

วิธีการชำระเงินเพื่อการค้าระหว่างประเทศ

ด้วยความแตกต่างในสภาพทางภูมิศาสตร์ จะเห็นได้ว่าประเทศต่าง ๆ ในแต่ละภาคนั้นของโลกต่างก็มีความได้เปรียบเสียเปรียบจากการผลิตสินค้า และบริการของตนแตกต่างกันออกไป และสิ่งนี้เองที่นักเศรษฐศาสตร์หลายท่านเชื่อว่าเป็นสาเหตุที่ทำให้เกิดระบบการค้าระหว่างประเทศขึ้น

โดยคำจำกัดความ การค้าระหว่างประเทศจะหมายถึง กิจกรรมทางการค้าที่กระทำระหว่างท้องถิ่นหนึ่งกับอีกท้องถิ่นหนึ่ง ซึ่งอยู่ภายใต้การปกครองที่แตกต่างกัน หรือหมายถึงการค้าที่มีการดำเนินการข้ามเส้นพรมแดนระหว่างประเทศไม่ว่าจะเป็นการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการ การเคลื่อนย้ายทุน บุคลากร วิชาการ หรือการแนะนำให้ความช่วยเหลือในการปฏิบัติงาน โดยมีเงินตราเป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยน หรือไม่ก็ได้¹

แต่เนื่องจากในแต่ละประเทศมีความแตกต่างกัน ในเรื่องนโยบาย เศรษฐกิจการเมือง การปกครอง หรือแม้แต่สกุลเงินตราที่จะใช้เป็นสื่อกลางในการชำระค่าสินค้า และบริการระหว่างประเทศ จึงทำให้การค้าระหว่างประเทศ จะมีความยุ่งยากซับซ้อน มากกว่าการค้าภายในประเทศอย่างเห็นได้ชัด ในการซื้อขายสินค้านี้ระหว่างผู้ส่งออก และผู้นำเข้าซึ่งอยู่กันคนละประเทศ ผู้ส่งออกย่อมต้องการความมั่นใจเป็นพิเศษว่า เมื่อเขาได้ส่งสินค้าไปแล้วจะได้รับเงินจากผู้ซื้อ และถ้าเขาสามารถเจรจาให้ผู้ซื้อยินยอม ที่จะจ่ายเงินให้แก่เขาก่อนส่งสินค้าได้ ก็จะเป็นดีที่สุด ในทำนองกลับกันผู้นำเข้าก็ย่อมต้องการความมั่นใจว่า เมื่อเขาได้จ่ายเงินให้แก่ผู้ขายแล้ว เขาจะได้รับสินค้า หรือเมื่อได้รับสินค้าแล้วสินค้านั้นก็

1 วัลลพ นิ่งบุญ ณ อุษยชาและนัชราวลัย ชัยปาณี, การเงินระหว่างประเทศ (กรุงเทพมหานคร: บริษัทบนิชการนิมน์ จำกัด, 2528) หน้า 1

ควรจะถูกต้องตรงตามปริมาณ และคุณภาพตามที่ได้ตกลงไว้ ซึ่งถ้าจะให้ปลอดภัยที่สุดแล้ว เขาย่อมต้องการให้ผู้ขายส่งสินค้ามาให้เห็นเสียก่อนการชำระเงิน ด้วยเหตุนี้วิธีการหรือเครื่องมือการชำระเงินหลาย ๆ วิธีจึงได้ถูกพัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ผู้ส่งออกและผู้นำเข้าได้มาพบกันคนและครึ่งทางในด้านการเงิน และธนาคารพาณิชย์ได้ถูกเลือกให้เป็นคนกลางในการจัดการเรื่องนี้ ดังจะเห็นได้ว่าในปัจจุบันนี้ การชำระเงินค่าสินค้าและการส่งมอบเอกสารแสดงกรรมสิทธิ์ของสินค้าผ่านธนาคารจึงเป็นวิธีปฏิบัติ ที่ได้รับความนิยมแพร่หลายที่สุดทั่วโลก

โดยทั่วไปแล้ววิธีการหรือเครื่องมือการชำระเงิน เพื่อการค้าระหว่างประเทศ สามารถแบ่งออกได้เป็นประเภท ที่สำคัญ ๆ 4 ประเภท² ดังนี้

1. การชำระเงินล่วงหน้า (Cash or Advance Payment)
2. การเปิดบัญชีเครดิต (Open Account)
3. การชำระเงินโดยการเรียกเก็บผ่านธนาคาร (Bill for Collection)
4. การชำระเงินโดยเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit)

2 ในตำราบางเล่มอาจแบ่งเป็น 5 ประเภท ซึ่งได้แยกวิธีการชำระเงินแบบฝากขาย (Consignment) ออกจากวิธีการชำระเงินแบบการเปิดบัญชีเครดิต (Open Account) แต่ผู้เชี่ยวชาญมีความเห็นว่า สิ่งที่แตกต่างกันของทั้ง 2 วิธี นี้คือความมีกรรมสิทธิ์ในสินค้า (Title of Goods) เท่านั้น แต่ลักษณะการชำระเงินและความเสี่ยงที่เกิดขึ้นของวิธีการชำระเงินแบบฝากขายจะเหมือนกับวิธีการชำระเงินแบบการเปิดบัญชีเครดิต ดังนั้นเพื่อให้สอดคล้องกับการพิจารณาในเรื่องความเสี่ยงในการชำระเงินที่จะได้กล่าวต่อไป จึงขอรวมเข้าไว้เป็นวิธีเดียวกัน

การชำระเงินล่วงหน้า (Cash or Advance Payment)

การชำระเงินล่วงหน้าเป็นวิธีการที่จะถูกนำมาใช้ เมื่อสถานตลาดนั้น เป็นของผู้ขาย หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือผู้ขายมีอำนาจการต่อรองที่มากกว่า อาจ เป็นเพราะลักษณะของสินค้าที่มีคุณสมบัติเฉพาะตัว หรือลักษณะธุรกิจที่ผูกขาดในการ ผลิตสินค้าประเภทนั้น เป็นต้น นอกจากนั้นการชำระเงินล่วงหน้ามักจะกระทำกันในการ ซื้อสินค้าที่มีราคาไม่มากนักเช่น การซื้อหนังสือ ตัวอย่างสินค้า หรือของใช้ เบ็ดเตล็ด ตามที่ปรากฏในแค็ตตาล็อกของห้างสรรพสินค้าในต่างประเทศ ก็มักจะ ใช้วิธีการนี้เช่นกัน³

วิธีการนี้ผู้ซื้อต้องมีความเชื่อถืออย่างเต็มที่ในตัวผู้ขายว่าจะส่งสินค้า มาให้หลังจากได้รับการชำระเงินล่วงหน้าไปแล้ว ไม่มีหลักประกันใด ๆ ให้ผู้ซื้อ สำหรับการซื้อสินค้าด้วยวิธีนี้นอกจากความเชื่อถือในชื่อเสียง และฐานะการเงิน ของผู้ขาย จึงเป็นวิธีที่เสี่ยงที่สุดสำหรับผู้ซื้อ แต่ในฐานะผู้ขายหรือผู้ส่งออกจะเป็น วิธีที่เสี่ยงน้อยที่สุด

เมื่อผู้ซื้อต้องการซื้อสินค้าจากผู้ขายรายใดแล้ว ก็อาจทำได้โดยการ เขียนเช็คของตัวเองส่งจ่ายผู้ขายโดยตรง หรืออาจติดต่อกับธนาคารพาณิชย์ของตนเพื่อขอซื้อตราพธนาคารแล้วส่งไปให้ผู้ขาย หรืออาจขอร้องให้ธนาคารโอนเงินให้แก่ผู้ขายโดยทางไปรษณีย์ หรือโดยทางโทรเลข

การเปิดบัญชีเครดิต (Open Account)

วิธี Open Account เป็นวิธีการชำระเงินที่ถูกนำไปกล่าวถึงใน ลักษณะต่างกัน บางครั้งจะหมายถึงการส่งสินค้าให้แก่ผู้ซื้อตามบัญชีที่เปิดไว้สำหรับ ผู้ซื้อรายนั้น โดยผู้ขายจะส่งเอกสารและสินค้าไปให้แก่ผู้ซื้อโดยตรง ทั้งนี้ผู้ขาย

3 มานพ สังฆมิตร, หลักการค้าระหว่างประเทศ. (พิมพ์ครั้งที่ 5
กรุงเทพมหานคร: รวมสาส์น, 2525) หน้า 124

ยอมที่จะเสียสิทธิ์ ในการคุ้มครองกรรมสิทธิ์ในสินค้า⁴ และรวมถึงการบังคับให้ ผู้ซื้อต้องชำระค่าสินค้าภายในระยะเวลาที่กำหนด ด้วยเหตุนี้จึงมีผู้เรียกวิธีการ ชำระเงินวิธีนี้ว่า เป็นการขายแบบเงินเชื่อ⁵ ในอีกกรณีหนึ่งจะหมายถึงการ ชำระเงินเมื่อมีการซื้อขายทั้งสองทางกล่าวคือ แต่ละฝ่ายก็เป็นทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย ในขณะเดียวกัน โดยต่างฝ่ายต่างก็เปิดบัญชีเครดิตซึ่งกันและกัน และเมื่อถึงเวลา ที่จะต้องชำระหนี้กันแต่ละคราว ผู้เป็นลูกหนี้ก็ใช้วิธีส่งเงินเท่ากับจำนวนตามบัญชีที่ หักกลบลบกัน ให้แก่ผู้เป็นเจ้าของหนี้ต่อไป

วิธีการชำระเงินวิธีนี้ ผู้ขายหรือผู้ส่งออกมีความเสี่ยงอย่างมากต่อการ ถูกปิดตัวหรือถูกหน่วงเหนี่ยวการชำระเงินจากผู้ซื้อ วิธีการชำระเงินแบบนี้จึง กระทำกันในช่วงแคบเช่น บริษัทในเครือเดียวกันที่เป็นบริษัทแม่และบริษัทลูก หรือ บริษัทที่รู้จักมักคุ้นกันหลังจากที่ทำธุรกิจด้วยกันมาเป็นเวลานาน ๆ เท่านั้น นอกจากนั้นความใกล้เคียงก็เป็นปัจจัยสำคัญอีกอย่างหนึ่ง เช่นสหรัฐอเมริกาขายของให้ แคนาดา ซึ่งเป็นประเทศอยู่ใกล้เคียงกันก็มักใช้วิธีนี้⁶

เมื่อครบกำหนดที่จะต้องชำระเงินค่าสินค้า ก็เช่นเดียวกับวิธีแรกที่ผู้ซื้อเพียงส่งจ่าย เช็คของบริษัทให้แก่ผู้ขาย หรือผู้เป็นเจ้าของหนี้ได้โดยตรง หรืออาจของซื้อตราฟ จากทางธนาคารที่ตนติดต่ออยู่ หรือขอให้ธนาคารโอนเงินทางไปรษณีย์หรือทาง โทรเลขไปยังผู้ขาย หรือผู้เป็นเจ้าของหนี้ก็ได้

การชำระเงินโดยการเรียกเก็บผ่านธนาคาร (Bill for Collection)

วิธีการชำระเงินวิธีนี้ มีข้อแตกต่างกับ 2 วิธีแรกในประการที่สำคัญคือ เป็นวิธีการที่ธนาคารเริ่มเข้ามามีบทบาท ที่จะช่วยให้ผู้ซื้อสามารถได้รับสินค้าที่ตน ได้สั่งซื้อไปแล้วขณะเดียวกันก็ จะช่วยให้ผู้ขายสามารถได้รับการชำระเงินแน่นอน

4 แต่ในการขายแบบ Consignment กรรมสิทธิ์ในสินค้ายังคงเป็นของผู้ขาย

5 ปรีชา วอนซอนร, การตลาดระหว่างประเทศ (พิมพ์ครั้งที่ 2 กรุงเทพมหานคร: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2526) หน้า 102

6 เรื่องเดียวกัน, หน้า 125

ชั้น ดังนั้นถ้ามองในแง่ผู้นำเข้าก็หมายความว่า วิธีนี้ย่อมที่จะปลอดภัยกว่าวิธีการชำระเงินล่วงหน้า แต่ถ้ามองในแง่ผู้ส่งออกก็จะมองเป็นว่าเป็นวิธีที่ปลอดภัยกว่าการส่งสินค้าไปขายแบบเปิดบัญชีเครดิต วิธีนี้เมื่อผู้ขายได้ส่งสินค้าไปให้แก่ผู้ซื้อเรียบร้อยแล้ว ผู้ขายก็ต้องจัดเตรียมเอกสารแสดงการส่งออกสินค้า (Shipping Documents) อันได้แก่

- ตั๋วแลกเงิน (Bill of Exchange)
- ใบกำกับราคาสินค้า (Commercial Invoice)
- รายการบรรจุและน้ำหนักสินค้า (Packing and Weight List)
- ใบตราส่งทางเรือ (Bill of Lading) หรือ ใบตราส่งทางอากาศ (Air waybill) หรือ ใบรับสินค้าที่ออกโดยไปรษณีย์ (Parcel Post Receipt)
- กรมธรรม์ประกันภัย (Insurance Policy)
- ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin)
- ใบรับรองการตรวจสอบ (Certificate of Inspection)
- ใบรับรองคุณภาพ (Certificate of Quality)

เอกสารเหล่านี้ ผู้ส่งออกจะต้องนำไปให้ธนาคารในประเทศที่ตนติดต่ออยู่นั้นได้ช่วยส่งไปให้แก่ธนาคารในต่างประเทศ พร้อมคำสั่งให้เรียกเก็บเงินจากผู้นำเข้าทดแทนตน หรือในบางครั้งผู้ส่งออกเองก็สามารถที่จะส่งเอกสารเหล่านี้ไปให้แก่ธนาคารในต่างประเทศโดยตรงเลขก็ได้ ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วธนาคารที่ทำหน้าที่เรียกเก็บเงินให้นี้มักเป็นธนาคารของผู้นำเข้าใช้บริการอยู่ หรือเป็นธนาคารในเมืองที่ผู้นำเข้ามีภูมิลำเนาอยู่

การชำระเงินด้วยวิธีนี้ ถูกแบ่งเป็น 2 ระดับความเสี่ยง ดังนี้

1. การขายแบบ D/P (Documents against Payment) หมายถึง ความว่า ผู้นำเข้าจะต้องชำระเงินก่อนจึงจะรับเอกสารไปแลกสินค้าได้ การตกลงซื้อขายแบบนี้ ผู้ส่งออกจะส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อ และจะส่งเอกสารผ่านธนาคาร

เพื่อเรียกเก็บเงิน โดยมีเงื่อนไขที่ผู้ซื้อจะต้องชำระเงินทันที (At siglet) หรือตามกำหนดระยะเวลาที่แน่นอน (Usance Bill) เช่น 60 วันเมื่อเห็นแล้ว จึงจะรับเอกสารจากธนาคารที่กำหนดที่เรียกเก็บเงิน เพื่อนำไปแลกเปลี่ยนได้ (ดังในแผนภาพที่ 1)

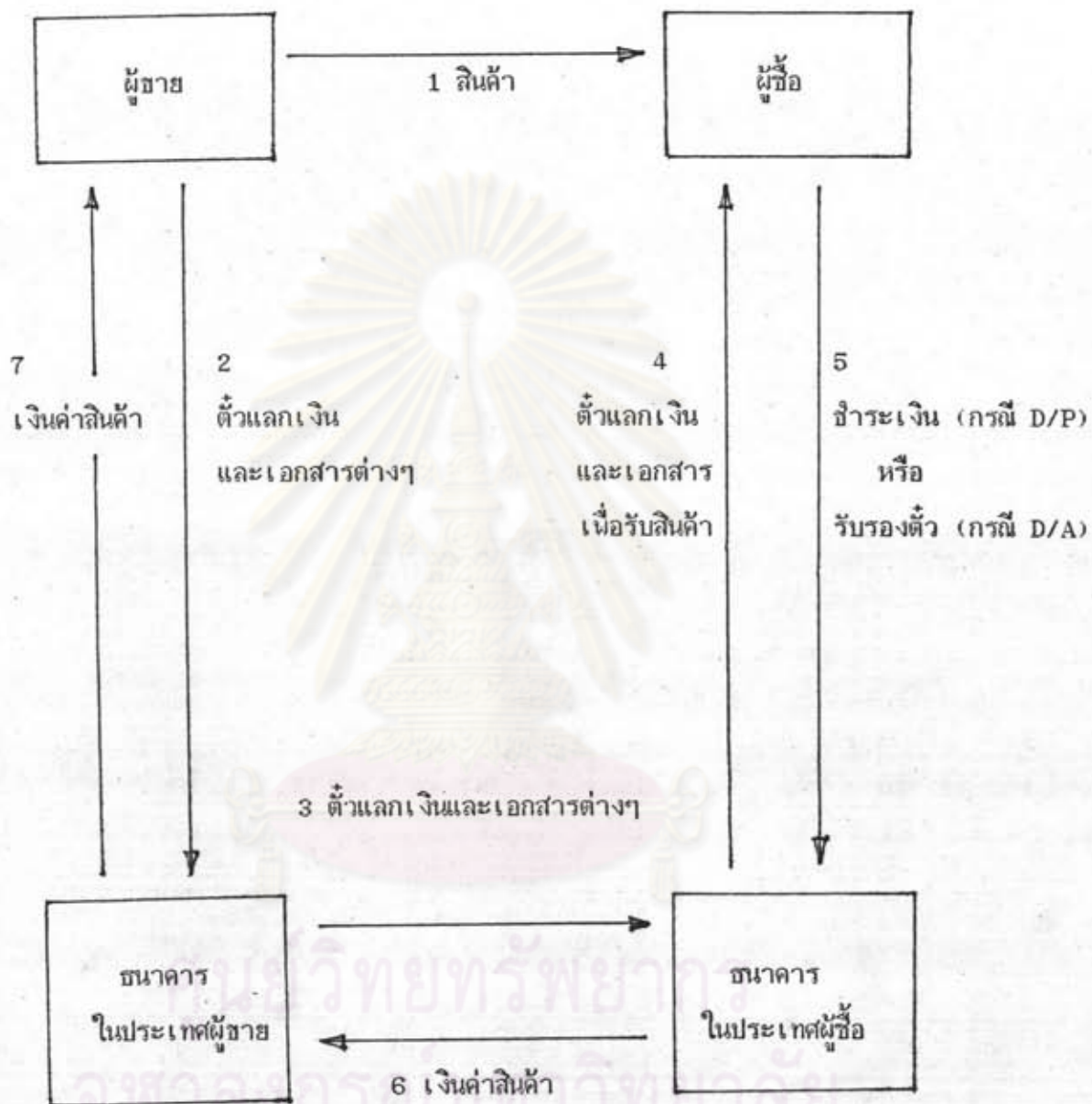
การซื้อขายแบบนี้ ผู้ส่งออกมีความเสี่ยงในกรณีที่เมื่อส่งสินค้าไปแล้ว ต่อมาผู้นำเข้าอาจมีปัญหาทางการเงิน และหรือบางครั้งก็เป็นปัญหาเกี่ยวกับการขายต่อของสินค้าที่ได้ตกลงนำเข้ามา โดยเฉพาะปัญหาสินค้าล้าสมัยถ้าเป็นสินค้าประเภทตามฤดูกาล หรือแฟชั่น ผู้นำเข้าก็อาจปฏิเสธการรับสินค้าได้ ซึ่งผู้นำเข้าก็ทำได้โดยเพียงแต่เบิกเฉยเสียไม่ไปรับเอกสารสำหรับการแลกเปลี่ยนนั้น ก็หมายความว่าไม่ต้องชำระเงินให้ธนาคารด้วย ในที่สุดแล้วผู้ส่งออกอาจต้องนำสินค้ากลับ หรืออาจต้องขายสินค้าให้แก่ผู้ซื้อรายอื่น ๆ ไปซึ่งค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น เช่นค่าภาษีศุลกากร ค่าโกดังที่ท่าเรือ และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ อาจเกิดขึ้นเกินกว่ากำไรที่จะได้รับ

2. การขายแบบ D/A (Documents against Acceptance)

หมายความว่า ผู้นำเข้าเพียงแต่รับรอง (Accept) ตัวแลกเงินที่มีกำหนดระยะเวลาชำระเงินจากผู้ส่งออก ก็สามารถรับเอกสารจากธนาคารไปแลกเปลี่ยนได้แล้ว และเมื่อตัวแลกเงินดังกล่าวครบกำหนดจึงจะชำระเงิน ระยะเวลาการชำระเงินจะขึ้นอยู่กับข้อตกลงระหว่างกัน ตัวแลกเงินตาม D/A จึงเป็นตัวที่มีกำหนดระยะเวลาชำระเงิน (Usance Bill) เท่านั้น เช่น D/A 60 วันเมื่อเห็น (ดังในแผนภาพที่ 1)

การซื้อขายแบบนี้ ผู้ส่งออกมีความเสี่ยงเพิ่มมากขึ้นกว่าตัว D/P เพราะผู้ซื้อเพียงลงนามรับรองในตัวแลกเงิน ก็สามารถรับเอกสารจากธนาคารที่เรียกเก็บเงินไปแลกเปลี่ยนได้แล้ว ดังนั้นเมื่อตัวแลกเงินฉบับดังกล่าว ครบกำหนดผู้นำเข้ามีปัญหาทางการเงินขึ้นมา หรือผู้นำเข้าล้มละลายไปแล้วไม่สามารถชำระเงินให้ได้ จึงเห็นได้ว่านอกจากผู้ส่งออกจะไม่ได้รับการชำระเงินแล้วยังต้องสูญเสียสินค้าไปด้วย

แผนภาพที่ 1 แสดงวิธีการชำระเงินโดยการเรียกเก็บเงินผ่านธนาคาร



อย่างไรก็ตาม เพื่อให้ผู้ส่งออก ผู้นำเข้าและธนาคารที่เกี่ยวข้อง สามารถปฏิบัติหน้าที่ และความรับผิดชอบในส่วนของตนได้ถูกต้อง จึงได้มีข้อตกลง ร่วมกันระหว่างประเทศสมาชิกของสภานานาชาติ (International Chamber of Commerce) ในปี 1956 ที่เรียกว่า ระเบียบประเพณีเพื่อเรียก เก็บเงินตามเอกสารการค้า (Uniform Rules for Collections of Commercial Paper) และได้มีการแก้ไขปรับปรุงครั้งแรกในปี 1967 โดยสาระ สำคัญของระเบียบประเพณีดังกล่าวก็คือ เป็นการตกลงให้แน่ชัดถึงความหมายของ การเรียกเก็บเงินผ่านธนาคาร ประเภทของวิธีการเรียกเก็บเงิน การปฏิบัติของ ธนาคารเมื่อได้รับเอกสารเรียกเก็บเงิน และความรับผิดชอบที่เกิดขึ้น วิธีปฏิบัติ เมื่อผู้นำเข้าบิดพลิ้วหรือปฏิเสธการชำระเงินเมื่อถึงกำหนด เป็นต้น

ส่วนฉบับล่าสุดที่ได้ถือใช้กันอยู่ในปัจจุบัน ก็คือ Uniform Rules for Collections Publication No.322 In 1979 ซึ่งได้มีการแก้ไขข้อยุ่งยาก ต่าง ๆ ที่ข้อบังคับในระเบียบประเพณีฉบับเดิมไม่สามารถแก้ปัญหาได้ในทางปฏิบัติ เช่นได้ระบุถึงภาระหน้าที่ให้ชัดเจนยิ่งขึ้น ในกรณีที่ธนาคารผู้ส่งผ่านเอกสาร (Presenting Bank) ต้องมีความรับผิดชอบเพียงใด เมื่อเอกสารระบุไว้ว่าให้ มีการเรียกเก็บดอกเบี้ยจากผู้นำเข้า ถ้าผู้นำเข้าบิดพลิ้วหรือปฏิเสธการชำระเงิน เมื่อถึงกำหนด เป็นต้น

การชำระเงินโดยเช็คเดอรัออพเครดิต (Letter of Credit)

มีผู้กล่าวอยู่เสมอว่า การค้าระหว่างประเทศมีรากฐานอยู่ที่ความเชื่อ ถือกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย เมื่อทั้งสองฝ่ายตกลงทำการซื้อขายกัน โดยผู้ขายมี ทางได้รับชำระเงินทันที และผู้ซื้อก็จะได้รับสินค้าตามที่สั่ง ทั้งที่ทั้งคู่อาจไม่รู้จัก ซึ่งกันและกัน ความต้องการขั้นมูลฐานเหล่านี้เป็นสิ่งที่นำไปสู่วิวัฒนาการของ "เช็คเดอรัออพเครดิต"⁷ วิธีการชำระเงินวิธีนี้เป็นวิธีที่ได้รับความนิยมแพร่หลาย

7 คนส่วนใหญ่มักเรียกเช็คเดอรัออพเครดิตว่า แอลซี (L/C) หรือ บางทีก็เรียกว่า หนังสือเครดิต หรือถ้าจะเรียกให้สั้นลงไปอีกก็เรียกว่าเครดิต ซึ่งก็เป็นที่เข้าใจกันโดยทั่วไปว่าเป็นเช็คเดอรัออพเครดิตนั่นเอง

ที่สุด และนับได้ว่าเป็นวิธีที่ให้ความมั่นใจแก่ทั้งผู้ซื้อ และผู้ขายได้มากที่สุด ผู้ขายเมื่อได้รับเช็คเดออร์ออฟเครดิต ซึ่งธนาคารของผู้ซื้อเป็นผู้เปิดมาแล้ว ก็สามารถแน่ใจได้ว่าเมื่อเขาได้ส่งสินค้าไปแล้ว และได้จัดทำเอกสารที่แสดงการส่งสินค้า (Shipping Documents) ได้ถูกต้องตรงตามเงื่อนไขในเช็คเดออร์ออฟเครดิตทุกประการแล้ว เขาจะต้องได้รับเงินจากธนาคารไม่ว่าจะมีอะไรเกิดขึ้นกับผู้ซื้ออีกก็ตาม ทางด้านผู้ซื้อก็มีความมั่นใจได้ว่าผู้ขายจะต้องส่งสินค้าให้ถูกต้องตามปริมาณและคุณภาพที่ตกลงกันได้ เพราะสามารถที่จะส่งไปในเช็คเดออร์ออฟเครดิตให้บุคคลที่สาม ที่ผู้ซื้อเชื่อถือเป็นผู้ตรวจสอบเช็คปริมาณ และคุณภาพของสินค้าก่อนส่งออก และออกไปรับรองการตรวจสอบให้ (ดังจะเห็นได้จากแผนภาพที่ 2.1 แสดงวงจรการเปิดเช็คเดออร์ออฟเครดิต และแผนภาพที่ 2.2 แสดงการส่งมอบสินค้าและเอกสารภายใต้เช็คเดออร์ออฟเครดิต)

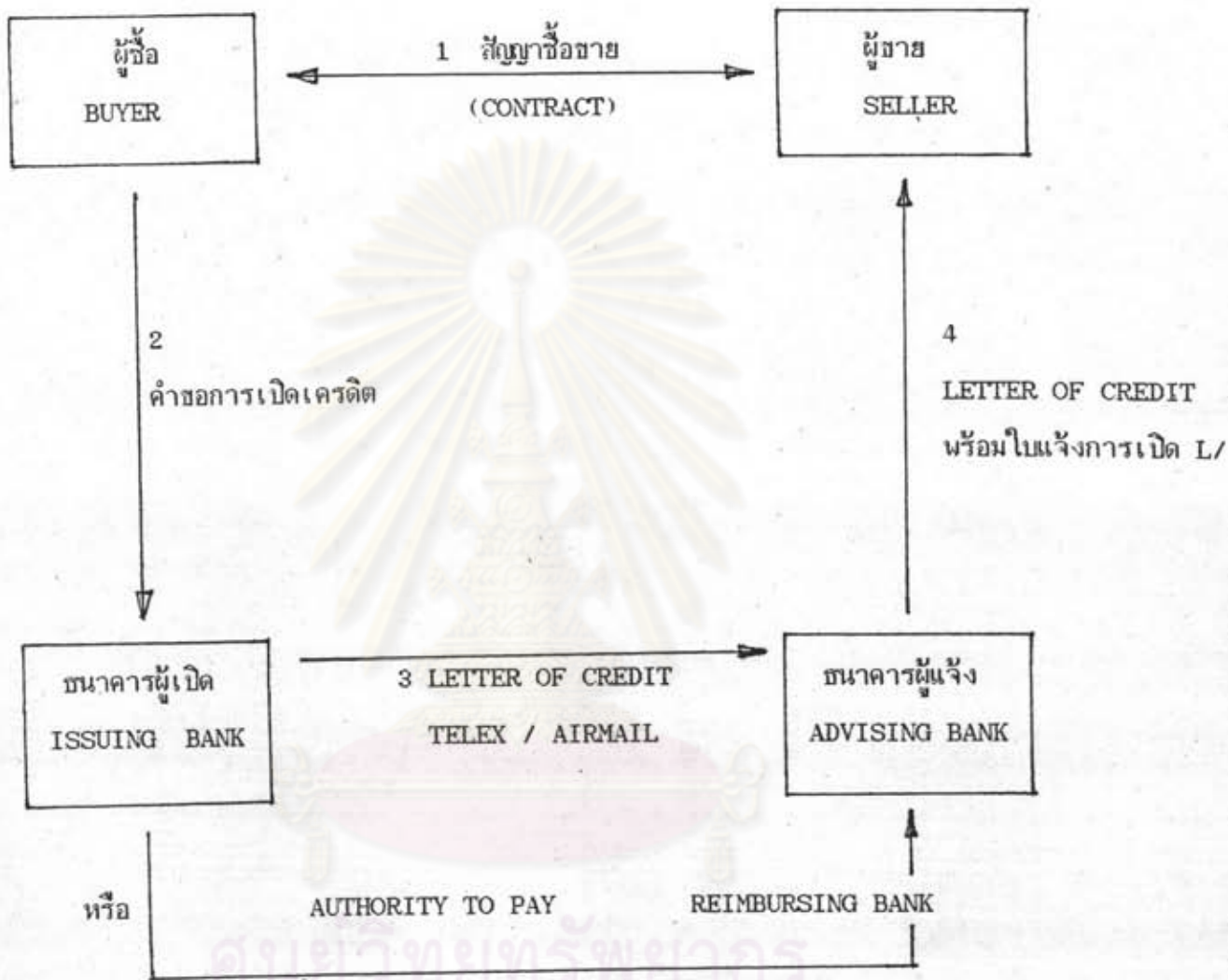
ในเรื่องความหมายของเช็คเดออร์ออฟเครดิตนี้ มีผู้ได้ให้คำจำกัดความไว้ดังต่อไปนี้

"เช็คเดออร์ออฟเครดิตหมายถึง หนังสือรับรองการชำระเงินที่ออกโดยธนาคารของผู้ซื้อ (ตามคำขอของผู้ซื้อหรือผู้นำเข้า) ซึ่งธนาคารของผู้ซื้อสัญญาว่าจะจ่ายเงินให้แก่ผู้ขาย (ผู้รับประโยชน์หรือผู้ส่งออก) โดยให้ผู้ขายออกตั๋วแลกเงินประเภทชำระเงินทันทีเมื่อเห็นหรือตั๋วแลกเงินประเภทที่มีกำหนดระยะเวลาการชำระเงิน ทั้งนี้สุดแต่ข้อตกลงส่งจ่ายเอาจากธนาคารผู้ออกเช็คเดออร์ออฟเครดิต โดยประกันว่าตั๋วแลกเงินดังกล่าวจะต้องได้รับการชำระเงินอย่างแน่นอน เมื่อผู้ขายได้ปฏิบัติถูกต้องตามเงื่อนไขที่ได้ระบุไว้ในเช็คเดออร์ออฟเครดิตทุกประการ"^๘

"เช็คเดออร์ออฟเครดิต เป็นเอกสารที่ธนาคารผู้เปิดเครดิตได้เปิดให้แก่ผู้ขาย หรือผู้รับประโยชน์ในนามของผู้ซื้อ โดยธนาคารผู้เปิดเครดิตผูกพัน

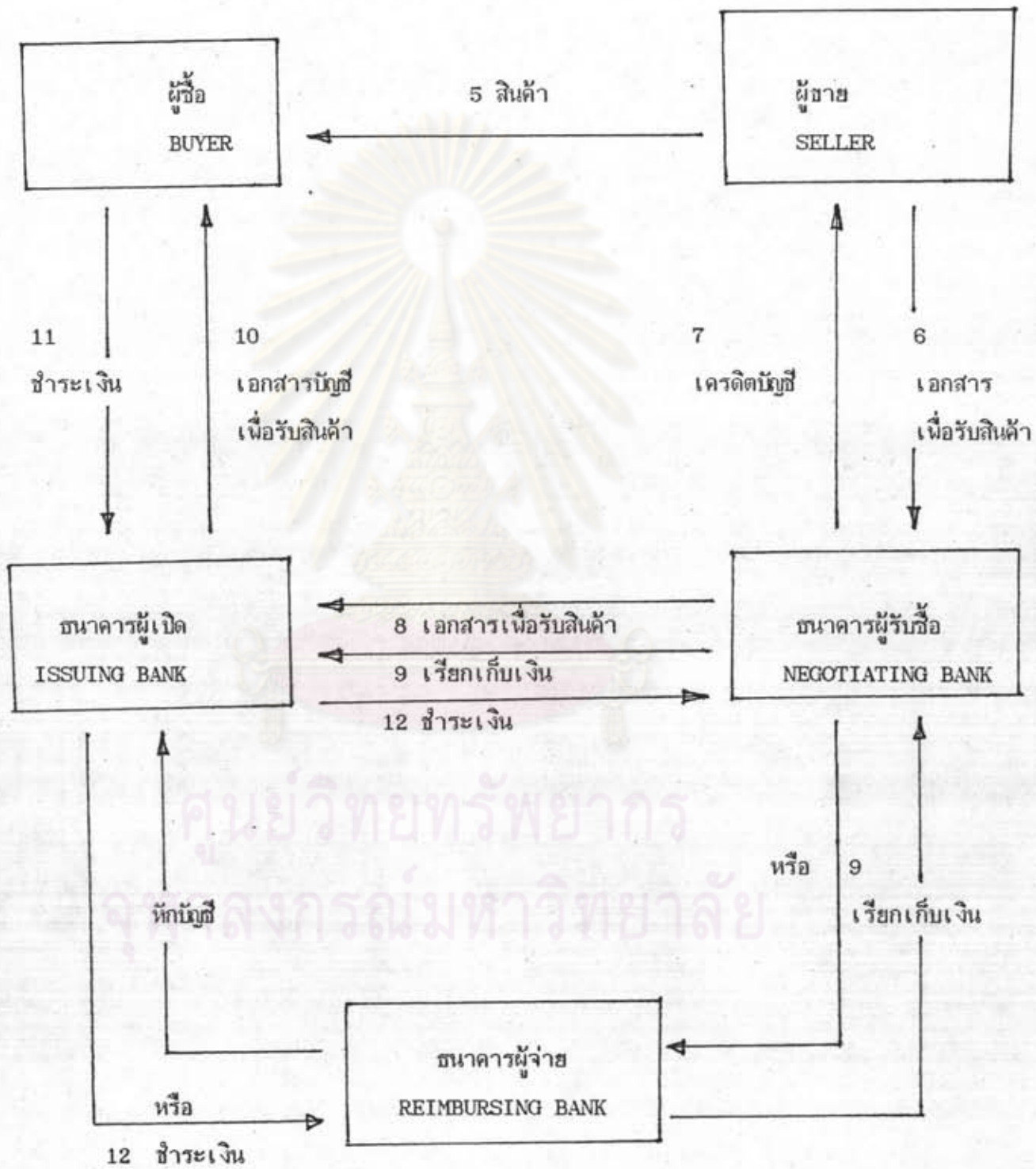
๘ ชนินทร์ พิกษาวิวิธ, เช็คเดออร์ออฟเครดิตการค้า (พิมพ์ครั้งที่ 3, กรุงเทพมหานคร: อมรินทร์การพิมพ์, 2525) บทนำ

แผนภาพที่ 2.1 แสดงวงจรการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แผนภาพที่ 2.2 แสดงการส่งมอบสินค้าและเอกสารรวมถึงการชำระเงินภายใต้เครดิตออฟแคredi (ขั้นตอนต่อจากแผนภาพที่ 2.1)



(Engagement) ที่จะจ่ายเงินตามตั๋วแลกเงินหรือคำขอให้จ่ายเงินของผู้รับประโยชน์ เมื่อผู้ขายหรือผู้รับประโยชน์ยื่นเอกสารตามที่ได้ระบุไว้ในเครดิต"⁹

อนึ่งเพื่อให้วิธีการปฏิบัติเกี่ยวกับการชำระเงินระหว่างประเทศ โดยใช้เล็ตเตอร์ออฟเครดิตสอดคล้องต้องกันทุกประเทศ จึงมีการประชุมกันระหว่างประเทศสมาชิก ของสภาหอการค้านานาชาติขึ้น ในปี 1933 ซึ่งในที่สุดก็ได้ออกระเบียบการขึ้นมาที่เรียกว่า "ระเบียบประเพณีและพิธีปฏิบัติเกี่ยวกับเครดิตที่มีเอกสารประกอบ (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits) ขึ้นมาให้ประเทศสมาชิกถือปฏิบัติโดยทั่วหน้า โดยฉบับที่มีการแก้ไขล่าสุดคือ Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, 1983 Revision, ICC Publication No.400 ซึ่งมีผลใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 1984 เป็นต้นไปซึ่งได้บัญญัติคำจำกัดความเกี่ยวกับเล็ตเตอร์ออฟเครดิตหรือเครดิตที่มีเอกสารประกอบไว้ในข้อกำหนดทั่วไป และคำจำกัดความดังนี้

" มาตราที่ 2 คำจำกัดความของคำว่า "เครดิต"

ตามความมุ่งหมายในมาตราเหล่านี้หมายถึง ข้อตกลงไม่ว่าจะเรียกชื่ออย่างไรซึ่งธนาคาร (ผู้เปิดเครดิต) ได้กระทำไปตามคำสั่งของลูกค้า (ผู้ขอเปิดเครดิต) ในการ

1. จ่ายเงินให้ หรือตามคำสั่งของบุคคลที่ 3 (ผู้รับประโยชน์) หรือจ่ายเงินหรือรับรองตั๋วแลกเงิน (ดราฟท์) ที่ผู้รับประโยชน์เป็นผู้ทำขึ้น
2. อนุญาตให้ธนาคารอื่นกระทำการจ่ายเงิน หรือจ่ายเงิน หรือรับรอง หรือรับซื้อตั๋วแลกเงิน (ดราฟท์) ที่ผู้รับประโยชน์เป็นผู้ทำขึ้น

9 Henry Harfield, Bank Credits and Acceptances, 5th ed. (New York: a ronald PR., 1974) PP. 26-27.

โดยแลกเปลี่ยนกับเอกสารตามที่ระบุไว้ในเครดิตและทั้งนี้ ข้อตกลง และเงื่อนไขในเครดิต จะต้องได้รับการตอบสนองครบถ้วนแล้ว"¹⁰

เครดิตออฟเครดิตสามารถแยกออกเป็นชนิดต่าง ๆ ได้หลายวิธี ดังนี้

1. ตามความต้องการเอกสารประกอบ

1.1 เล็ดเตอร์ออฟเครดิตที่มีเอกสารประกอบ (Documentary Credit) เป็นเล็ดเตอร์ออฟเครดิตทางการค้าที่ใช้กันอย่างแพร่หลายในปัจจุบันนี้เอง เล็ดเตอร์ออฟเครดิตชนิดนี้กำหนดให้ ธนาคารต้องจ่ายเงินตามตัวแลกเงินของผู้ส่งออก หรือผู้รับประโยชน์ต่อเมื่อต้องมีเอกสารอื่น ๆ ตามที่ระบุไว้ใน เล็ดเตอร์ออฟเครดิตมาประกอบด้วย ซึ่งส่วนใหญ่แล้วก็ได้แก่ ใบกำกับราคาสินค้า (Invoice) ใบแสดงการบรรจุหีบห่อ (Packing List) ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading หรือ B/L ในกรณีที่ส่งสินค้าทางเรือ) เป็นต้น นอกจากนี้ เล็ดเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการค้าประกัน (Standby Credit) ก็จัดว่าเป็น เล็ดเตอร์ออฟเครดิตชนิดนี้ด้วย"¹¹

1.2 เล็ดเตอร์ออฟเครดิตที่ไม่มีเอกสารประกอบ (Clean Credit) เป็นเล็ดเตอร์ออฟเครดิตที่ผู้รับประโยชน์สามารถยื่นตัวแลกเงิน เพื่อขอเงินกับธนาคารได้โดยไม่จำเป็นต้องมีเอกสารอื่นใดประกอบทั้งสิ้น เล็ดเตอร์ออฟเครดิตชนิดนี้เปิดกั้นน้อยมากเพราะใช้ในกรณีพิเศษเฉพาะเช่น เพื่อชำระค่าบริการตรวจสินค้า ค่านายหน้า ค่าจ้างผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศ เป็นต้น

10 Internation Chamber of Commerce (ICC), Uniform Customs and Practice for Documentary Credits. (Paris: ICC Publication S.A. 1983)

11 "เล็ดเตอร์ออฟเครดิตชนิดต่าง ๆ" วารสารเอกสารภาณีอากร 4 (เมษายน 2528) หน้า 63

2. ตามการโอนเปลี่ยนมือ

2.1 เล็ดเตอร์ออฟเครดิตชนิดโอนได้ (Transferable Credit) เป็นเล็ดเตอร์ออฟเครดิตที่ผู้รับประโยชน์คนแรกซึ่งมีชื่ออยู่ในเล็ดเตอร์ออฟเครดิตนั้นสามารถโอนเครดิตให้แก่บุคคลที่สาม (ผู้รับประโยชน์คนที่สอง) ได้ มักเป็นเล็ดเตอร์ออฟเครดิตที่เกิดขึ้นเมื่อผู้รับประโยชน์คนแรกเป็นเพียงพ่อค้าคนกลาง มิได้เป็นผู้ผลิตสินค้าชนิดนั้นที่แท้จริง แต่อย่างไรก็ตามผู้รับประโยชน์คนที่สอง จะโอนเครดิตให้ผู้อื่นอีกไม่ได้แล้ว

2.2 เล็ดเตอร์ออฟเครดิตชนิดโอนไม่ได้ ถ้าเล็ดเตอร์ออฟเครดิตฉบับใดไม่มีข้อความว่า This credit is transferable แล้วก็ให้หมายความว่าเป็นเล็ดเตอร์ออฟเครดิตที่โอนไม่ได้ ผู้ส่งออกสินค้าจะต้องเป็นผู้ที่ถูกระบุชื่อเป็นผู้รับประโยชน์เท่านั้น ทั้งนี้เว้นแต่เครดิตจะระบุไว้เป็นอย่างอื่น¹²

3. ตามกำหนดการชำระเงิน

3.1 เล็ดเตอร์ออฟเครดิตจ่ายเมื่อเห็น (Sight Credit) ได้แก่ เล็ดเตอร์ออฟเครดิตที่กำหนดให้ผู้รับประโยชน์ หรือผู้ขายสินค้ายื่นตัวแลกเงินชนิดจ่ายเมื่อเห็น (Sight Draft) ต่อธนาคารผู้รับซื้อตัวส่งออก ซึ่งผู้ขายหรือผู้รับประโยชน์ก็จะได้รับเงินจากธนาคารผู้เปิดเล็ดเตอร์ออฟเครดิต หรือธนาคารผู้ยืนยันเล็ดเตอร์ออฟเครดิต (Confirming Bank) ทันที¹³

3.2 เล็ดเตอร์ออฟเครดิตมีกำหนดเวลาจ่าย (Acceptance Credit) เล็ดเตอร์ออฟเครดิตชนิดนี้บางครั้งก็เรียกว่า Terms Credit หรือ Time Credit หรือ Usance Credit ได้แก่เครดิตที่กำหนดให้ผู้ส่งออกหรือผู้รับประโยชน์ยื่นตัวแลกเงินชนิดจ่ายเมื่อครบกำหนดระยะเวลาหนึ่ง เช่น 60 วัน

12 Internation Chamber of Commerce (ICC, Uniform Customs and Practice for Documentary Credits. (Paris: ICC Publication S.A. 1983) P.35

13 ได้กล่าวถึงความรับผิดชอบของธนาคารผู้ยืนยันเล็ดเตอร์ออฟเครดิตไว้ในตอนท้ายของบท

หลังจากวันที่ในใบตราส่ง เป็นต้น และเมื่อธนาคารประทับตราคำว่า "รับรอง" (Accepted) ลงบนตั๋วแลกเงินแล้วก็ถือว่าการรับรองดังกล่าวผูกพันธนาคาร ที่จะต้องจ่ายเงินตามตั๋วแลกเงินเมื่อถึงกำหนดเวลา 60 วันหลังจากวันที่ในใบตราส่ง นั้นเอง

4. การต่ออายุใหม่

4.1 Fixed Credit คือเครดิตออฟเครดิตที่ได้มีการกำหนดทั้งจำนวนเงิน วันหมดอายุ และระยะเวลาการชำระเงินไว้ในเครดิตอย่างชัดเจนแน่นอนเมื่อเครดิตฉบับนั้นถูกใช้จนครบจำนวนเงิน และหรือจนครบกำหนดอายุของเครดิตอย่างใดอย่างหนึ่งแล้ว เป็นอันสิ้นสุดอายุของเครดิตฉบับนั้น¹⁴

4.2 Revolving Credit หมายถึงเครดิตออฟเครดิตที่กำหนดจำนวนเงินขั้นสูงสุดที่จะให้ธนาคารรับซื้อตัวส่งออกได้ ภายในระยะเวลาหนึ่ง ๆ เช่น กำหนดไว้ว่าธนาคารสามารถรับซื้อตัวส่งออกได้เดือนละ 100,000 บาท และให้ L/C หมดอายุภายใน 1 ปี นับจากวันเปิด L/C เมื่อธนาคารได้รับซื้อตัวจนครบวงเงิน 100,000 บาทแล้ว หรือเมื่อครบกำหนดระยะเวลาหนึ่งเดือนแล้ว ผู้ส่งออกหรือผู้รับประโยชน์ก็ยังสามารถนำตัวส่งออกมาขายให้กับธนาคารได้อีกตามจำนวนวงเงินเดิมคือ 100,000 บาท ในระยะเวลาเท่าเดิมคือ 1 เดือน เป็นเช่นนี้หมุนเวียนกันไปจนกว่าเครดิตออฟเครดิตฉบับนั้นจะหมดอายุไป (Expired) ส่วนมากแล้วมักจะใช้กับการซื้อขายสินค้าที่เป็นอะไหล่ของรถยนต์ เครื่องยนต์ หรือเครื่องจักร ซึ่งจะต้องมีการสั่งซื้ออยู่เสมอทุก ๆ เดือน เป็นต้น .

5. การเพิกถอน

ลักษณะที่สำคัญที่สุดของ การแบ่งแยกเครดิตออฟเครดิตก็คือ การแบ่งแยกระหว่างเครดิตชนิดเพิกถอนได้ (Revocable Credit) และเครดิตชนิดเพิกถอนไม่ได้ (Irrevocable Credit) การแบ่งแยกดังกล่าวถือว่าสำคัญ

14 ชนิทร์ พิกษาวิวิธ, "เครดิตออฟเครดิต" (พิมพ์ครั้งที่ 3, กรุงเทพมหานคร: อมรินทร์การพิมพ์, 2525) หน้า 45

ที่สุดเพราะแสดงถึงความผูกพันตามกฎหมายของธนาคารผู้เปิดเช็คเตอร์ออฟเครดิตต่อผู้ส่งออกหรือผู้รับประโยชน์¹⁵

5.1 Revocable Credit เครดิตที่เบิกถอนได้หมายถึงเช็คเตอร์ออฟเครดิตที่แม้ว่าผู้รับประโยชน์จะได้รับเครดิตแล้ว แต่ผู้นำเข้าหรือธนาคารผู้เปิดเครดิตอาจเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขในเครดิต หรือยกเลิกเครดิตฉบับนั้นเสียเมื่อใดก็ได้โดยไม่ต้องแจ้ง หรือขอความเห็นชอบจากผู้รับประโยชน์ก่อน อย่างไรก็ตามถ้าเครดิตฉบับนั้นได้ถูกส่งไปยังสาขาของธนาคาร หรือธนาคารอื่นใดเพื่อให้มีการจ่ายเงิน หรือรับรองตั๋วแลกเงินแล้ว ธนาคารผู้เปิดเครดิตมีหน้าที่ต้องจ่ายเงินชดใช้แก่ธนาคารที่ได้จ่ายเงิน หรือรับรองตั๋วเงินนั้น หากการจ่ายเงินหรือรับรองตั๋วเงินได้ทำไปก่อนที่จะได้รับแจ้งการแก้ไข หรือยกเลิกเครดิตนั้น เครดิตชนิดนี้จึงไม่เป็นที่ต้องการของผู้ขาย ในทางปฏิบัติเราจะเห็นเครดิตชนิดนี้น้อยมาก นานปีทีหนึ่งจะมีสักฉบับหนึ่ง ธนาคารในบางประเทศ เช่นสหรัฐอเมริกาก็ไม่นิยมเปิดเครดิตชนิดนี้เพราะการเบิกถอนได้นั้นเกี่ยวกับความไม่แน่นอนแต่คำว่า เครดิตเป็นเรื่องของความแน่นอน¹⁶

5.2 Irrevocable Credit เครดิตที่เบิกถอนไม่ได้ เมื่อธนาคารผู้เปิด เช็คเตอร์ออฟเครดิตให้แก่ผู้รับประโยชน์แล้ว การยกเลิกหรือการเปลี่ยนแปลงข้อความใด ๆ ในเช็คเตอร์ออฟเครดิตจะกระทำไม่ได้ เว้นแต่จะได้รับคำยินยอมจากคู่กรณีทุกฝ่าย อันได้แก่ ผู้รับประโยชน์ ผู้นำเข้าหรือผู้เปิดเครดิต และธนาคารผู้เปิดเครดิต เช็คเตอร์ออฟเครดิตชนิดนี้จึงเป็นชนิดที่นิยมใช้แพร่หลายที่สุด เพราะผู้ขายสามารถแน่ใจได้ว่า เมื่อเขาได้รับเช็คเตอร์ออฟเครดิต

15 นส. ศรีวิไล ชาลรัตน์, "ผลของฉ้อฉลในเช็คเตอร์ออฟเครดิต" วิทยานินนธ์มหาบัณฑิต ภาควิชานิติศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2527

16 "เช็คเตอร์ออฟเครดิตชนิดต่าง ๆ" วารสารเอกสารภาษาอักษร 4 (เมษายน 2528) หน้า 61

แล้ว ในระหว่างที่เตรียมส่งสินค้าออกและเตรียมทำเอกสารไปเรียกเก็บเงินจากธนาคาร ผู้ซื้อไม่สามารถยกเลิกหรือเปลี่ยนแปลงข้อความใด ๆ ในเล็ตเตอร์ออฟเครดิต โดยที่เขาไม่ทราบและไม่ยินยอมไม่ได้และเมื่อเขาได้ทำเอกสารทุกอย่างถูกต้องตรงตามเงื่อนไข ของเล็ตเตอร์ออฟเครดิตแล้วธนาคารผู้เปิดเล็ตเตอร์ออฟเครดิตจะปฏิเสธการชำระเงินไม่ได้

นอกจากนี้เครดิตยังสามารถแยกออกเป็นชนิดพิเศษอื่น ๆ อีกเช่น ซอปปิงลิสต์เครดิต (Shopping-List Credit) เครดิตที่มีข้อความตัวแดง (Red Clause Credit) เล็ตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อการเดินทาง (Traveller's Letter of Credit)¹⁷ เป็นต้น อย่างไรก็ตามการแยกเครดิตไม่ถือเป็นการเด็ดขาดเพราะเครดิตฉบับหนึ่งอาจถูกจัดเป็นเครดิตหลาย ๆ ประเภทรวมกันก็ได้ เช่น วิวอลวิ่งเครดิตอาจเป็นเครดิตที่เบิกถอนไม่ได้ และยังเป็นเครดิตที่ต้องจ่ายเมื่อเห็นรวมกันอีกด้วย การแบ่งแยกเครดิตจึงเป็นเรื่องที่ให้ความสะดวก ในการอธิบายเรื่องเครดิตเท่านั้น¹⁸

การยืนยันการชำระเงินตามเครดิต (Confirmation of Credit)

ธนาคารผู้แจ้งเล็ตเตอร์ออฟเครดิต อาจให้คำยืนยัน (Confirm) ในเรื่องการชำระเงินให้แก่ผู้ส่งออกได้ และธนาคารผู้กระทำการยืนยันเช่นนั้น เราเรียกว่าธนาคารผู้ยืนยันเล็ตเตอร์ออฟเครดิต Confirming Bank และเล็ตเตอร์ออฟเครดิตที่ได้รับการยืนยันแล้ว เรียกว่า Confirmed Irrevocable Letter of Credit

17 มานน สังฆมิตร, "เล็ตเตอร์ออฟเครดิตและเอกสารประกอบ" (พิมพ์ครั้งที่ 1, กรุงเทพมหานคร: รวมสาส์น, 2527) หน้า 32

18 เรื่องเดียวกัน หน้า 60

การยืนยันดังกล่าวก็คือ การรับรองต่อผู้ส่งออก หรือผู้รับประโยชน์ว่า ธนาคารผู้ยืนยันเล็ดเตอร้ออฟเครดิต จะชำระเงินต่อผู้ส่งออกหรือผู้รับประโยชน์ ตามเล็ดเตอร้ออฟเครดิตแทนผู้เปิดเครดิต หรือธนาคารผู้เปิดเครดิต ในกรณีที่ ผู้เปิดเครดิตหรือธนาคารผู้เปิดเครดิตไม่สามารถชำระเงินให้ได้ (ดังในแผนภาพ ที่ 3.1 และ 3.2)

ดังนั้น ผู้ส่งออกหรือผู้รับประโยชน์ ซึ่งไม่รู้จักหรือไม่ไว้ใจในฐานะ ทางการเงินของธนาคารผู้เปิดเครดิต หรือของประเทศผู้เปิดเครดิต มักจะขอ รับเล็ดเตอร้ออฟเครดิตชนิดที่มีการยืนยัน จากธนาคารผู้แจ้งการเปิดเครดิต ใน บางกรณีที่ธนาคารผู้แจ้งการเปิดเครดิตไม่กล้าที่จะยืนยันเครดิตฉบับนั้นด้วยตนเอง ก็อาจที่จะหาธนาคารจากประเทศที่สามารถให้การยืนยันเครดิตแทนตนได้¹⁹ เนื่องจาก ในปัจจุบันนี้มีอยู่หลายประเทศในโลกที่มีฐานะทางการเงินที่ไม่มั่นคง ด้วยเหตุ นี้จึงเป็นหน้าที่ของผู้ส่งออก หรือผู้รับประโยชน์ที่จะต้องหาทางปกป้องความเสี่ยง เองเอง ซึ่งเล็ดเตอร้ออฟเครดิตธรรมดาที่ไม่ได้รับการยืนยันจากธนาคารก็ไม่สามารถปกป้องความเสี่ยงเหล่านี้ได้ ความเสี่ยงที่พูดถึงนี้คือ ความเสี่ยงทางการเมืองนั่นเอง (Political Risk บางแห่งก็เรียก Non-commercial Risk)²⁰

โดยปกติแล้วการยืนยันเครดิตนั้น ธนาคารผู้ยืนยันจะคิดค่าธรรมเนียม ในการยืนยัน เพราะถือว่าเป็นการค้ำประกันประเภทหนึ่ง สำหรับประเทศไทยแล้ว ค่าธรรมเนียมในการยืนยันเครดิตจะแตกต่างกันไป ตามความเสี่ยงของประเทศผู้ซื้อในแต่ละประเทศ แต่โดยเฉลี่ยแล้วตกประมาณ 0.3% ต่อ 3 เดือนสำหรับกรณี ที่ประเทศมีฐานะดี และสูงถึง 6-8% สำหรับประเทศที่มีฐานะทางการเงินที่ไม่ดี และเป็นที่น่าสังเกตว่าผู้ส่งออกไทย มักจะเป็นฝ่ายเสียเปรียบที่ต้องจ่ายค่าธรรมเนียม เสียเอง²¹

19 กลสิกรไทย, ธนาคาร. "คู่มือปฏิบัติเพื่อการค้าระหว่างประเทศ" (กรุงเทพมหานคร: ม.ป.ป. ม.ป.ท.) หน้า 25.

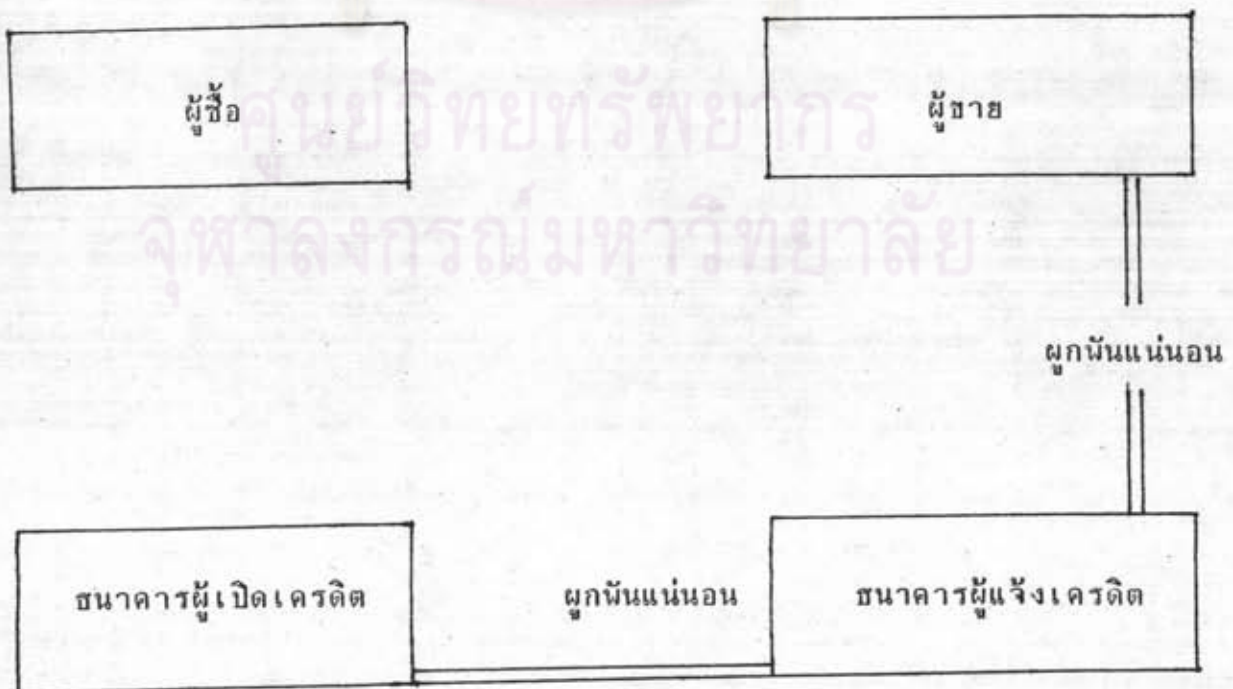
20 Jack K.Y. Koh. "Assessing and Minimizing your Political Risks," ECICS, Singapore. N.D. N.P.

21 กลสิกรไทย, ธนาคาร. หน้าเดียวกัน

แผนภาพที่ 3.1 เล็ตเตอร์ออฟเครดิตชนิดที่ไม่มีการยืนยัน (รับรอง) โดยธนาคารที่สอง



แผนภาพที่ 3.2 เล็ตเตอร์ออฟเครดิตชนิดที่มีการยืนยัน (รับรอง) โดยธนาคารที่สอง



เมื่อเปรียบเทียบความเสี่ยง ในเรื่องการชำระเงินระหว่างวิธีการชำระเงินโดยส่งตัวเรียกเก็บเงินผ่านธนาคาร และการใช้เล็ดเตอร์ออฟเครดิต แล้วจะเห็นได้ว่าสำหรับวิธีแรก แม้ว่าจะมีธนาคารเข้ามาเป็นคนกลางในการดูแลผลประโยชน์ของผู้ส่งออกและผู้นำเข้าแล้วก็ตาม เมื่อพิจารณาเฉพาะในแง่ของผู้ส่งออก ความเสี่ยงในเรื่องการได้รับการชำระเงินก็ยังคงมีอยู่ ทั้งนี้เพราะความรับผิดชอบของธนาคารที่กำหนดหน้าที่เรียกเก็บเงิน มีเพียงการที่ธนาคารนั้นจะต้องปฏิบัติตามคำสั่งของผู้ส่งออกหรือธนาคารของผู้ส่งออก อย่างเคร่งครัดเท่านั้น ธนาคารไม่ได้เข้าผูกพัน (Engagement) ที่จะต้องชำระค่าสินค้าแทนผู้นำเข้า กรณีที่ผู้นำเข้ารายนั้นไม่สามารถชำระเงินค่าสินค้าได้ ซึ่งต่างจากวิธีการชำระเงินโดยเล็ดเตอร์ออฟเครดิต ซึ่งมีธนาคารเข้ามาร่วมผูกพันกับผู้นำเข้าที่จะชำระเงินให้แก่ผู้ส่งออกเมื่อผู้ส่งออกได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขในเล็ดเตอร์ออฟเครดิตแล้ว

ทุกประการ

ในทำนองกลับกันเมื่อพิจารณาเฉพาะในแง่ของผู้นำเข้า ความเสี่ยงในเรื่องสินค้าที่ได้รับอาจไม่ถูกต้องตรงตามเงื่อนไข ที่ตกลงกับผู้ส่งออกไว้แต่แรกดังจะเห็นได้ชัดในกรณีที่ผู้นำเข้าได้รับตัวเพื่อเรียกเก็บจากธนาคารในนามของ D/P. ซึ่งผู้นำเข้าต้องชำระเงินให้แก่ธนาคารก่อนที่จะรับเอกสารไปแลกสินค้า ซึ่งถ้าปรากฏว่าสินค้าที่ได้รับหลังจากได้ดำเนินการทางศุลกากรออกมาแล้ว เป็นสินค้าที่ไม่ตรงตามเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้ ก็หมายถึงว่าผู้นำเข้าต้องจ่ายเงินเพื่อซื้อสินค้าที่ไม่มีคุณภาพ หรือปริมาณตามที่ต้องการไป ในกรณีนี้ก็ไม่มีหนทางใดที่จะช่วยป้องกันไม่ให้เกิดเหตุการณ์เช่นนี้ขึ้น มีแต่ทางแก้ไขซึ่งจะต้องฟ้องร้องกันต่อไป ซึ่งก็ต่างจากการใช้เล็ดเตอร์ออฟเครดิต ผู้นำเข้าสามารถกำหนดให้มีการตรวจสอบคุณภาพหรือปริมาณของสินค้าได้และใบรับรองการตรวจสอบดังกล่าว ถือเป็นเอกสารอย่างหนึ่งซึ่งผู้ส่งออกจะต้องนำมายื่นให้แก่ธนาคารผู้รับซื้อตัวส่งออกนั้น ซึ่งถ้าผู้ส่งออกไม่ได้ปฏิบัติตาม ธนาคารก็จะไม่ชำระเงิน หรือรับรองตัวแลกเงินของผู้ส่งออกรายนั้น

อย่างไรก็ดี แม้ผู้นำเข้าจะยังมีความหวาดหวั่นในเรื่องคุณภาพ หรือปริมาณของสินค้าที่ตนสั่งซื้อ แต่ก็ยังมีข้อได้เปรียบบางประการของวิธีการชำระเงิน ด้วยวิธีส่งตัวเรียกเก็บเงินผ่านธนาคารเมื่อเปรียบเทียบกับการใช้เล็ดเตอร์ออฟเครดิต ดังนี้

ประการแรก โดยปกติแล้วถ้าผู้นำเข้าที่ยังไม่รู้จักมักคุ้นกับธนาคารผู้นำเข้าเท่าใดนัก ต้องการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเมื่อสั่งซื้อสินค้า ธนาคารของผู้นำเข้ามักเรียกร้องให้ผู้นำเข้าวางเงินมัดจำ (Marginal deposit) จำนวนหนึ่งประมาณร้อยละ 5-25 ของจำนวนเงินที่ขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต แต่สำหรับในกรณีที่ถูกค้าที่มีฐานะทางเครดิตดี ซึ่งส่วนใหญ่มักเป็นลูกค้าเก่า และใช้บริการด้านนี้กับธนาคารเป็นประจำเสมอมา ส่วนมากธนาคารจะอนุมัติวงเงินเครดิตให้สำหรับการขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตไว้ก่อนแล้ว ซึ่งการที่ธนาคารจะอนุมัติวงเงินให้แก่ผู้นำเข้ารายใดนั้น ธนาคารย่อมต้องพิจารณาแล้วว่า ผู้นำเข้ารายนั้นมีหลักทรัพย์ค้ำประกันความเสี่ยงไว้อย่างคุ้มค่าแล้ว เหตุที่ต้องพิจารณาอย่างถี่ถ้วนเช่นนี้ เพราะการที่ธนาคารอนุมัติให้ผู้นำเข้ารายใดเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตไปแล้ว ก็เท่ากับว่าธนาคารได้อนุมัติเงินกู้ในรูปของเครดิตแก่ลูกค้าเมื่อนั้น²² ด้วยเหตุนี้เอง ในกรณีที่ผู้นำเข้ารายใด ๆ ยังไม่ได้รับอนุมัติวงเงินเครดิตสำหรับการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตจากธนาคาร ผู้นำเข้ารายนั้นจะรู้สึกว่าเป็นความยุ่งยากอย่างมากสำหรับเขา ที่จะสั่งซื้อสินค้าโดยการขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต เพราะต้องวางเงินมัดจำบางส่วนไว้เป็นหลักประกันต่อทางธนาคาร นอกจากนี้แม้ผู้นำเข้าอาจได้รับวงเงินเครดิตดังกล่าวก็ตาม แต่ในบางครั้งผู้นำเข้าอาจจะประสบปัญหาที่ว่าวงเงินเครดิตที่ธนาคารอนุมัติให้นั้นมีไม่เพียงพอต่อปริมาณธุรกิจที่มีของผู้นำเข้ารายนั้น เมื่อผู้นำเข้าขอให้ธนาคารเพิ่มจำนวนวงเงินเครดิต ก็จะพบว่าธนาคารก็มักจะเรียกร้องให้เขาจัดหาหลักทรัพย์มาค้ำวงเงินเครดิตเพิ่มขึ้นเช่นกัน แต่เมื่อเปรียบเทียบกับวิชาการเรียกเก็บผ่านธนาคาร ก็จะเห็นความแตกต่างในประเด็นนี้อย่างชัดเจนมาก เพราะวิธีนี้ธนาคารผู้ทำหน้าที่เรียกเก็บเงินมีหน้าที่เพียงแจ้งให้ผู้นำเข้ามาชำระเงิน หรือรับรองตัวแลกเงินก่อนที่จะมอบเอกสารสำหรับการแลกเปลี่ยนค้าให้ และเมื่อเรียกเก็บเงินจากผู้นำเข้าได้แล้ว ธนาคารจึงจะส่งเงินคืนให้แก่ผู้ส่งออกไป ธนาคารไม่ได้มีความผูกพันในเรื่องการชำระเงิน

22 ชนิทร์ พิกษาวิวิธ, เลตเตอร์ออฟเครดิตการค้า, (พิมพ์ครั้งที่ 3 กรุงเทพมหานคร: อมรินทร์การพิมพ์, 2525) หน้า 38

ของผู้นำเข้าเข้าสู่ผู้ส่งออกเลย ดังนั้น ธนาคารก็ไม่มีสิทธิ์ที่เรียกร้องหลักประกันค่าประกันใด ๆ จากผู้นำเข้ามาเพื่อเป็นการค้ำประกันว่าถ้าผู้นำเข้าไม่สามารถชำระเงินค่าสินค้า เมื่อถึงกำหนดของตัวแลกเปลี่ยนแล้วธนาคารจะได้มีหลักประกันค้ำประกันจำนวนนี้ ชำระให้แก่ผู้ส่งออกในต่างประเทศแทน²³ ทั้งนี้เมื่อเกิดการปิดล้มการชำระเงิน หรือเมื่อมีการหน่วงเหนี่ยวการชำระเงินแล้วสำหรับวิธีเรียกเก็บผ่านธนาคารแล้ว ธนาคารก็จะถือว่าเป็นเรื่องของคู่กรณีคือผู้นำเข้า และผู้ส่งออกจะฟ้องร้องกันเอาเอง

ประการที่สอง เมื่อพิจารณาจากค่าใช้จ่าย อันได้แก่ค่าธรรมเนียมและค่าบริการต่าง ๆ ที่ธนาคารเรียกเก็บจากผู้นำเข้าตามวิธีการเปิดเครดิตเตอร์ออฟเครดิตจะสูงกว่ามากเมื่อเปรียบเทียบกับวิธีการเรียกเก็บผ่านธนาคาร ทั้งนี้เพราะโดยปกติแล้วค่าใช้จ่ายเหล่านี้ ธนาคารจะเรียกเก็บจากผู้นำเข้าแตกต่างกันตามความรับผิดชอบของธนาคารที่มีต่อธุรกรรมนั้น ๆ เมื่อได้พิจารณาค่าธรรมเนียมและค่าบริการ (Bank's Charge & Commissions) โดยส่วนใหญ่ ที่ธนาคารทั้งในต่างประเทศหรือแม้แต่ธนาคารในประเทศได้เรียกเก็บจากผู้นำเข้า ในกรณีผู้นำเข้าเลือกใช้วิธีการชำระแบบเครดิตเตอร์ออฟเครดิต ก็จะได้แก่

²³ มีบางกรณีที่ธนาคารผู้เรียกเก็บเงินอาจต้องขอให้ ผู้นำเข้าต้องวางหลักประกันค้ำประกันไว้ด้วย กรณีนี้แสดงว่าธนาคารนั้นยังไม่ได้รับเอกสารตัวจริงจากผู้ส่งออก หรือธนาคารของผู้ส่งออก แต่ธนาคารได้ถูกขอร้องโดยผู้นำเข้าให้ออกหนังสือค้ำประกันประเภทหนึ่งที่เรียกว่า Shipping Guarantee เพื่อเป็นการค้ำประกันต่อบริษัทสายการเดินเรือ (กรณีที่บรรทุกสินค้ามาทางเรือ) เพื่อขอรับสินค้าไปก่อน จะเห็นได้ว่าการที่ธนาคารออกหนังสือค้ำประกันให้แก่ผู้ส่งออกไปทั้ง ๆ ที่ยังไม่ได้รับเอกสาร และคำสั่งจากผู้ส่งออก หรือธนาคารของผู้ส่งออกก็เท่ากับว่าธนาคารได้ยอมเข้าผูกพันกับผู้นำเข้าที่จะต้องชำระเงิน หรือรับรองตัวแลกเปลี่ยนไปโดยปริยาย ซึ่งในทางปฏิบัติธนาคารก็จะเรียกร้องหลักประกันบางอย่างจากผู้นำเข้าเสียก่อน

1. คำธรรมเนียมในการเปิดเล็ดเตอร์ออฟเครดิต (L/C Opening Com.)
2. คำธรรมเนียมในการแก้ไขเล็ดเตอร์ออฟเครดิต (L/C Amending Com.)
3. คำธรรมเนียม เมื่อตัวที่มีกำหนดระยะเวลาครบกำหนดการชำระเงิน (Payment Com.)

นอกจากนี้แล้วยังจะมี คำไปรษณีย์ คำโทรเลข เทเลกซ์ อากปรแสดมภ์อื่น ๆ ซึ่งผู้นำเข้าต้องถูกเรียกเก็บอีกต่างหาก และในกรณีที่เป็นเล็ดเตอร์ออฟเครดิตชนิดจ่ายเมื่อเห็น ผู้นำเข้าอาจต้องชำระดอกเบี้ยตามจำนวนวัน ที่ธนาคารผู้เปิดเล็ดเตอร์ออฟเครดิตจะคิดภายหลังอีกด้วย

ทั้งนี้ เมื่อเปรียบเทียบกับ คำธรรมเนียม และค่าบริการของธนาคารที่ผู้นำเข้าจะต้องชำระให้แก่ธนาคารผู้เรียกเก็บเงิน ซึ่งส่วนใหญ่แล้วก็จะมีเพียงคำธรรมเนียมการเรียกเก็บเรียก (Inward Bill for Collection 's Com.) เท่านั้น (ดูตารางที่ 2.1-2.3 ในภาคผนวก ข. ประกอบ)

ด้วยเหตุนี้เองที่ผู้นำเข้าส่วนใหญ่คิดว่า ถ้าเขามีอำนาจการต่อรองที่มากกว่าผู้ส่งออกแล้ว เขาก็จะเสนอวิธีการชำระเงิน ที่มีความยุ่งยากต่อตัวเขาเองน้อยที่สุด และหรือเป็นวิธีที่เสียค่าใช้จ่ายน้อยที่สุดดังเช่น การขอเปิดบัญชีเครดิตกับผู้ส่งออก (O/A) หรือการขอให้มีการชำระเงินโดยการเรียกเก็บผ่านธนาคาร (B/C) ซึ่งถ้าผู้ส่งออกตกอยู่ในสภาวะที่จำต้องยอมรับข้อเสนอของผู้นำเข้ารายนั้นแล้วก็เท่ากับว่าผู้ส่งออกกำลังยอมรับความเสี่ยงในเรื่องการชำระเงินจากผู้นำเข้านั่นเอง