

## วิธีการชำระเงินในการค้าระหว่างประเทศ

จารุพัฒน์ พานิชย์

ผู้อำนวยการฝ่ายรับประกันการส่งออก  
ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย  
jarupatp@exim.go.th

สวัสดีครับท่านผู้อ่าน วันนี้เรามาทำความรู้จักกับวิธีการชำระเงินในการค้าระหว่างประเทศกันนะครับ ในการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ ซึ่งผู้ซื้อผู้ขายอยู่กันคนละประเทศ นอกจากจะต้องมีการตกลงกันว่า จะซื้อขายสินค้าอะไร จำนวนหรือปริมาณเท่าใด ราคาเท่าไร การส่งมอบเป็นอย่างไรและเมื่อใด แล้วยังมีเรื่องสำคัญที่จะตกลงกันอีกเรื่องหนึ่ง คือ **วิธีการชำระเงินค่าสินค้า** การเจรจาตกลงเลือกวิธีการชำระเงินนี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ เช่น ความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้า อำนาจต่อรองทางการค้า ประเภทของสินค้า ระบบธนาคารในประเทศคู่ค้า เป็นต้น ซึ่งปัจจุบันมีวิธีการหลักๆ ที่นิยมใช้กันในการค้าระหว่างประเทศ 4 วิธี คือ

1. **การชำระเงินล่วงหน้า (Advance Payment)** วิธีการนี้เป็นการตกลงระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย โดยผู้ซื้อจะโอนเงินหรือไปให้ผู้ขายพร้อมกับการสั่งซื้อสินค้าหรือก่อนการส่งสินค้า เมื่อผู้ขายได้รับชำระค่าสินค้าแล้ว จะส่งสินค้ามาให้ผู้ซื้อ วิธีนี้มักจะใช้กับสินค้าที่มีราคาไม่สูงมากนัก เช่น สินค้าตัวอย่าง หรือใช้ในกรณีที่เป็นสินค้าผลิตเฉพาะและมีความต้องการสูง หรือหากเป็นกรณีสินค้าทั่วไปและเป็นการซื้อขายครั้งแรก ผู้ขายยังไม่รู้จักผู้ซื้อดีหรือทราบข่าวว่าเครดิตของผู้ซื้อไม่เป็นที่เชื่อถือ วิธีการนี้ผู้ซื้อมีความเสี่ยงและเป็นฝ่ายเสียเปรียบเพราะต้องชำระเงินก่อนที่จะได้รับสินค้าและไม่แน่ว่าจะได้รับสินค้าตรงตามคำสั่งซื้อไปหรือไม่

2. **การเปิดบัญชี (Open Account) หรือการโอนเงิน (Telegraphic Transfer)** การซื้อขายแบบ “เปิดบัญชี” เป็นการตกลงกันว่าผู้ขายยินยอมให้ผู้ซื้อชำระเงินค่าสินค้าภายหลังจากได้รับสินค้าแล้วจะเป็นกี่วัน เช่น 60 วันหรือ 90 วัน หลังจากส่งมอบสินค้าแล้ว หลังจากนั้นผู้ขายจะจัดส่งสินค้าและเอกสารที่เกี่ยวข้องไปให้ผู้ซื้อโดยตรงเพื่อที่ผู้ซื้อจะได้ดำเนินการนำสินค้าออกมาขายหรือใช้งานก่อน วิธีการซื้อขายแบบนี้ผู้ขายมีความเสี่ยงและเป็นฝ่ายเสียเปรียบเพราะต้องส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อก่อนโดยไม่มีหลักประกันว่าจะได้รับชำระเงินตามกำหนดเวลาที่ตกลงกันได้ ดังนั้นการที่ผู้ขายจะเลือกใช้วิธีการชำระเงินแบบนี้ ผู้ซื้อและผู้ขายต้องมีความสัมพันธ์ที่ดี และผู้ขายจะต้องมีความมั่นใจว่าผู้ซื้อจะสามารถชำระเงินได้ตามกำหนดเวลาที่ตกลงกัน นอกจากนี้ ผู้ขายควรศึกษาว่าประเทศของผู้ซื้อไม่มีระเบียบกฎหมายหรือกฎหมายห้ามการโอนเงินออกนอกประเทศ รวมทั้งต้องรู้ตัวเองว่าธุรกิจจะมีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอในการดำเนินกิจการระหว่างระยะเวลาที่ให้เครดิตแก่ผู้ซื้อ

3. **ตั๋วเงินเพื่อการเรียกเก็บที่มีเอกสารประกอบ (Documentary Bill for Collection)** วิธีการชำระเงินแบบนี้แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ D/P (Document against Payment) และ D/A (Document against Acceptance) สำหรับ D/P Sight นั้น ผู้ขายจะส่งออกสินค้าให้ผู้ซื้อและขณะเดียวกันจะนำเอกสารต่างๆ ที่ใช้ในการออกสินค้าส่งผ่านธนาคารเพื่อเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อ ทำให้ผู้ซื้อจะต้องชำระค่าสินค้าให้ธนาคารในประเทศผู้ซื้อก่อน ธนาคารจึงจะมอบเอกสารที่ใช้ออกสินค้าให้แก่ผู้ซื้อ ส่วน D/A ผู้ซื้อจะต้องรับรองตั๋วเงิน (Bill of Exchange) และรับเอกสารที่ใช้ในการออกสินค้าจากธนาคาร หลังจากนั้นผู้ซื้อจะนำเงินมาชำระให้แก่ธนาคารตามตั๋วเงินที่ได้รับรองไว้เมื่อครบกำหนดที่ระบุไว้ในตั๋วเงิน เช่น 30, 60 หรือ 90 วัน หลังจากได้รับเอกสาร

เนื่องจาก D/P และ D/A ผู้ซื้อจะไปออกสินค้าโดยไม่มีเอกสารที่ใช้ในการออกสินค้าไม่ได้ ผู้ขายจึงมั่นใจได้บางส่วนว่าผู้ซื้อจะต้องชำระหรือรับรองตัวแลกเงินก่อน อย่างไรก็ตาม ผู้ขายก็ยังเป็นฝ่ายเสียเปรียบและมีความเสี่ยงอยู่คือ ถ้าผู้ซื้อปฏิเสธการรับสินค้า โดยไม่ยอมชำระเงินหรือรับรองตัวแลกเงินเนื่องจากผู้ซื้อมีปัญหาในด้านการเงิน หรือมีปัญหาในด้านการตลาด ผู้ขายต้องเสียค่าใช้จ่ายในการนำสินค้ากลับหรือขายในราคาถูกให้กับผู้ซื้อรายใหม่ หรืออาจจะต้องขายทอดตลาดทำให้ขาดทุน โดยปกติวิธีการชำระเงินในลักษณะนี้มักจะกระทำกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่ทำการค้ากันมานานจนมีความคุ้นเคยและไว้ใจกัน หรืออาจจะเป็นบริษัทสาขา หรือบริษัทในเครือเดียวกัน ซึ่งตั้งอยู่ในต่างประเทศ

**4. เลตเตอร์ออฟเครดิต (Documentary Letter of Credit : L/C)** การชำระเงินวิธีนี้ให้ความเป็นธรรมแก่ทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย มีกฎเกณฑ์ที่ชัดเจนรองรับ ซึ่งปัจจุบันเรียกว่า UCP600 โดยมีธนาคารที่เปรียบเสมือนเป็นตัวกลางระหว่างทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย ทำให้ผู้ซื้อมั่นใจว่าถ้าสั่งซื้อสินค้าโดยเปิด L/C ไปให้ผู้ขายแล้ว ผู้ขายก็จะจัดส่งสินค้าให้ครบถ้วนตามที่ระบุไว้ใน L/C ทุกประการ และหากผู้ขายไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขใน L/C ผู้ซื้อก็สามารถไม่ชำระเงินค่าสินค้าได้ในทางกลับกัน ฝ่ายผู้ขายก็มั่นใจว่าถ้าส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อและจัดส่งเอกสารถูกต้องและครบถ้วนตามเงื่อนไขที่ระบุใน L/C ที่ผู้ซื้อเปิดมาทุกประการ ผู้ขายจึงจะได้รับเงินค่าสินค้าจากธนาคาร

ดังนั้น ข้อควรระวังที่สำคัญในการตกลงซื้อขายแบบ L/C คือ ข้อกำหนดและเงื่อนไขต่างๆ ที่ระบุใน L/C นั้น ก่อนเปิด L/C ผู้ซื้อและผู้ขายควรที่จะคุยรายละเอียดว่าอะไรทำได้หรือไม่ได้ เพราะเงื่อนไขเดียวของการได้รับชำระเงินตาม L/C นั้นคือ เอกสารถูกต้องและครบถ้วนตามที่ระบุใน L/C เท่านั้น และไม่เกี่ยวข้องกับตัวสินค้าเลยครับ

การเลือกวิธีการชำระเงินนั้น สิ่งสำคัญขึ้นอยู่กับผู้ขายว่าประเมินความเสี่ยงลูกค้าไว้อย่างไร และต้องการให้ชำระเงินด้วยวิธีไหน มีการเตรียมพร้อมรับมือสำหรับปัญหาที่อาจเกิดขึ้นอย่างไร และสามารถต่อรองและตกลงเงื่อนไขการชำระเงินและราคาที่ได้ประโยชน์ร่วมกันทั้งสองฝ่ายได้อย่างไร หวังว่าทุกท่านคงสนุกกับการค้าระหว่างประเทศนะครับ แล้วพบกันใหม่ครับ