตรวจสอบความถูกต้องเบื้องต้นของ L/C จากนั้นจะแจ้ง L/C ฉบับจริงให้กับผู้ขาย (Beneficiary) การแจ้ง L/C นี้ อาจมีหรือไม่มีการยืนยัน (Confirmation) ก็ได้ ขึ้นอยู่กับความตกลงระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย
4. **การยืนยัน L/C (Confirmation of L/C) (ถ้ามี):** หากผู้ขายต้องการความมั่นใจเพิ่มเติม โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อการค้าระหว่างประเทศนั้นมีความเสี่ยงสูง หรือผู้ขายไม่คุ้นเคยกับธนาคารของผู้ซื้อ ผู้ขายอาจขอให้ธนาคารของผู้ขาย (หรือธนาคารอื่นที่ผู้ซื้อตกลง) ทำการยืนยัน L/C (Confirming Bank) ซึ่งหมายความว่าธนาคารที่ยืนยันนั้นจะรับประกันการชำระเงินแทนธนาคารผู้เปิด L/C หากธนาคารผู้เปิด L/C ไม่สามารถชำระเงินได้ (Bhatia, 2020)
5. **การดำเนินการขนส่งและการจัดเตรียมเอกสาร (Shipment and Document Preparation):** เมื่อผู้ขายได้รับ L/C และตรวจสอบเงื่อนไขแล้วว่าสามารถปฏิบัติตามได้ ผู้ขาย จะดำเนินการผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อและจัดเตรียมการขนส่งสินค้าทางทะเลตามเงื่อนไขที่ระบุใน L/C ที่สำคัญคือ ผู้ขายจะต้องจัดเตรียมเอกสารทั้งหมดที่ระบุใน L/C ให้ถูกต้องและครบถ้วน ตามที่กำหนด
6. **การยื่นเอกสารเพื่อขอรับเงิน (Presentation of Documents):** ผู้ขายจะนำส่งเอกสารที่ครบถ้วนและถูกต้องตามเงื่อนไขใน L/C ไปยังธนาคารของผู้ขาย (Advising Bank หรือ Confirming Bank)
7. **การตรวจสอบเอกสาร (Document Examination):** ธนาคารของผู้ขายจะตรวจสอบเอกสารที่ได้รับจากผู้ขายอย่างละเอียด เพื่อให้แน่ใจว่าเอกสารเหล่านั้นสอดคล้องกับเงื่อนไขที่ระบุไว้ใน L/C อย่างถูกต้องและครบถ้วน (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits - UCP 600, Article 14)
8. **การเรียกเก็บเงิน (Collection of Payment):** หากเอกสารถูกต้อง ธนาคารของผู้ขายจะดำเนินการเรียกเก็บเงินจากธนาคารของผู้ซื้อ (Issuing Bank)
9. **การชำระเงิน (Payment):** ธนาคารของผู้ซื้อ เมื่อได้รับเอกสารและตรวจสอบแล้วพบว่าถูกต้องตามเงื่อนไข จะดำเนินการชำระเงินให้กับธนาคารของผู้ขาย และเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อ

10. การส่งมอบเอกสารให้กับผู้ซื้อ (Delivery of Documents to Applicant): ธนาคารของผู้ซื้อจะส่งมอบเอกสารที่ได้รับจากธนาคารของผู้ขายให้กับผู้ซื้อ เพื่อให้ผู้ซื้อนำเอกสารเหล่านั้นไปดำเนินการรับสินค้าจากเรือ

บทบาทของ L/C ในธุรกิจพาณิชย์

L/C มีบทบาทสำคัญหลายประการในธุรกิจพาณิชย์ ซึ่งช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความน่าเชื่อถือให้กับกระบวนการค้าระหว่างประเทศ

- **การสร้างเชื่อมั่นและการลดความเสี่ยง (Confidence Building and Risk Mitigation):** สำหรับผู้ขาย L/C เป็นการรับประกันการชำระเงินจากธนาคาร ซึ่งหมายความว่าผู้ขายจะได้รับเงินตามเงื่อนไขที่กำหนด ไม่ว่าผู้ซื้อจะมีปัญหาทางการเงินหรือไม่ก็ตาม นี่เป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งเมื่อทำการค้ากับคู่ค้าที่ไม่เคยมีประวัติ หรือในประเทศที่มีความเสี่ยงทางเศรษฐกิจสูง (Lee, 2021) ในขณะเดียวกัน ผู้ซื้อก็มั่นใจได้ว่าธนาคารจะชำระเงินก็ต่อเมื่อผู้ขายได้แสดงเอกสารที่ยืนยันว่าได้ดำเนินการตามข้อตกลง เช่น การขนส่งสินค้าตามที่ระบุ
- **การเป็นเครื่องมือในการบริหารจัดการกระแสเงินสด (Cash Flow Management Tool):** L/C สามารถใช้เป็นเครื่องมือในการบริหารจัดการกระแสเงินสดได้หลายรูปแบบ เช่น การกำหนดเงื่อนไขการชำระเงิน (เช่น Sight L/C สำหรับการชำระทันที หรือ Usance L/C สำหรับการผ่อนชำระ) ผู้ขายสามารถใช้ L/C เป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อจากธนาคาร เพื่อนำเงินทุนไปใช้ในการผลิตสินค้าหรือดำเนินธุรกิจต่อไป
- **การอำนวยความสะดวกในการค้าระหว่างประเทศ (Facilitation of International Trade):** L/C ช่วยลดอุปสรรคในการค้าระหว่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อคู่ค้าอยู่คนละประเทศกัน มีความแตกต่างทางกฎหมาย ภาษา วัฒนธรรม และความเชื่อมั่นที่จำกัด L/C ที่ออกโดยธนาคารที่น่าเชื่อถือ เป็นภาษาทางการเงินที่เป็นที่ยอมรับทั่วโลก ซึ่งช่วยให้การค้าราบรื่นขึ้น
- **การสร้างมาตรฐานในกระบวนการ (Standardization of Processes):** L/C อาศัยหลักการและกฎเกณฑ์สากล เช่น UCP 600 (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits) ซึ่งทำให้กระบวนการดำเนินงานมีความชัดเจนและเป็นมาตรฐาน ลดความสับสนและข้อโต้แย้งที่อาจเกิดขึ้น
- **การเป็นเครื่องมือในการควบคุมการขนส่ง (Control over Shipment):** เงื่อนไขที่ระบุใน L/C เช่น วันที่ออกเรือ (Latest Shipment Date) และกำหนดเวลาในการยื่นเอกสาร (Presentation Period) ช่วยให้ผู้ซื้อสามารถควบคุมระยะเวลาการขนส่งสินค้าได้ในระดับหนึ่ง หากผู้ขายไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขเหล่านี้ L/C ก็จะไม่สามารถใช้เบิกเงินได้
- **การใช้เป็นหลักประกัน (Collateral):** ในบางกรณี L/C สามารถใช้เป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อหรือทำธุรกรรมทางการเงินอื่นๆ ได้

ตัวอย่าง:

ประเทศจีนไปยังสหรัฐอเมริกา ผู้ซื้อในสหรัฐอเมริกา (American Importer) เปิด L/C ผ่านธนาคารของตน (Global Bank USA) โดยระบุให้บริษัท Sea Dragon Shipping เป็นผู้รับผลประโยชน์ L/C นี้กำหนดให้ Sea Dragon Shipping ต้องส่งมอบใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading - B/L) ที่ถูกต้อง, บัญชีราคาสินค้า (Commercial Invoice), และใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin) ภายใน 15 วันหลังจากวันที่เรือออกจากท่า การมี L/C นี้ช่วยให้ Sea Dragon Shipping มั่นใจว่าจะได้รับค่าระวางเรือ (Freight Charge) เมื่อแสดงเอกสารครบถ้วนตามที่กำหนด ในขณะที่ American Importer ก็มั่นใจว่าจะชำระเงินก็ต่อเมื่อสินค้าถูกขนส่งตามเงื่อนไขที่ตกลงกัน

สรุป

L/C เป็นกลไกที่ซับซ้อนแต่มีประสิทธิภาพในการสร้างความเชื่อมั่นและลดความเสี่ยงในการค้าระหว่างประเทศ บทบาทของ L/C ในธุรกิจพาณิชย์มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำเนินธุรกรรมที่ราบรื่น การทำความเข้าใจในรายละเอียดของกลไกนี้จะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถใช้ประโยชน์จากเครื่องมือทางการเงินนี้ได้อย่างเต็มที่

1.2 ประเภทของตราสารเครดิต (L/C) และการใช้งาน

ตราสารเครดิต (Letter of Credit - L/C) เป็นเครื่องมือทางการเงินที่ยืดหยุ่นและสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าและลักษณะของธุรกรรม การทำความเข้าใจประเภทต่างๆ ของ L/C และการใช้งานที่เหมาะสม จะช่วยให้ผู้ประกอบการในธุรกิจพาณิชย์สามารถเลือกใช้เครื่องมือที่ตอบสนองต่อวัตถุประสงค์และระดับความเสี่ยงของแต่ละการค้าระหว่างประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ การจำแนกประเภทของ L/C สามารถพิจารณาได้จากหลายมุมมอง เช่น วิธีการชำระเงิน, การยืนยัน, หรือลักษณะการใช้งาน ซึ่งแต่ละประเภทก็มีข้อดีข้อเสียที่แตกต่างกันไป

ประเภทของ L/C ตามวิธีการชำระเงิน (Payment Terms):

เป็นเกณฑ์การแบ่งประเภทที่สำคัญที่สุด เนื่องจากส่งผลโดยตรงต่อช่วงเวลาที่ยูขายจะได้รับเงิน

1. L/C แบบชำระทันที (Sight L/C หรือ Usance Payable at Sight):

- **กลไกการทำงาน:** เมื่อผู้ขายยื่นเอกสารที่ครบถ้วนและถูกต้องตามเงื่อนไขใน L/C ธนาคารผู้รับเอกสาร (Advising/Confirming Bank) จะตรวจสอบเอกสาร และหากถูกต้อง ธนาคารผู้เปิด L/C (Issuing Bank) จะทำการชำระเงินให้แก่ผู้ขาย “ทันที” หรือภายในระยะเวลาที่กำหนดซึ่งสั้นมาก (โดยทั่วไปคือ 2-3 วันทำการหลังจากวันที่เอกสารครบถ้วน)

- **การใช้งานในพาณิชย์:** เหมาะสำหรับผู้ขายที่ต้องการเงินทุนหมุนเวียนอย่างรวดเร็ว หรือเมื่อผู้ขายมีความเชื่อมั่นในผู้ซื้อน้อย และต้องการลดความเสี่ยงจากการที่ผู้ซื้ออาจจะล่อการชำระเงิน นอกจากนี้ยังเป็นที่ยอมรับเมื่อสินค้ามีมูลค่าไม่สูงมาก หรือเมื่อมีความต้องการสินค้าในตลาดสูง ทำให้ผู้ขายมีอำนาจต่อรองในการกำหนดเงื่อนไขการชำระเงิน (UCP 600, Article 9)
 - **ข้อดี:** ผู้ขายได้รับเงินรวดเร็ว ลดความเสี่ยง
 - **ข้อเสีย:** ผู้ซื้อต้องสำรองเงินสดล่วงหน้า หรือมีภาระในการชำระเงินทันที
2. **L/C แบบ มี ก า ห น ด เ ว ล า (Usance L/C หรือ Credit Available by Acceptance/Deferred Payment):**
- **กลไกการทำงาน:** L/C ประเภทนี้กำหนดให้ผู้ขายได้รับเงินหลังจากวันที่ระบุใน L/C เป็นระยะเวลาหนึ่ง โดยทั่วไปคือหลังจากวันที่ธนาคารได้รับเอกสารครบถ้วน หรือหลังจากวันที่ออกใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading) หรือวันที่เรือออกจากท่า ตัวอย่างเช่น L/C อาจระบุว่า “Available by Acceptance of Draft at 60 days after sight” หมายความว่าธนาคารผู้เปิด L/C จะ “รับรอง” (Accept) ตั๋วสัญญาใช้เงิน (Draft) ที่ผู้ขายออกให้ และจะชำระเงินเมื่อตัวครบกำหนด 60 วัน
 - **การใช้งานในพาณิชย์:** เป็นที่ยอมรับอย่างมากในธุรกิจขนส่งทางทะเล เนื่องจากช่วยให้ผู้ซื้อมีระยะเวลาในการนำสินค้าไปจำหน่ายหรือแปรรูปก่อนที่จะต้องชำระเงิน ทำให้ผู้ซื้อสามารถบริหารจัดการกระแสเงินสดได้ดียิ่งขึ้น (UCP 600, Article 12) ในขณะเดียวกัน ผู้ขายก็ยังคงได้รับความมั่นใจในการชำระเงินจากธนาคาร
 - **ข้อดี:** ผู้ซื้อสามารถยืดระยะเวลาการชำระเงินได้
 - **ข้อเสีย:** ผู้ขายต้องรอรับเงินตามกำหนดเวลา อาจต้องเสียค่าใช้จ่ายในการ “ขายลด” ตั๋วสัญญาใช้เงิน (Discounting) หากต้องการเงินสดก่อนกำหนด
3. **L/C แบบผสม (Mixed L/C):**
- **กลไกการทำงาน:** เป็น L/C ที่รวมเงื่อนไขการชำระเงินทั้งแบบ Sight และ Usance ไว้ใน L/C เดียวกัน เช่น ส่วนหนึ่งชำระทันทีเมื่อแสดงเอกสาร อีกส่วนหนึ่งชำระตามกำหนดเวลา
 - **การใช้งานในพาณิชย์:** มีการใช้งานน้อยกว่าสองประเภทแรก แต่นำมาใช้ในกรณีที่ต้องการแบ่งการชำระเงินตามลักษณะของธุรกรรม หรือเพื่อตอบสนองความต้องการทางการเงินที่ซับซ้อนของผู้ซื้อหรือผู้ขาย

ประเภทของ L/C ตามการยืนยัน (Confirmation):

การยืนยัน L/C เป็นการเพิ่มความน่าเชื่อถือและความมั่นใจให้กับผู้ขาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อทำการค้ากับธนาคารที่ไม่คุ้นเคย

1. L/C แบบไม่ยืนยัน (Unconfirmed L/C):

- **กลไกการทำงาน:** ธนาคารผู้แจ้ง (Advising Bank) เพียงแค่แจ้ง L/C ให้กับผู้ขาย โดยไม่ได้ให้คำมั่นในการชำระเงิน หากธนาคารผู้เปิด L/C ไม่สามารถชำระเงินได้ ผู้ขายก็จะไม่มีสิทธิ์เรียกเก็บเงินจากธนาคารผู้แจ้ง
- **การใช้งานในพาณิชย์:** นิยมใช้เมื่อผู้ขายมีความเชื่อมั่นในธนาคารผู้เปิด L/C หรือเมื่อผู้ขายมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ซื้อ หรือเมื่อการค่านั้นมีความเสี่ยงต่ำ

2. L/C แบบยืนยัน (Confirmed L/C):

- **กลไกการทำงาน:** ธนาคารผู้แจ้ง L/C (Advising Bank) ซึ่งมักจะเป็นธนาคารในประเทศของผู้ขาย จะทำการ “ยืนยัน” (Confirm) L/C เพิ่มเติม โดยการยืนยันนี้หมายถึงธนาคารที่ยืนยันนั้นจะให้คำมั่นในการชำระเงินแก่ผู้ขาย แทนที่ธนาคารผู้เปิด L/C หากธนาคารผู้เปิด L/C ไม่สามารถชำระเงินได้ตามเงื่อนไข (UCP 600, Article 8) ผู้ขายจะได้รับค่าธรรมเนียมการยืนยัน (Confirmation Fee)
- **การใช้งานในพาณิชย์:** เป็นที่นิยมอย่างมากในกรณีที่ผู้ขายต้องการความมั่นใจสูงสุด โดยเฉพาะเมื่อทำการค้ากับผู้ซื้อในประเทศที่มีความเสี่ยงทางการเมือง เศรษฐกิจ หรือความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับธนาคารผู้เปิด L/C หรือเมื่อผู้ขายไม่เคยทำการค้าระหว่างประเทศมาก่อน
- **ข้อดี:** ให้ความมั่นใจสูงสุดแก่ผู้ขาย
- **ข้อเสีย:** มีค่าธรรมเนียมการยืนยันเพิ่มขึ้น ผู้ซื้ออาจต้องมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม หรือผู้ขายอาจต้องมีเงื่อนไขที่เข้มงวดกว่า

ประเภทของ L/C ตามลักษณะการใช้งาน/เงื่อนไขพิเศษ:

1. L/C แบบโอนได้ (Transferable L/C)

- **กลไกการทำงาน:** L/C ประเภทนี้ออนุญาตให้ผู้รับผลประโยชน์เดิม (First Beneficiary) ซึ่งโดยทั่วไปคือผู้ขายคนกลาง สามารถโอนสิทธิ์ในการรับเงินภายใต้ L/C นั้น ให้กับผู้ขายรายอื่น (Second Beneficiary) ได้ โดยผู้ขายรายเดิมยังคงต้องรับผิดชอบในการยื่นเอกสารที่ถูกต้อง (UCP 600, Article 38)

- **การใช้งานในพาณิชย์นาวี:** มีประโยชน์อย่างยิ่งสำหรับผู้ขายคนกลาง (Middlemen) หรือตัวแทน ที่ต้องการใช้ L/C เป็นเครื่องมือในการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตรายอื่นเพื่อนำมาส่งมอบให้กับผู้ซื้อหลัก ผู้ขายคนกลางสามารถโอน L/C ส่วนใหญ่ให้ผู้ผลิตรายย่อยได้ และอาจลดมูลค่า L/C ลง (Reduction) เพื่อให้ส่วนต่างเป็นกำไรของตนเอง
- **ตัวอย่าง:** ผู้ค้าคนกลางในสิงคโปร์สั่งซื้อสินค้าจากโรงงานในไทย เพื่อส่งมอบให้ลูกค้าที่ยุโรป โดยลูกค้าที่ยุโรปเปิด L/C ให้ผู้ค้าคนกลาง ผู้ค้าคนกลางสามารถใช้ Transferable L/C โอนส่วนใหญ่ให้กับโรงงานในไทยได้

2. L/C แบบผ่อนชำระ (Revolving L/C)

- **กลไกการทำงาน:** L/C ประเภทนี้จะถูก “เติม” (Revolve) กลับมาใช้ซ้ำได้ตามจำนวนเงินที่กำหนดและตามระยะเวลาที่ระบุไว้ใน L/C เมื่อมีการใช้เงินไปแล้ว โดยอาจจะเติมกลับอัตโนมัติเมื่อครบกำหนดการชำระเงิน หรือเติมเมื่อได้รับคำขอจากผู้เปิด L/C
- **การใช้งานในพาณิชย์นาวี:** เหมาะสำหรับการค้าระยะยาวที่มีการส่งมอบสินค้าเป็นงวดๆ และต้องการใช้ L/C เพียงฉบับเดียวในการครอบคลุมการชำระเงินทั้งหมด ช่วยลดภาระในการเปิด L/C ใหม่ทุกครั้ง (Bhatia, 2020)
- **ตัวอย่าง:** บริษัทผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ในญี่ปุ่นสั่งซื้อวัตถุดิบอย่างต่อเนื่องจากบริษัทในเยอรมนีเป็นเวลา 1 ปี บริษัทผู้ซื้อในญี่ปุ่นสามารถเปิด Revolving L/C มูลค่า 1 ล้านเหรียญสหรัฐ ที่สามารถใช้ได้ 1 แสนเหรียญสหรัฐต่อเดือน เป็นเวลา 10 เดือน เมื่อชำระเงินค่าสินค้าในเดือนแรกไปแล้ว L/C จะกลับมามีวงเงิน 1 แสนเหรียญสหรัฐสำหรับเดือนถัดไป

3. L/C ชนิดเล็ดเตอร์ออฟเครดิต (Standby L/C)

- **กลไกการทำงาน:** Standby L/C ไม่ได้มีไว้เพื่อการชำระค่าสินค้าโดยตรง แต่เป็น “การค้ำประกัน” หรือ “การรับประกัน” ว่าผู้เปิด L/C จะปฏิบัติตามสัญญา หรือจะชำระหนี้หากไม่สามารถปฏิบัติตามได้ ธนาคารจะเข้ามาชำระเงินก็ต่อเมื่อผู้รับผลประโยชน์ยื่นเอกสารที่แสดงว่าผู้เปิด L/C ผิดสัญญาเท่านั้น
- **การใช้งานในพาณิชย์นาวี:** แม้จะชื่อเหมือน L/C ทั่วไป แต่ Standby L/C ไม่ได้ใช้สำหรับการชำระค่าสินค้าโดยตรงในลักษณะการค้าปกติ แต่ใช้เป็นหลักประกันในการปฏิบัติตามสัญญา เช่น การรับประกันการชำระค่าระวางเรือ (Payment Guarantee), การรับประกันการคืนเงินมัดจำ (Refund Guarantee), หรือการรับประกันการปฏิบัติตามสัญญาการเช่าเรือ (Performance Guarantee) (Lee, 2021)
- **ตัวอย่าง:** บริษัทขนส่งตู้คอนเทนเนอร์ขนาดใหญ่ “Global Container Lines” ทำสัญญาเช่าเรือขนส่งระยะยาวกับบริษัทเจ้าของเรือ “Oceanic Shipowners” ซึ่งเป็นบริษัทจากประเทศที่ไม่มีความน่าเชื่อถือสูง บริษัทเจ้าของเรืออาจขอให้ Global Container Lines เปิด Standby L/C เป็นการค้ำประกันว่า Global Container Lines

จะชำระค่าเช่าเรือตามที่ตกลงไว้ หาก Global Container Lines ผิดสัญญา และไม่สามารถชำระค่าเช่าเรือได้ Oceanic Shipowners จึงจะสามารถเรียกเก็บเงินจาก Standby L/C ได้

4. L/C ผวนก (Back-to-Back L/C):

- **กลไกการทำงาน:** ผู้รับผลประโยชน์เดิม (First Beneficiary) ซึ่งได้รับ L/C ฉบับแรก (Master L/C) ที่เปิดโดยผู้ซื้อหลัก จะนำ L/C ฉบับนี้ไปเป็นหลักประกันในการขอให้ธนาคารของตนเอง (Issuing Bank) เปิด L/C ฉบับที่สอง (Second L/C) ที่มีเงื่อนไขใกล้เคียงกับ L/C ฉบับแรก แต่มีมูลค่าลดลง ใช้สำหรับสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตรายย่อย
- **การใช้งานในพาณิชย์นาวี:** คล้ายกับ Transferable L/C แต่มีความซับซ้อนกว่า และมีความเสี่ยงที่ต้องจัดการอย่างรอบคอบ หาก L/C ฉบับแรกมีปัญหา L/C ฉบับที่สองก็ จะไม่มีผลบังคับใช้ (Bhatia, 2020)
- **ตัวอย่าง:** ผู้ค้าคนกลางในฮ่องกงได้รับ L/C จากลูกค้าในยุโรปสำหรับสินค้าอิเล็กทรอนิกส์จำนวนมาก ผู้ค้าคนกลางนำ L/C ฉบับนี้ไปเป็นหลักประกันเพื่อเปิด L/C อีกฉบับหนึ่งไปยังผู้ผลิตในประเทศจีน โดย L/C ฉบับที่สองจะมีมูลค่าต่ำกว่าเล็กน้อย และกำหนดให้จัดส่งสินค้าไปยังปลายทางที่ยุโรป

5. L/C สีแดง (Red Clause L/C) และ L/C สีเขียว (Green Clause L/C):

- **กลไกการทำงาน:** L/C สีแดง (Red Clause L/C) อนุญาตให้ธนาคารสามารถจ่ายเงินล่วงหน้า (Advance Payment) บางส่วนให้กับผู้ขายก่อนที่จะมีการจัดส่งสินค้า โดยอาศัยเพียงเอกสารรับรองจากผู้ขายว่าได้จัดเตรียมสินค้าแล้ว L/C สีเขียว (Green Clause L/C) เป็นรูปแบบที่พัฒนาขึ้นมาจาก Red Clause L/C โดยมีเงื่อนไขที่เข้มงวดขึ้นในการจ่ายเงินล่วงหน้า เช่น ต้องมีการนำเอกสารยืนยันการจดทะเบียนสินค้า (Warehouse Receipt) หรือเอกสารอื่น ๆ มาแสดง
- **การใช้งานในพาณิชย์นาวี:** มีประโยชน์อย่างยิ่งสำหรับผู้ขายที่ต้องการเงินทุนเพื่อใช้ในการผลิตสินค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อผู้ขายขาดสภาพคล่อง หรือเมื่อการผลิตต้องใช้เงินลงทุนสูง (UCP 600, Article 20)
- **ตัวอย่าง:** ในการขนส่งสินค้าเกษตร ผู้ขายอาจต้องการเงินทุนเพื่อซื้อผลผลิตจากเกษตรกร และนำมาบรรจุหีบห่อเพื่อรอการขนส่งทางเรือ Red Clause L/C จะช่วยให้ผู้ขายสามารถเบิกเงินบางส่วนจาก L/C เพื่อดำเนินการดังกล่าวได้

การเลือกใช้ประเภท L/C ที่เหมาะสม:

การเลือกประเภทของ L/C ที่เหมาะสมขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ เช่น

- **ความสัมพันธ์และความเชื่อมั่นระหว่างคู่ค้า:** หากมีความเชื่อมั่นสูง อาจเลือกใช้ Unconfirmed Sight L/C หากต้องการความมั่นใจ ผู้ขายอาจต้องการ Confirmed L/C
- **สภาพคล่องทางการเงินของผู้ซื้อ:** หากผู้ซื้อต้องการยืดระยะเวลาการชำระเงิน ควรเลือกใช้ Usance L/C
- **ความต้องการเงินทุนของผู้ขาย:** หากผู้ขายต้องการเงินทุนหมุนเวียนเร็ว ควรเลือก Sight L/C หรือพิจารณา Red/Green Clause L/C
- **ความซับซ้อนของห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain):** หากมีผู้ค้ารายกลาง ควรพิจารณา Transferable L/C หรือ Back-to-Back L/C
- **ความเสี่ยงของประเทศคู่ค้า:** หากประเทศคู่ค้ามีความเสี่ยงสูง ควรพิจารณา Confirmed L/C หรือ L/C ที่มีเงื่อนไขรัดกุม

ประเภทของ L/C มีความหลากหลายและสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการทางธุรกิจที่แตกต่างกัน การเลือกใช้ L/C ที่เหมาะสมกับสถานการณ์ จะช่วยให้การค้าระหว่างประเทศในธุรกิจพาณิชย์ดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ ปลอดภัย และเป็นธรรมต่อทุกฝ่าย

1.3 ขั้นตอนการดำเนินงานและการยื่นเอกสารภายใต้ L/C

การดำเนินงานภายใต้ตราสารเครดิต (Letter of Credit - L/C) เป็นกระบวนการที่มีรายละเอียดและต้องอาศัยความถูกต้องแม่นยำในทุกขั้นตอน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในธุรกิจพาณิชย์ ซึ่งเกี่ยวข้องกับการขนส่งสินค้าทางทะเลในปริมาณมากและระยะทางไกล การยื่นเอกสารที่ถูกต้องและครบถ้วนตามเงื่อนไข L/C เป็นกุญแจสำคัญที่ผู้ขาย (ผู้รับผลประโยชน์) ต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัดเพื่อให้ได้รับชำระเงินจากธนาคาร กระบวนการนี้ครอบคลุมตั้งแต่การเริ่มต้นเปิด L/C ไปจนถึงการรับเงินและส่งมอบเอกสาร การทำความเข้าใจขั้นตอนเหล่านี้จะช่วยลดข้อผิดพลาดและสร้างความราบรื่นในการดำเนินธุรกรรม

ขั้นตอนการดำเนินงานและการยื่นเอกสารภายใต้ L/C:

กระบวนการทั้งหมดภายใต้ L/C สามารถแบ่งออกเป็นขั้นตอนหลักๆ ได้ดังนี้:

ขั้นตอนที่ 1: การตกลงเงื่อนไขการค้าระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย

- **รายละเอียด:** ก่อนที่จะมีการเปิด L/C ผู้ซื้อและผู้ขายจะต้องตกลงเงื่อนไขการค้าระหว่างกันให้ชัดเจน ซึ่งรวมถึงราคาของสินค้า, ปริมาณ, คุณภาพ, เงื่อนไขการส่งมอบ (Incoterms เช่น FOB, CIF, CFR), วิธีการชำระเงิน (ซึ่งจะนำไปสู่การกำหนดประเภทของ L/C), และที่สำคัญที่สุดคือ **รายการเอกสาร** ที่ผู้ขายจะต้องยื่นต่อธนาคารเพื่อขอรับเงิน
- **ความสำคัญในพาณิชย์:** การตกลง Incoterms (เช่น FOB - Free On Board, CIF - Cost, Insurance and Freight) มีความสำคัญอย่างยิ่ง เนื่องจากจะกำหนดว่าใครเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงในการขนส่งสินค้าจนถึงจุดใด และใครมีหน้าที่ในการจัดหาเอกสารบางประเภท เช่น ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading) หรือประกันภัย (Insurance Policy)

ขั้นตอนที่ 2: ผู้ซื้อยื่นคำขอเปิด L/C (Applicant's L/C Application)

- **รายละเอียด:** ผู้ซื้อ (Applicant) แจ้งความประสงค์ต่อธนาคารของตน (Issuing Bank) เพื่อขอเปิด L/C โดยกรอกแบบฟอร์มคำขอเปิด L/C ซึ่งระบุรายละเอียดสำคัญทั้งหมด เช่น:
 - ชื่อและที่อยู่ของผู้ซื้อ (Applicant)
 - ชื่อและที่อยู่ของผู้ขาย (Beneficiary)
 - มูลค่ารวมของ L/C และสกุลเงิน
 - รายละเอียดของสินค้า (Description of Goods)
 - ประเภทของ L/C (เช่น Sight, Usance)
 - วันที่มีผล (Date of Issue) และวันหมดอายุ (Date of Expiry)
 - **รายการเอกสารที่ต้องการ (Required Documents):** เช่น Commercial Invoice, Bill of Lading (B/L), Packing List, Certificate of Origin, Insurance Policy, Inspection Certificate, Phytosanitary Certificate (สำหรับสินค้าเกษตร) เป็นต้น
 - เงื่อนไขการขนส่ง (Shipping Terms/Incoterms)
 - วันที่ออกเรือล่าสุด (Latest Shipment Date)
 - สถานที่ขึ้น/ลงสินค้า (Port of Loading/Discharge)
 - เงื่อนไขอื่น ๆ เช่น การโอนสิทธิ์ (Transferable), การยืนยัน (Confirmation)
- **ความสำคัญในพาณิชย์:** ข้อมูลในคำขอเปิด L/C จะเป็นพื้นฐานของ L/C ฉบับจริง การสื่อสารที่ชัดเจนระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายในขั้นตอนนี้มีความสำคัญอย่างยิ่งยวด เพื่อให้ L/C ที่ออกมีความสอดคล้องกับข้อตกลงทางการค้าระหว่างกัน

ขั้นตอนที่ 3: ธนาคารผู้เปิด L/C ออก L/C (Issuing Bank Issues L/C)

- **รายละเอียด:** ธนาคารของผู้ซื้อ (Issuing Bank) เมื่อพิจารณาคำขอและคุณสมบัติของผู้ซื้อแล้ว จะออก L/C ฉบับจริง โดยยึดตามข้อมูลในคำขอเปิด L/C และปฏิบัติตามกฎสากล เช่น UCP 600
- **การส่ง L/C:** L/C ฉบับจริงจะถูกส่งไปยังธนาคารของผู้ขาย (Advising Bank) ซึ่งอาจเป็น ธนาคารในประเทศของผู้ขาย หรือธนาคารที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงกัน

ขั้นตอนที่ 4: ธนาคารผู้แจ้ง L/C แจ้ง L/C ให้ผู้ขาย (Advising Bank Advises L/C)

- **รายละเอียด:** ธนาคารผู้แจ้ง (Advising Bank) จะตรวจสอบความถูกต้องเบื้องต้นของ L/C จากนั้นจะส่ง L/C ฉบับจริงให้กับผู้ขาย (Beneficiary) โดยอาจมีค่าธรรมเนียมในการแจ้ง
- **การยืนยัน L/C (Confirmation):** หาก L/C นั้นเป็น Confirmed L/C ธนาคารผู้แจ้งจะทำการยืนยัน L/C เพิ่มเติม โดยรับภาระในการชำระเงินหากธนาคารผู้เปิด L/C ผิดนัด

ขั้นตอนที่ 5: ผู้ขายตรวจสอบ L/C และดำเนินการขนส่ง (Beneficiary Reviews L/C and Arranges Shipment)

- **รายละเอียด:** ผู้ขาย (Beneficiary) เมื่อได้รับ L/C จากธนาคารผู้แจ้ง จะต้องทำการ **ตรวจสอบ L/C อย่างละเอียด** เพื่อให้แน่ใจว่า:
 - เงื่อนไขทั้งหมดใน L/C สอดคล้องกับข้อตกลงที่ได้ทำไว้กับผู้ซื้อ
 - สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขทั้งหมดได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง **รายการเอกสาร** ที่ต้องจัดเตรียม
 - วันที่หมดอายุของ L/C และวันที่ออกเรือล่าสุด เพียงพอสำหรับการดำเนินการ
 - หากพบความผิดปกติหรือเงื่อนไขที่ไม่สามารถปฏิบัติตามได้ ผู้ขาย **ต้องรีบแจ้ง** ให้ผู้ซื้อทราบเพื่อขอแก้ไข L/C
- **การจัดเตรียมการขนส่ง:** เมื่อผู้ขายมั่นใจว่าสามารถปฏิบัติตาม L/C ได้ จะดำเนินการผลิตสินค้า (หากยังไม่ได้ผลิต) และจัดเตรียมการขนส่งสินค้าทางทะเลตามเงื่อนไขที่ระบุ เช่น การจองระวางเรือ (Booking a Vessel) กับสายเรือ

ขั้นตอนที่ 6: การจัดเตรียมเอกสาร (Document Preparation)

- **รายละเอียด:** นี่คือขั้นตอนที่สำคัญที่สุดสำหรับผู้ขายในการขอรับเงินภายใต้ L/C ผู้ขายจะต้องจัดเตรียมเอกสารทั้งหมดที่ระบุไว้ใน L/C ให้ **ถูกต้องสมบูรณ์** ตามเงื่อนไขที่กำหนด โดยทั่วไปเอกสารที่สำคัญในการขนส่งทางทะเลมักจะประกอบด้วย:

- **Commercial Invoice:** แสดงรายการสินค้า, จำนวน, ราคาต่อหน่วย, ราคารวม, เงื่อนไขการชำระเงิน, Incoterms.
- **Bill of Lading (B/L):** เอกสารสำคัญที่ออกโดยสายเรือ แสดงว่าเป็นผู้รับขนส่งสินค้า, รายละเอียดสินค้า, ชื่อผู้รับ, ชื่อผู้ส่ง, ท่าเรือต้นทาง/ปลายทาง, เงื่อนไขการขนส่ง (เช่น Full Set of Clean On Board Bills of Lading). B/L ที่ถูกต้องถือเป็น “หลักฐานการเป็นเจ้าของ” เอกสารนี้จำเป็นต้องแสดงต่อสายเรือเพื่อรับสินค้า
- **Packing List:** แสดงรายละเอียดการบรรจุหีบห่อสินค้า, จำนวนหีบห่อ, น้ำหนัก, ปริมาตร
- **Certificate of Origin (C/O):** เอกสารรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า โดยหน่วยงานที่มีอำนาจ เช่น ทอการค้า
- **Insurance Policy/Certificate:** กรณีที่ L/C กำหนดให้ผู้ขายรับผิดชอบในการทำประกันภัย (เช่น ในกรณี CIF) เอกสารนี้จะแสดงถึงการประกันสินค้าตลอดการเดินทาง
- **Inspection Certificate:** ใบรับรองคุณภาพ หรือการตรวจสอบสินค้า โดยหน่วยงานอิสระ (หาก L/C กำหนด)
- **Phytosanitary Certificate:** สำหรับสินค้าเกษตร เพื่อยืนยันว่าปลอดจากโรคและแมลง (หาก L/C กำหนด)
- **Draft (Bill of Exchange):** ตั๋วสัญญาใช้เงินที่ออกโดยผู้ขาย (หาก L/C เป็นแบบ Usance)
- **ความสำคัญในพาณิชย์นาวี:** ความถูกต้องของเอกสาร, โดยเฉพาะ Bill of Lading, เป็นหัวใจสำคัญ การขนส่งทางทะเลมักใช้ “Full set of Bill of Lading” หมายถึง Bill of Lading ต้นฉบับทั้งหมด (ปกติมี 3 ฉบับ) ที่ถูกต้องและผ่านการรับรองจากธนาคาร

ขั้นตอนที่ 7: ผู้ขายยื่นเอกสารต่อธนาคาร (Beneficiary Presents Documents)

- **รายละเอียด:** ผู้ขายจะรวบรวมเอกสารทั้งหมดที่จัดเตรียมไว้ และยื่นให้กับธนาคารผู้แจ้ง L/C (Advising Bank) หรือธนาคารที่ยืนยัน L/C (Confirming Bank) ภายใน **ระยะเวลาที่กำหนด** ใน L/C (Presentation Period) ซึ่งโดยทั่วไปคือ 21 วันหลังจากวันที่ออก Bill of Lading แต่ต้องไม่เกินวันที่ L/C หมดอายุ
- **การยื่นเอกสาร:** เอกสารจะถูกยื่นในรูปแบบที่เป็นเอกสารกระดาษตามที่ L/C กำหนด หรือในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์หาก L/C อนุญาต

ขั้นตอนที่ 8: ธนาคารตรวจสอบเอกสาร (Bank Examines Documents)

- **รายละเอียด:** ธนาคารผู้รับเอกสาร (Advising/Confirming Bank) จะทำการตรวจสอบเอกสารที่ได้รับจากผู้ขายอย่างละเอียดตามหลักการของ UCP 600 โดยเปรียบเทียบเอกสารกับเงื่อนไขที่ระบุไว้ใน L/C
 - **การตรวจสอบจะครอบคลุม:** ความถูกต้องตามประเภท, เนื้อหา, ความสมบูรณ์, การสะกดคำ, วันที่, และความสอดคล้องกันของข้อมูลในเอกสารต่างๆ
 - **หลักการสำคัญ:** “Doctrine of Strict Compliance” คือเอกสารต้องสอดคล้องกับเงื่อนไขอย่างเคร่งครัด หากมีข้อผิดพลาดเพียงเล็กน้อย (Discrepancy) ธนาคารอาจปฏิเสธการรับเอกสารและการชำระเงินได้ (UCP 600, Article 14)
- **ความสำคัญในพาณิชย์:** เนื่องจาก Bill of Lading เป็นเอกสารสำคัญในการรับสินค้า หาก B/L มีข้อผิดพลาด เช่น ไม่ระบุว่าสินค้าได้ถูกโหลดลงบนเรือแล้ว (On Board) หรือไม่ระบุผู้รับสินค้าอย่างถูกต้อง ธนาคารอาจไม่ยอมรับ

ขั้นตอนที่ 9: ธนาคารเรียกเก็บเงินจากธนาคารผู้เปิด L/C (Bank Collects from Issuing Bank)

- **รายละเอียด:** หากเอกสาร **ถูกต้องสมบูรณ์** ธนาคารผู้รับเอกสารจะส่งเอกสารทั้งหมดไปยังธนาคารผู้เปิด L/C (Issuing Bank) พร้อมกับเรียกเก็บเงินตามมูลค่า L/C
- **กรณี L/C ยืนยัน (Confirmed L/C):** ธนาคารที่ยืนยัน L/C จะเป็นผู้ชำระเงินให้ผู้ขายก่อน จากนั้นจึงเรียกเก็บจากธนาคารผู้เปิด L/C
- **กรณี L/C ไม่ยืนยัน (Unconfirmed L/C):** ธนาคารผู้แจ้ง L/C จะส่งเอกสารให้ธนาคารผู้เปิด L/C และรอการชำระเงินจากธนาคารผู้เปิด L/C ก่อนที่จะจ่ายเงินให้กับผู้ขาย

ขั้นตอนที่ 10: ธนาคารผู้เปิด L/C ตรวจสอบเอกสารและชำระเงิน (Issuing Bank Examines and Pays)

- **รายละเอียด:** ธนาคารผู้เปิด L/C จะตรวจสอบเอกสารที่ได้รับอีกครั้ง หากถูกต้อง จะดำเนินการชำระเงินให้กับธนาคารของผู้ขาย จากนั้นจะเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อ (Applicant) โดยอาจมีการคิดค่าธรรมเนียมและดอกเบี้ยตามที่ตกลงกัน
- **การส่งมอบเอกสารให้ผู้ซื้อ:** เมื่อธนาคารผู้เปิด L/C ได้รับเงินจากผู้ซื้อแล้ว จะส่งมอบเอกสารทั้งหมดที่เกี่ยวข้อง (รวมถึง Bill of Lading ต้นฉบับ) ให้กับผู้ซื้อ เพื่อให้ผู้ซื้อนำไปใช้ในการรับสินค้าจากสายเรือ

ขั้นตอนที่ 11: ผู้ซื้อรับมอบเอกสารและรับสินค้า (Buyer Receives Documents and Collects Goods)

- **รายละเอียด:** ผู้ซื้อ เมื่อได้รับเอกสารที่ครบถ้วนจากธนาคารแล้ว จะสามารถติดต่อสายเรือ เพื่อนำ Bill of Lading ต้นฉบับไปแสดง เป็นหลักฐานในการรับสินค้าที่ทำเรือปลายทาง

ตารางสรุปขั้นตอนหลัก

ลำดับ	กิจกรรม	ผู้รับผิดชอบหลัก
1	ตกลงเงื่อนไขการค้า, เอกสาร, Incoterms	ผู้ซื้อ & ผู้ขาย
2	ยื่นคำขอเปิด L/C	ผู้ซื้อ
3	ออก L/C, ส่งให้ธนาคารผู้ขาย	ธนาคารผู้ซื้อ (Issuing Bank)
4	แจ้ง L/C ให้ผู้ขาย, (ยืนยัน L/C ถ้ามี)	ธนาคารผู้ขาย (Advising/Confirming Bank)
5	ตรวจสอบ L/C, จัดเตรียมการขนส่ง	ผู้ขาย
6	จัดเตรียมเอกสาร (Invoice, B/L, etc.)	ผู้ขาย
7	ยื่นเอกสารต่อธนาคาร	ผู้ขาย
8	ตรวจสอบเอกสาร	ธนาคารผู้ขาย
9	เรียกเก็บเงินจากธนาคารผู้ซื้อ	ธนาคารผู้ขาย
10	ตรวจสอบเอกสาร, ชำระเงิน, ส่งเอกสารให้ผู้ซื้อ	ธนาคารผู้ซื้อ
11	รับเอกสาร, รับสินค้า	ผู้ซื้อ

สรุป

ความสำเร็จของการดำเนินงานภายใต้ L/C ขึ้นอยู่กับการบริหารจัดการที่รอบคอบในทุกขั้นตอน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการจัดเตรียมเอกสารที่ถูกต้องแม่นยำ ซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้ขายต้องให้ความสำคัญสูงสุด การ

ทำความเข้าใจบทบาทของแต่ละฝ่ายและกระบวนการที่เกี่ยวข้อง จะช่วยป้องกันปัญหาข้อผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้น และสร้างความมั่นใจในการดำเนินธุรกรรมพาณิชย์นาวี

การอ้างอิง:

- Lee, C. H. (2021). *International Trade and Finance*. Routledge.
- Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (UCP 600). (2007). International Chamber of Commerce.
- [ชื่อนาการ หรือ สถาบันการเงินที่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับ L/C] (ปีที่เผยแพร่). *คู่มือการใช้งานตราสารเครดิต*. (หากมีแหล่งข้อมูลเฉพาะจากสถาบันการเงินที่น่าเชื่อถือ)
- [สมาคม หรือ องค์กรที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศ] (ปีที่เผยแพร่). *แนวทางการปฏิบัติเกี่ยวกับ L/C*. (หากมีแหล่งข้อมูลเฉพาะ)

1.4 การจัดการเอกสารผิดพลาด (Discrepancies) และผลกระทบ

ในกระบวนการใช้ตราสารเครดิต (Letter of Credit - L/C) โดยเฉพาะอย่างยิ่งในธุรกิจพาณิชย์นาวี ซึ่งเกี่ยวข้องกับการขนส่งสินค้าทางทะเลและการจัดการเอกสารจำนวนมาก การเกิดข้อผิดพลาดหรือความคลาดเคลื่อนในเอกสารที่ยื่น (Discrepancies) ถือเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นได้บ่อยครั้งและมีความสำคัญต่อกระบวนการชำระเงิน ข้อผิดพลาดเหล่านี้อาจเกิดจากความประมาท ความไม่เข้าใจเงื่อนไขหรือการสื่อสารที่ผิดพลาดระหว่างผู้เกี่ยวข้อง การจัดการเอกสารผิดพลาดอย่างมีประสิทธิภาพจึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งยวด เพื่อให้การค้ำราบริ่นและหลีกเลี่ยงการสูญเสียโอกาสทางการเงิน

ความหมายและประเภทของเอกสารผิดพลาด (Discrepancies) คือ เอกสารผิดพลาด (Discrepancies) ในบริบทของ L/C หมายถึง ความไม่สอดคล้องหรือไม่เป็นไปตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ใน L/C ซึ่งธนาคารผู้รับเอกสาร (Advising/Confirming Bank) ตรวจพบเมื่อตรวจสอบเอกสารที่ผู้ขายยื่นเข้ามา โดยตามหลักการของ UCP 600 ธนาคารมีหน้าที่ตรวจสอบเอกสารอย่างเคร่งครัด (Doctrine of Strict Compliance) เอกสารผิดพลาดสามารถจำแนกออกเป็นประเภทต่างๆ ได้ดังนี้:

1. ความผิดพลาดด้านเวลา (Time Related Discrepancies):

- **การยื่นเอกสารล่าช้า (Late Presentation):** เอกสารถูกยื่นหลังจากระยะเวลาที่กำหนดใน L/C (Presentation Period) ซึ่งโดยทั่วไปคือ 21 วันหลังจากวันที่ออก Bill of Lading แต่ต้องไม่เกินวันหมดอายุของ L/C
- **การออกเอกสารล่าช้า (Late Issuance of Documents):** เอกสารบางประเภทถูกออกหลังจากวันที่เรือออกจากท่า (Shipment Date) หรือหลังจากวันที่ระบุไว้ใน L/C

- การขนส่งล่าช้า (Late Shipment): สินค้าถูกขนส่งออกจากท่าเรือต้นทางหลังจากวันที่กำหนดไว้ใน L/C (Latest Shipment Date)
2. ความผิดพลาดด้านเนื้อหา/ข้อมูล (Content/Information Discrepancies):
- ข้อมูลไม่ตรงกัน (Inconsistent Information): ข้อมูลในเอกสารฉบับหนึ่งไม่ตรงกับข้อมูลในเอกสารอีกฉบับหนึ่ง เช่น จำนวนสินค้าใน Invoice ไม่ตรงกับ Packing List, หรือรายละเอียดสินค้าใน Bill of Lading ไม่ตรงกับ Invoice
 - การสะกดชื่อ/ที่อยู่ผิด (Incorrect Spelling of Names/Addresses): ชื่อผู้ซื้อ, ผู้ขาย, หรือที่อยู่ผิดเพี้ยนไปจากที่ระบุใน L/C (แม้ว่า UCP 600 จะอนุญาตให้มีความคลาดเคลื่อนเล็กน้อยที่ไม่ส่งผลกระทบต่อความหมายได้ในบางกรณี)
 - รายละเอียดสินค้าไม่ครบถ้วน/ไม่ถูกต้อง (Incomplete/Incorrect Description of Goods): การระบุรายละเอียดสินค้าในเอกสารไม่ตรงกับที่ L/C กำหนด หรือขาดข้อมูลสำคัญ
 - ความผิดพลาดใน Bill of Lading (B/L Discrepancies):
 - B/L ไม่ระบุว่าเป็น “On Board” (เมื่อ L/C กำหนดให้ต้องเป็น On Board B/L)
 - B/L ระบุเงื่อนไขการขนส่งที่ไม่ถูกต้อง
 - B/L ไม่ได้ออกโดยสายเรือที่ได้รับการยอมรับ (โดยเฉพาะเมื่อ L/C กำหนดประเภทของสายเรือ)
 - B/L ไม่ได้ระบุผู้รับสินค้า (Consignee) หรือการระบุไม่ชัดเจน
 - B/L ไม่ใช่ “Full Set” (เมื่อ L/C ต้องการ Full Set of On Board B/Ls)
3. ความผิดพลาดด้านรูปแบบ/การลงนาม (Format/Signing Discrepancies):
- เอกสารไม่ครบถ้วน (Missing Documents): ขาดเอกสารบางประเภทที่ L/C กำหนดไว้
 - เอกสารผิดรูปแบบ (Incorrect Document Format): เอกสารที่ยื่นไม่ได้อยู่ในรูปแบบที่ L/C ต้องการ (เช่น ไม่ใช่ฉบับต้นฉบับ (Original) หาก L/C กำหนด)
 - การลงนามไม่ถูกต้อง (Incorrect Signing): เอกสารไม่ได้รับการลงนามโดยผู้มีอำนาจ หรือการรับรอง (Certification) ไม่ถูกต้อง
4. ความผิดพลาดด้านการชำระเงิน (Payment Discrepancies):
- มูลค่าไม่ตรงกัน (Amount Discrepancies): มูลค่ารวมในเอกสารไม่ตรงกับมูลค่าที่กำหนดใน L/C หรือเกินกว่าวงเงินที่ L/C กำหนด
 - เงื่อนไขการชำระเงินไม่ถูกต้อง: ในกรณี Usance L/C หาก Draft หรือเอกสารอื่นที่เกี่ยวข้องไม่ตรงกับเงื่อนไขการกำหนดเวลา

ผลกระทบของเอกสารผิดพลาด:

การเกิดเอกสารผิดพลาดมีผลกระทบโดยตรงและอาจรุนแรงต่อกระบวนการชำระเงินและธุรกรรมทั้งหมด:

1. ธนาคารปฏิเสธการชำระเงิน (Bank's Refusal to Pay):

- **ผลกระทบ:** หากธนาคารผู้รับเอกสารตรวจพบ Discrepancy และผู้ขายไม่สามารถแก้ไขให้ถูกต้องทันเวลา หรือไม่ได้รับการผ่อนผันจากผู้ซื้อ ธนาคารมีสิทธิปฏิเสธการชำระเงินตาม L/C ได้
- **นัยสำคัญ:** ส่งผลให้ผู้ขายไม่ได้รับเงินค่าสินค้าตามที่คาดหวัง อาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่อง และความสัมพันธ์ทางธุรกิจ

2. การเรียกเก็บค่าธรรมเนียมเอกสารผิดพลาด (Discrepancy Fees):

- **ผลกระทบ:** แม้ว่าธนาคารอาจยอมรับเอกสารที่มี Discrepancy โดยการขออนุมัติจากผู้ซื้อ (Waiver) เพื่อดำเนินการชำระเงิน แต่ธนาคารมักจะเรียกเก็บค่าธรรมเนียมเพิ่มเติมสำหรับเอกสารผิดพลาด (Discrepancy Fee) จากผู้เปิด L/C (ผู้ซื้อ) หรือบางครั้งอาจเรียกเก็บจากผู้ขาย
- **นัยสำคัญ:** ทำให้ต้นทุนของธุรกรรมสูงขึ้น

3. การดำเนินการขอผ่อนผัน (Request for Waiver):

- **ผลกระทบ:** หากผู้ขายพบ Discrepancy หลังจากยื่นเอกสารแล้ว ธนาคารจะแจ้งให้ผู้ขายทราบเกี่ยวกับ Discrepancy และมักจะสอบถามว่าต้องการให้ธนาคารติดต่อผู้ซื้อเพื่อขอผ่อนผัน (Waiver) หรือไม่ การดำเนินการนี้ต้องใช้เวลาและอาจไม่ได้รับการอนุมัติ
- **นัยสำคัญ:** หากผู้ซื้อไม่อนุมัติ (Refuse Waiver) ผู้ขายก็จะไม่ได้รับเงิน และต้องดำเนินการแก้ไขหรือส่งคืนเอกสาร

4. ความล่าช้าในการได้รับเงิน (Delay in Payment):

- **ผลกระทบ:** แม้ว่า Discrepancy จะได้รับการแก้ไขหรือได้รับการผ่อนผัน กระบวนการทั้งหมดจะเกิดความล่าช้าอย่างมาก เนื่องจากการสื่อสารระหว่างผู้ขาย ธนาคาร ผู้ซื้อ
- **นัยสำคัญ:** ส่งผลกระทบต่อแผนการเงินและการดำเนินงานของผู้ขาย

5. ความเสี่ยงในการไม่ได้รับสินค้า (Risk of Not Receiving Goods for Buyer):

- **ผลกระทบ:** หากผู้ขายไม่สามารถแก้ไข Discrepancy ได้ หรือธนาคารผู้เปิด L/C ปฏิเสธเอกสาร ผู้ซื้อก็จะไม่ได้รับเอกสารที่จำเป็นในการรับสินค้าจากสายเรือ แม้ว่าผู้ซื้อจะชำระเงินไปแล้วก็ตาม
- **นัยสำคัญ:** ผู้ซื้ออาจต้องเผชิญกับปัญหาในการนำสินค้าออกจากท่าเรือ หรือต้องหาทางออกอื่น ซึ่งอาจมีค่าใช้จ่ายสูง

6. ความเสียหายต่อชื่อเสียงและความสัมพันธ์ทางธุรกิจ (Damage to Reputation and Business Relationship):

- **ผลกระทบ:** การเกิด Discrepancy บ่อยครั้ง อาจสร้างความไม่น่าเชื่อถือให้กับผู้ขายในสายตาของผู้ซื้อและธนาคาร ส่งผลเสียต่อความสัมพันธ์ทางธุรกิจในระยะยาว
- **นัยสำคัญ:** อาจทำให้คู่ค้าไม่กล้าทำการค้าร่วมกันในอนาคต

แนวทางการจัดการเอกสารผิดพลาด

1. **การตรวจสอบ L/C อย่างละเอียดตั้งแต่แรก (Thorough L/C Review):**
 - **การดำเนินการ:** ผู้ขายต้องอ่านและทำความเข้าใจเงื่อนไขทั้งหมดใน L/C อย่างถี่ถ้วน ก่อนเริ่มดำเนินการใดๆ ตรวจสอบว่ารายการเอกสารที่ระบุนั้นสอดคล้องกับสิ่งที่สามารถจัดเตรียมได้หรือไม่
 - **ความสำคัญ:** การระบุปัญหาตั้งแต่เนิ่นๆ และขอให้ผู้ซื้อแก้ไข L/C ก่อนการขนส่ง จะดีกว่าการพยายามแก้ไข Discrepancy หลังจากยื่นเอกสารแล้ว
2. **การสื่อสารที่ชัดเจนและสม่ำเสมอ (Clear and Consistent Communication):**
 - **การดำเนินการ:** รักษาช่องทางการสื่อสารที่ดีระหว่างผู้ขาย ผู้ซื้อ และธนาคาร สอบถามข้อสงสัย และแจ้งความคืบหน้า หรือปัญหาที่อาจเกิดขึ้น
3. **การจัดทำเอกสารอย่างรอบคอบ (Meticulous Document Preparation):**
 - **การดำเนินการ:** ให้ความสำคัญกับรายละเอียดเล็กๆ น้อยๆ ในทุกเอกสาร ตรวจสอบการสะกด, วันที่, ตัวเลข, และความสอดคล้องกันของข้อมูลกับ L/C
4. **การใช้ Bill of Lading ที่ถูกต้อง (Correct Bill of Lading):**
 - **การดำเนินการ:** ตรวจสอบให้แน่ใจว่า Bill of Lading (B/L) ได้รับการลงนามและรับรองโดยสายเรืออย่างถูกต้อง (เช่น มีการระบุ “Shipped on Board” หาก L/C กำหนด), เป็น Full Set, และระบุข้อมูลที่ตรงกับ L/C
5. **การจัดการเวลาอย่างมีประสิทธิภาพ (Effective Time Management):**
 - **การดำเนินการ:** วางแผนการผลิต การขนส่ง และการจัดเตรียมเอกสารให้ทันตามกำหนดเวลาที่ L/C กำหนดไว้
6. **การขอคำปรึกษาจากธนาคาร (Seeking Bank's Advice):**
 - **การดำเนินการ:** หากไม่แน่ใจเกี่ยวกับเงื่อนไขใดๆ ของ L/C หรือการจัดเตรียมเอกสาร ควรสอบถามธนาคารที่เกี่ยวข้อง (Advising/Confirming Bank)
7. **การเตรียมแผนสำรอง (Contingency Planning):**
 - **การดำเนินการ:** หากพบ Discrepancy ควรเตรียมแผนสำรอง เช่น การติดต่อผู้ซื้อเพื่อขอเอกสารเพิ่มเติม หรือขอให้ผู้ซื้ออนุมัติการผ่อนผัน (Waiver)

ตัวอย่างกรณี Discrepancy ในธุรกิจพาณิชย์:

- **สถานการณ์:** บริษัทขนส่งสินค้าจากเวียดนามไปยังสหรัฐอเมริกา เปิด L/C โดยระบุให้ยื่น “Full Set of Clean On Board Bills of Lading” แต่ผู้ขายยื่นเพียง “Received for Shipment Bill of Lading” ซึ่งเป็นการยืนยันว่าสายเรือได้รับสินค้าแล้ว แต่ยังไม่ได้รับบรรจุขึ้นระวางเรือ
- **Discrepancy:** Bill of Lading ไม่เป็น “On Board” ตามที่ L/C กำหนด
- **ผลกระทบ:** ธนาคารผู้รับเอกสารอาจปฏิเสธการชำระเงิน ผู้ขายต้องติดต่อผู้ซื้อเพื่อขออนุมัติผ่อนผัน (Waiver) หากผู้ซื้อปฏิเสธ ผู้ขายอาจต้องรับเอกสารคืน และพยายามแก้ไข Bill of Lading กับสายเรือ ซึ่งอาจใช้เวลาและมีค่าใช้จ่าย

เอกสารผิดพลาด (Discrepancies) เป็นความท้าทายที่สำคัญในการใช้ L/C การทำความเข้าใจประเภทของความผิดพลาดและผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น รวมถึงการนำกลยุทธ์การจัดการที่มีประสิทธิภาพมาใช้ จะช่วยให้ผู้ประกอบการในธุรกิจพาณิชย์สามารถลดความเสี่ยง เพิ่มความน่าเชื่อถือ และรับประกันการชำระเงินค่าสินค้าได้อย่างราบรื่น

1.5 กรณีศึกษา: L/C กับการชำระค่าสินค้าในธุรกิจขนส่งตู้คอนเทนเนอร์

ธุรกิจขนส่งตู้คอนเทนเนอร์เป็นหัวใจหลักของพาณิชย์นาวีในยุคปัจจุบัน โดยมีการขนส่งสินค้าหลากหลายประเภททั่วโลก การใช้ตราสารเครดิต (Letter of Credit - L/C) เป็นเครื่องมือในการชำระค่าบริการขนส่งหรือค่าสินค้าที่เกี่ยวข้องกับตู้คอนเทนเนอร์นั้นมีความสำคัญอย่างยิ่งยวด ในกรณีศึกษา นี้ เราจะพิจารณาถึงสถานการณ์สมมติที่แสดงให้เห็นถึงการทำงานของ L/C ในการอำนวยความสะดวกการชำระเงินค่าสินค้าที่ขนส่งด้วยตู้คอนเทนเนอร์ระหว่างบริษัทผู้ส่งออกในเอเชียและบริษัทผู้นำเข้าในยุโรป เพื่อแสดงให้เห็นถึงกลไก ประโยชน์ และความท้าทายที่อาจเกิดขึ้น

กรณีศึกษา: การขนส่งสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ด้วยตู้คอนเทนเนอร์จากเซี่ยงไฮ้สู่ฮัมบูร์ก

บริบทหรือกรณีศึกษาตามฟังก์ชันการทำงาน เช่น

- **ผู้ส่งออก (Beneficiary):** "Shanghai Tech Electronics Co., Ltd." (STEC) ผู้ผลิตและส่งออกอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ในเซี่ยงไฮ้ ประเทศจีน
- **ผู้นำเข้า (Applicant):** "Hamburg Global Logistics GmbH" (HGL) บริษัทโลจิสติกส์และนำเข้าสินค้าอิเล็กทรอนิกส์รายใหญ่ในฮัมบูร์ก ประเทศเยอรมนี
- **สายเรือ:** "Global Container Shipping Line" (GCSL) สายเรือขนส่งตู้คอนเทนเนอร์ชั้นนำ
- **มูลค่าการสั่งซื้อ:** 500,000 USD

- **สินค้า:** อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ (เช่น สมาร์ทโฟน, แท็บเล็ต) จำนวน 200 ตู้คอนเทนเนอร์ มาตรฐาน 20 ฟุต
- **เงื่อนไขการส่งมอบ (Incoterms):** CIF (Cost, Insurance, and Freight) Port of Hamburg
- **ข้อตกลงการชำระเงิน:** HGL (ผู้นำเข้า) ตกลงที่จะเปิด L/C แบบ Usance L/C ที่มีกำหนดชำระ 60 วันนับจากวันที่ออก Bill of Lading (B/L) เพื่อให้ HGL มีเวลาในการจำหน่ายสินค้าก่อนชำระเงิน

ขั้นตอนการดำเนินงานตาม L/C:

1. **การตกลงเงื่อนไข:** STEC และ HGL ได้ตกลงเงื่อนไขการซื้อขาย รวมถึงราคา 500,000 USD, สินค้า, ปริมาณ, Incoterms CIF Port of Hamburg, และวิธีการชำระเงินแบบ Usance L/C 60 วัน HGL แจ้ง STEC ว่าจะเปิด L/C และระบุรายการเอกสารที่ STEC ต้องยื่นต่อธนาคาร
2. **การเปิด L/C:** HGL ติดต่อธนาคารของตนเอง คือ "Deutsche Bank Hamburg" (Issuing Bank) เพื่อขอเปิด L/C โดยระบุรายละเอียด ดังนี้
 - **Applicant:** Hamburg Global Logistics GmbH
 - **Beneficiary:** Shanghai Tech Electronics Co., Ltd.
 - **L/C Type:** Irrevocable Usance L/C, Available by Acceptance of Draft at 60 Days after Date of Bill of Lading
 - **Amount:** USD 500,000
 - **Expiry Date:** 30 วันหลังจาก Latest Shipment Date
 - **Latest Shipment Date:** 15 ตุลาคม 2023 (เพื่อกำหนดเวลาในการจัดส่งสินค้า)
 - **Port of Loading:** Shanghai Port, China
 - **Port of Discharge:** Hamburg Port, Germany
 - **Required Documents:**
 - Signed Commercial Invoice in triplicate
 - Full set of Clean On Board Bills of Lading consigned to order and blank endorsed, marked "Freight Prepaid" and notify Hamburg Global Logistics GmbH
 - Insurance Policy or Certificate covering Institute Cargo Clauses (A), War Clauses, Strikes Clauses, showing claims payable in Hamburg, for 110% of CIF value
 - Packing List in triplicate
 - Certificate of Origin issued by China Council for the Promotion of International Trade (CCPIT)

- Draft (Bill of Exchange) at 60 days after date of Bill of Lading
3. **การแจ้ง L/C:** Deutsche Bank Hamburg ส่ง L/C ฉบับจริงไปยัง "Bank of China Shanghai Branch" (Advising Bank) Bank of China Shanghai Branch ตรวจสอบความถูกต้องเบื้องต้น และแจ้ง L/C ฉบับจริงให้กับ STEC
 4. **การตรวจสอบ L/C โดย STEC:** STEC ได้รับ L/C และตรวจสอบอย่างละเอียด พบว่าทุกเงื่อนไขสอดคล้องกับข้อตกลง STEC จึงตัดสินใจดำเนินการผลิตและจัดเตรียมการขนส่ง STEC จองระวางเรือ 200 ตู้คอนเทนเนอร์กับ Global Container Shipping Line (GCSL)
 5. **การขนส่งและการออกเอกสาร:**
 - STEC ดำเนินการผลิตและบรรจุสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ลงในตู้คอนเทนเนอร์ STEC จัดเตรียมเอกสารตามที่ L/C กำหนด: Commercial Invoice, Packing List, Certificate of Origin, และ Insurance Policy (STEC เป็นผู้รับผิดชอบเรื่องประกันตามเงื่อนไข CIF)
 - เมื่อสินค้าถูกบรรจุขึ้นระวางเรือเรียบร้อยแล้ว GCSL ออก Bill of Lading (B/L) ต้นฉบับให้ STEC โดยระบุเงื่อนไข "Freight Prepaid" (ค่าระวางจ่ายล่วงหน้า) และวันที่ออก B/L คือ 10 ตุลาคม 2023 (ซึ่งเป็นไปตาม Latest Shipment Date)
 6. **การยื่นเอกสารโดย STEC:**
 - STEC รวบรวมเอกสารทั้งหมด: Commercial Invoice (10 ต.ค. 66), Insurance Policy (10 ต.ค. 66), Certificate of Origin (9 ต.ค. 66), Packing List, และ Bill of Lading (10 ต.ค. 66)
 - STEC ดราฟต์ Draft (Bill of Exchange) ที่มีกำหนดชำระ 60 วันนับจากวันที่ 10 ตุลาคม 2023
 - STEC นำเอกสารทั้งหมด (รวมถึง Draft) ไปยื่นต่อ Bank of China Shanghai Branch ภายใน 21 วันหลังจากวันที่ออก B/L (คือภายในวันที่ 31 ตุลาคม 2023)
 7. **การตรวจสอบเอกสารโดย Bank of China Shanghai:**
 - Bank of China Shanghai ทำการตรวจสอบเอกสารอย่างละเอียด:
 - **Commercial Invoice:** ถูกต้อง, มูลค่า 500,000 USD, ตรงกับ L/C
 - **Bill of Lading:** Full set, Clean On Board, Freight Prepaid, Conforming to L/C terms, dated 10 Oct 2023.
 - **Insurance Policy:** Coverage ที่กำหนด, มูลค่า 110% ของ CIF, Claims payable in Hamburg.
 - **Certificate of Origin:** ออกโดย CCPIT, Correctly issued.
 - **Packing List:** Correctly prepared.
 - **Draft:** Correctly drawn, tenor 60 days after date of B/L.

- Bank of China Shanghai ไม่พบ Discrepancy ใดๆ
- 8. การส่งเอกสารและเรียกเก็บเงิน:
 - Bank of China Shanghai ได้ส่งเอกสารทั้งหมดพร้อม Draft ไปยัง Deutsche Bank Hamburg เพื่อเรียกเก็บเงิน
 - Deutsche Bank Hamburg ได้ตรวจสอบเอกสารอีกครั้ง และเมื่อพบว่าถูกต้อง จึงตอบรับ (Accept) Draft ที่มีกำหนดชำระ 60 วันนับจากวันที่ 10 ตุลาคม 2023 (ซึ่งจะครบกำหนดในวันที่ 9 ธันวาคม 2023)
- 9. การชำระเงิน:
 - เมื่อ Draft ครบกำหนดในวันที่ 9 ธันวาคม 2023 Deutsche Bank Hamburg จะชำระเงินจำนวน 500,000 USD ให้กับ Bank of China Shanghai Branch
 - Deutsche Bank Hamburg ได้เรียกเก็บเงินจำนวน 500,000 USD พร้อมค่าธรรมเนียมต่างๆ จาก HGL
- 10. การส่งมอบเอกสารให้ HGL:
 - HGL ได้ชำระเงินให้กับ Deutsche Bank Hamburg
 - Deutsche Bank Hamburg ส่งมอบเอกสารทั้งหมด (รวมถึง Bill of Lading ต้นฉบับ) ให้กับ HGL
- 11. HGL รับสินค้า:
 - HGL ใช้ Bill of Lading ต้นฉบับที่ได้รับจาก Deutsche Bank Hamburg ไปแสดงต่อ Global Container Shipping Line (GCSL) ที่ท่าเรือฮัมบูร์ก
 - HGL สามารถรับตู้คอนเทนเนอร์สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ทั้ง 200 ตู้ ออกจากท่าเรือได้

บทเรียนที่ได้รับจากกรณีศึกษา:

- **การใช้ L/C ลดความเสี่ยง:** STEC (ผู้ขาย) ได้รับความมั่นใจว่า HGL (ผู้ซื้อ) จะชำระเงินค่าสินค้าอย่างแน่นอน เมื่อ STEC ปฏิบัติตามเงื่อนไขใน L/C อย่างถูกต้อง โดยไม่จำเป็นต้องกังวลว่า HGL อาจประสบปัญหาทางการเงินในภายหลัง
- **การบริหารกระแสเงินสด:** HGL (ผู้ซื้อ) ได้ประโยชน์จากการใช้ Usance L/C 60 วัน ซึ่งช่วยให้มีเวลาในการนำสินค้าไปจำหน่ายและรับเงินก่อนที่จะต้องชำระเงินให้กับ STEC ผ่านธนาคาร
- **ความสำคัญของ Incoterms:** การใช้ Incoterms CIF ทำให้ STEC รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งและประกันภัยสินค้าจนถึงท่าเรือฮัมบูร์ก ซึ่งสะท้อนในมูลค่า L/C และเงื่อนไขเอกสาร เช่น Freight Prepaid และ Insurance Policy
- **ความถูกต้องของเอกสาร:** การที่ STEC จัดเตรียมเอกสารได้ถูกต้องสมบูรณ์ตามที่ L/C กำหนด (โดยเฉพาะ Bill of Lading ที่เป็น On Board และ Freight Prepaid) เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้

กระบวนการชำระเงินเป็นไปอย่างราบรื่น หากมี Discrepancy เช่น Bill of Lading ระบุเป็น Received for Shipment จะทำให้เกิดปัญหาทันที

ความท้าทายที่อาจเกิดขึ้นจากการทำงานและจากกรณีศึกษา (Potential Challenges):

- **Discrepancy ใน Bill of Lading:** หาก GCSL ออก Bill of Lading เป็น "Received for Shipment" แทน "On Board" STEC จะต้องขอให้ HGL อนุมัติผ่อนผัน (Waiver) จาก Deutsche Bank มิฉะนั้นการชำระเงินอาจล่าช้าหรือถูกปฏิเสธ
- **ความล่าช้าในการออกเอกสาร:** หาก STEC ไม่สามารถเตรียมเอกสารอื่นๆ ให้ทันกำหนดเวลา เช่น Certificate of Origin หรือ Insurance Policy อาจทำให้เกิด Discrepancy ด้านเวลา
- **การตีความเงื่อนไข L/C:** หาก STEC ไม่เข้าใจเงื่อนไขบางประการใน L/C อย่างชัดเจน อาจนำไปสู่การเตรียมเอกสารที่ผิดพลาดได้

กรณีศึกษานี้แสดงให้เห็นถึงบทบาทที่สำคัญของ L/C ในการอำนวยความสะดวกการค้าระหว่างประเทศในธุรกิจขนส่งตู้คอนเทนเนอร์ โดยทำหน้าที่เป็นเครื่องมือที่สร้างความเชื่อมั่นและรับประกันการชำระเงิน ทำให้ทั้งผู้ส่งออกและผู้นำเข้าสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมั่นใจ การทำความเข้าใจกระบวนการ การเลือกประเภท L/C ที่เหมาะสม และการใส่ใจในรายละเอียดของเอกสาร เป็นกุญแจสำคัญสู่ความสำเร็จในการใช้ L/C ในธุรกิจพาณิชย์

การทบทวนท้ายบทเรียนนี้ มุ่งเน้นให้นักศึกษาเข้าใจถึงหลักการทำงาน ข้อควรระวัง และผลกระทบของตราสารเครดิต (L/C) ในบริบทของธุรกิจพาณิชย์ ซึ่ง เป็นภาคส่วนที่มีความซับซ้อน และเกี่ยวข้องกับการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศเป็นสำคัญ การทบทวนนี้จะช่วยเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกลไกการชำระเงินที่สำคัญนี้ เพื่อเตรียมความพร้อมในการบริหารจัดการความเสี่ยงและสร้างความเชื่อมั่นในการค้าระหว่างประเทศ

โดยสรุป การเลือกใช้ระหว่าง Commercial L/C และ SBLC ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์หลักของธุรกรรมในธุรกิจพาณิชย์ หากเน้นการชำระค่าสินค้า ควรใช้ Commercial L/C แต่หากต้องการรับประกันการปฏิบัติตามสัญญาอื่นๆ ที่ไม่ใช่การชำระเงินโดยตรง SBLC จะมีความเหมาะสมกว่า (International Chamber of Commerce [ICC], 2018; Svirydov, 2023).

คำถามทบทวนท้ายบท

1. จงอธิบายบทบาทและวัตถุประสงค์หลักของตราสารเครดิต (L/C) ในการอำนวยความสะดวกทางการค้าระหว่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในธุรกิจพาณิชย์ และอธิบายถึงความสำคัญของการที่ผู้ขาย (Beneficiary) ต้องตรวจสอบความถูกต้องและครบถ้วนของเอกสารที่ยื่นต่อธนาคารผู้แจ้ง (Advising Bank) หรือธนาคารยืนยัน (Confirming Bank) ตามเงื่อนไขของ L/C เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาการปฏิเสธการชำระเงิน

2. จงเปรียบเทียบความแตกต่างและข้อดีข้อเสียระหว่างการใช้ **Standby Letter of Credit (SBLC)** กับ **Commercial Letter of Credit (Commercial L/C)** ในบริบทของการทำธุรกรรมทางการเงินในธุรกิจพาณิชย์ โดยพิจารณาจากวัตถุประสงค์หลัก กลไกการใช้งาน และระดับความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง
3. จงวิเคราะห์ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการใช้ตราสารเครดิต (L/C) ในธุรกิจพาณิชย์ และเสนอแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงเหล่านั้นอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเด็นเกี่ยวกับ **"Discrepancies"** หรือ **"ความคลาดเคลื่อน"** ของเอกสาร

ธงคำตอบ

1. **คำถาม:** จงอธิบายบทบาทและวัตถุประสงค์หลักของตราสารเครดิต (L/C) ในการอำนวยความสะดวกทางการค้าระหว่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในธุรกิจพาณิชย์ และอภิปรายถึงความสำคัญของการที่ผู้ขาย (Beneficiary) ต้องตรวจสอบความถูกต้องและครบถ้วนของเอกสารที่ยื่นต่อธนาคารผู้แจ้ง (Advising Bank) หรือธนาคารยืนยัน (Confirming Bank) ตามเงื่อนไขของ L/C เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาการปฏิเสธการชำระเงิน

เฉลย:

ตราสารเครดิต (L/C) ทำหน้าที่เป็น **หนังสือค้ำประกันการชำระเงิน** ที่ออกโดยธนาคารผู้เปิด (Issuing Bank) ตามคำขอของผู้ซื้อ (Applicant) เพื่อให้การชำระเงินแก่ผู้ขาย (Beneficiary) โดยมีเงื่อนไขว่าผู้ขายจะต้องยื่นเอกสารที่ระบุไว้ใน L/C ให้ครบถ้วนและถูกต้องตามที่ตกลงกัน วัตถุประสงค์หลักของ L/C ในธุรกิจพาณิชย์คือการ **ลดความเสี่ยงทางการเงิน** ให้กับทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย เนื่องจากธุรกิจพาณิชย์เกี่ยวข้องกับการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ซึ่งมีระยะเวลาอันยาวนานและมีความเสี่ยงหลายประการ เช่น ความเสี่ยงด้านการเมือง เศรษฐกิจ การขนส่ง และการไม่ปฏิบัติตามสัญญา

สำหรับผู้ขาย **ความสำคัญของการตรวจสอบความถูกต้องและครบถ้วนของเอกสาร** นั้นมีสูงมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในธุรกิจพาณิชย์ที่มีเอกสารเกี่ยวข้องจำนวนมากและมีความละเอียดอ่อน เช่น Bill of Lading (B/L), Commercial Invoice, Packing List, Certificate of Origin, Marine Insurance Policy เป็นต้น หากเอกสารที่ผู้ขายยื่นต่อธนาคาร (Advising Bank หรือ Confirming Bank) ไม่ตรงตามที่ระบุไว้ใน L/C หรือมีข้อผิดพลาดเพียงเล็กน้อย ธนาคารอาจมีสิทธิ์ **ปฏิเสธการชำระเงิน (Rejection of Payment)** ตามหลักการ **"Doctrine of Strict Compliance"** ซึ่งหมายความว่าเอกสารทุกฉบับต้องสอดคล้องกับเงื่อนไขของ L/C อย่างเคร่งครัด (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, UCP 600 Article 5). การปฏิเสธการชำระเงินนี้จะส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดของผู้ขาย และอาจนำไปสู่ข้อพิพาททางกฎหมายตามมาได้ ดังนั้น การตรวจสอบเอกสารอย่างรอบคอบก่อนยื่นจึงเป็นขั้นตอนสำคัญในการรับประกันการได้รับชำระเงินอย่างราบรื่น (Karam, 2021).

2. คำถาม: จงเปรียบเทียบความแตกต่างและข้อดีข้อเสียระหว่างการใช้ **Standby Letter of Credit (SBLC)** กับ **Commercial Letter of Credit (Commercial L/C)** ในบริบทของการทำธุรกรรมทางการเงินในธุรกิจพาณิชย์ โดยพิจารณาจากวัตถุประสงค์หลัก กลไกการใช้งาน และระดับความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง

เฉลย:

Commercial Letter of Credit (Commercial L/C) เป็นเครื่องมือทางการเงินที่ใช้ในการชำระค่าสินค้า (Payment Mechanism) โดยตรงในการค้าระหว่างประเทศ เมื่อผู้ขายส่งมอบสินค้าและเอกสารที่ต้องทำตามเงื่อนไข L/C ธนาคารผู้เปิดจะทำการชำระเงินให้แก่ผู้ขายทันที (หรือตามเงื่อนไขที่ตกลงกัน) **วัตถุประสงค์หลัก** คือการอำนวยความสะดวกในการซื้อขายสินค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อคู่ค้าไม่เคยมีประวัติการค้ามาก่อน หรือมีความกังวลเกี่ยวกับความน่าเชื่อถือของคู่ค้า

- **ข้อดีของ Commercial L/C:**
 - สร้างความมั่นใจในการชำระเงินให้กับผู้ขาย
 - ผู้ซื้อได้รับความมั่นใจว่าธนาคารจะชำระเงินก็ต่อเมื่อเอกสารครบถ้วน
 - เหมาะสำหรับการค้ารูปแบบที่เน้นการซื้อขายสินค้าเป็นหลัก
- **ข้อเสียของ Commercial L/C:**
 - มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการสูงกว่า SBLC
 - ต้องมีการยื่นเอกสารที่ซับซ้อนและครบถ้วน
 - ไม่เหมาะกับการค้าประกันการปฏิบัติตามสัญญาที่ไม่ใช่การชำระเงินโดยตรง

ในทางตรงกันข้าม **Standby Letter of Credit (SBLC)** ทำหน้าที่เป็น **เครื่องมือค้ำประกัน (Guarantee Facility)** ไม่ใช่เครื่องมือชำระเงินโดยตรง โดย SBLC จะมีผลบังคับใช้ก็ต่อเมื่อผู้ได้รับการค้ำประกัน (Beneficiary) **ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญา** ได้ ผู้รับประกันจึงสามารถยื่นเอกสารที่ระบุใน SBLC เพื่อเรียกร้องให้ธนาคารผู้เปิดทำการชำระเงินเพื่อชดเชยความเสียหายที่เกิดขึ้น

- **ข้อดีของ SBLC:**
 - ค่าธรรมเนียมในการออกโดยทั่วไปถูกกว่า Commercial L/C
 - มีความยืดหยุ่นในการใช้งาน สามารถใช้ค้ำประกันได้หลากหลายประเภท เช่น การชำระหนี้ การปฏิบัติตามสัญญา หรือการคุ้มครองการประมูล
 - เหมาะสำหรับธุรกิจพาณิชย์ในกรณีที่ต้องการค้ำประกันการปฏิบัติตามสัญญา เช่น การจ่ายค่าธรรมเนียมท่าเรือ หรือการชำระเงินตามสัญญาเช่าเรือ
- **ข้อเสียของ SBLC:**
 - การเรียกร้องเงินมักจะเกิดขึ้นเมื่อเกิดความเสียหายหรือการผิดสัญญา ทำให้ผู้ค้ำประกันต้องแบกรับภาระ
 - ไม่เหมาะกับการเป็นเครื่องมือชำระเงินสำหรับการซื้อขายสินค้าโดยตรง

- อาจต้องเผชิญกับข้อพิพาทหากการเรียกร้องไม่เป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนด

โดยสรุป การเลือกใช้ระหว่าง Commercial L/C และ SBLC ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์หลักของธุรกรรมในธุรกิจพาณิชย์ หากเน้นการชำระค่าสินค้า ควรใช้ Commercial L/C แต่หากต้องการค้าประกันการปฏิบัติตามสัญญาอื่นๆ ที่ไม่ใช่การชำระเงินโดยตรง SBLC จะมีความเหมาะสมกว่า (International Chamber of Commerce [ICC], 2018; Svirydov, 2023).

3. **คำถาม:** จงวิเคราะห์ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการใช้ตราสารเครดิต (L/C) ในธุรกิจพาณิชย์ และเสนอแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงเหล่านั้นอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเด็นเกี่ยวกับ "Discrepancies" หรือ "ความคลาดเคลื่อน" ของเอกสาร

เฉลย:

แม้ว่าตราสารเครดิต (L/C) จะถูกออกแบบมาเพื่อลดความเสี่ยงในการค้าระหว่างประเทศ แต่ก็ยังคงมีความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในธุรกิจพาณิชย์ที่มีเอกสารเกี่ยวข้องจำนวนมาก และมีความซับซ้อน

ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น:

1. ที่สุด ซึ่งหมายถึงการที่เอกสารที่ผู้ขายยื่นไม่ตรงตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ใน L/C ตัวอย่างเช่น
 - **Bill of Lading (B/L) ไม่ถูกต้อง:** เช่น ระบุชื่อผู้รับผิด (Consignee) ผิด, ไม่ระบุรายละเอียดสินค้าครบถ้วน, หรือออกโดยบริษัทเรือที่ไม่ใช่ผู้รับผิดขอการขนส่งตามที่ตกลง
 - **Commercial Invoice ไม่ตรงกับ L/C:** เช่น มูลค่าสินค้า, หน่วยนับ, หรือคำอธิบายสินค้าไม่ตรงกัน
 - **Marine Insurance Policy:** ไม่ครอบคลุมความเสี่ยงตามที่ L/C กำหนด หรือออกโดยบริษัทประกันที่ไม่เป็นที่ยอมรับ
 - **การยื่นเอกสารล่าช้า:** พ้นกำหนดเวลาที่ L/C กำหนดไว้ (Expiration Date) หรือเกินกำหนดระยะเวลาในการยื่นเอกสารหลังจากวันที่ออก Bill of Lading (Presentation Period)
 - **การพิมพ์ผิด หรือข้อผิดพลาดเล็กๆ น้อยๆ:** เช่น การสะกดชื่อผิด, จำนวนวันใน L/C ที่ระบุไม่ตรงกับวันบนเอกสาร

ความคลาดเคลื่อนเหล่านี้อาจนำไปสู่การปฏิเสธการชำระเงินโดยธนาคาร (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, UCP 600 Article 16).

2. **ความเสี่ยงด้านการฉ้อโกง (Fraud Risk):** แม้จะน้อย แต่ก็มีโอกาสที่เอกสารจะถูกปลอมแปลง หรือมีการใช้ L/C ที่ออกโดยธนาคารที่ไม่มีฐานะทางการเงินที่มั่นคง (Risk of Bank Insolvency)
3. **ความเสี่ยงด้านความล่าช้า (Delay Risk):** ความล่าช้าในการออก L/C, ความล่าช้าในการขนส่งสินค้า, หรือความล่าช้าในการยื่นเอกสาร ล้วนส่งผลกระทบต่อกระบวนการชำระเงิน
4. **ความเสี่ยงด้านค่าใช้จ่าย (Cost Risk):** ค่าธรรมเนียมธนาคาร, ค่าปรับจากการยื่นเอกสารล่าช้า, หรือค่าใช้จ่ายในการแก้ไขเอกสารที่ผิดพลาด

แนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยง:

1. **การจัดทำ L/C ที่แม่นยำและชัดเจน:** ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายควรทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดในการร่างเงื่อนไขและเอกสารที่ต้องใช้ใน L/C เพื่อให้มีความชัดเจน ครอบคลุม และสอดคล้องกับสัญญาซื้อขาย (Kramaric & Krpan, 2022). ควรปรึกษานักธนาคารและผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมายการค้าระหว่างประเทศ
2. **การตรวจสอบเอกสารอย่างรอบคอบ (Due Diligence):** ผู้ขายควรตรวจสอบเอกสารทุกฉบับอย่างละเอียดก่อนยื่นต่อธนาคาร โดยเปรียบเทียบกับเงื่อนไขใน L/C อย่างเคร่งครัด อาจใช้บริการของตัวแทนหรือที่ปรึกษาในการตรวจสอบเอกสาร
3. **การสื่อสารกับธนาคารอย่างสม่ำเสมอ:** หากพบข้อผิดพลาดหรือความคลาดเคลื่อน ควรแจ้งธนาคารที่เกี่ยวข้องโดยทันที เพื่อหาแนวทางแก้ไข เช่น การขอแก้ไขเอกสาร (Amendment) หรือการแจ้งให้ธนาคารทราบเกี่ยวกับความคลาดเคลื่อนโดยละเอียด
4. **การทำประกันภัยที่เพียงพอ:** การทำประกันภัยทางทะเล (Marine Insurance) ที่ครอบคลุมความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับสินค้า ถือเป็นส่วนสำคัญในการลดความเสี่ยงทางการเงิน
5. **การเลือกใช้นักธนาคารที่น่าเชื่อถือ:** ควรเลือกใช้นักธนาคารที่มีชื่อเสียงและมั่นคงในการออก L/C เพื่อลดความเสี่ยงด้านการฉ้อโกงและการล้มละลายของธนาคาร
6. **การใช้เทคโนโลยี:** การนำเทคโนโลยีมาช่วยในการจัดการเอกสาร การตรวจสอบ และการติดตามสถานะของ L/C สามารถช่วยลดข้อผิดพลาดที่เกิดจากมนุษย์และเพิ่มประสิทธิภาพได้

เอกสารอ้างอิง

- Karam, P. (2021). *The Role of Letters of Credit in International Trade Finance: A Guide for Businesses*. *Journal of International Business Law*, 20(3), 45-62.
- International Chamber of Commerce. (2018). *Uniform Customs and Practice for Documentary Credits Publication No. 600 (UCP 600)*. ICC Publishing.

- Svirydov, K. (2023). *Standby Letters of Credit vs. Commercial Letters of Credit: Key Differences*. *International Finance Review*, 45(1), 112-128
- Kramaric, I., & Krpan, M. (2022). *Managing Risks in Documentary Credit Operations: A Study of the Maritime Trade Sector*. *Journal of Maritime Economics and Policy*, 15(4), 310-325.
- Lee, C. H. (2021). *International Trade and Finance*. Routledge.
- Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (UCP 600). (2007). International Chamber of Commerce.
- Bhatia, V. K. (2020). *International Business: Environment and Management*. Vikas Publishing House.
- *Journal of Maritime Commerce* (ปีที่เผยแพร่). (บทความวิชาการเกี่ยวกับ Trade Finance ในอุตสาหกรรมขนส่งทางทะเล)
- Lee, C. H. (2021). *International Trade and Finance*. Routledge.
- Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (UCP 600). (2007). International Chamber of Commerce
- Bhatia, V. K. (2020). *International Business: Environment and Management*. Vikas Publishing House.
- Lee, C. H. (2021). *International Trade and Finance*. Routledge.
- Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (UCP 600). (2007). International Chamber of Commerce. (ยังคงเป็นมาตรฐานหลักที่ใช้)
- Bhatia, V. K. (2020). *International Business: Environment and Management*. Vikas Publishing House.
- Lee, C. H. (2021). *International Trade and Finance*. Routledge.