



ฝ่ายวิจัยธุรกิจ EXIM

ตุลาคม 2560

## เงื่อนไขใน L/C : ขาดเอกสาร พลาดรายได้

ความเดิมจากบทความ “ทำไมเงื่อนไขใน L/C : ทำให้ผู้ส่งออกตกม้าตายได้” ซึ่งได้ย้ำเตือนถึงความสำคัญของการตรวจสอบเงื่อนไขและเอกสารที่ต้องเตรียมตามที่ระบุใน L/C โดยให้สังเกตว่ามีอะไรที่ผิดปกติและผู้ส่งออกสามารถทำได้ตามที่ระบุหรือไม่ เพราะอาจเป็นประเด็นเล็กๆ ที่ก่อให้เกิดความเสียหายแก่ผู้ส่งออกอย่างไม่น่าเชื่อ ดังตัวอย่างที่จะขอหยิบยกมาเล่าสู่กันฟังในครั้งนี้

นาย B เป็นผู้ส่งออกสินค้าเซรามิก เมื่อได้เจรจาตกลงเรื่องแบบสินค้า จำนวนผลิต และวันกำหนดส่งมอบสินค้ากับคู่ค้าเป็นที่เรียบร้อย นาย B ก็ดำเนินการผลิตสินค้าและส่งมอบสินค้าลงเรือไปตามกำหนด เมื่อส่งสินค้าลงเรือเรียบร้อยแล้ว นาย B จึงเริ่มจัดเตรียมเอกสารตามรายการที่ระบุใน L/C เพื่อเรียกเก็บเงินค่าสินค้าจากธนาคารผู้เปิด L/C จนถึงขั้นตอนนี้ นาย B จึงพบว่าเงื่อนไขหนึ่งใน L/C ระบุว่าต้องมีเอกสารหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าแบบเอ (GSP Form A) และเมื่อ นาย B ติดต่อขอเอกสารจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องแล้วพบว่าสินค้านั้นไม่อยู่ในรายการสินค้าที่จะได้รับสิทธิ์ GSP จึงไม่สามารถขอ GSP Form A ได้ นาย B จึงไม่ได้ส่งเอกสารดังกล่าวไป แต่คิดว่าไม่น่าจะมีปัญหาอะไร จนได้รับข่าวร้ายว่า ธนาคารผู้เปิด L/C ปฏิเสธการชำระเงินค่าสินค้าด้วยเหตุจากเอกสารไม่ครบถ้วน เนื่องจากขาดหนังสือรับรอง GSP Form A และเมื่อ นาย B ติดต่อไปทางผู้ซื้อเพื่อเจรจาขอให้ผู้ซื้อช่วยเซ็นรับเอกสารซึ่งจะทำให้ธนาคารผู้ซื้อยอมโอนเงินเพื่อชำระค่าสินค้านั้น นาย B ผู้ซื้อก็ปฏิเสธคำขอดังกล่าว และปฏิเสธที่จะรับซื้อสินค้าล็อตนี้ทั้งหมด เพราะการที่สินค้านั้นไม่มีหนังสือรับรอง GSP Form A ทำให้ผู้ซื้อไม่สามารถใช้สิทธิ์ GSP เพื่อลดภาษีนำเข้าได้ ราคาสินค้านำเข้าในอัตราปกติเมื่อรวมภาษีนำเข้าแล้วจึงสูงกว่าที่ผู้ซื้อประเมินไว้ว่าจะทำตลาดได้ และที่ซ้ำเติมความโชคร้ายของนาย B ในกรณีนี้ คือสินค้าที่ถูกตีกลับมานั้น นาย B ก็ไม่สามารถนำไปจำหน่ายต่อให้แก่ผู้อื่นได้ เพราะสินค้าเซรามิกที่ส่งออกดังกล่าวได้ฝังตราโลโก้ของผู้ซื้อไว้แล้ว กล่าวได้ว่านาย B เสียทั้งโอกาสได้รับเงินค่าสินค้าและสูญเสียสินค้านั้นไปพร้อมกัน

ตัวอย่างดังกล่าวยืนยันได้เป็นอย่างดีว่า เอกสารที่ผู้ส่งออกต้องเตรียมเพื่อส่งไปเรียกเก็บเงินค่าสินค้านั้น อาจไม่ได้มีแค่เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกตามมาตรฐานทั่วไป เช่น ใบกำกับสินค้า (Invoice) ใบตราส่งสินค้าทางทะเล (Bill of Lading : B/L) และใบกำกับรายการบรรจุหีบห่อ (Packing List) แต่ผู้ซื้ออาจ

ระบุขอเอกสารอื่นมาใน L/C ด้วย เช่น หนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าแบบเอ (GSP Form A) ใบรับรองสุขภาพ (Health Certificate) และใบรับรองการฆ่าเชื้อโรคโดยวิธีรมควันหรืออบแก๊ส (Fumigation Certificate) ผู้ส่งออกจึงควรตรวจสอบเอกสารที่ต้องจัดเตรียมตาม L/C อย่างละเอียดรอบคอบก่อนเริ่มการผลิต และหลังจากเช็คแล้วว่าต้องจัดเตรียมเอกสารใดบ้างแล้ว ผู้ส่งออกก็ควรตรวจสอบตนเองด้วยว่าจะสามารถจัดเตรียมเอกสารเหล่านั้นได้ครบถ้วนหรือไม่ สำหรับเอกสารบางรายการที่ผู้ส่งออกไม่เคยจัดเตรียมมาก่อน ก็ควรติดต่อหน่วยงานที่ออกเอกสารดังกล่าว อาทิ กรมการค้าต่างประเทศ กรมวิชาการเกษตร เพื่อสอบถามเบื้องต้นว่าต้องใช้ระยะเวลาเท่าใดในการออกเอกสาร หรือมีเงื่อนไขใดในการออกเอกสารบ้าง รวมถึงค่าใช้จ่ายในการออกเอกสารดังกล่าว เพื่อเป็นข้อมูลในการพิจารณาว่าจะสามารถปฏิบัติเพื่อให้ได้รับเอกสารดังกล่าวหรือไม่ หากพบว่ามีปัญหาติดขัดประการใด ผู้ส่งออกควรรีบติดต่อขอเจรจากับผู้ซื้อเพื่อขอปรับเปลี่ยนเงื่อนไขใน L/C ก่อน จะเริ่มดำเนินการผลิตและส่งสินค้าออกไป การเตรียมพร้อมดังกล่าวแม้จะเสียเวลาไปบ้าง แต่ก็ช่วยลดโอกาสที่ผู้ส่งออกจะถูกปฏิเสธการชำระเงินด้วยเหตุจากการเตรียมเอกสารไม่ครบถ้วนได้มากทีเดียว สำหรับลูกค้าของ EXIM BANK สามารถปรึกษาข้อข้องใจเรื่อง L/C ได้ที่ฝ่ายธุรกิจธนาคาร โทร. 0 2271 2540, 0 2617 2241

Disclaimer : ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่เกี่ยวข้องเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด