บทที่ 2

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาถึงวิธีการรับชำระค่าสินค้าและบริการ ของผู้ส่งออกในจังหวัดเชียงใหม่ ผู้ศึกษาได้นำแนวคิดและทฤษฎีที่นำมาใช้ในการสร้างแบบสอบถามและสัมภาษณ์ผู้ส่งออก จากหนังสือและเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศ โดยแนวคิดและทฤษฎีในการศึกษาครั้งนี้ คือวิธีการและขั้นตอนดำเนินการรับชำระค่าสินค้าและบริการของผู้ส่งออก รวมทั้งได้ทบทวนถึงวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

2.1.1 วิธีการรับชำระค่าสินค้าและบริการของผู้ส่งออก หมายถึง วิธีการรับชำระค่าสินค้าและบริการของผู้ส่งสินค้าออกที่นิยมใช้ในการทำการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งมี 4 วิธี[5] คือ

1. **วิธีการรับชำระเงินล่วงหน้า (Advance Payment)** หมายถึงการซื้อขายสินค้าและบริการที่ผู้ส่งออกจะได้รับชำระค่าสินค้าและบริการก่อนการส่งมอบสินค้าและบริการ วิธีนี้เหมาะกับการค้าที่เป็นตลาดของผู้ขายหรือสินค้าที่ต้องผลิตเป็นพิเศษ ผู้ขายจำเป็นต้องขอให้ผู้ซื้อติดต่อธนาคารเพื่อจัดส่งเงินมัดจำหรือเงินทั้งหมดให้ก่อนล่วงหน้า จึงจะยอมวางใจผลิตสินค้าตามที่ผู้ซื้อสั่งไว้
2. **การเปิดเล็ตเตอร์ออฟเครดิต Letter of Credit หรือ Commercial Documentary L/C** เป็นตราสารทางการค้าชนิดหนึ่งที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์ตามคำขอของผู้ซื้อส่งไปให้ผู้ขายหรือผู้รับประโยชน์ ทั้งนี้เพื่อเป็นคำรับรองหรือคำสัญญาของธนาคารที่จะจ่ายเงินเป็นจำนวนแน่นอนให้แก่ผู้ขายหรือผู้รับประโยชน์เมื่อผู้ขายหรือผู้รับประโยชน์แสดงเอกสารได้ถูกต้องครบถ้วนตามที่ระบุไว้ใน L/Cนั้น วิธีนี้เหมาะกับคู่ค้าที่ต้องการให้ธนาคารเป็นหลักประกัน เพื่อป้องกันการได้เปรียบเสียเปรียบในการรับส่งสินค้าและชำระเงิน

---

[5] ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย.วารสารEXIM NEWS. ปีที่ 6 ฉบับที่ 4 ประจำเดือนเมษายน 2543.

3. **วิธีการเรียกเก็บเงินผ่านธนาคาร(Bill for Collection) หรือ Documentary Collection หรือ B/C** หมายถึงการซื้อขายสินค้าที่เมื่อผู้ส่งออกได้ส่งสินค้าลงเรือแล้วผู้ส่งออกรวบรวมเอกสารประกอบด้วยเอกสารการส่งสินค้า(ประกอบด้วยใบตราส่งสินค้า บัญชีราคาสินค้า ใบแสดงบรรจุหีบห่อ หรือมีเอกสารอื่นๆตามที่ตกลงกัน)และเอกสารทางการเงินเช่นตั๋วแลกเงิน ตั๋วสัญญาใช้เงิน ยื่นผ่านธนาคารเพื่อให้ส่งไปเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อผ่านธนาคารผู้ซื้อในต่างประเทศ โดยผู้ขายจะต้องให้คำสั่งไว้ต่อธนาคารด้วยว่าจะส่งมอบเอกสารให้กับผู้ซื้อเมื่อได้ชำระค่าสินค้าก่อนหรือให้ผู้ซื้อรับรองตั๋วเงินก่อน เพื่อผู้ซื้อจะได้นำเอกสารไปออกของหรือรับสินค้าต่อไป วิธีนี้เหมาะกับคู่ค้าที่รู้จักกันดีแล้ว ผู้ขายจะเป็นผู้ยอมเสียเปรียบจัดส่งสินค้าและเอกสารสิทธิ์ผ่านไปยังธนาคารเพื่อเรียกเก็บเงิน ผู้ซื้อจะติดต่อธนาคารของตน จัดส่งเงินให้ผู้ขายในภายหลัง

Collection[6] หรือการเรียกเก็บ หมายถึงการที่ธนาคารเข้ามาดำเนินการเรื่องเอกสารเพื่อได้มา(Obtain) ซึ่งเงินหรือให้ได้มาซึ่งการรับรองว่าจะจ่ายเงิน

ประเภทของ Bill for Collection[7] ที่นิยมใช้มี 2 ประเภท คือ

- **Document Against Payment (D/P)** เป็นคำสั่งให้ธนาคารของผู้ซื้อมอบเอกสารให้ผู้ซื้อได้ก็ต่อเมื่อผู้ซื้อได้ชำระเงินที่ธนาคารของผู้ซื้อหลังจากที่ธนาคารของผู้ซื้อได้รับเอกสารมาจากฝ่ายผู้ขาย โดยแบ่งได้เป็น 2 ชนิดคือ
  - **Document Against Payment at Sight (D/P Sight)** เป็นคำสั่งให้ธนาคารของผู้ซื้อมอบเอกสารให้ผู้ซื้อได้ก็ต่อเมื่อผู้ซื้อได้ชำระเงินทันทีที่ธนาคารของผู้ซื้อได้รับเอกสารมาจากฝ่ายผู้ขาย
  - **Document Against Payment within (ระยะเวลา) (D/P Term)** เป็นคำสั่งให้ธนาคารของผู้ซื้อมอบเอกสารให้ผู้ซื้อได้ก็ต่อเมื่อผู้ซื้อได้ชำระเงินภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ คำสั่งเช่นนี้จะจ่ายวันใดก็ได้นับแต่วันที่ธนาคารได้รับเอกสารจนสิ้นสุดวันที่ได้ระบุไว้เป็นวันครบกำหนดชำระ โดยมีข้อแม้ว่าเมื่อใดจ่ายเมื่อนั้นก็รับเอกสารออกไป

---

[6] อาวุธ โพธิ์เล็ก. *L/C&B/C* **เอกสารธนาคารเพื่อการนำเข้า-ส่งออก.** พิมพ์ครั้งที่ 7. กรุงเทพฯ : บริษัทพิมพ์ดี จำกัด, 2542. หน้า 108.

[7] เรื่องเดียวกัน, หน้า 110.

- **Document Against Acceptance (D/A)** เป็นคำสั่งให้ธนาคารของผู้ซื้อมอบเอกสารให้แก่ผู้ซื้อได้ก็ต่อเมื่อผู้ซื้อรับรองตั๋วแลกเงินที่มีระยะเวลา (Usance Bill) ให้ธนาคารเสียก่อน

4. **การเปิดบัญชีขายเชื่อ (Open Account)** หมายถึงการซื้อขายสินค้าเป็นเงินเชื่อ โดยผู้ส่งออกจะจัดส่งสินค้าไปให้กับผู้ซื้อก่อนและผู้ซื้อจะชำระค่าสินค้าในภายหลัง วิธีนี้เหมาะกับคู่ค้าที่รู้จักกันดีมากๆอยู่แล้ว ผู้ขายจะเป็นฝ่ายยอมเสียเปรียบจัดส่งสินค้าและเอกสารสิทธิ์ไปยังผู้ซื้อเพื่อเรียกเก็บเงินโดยตรง ผู้ซื้อจะติดต่อธนาคารของตนเพื่อจัดส่งเงินให้ผู้ขายในภายหลัง

ขั้นตอนการดำเนินการของผู้ส่งออกในการรับชำระค่าสินค้าและบริการ[8]

เมื่อผู้ส่งออกและผู้ซื้อที่อยู่ต่างประเทศได้ทำข้อตกลงทางการค้าเรียบร้อยแล้ว กล่าวคือมีรายละเอียดของสินค้า มีการทำสัญญาซื้อขาย และมีการกำหนดการส่งมอบเรียบร้อยแล้ว สิ่งที่ผู้ส่งออกต้องดำเนินการคือการจัดเตรียมสินค้าให้ถูกต้องตรงตามข้อตกลงที่ให้ไว้ และเมื่อดำเนินการแล้วเสร็จและจัดส่งให้ผู้ซื้อที่ต่างประเทศ ผู้ส่งออกก็จะได้รับเงินค่าสินค้า ซึ่งในแต่ละวิธีของการรับชำระค่าสินค้าและบริการของผู้ส่งออก มีลักษณะที่ สำคัญ[9] ดังนี้

วิธีรับชำระเงินล่วงหน้า(Advance Payment)

ขั้นตอนการดำเนินการ

- ผู้ส่งออกจะต้องแจ้งให้ผู้ซื้อที่ต่างประเทศได้ทราบถึง ธนาคารและเลขที่บัญชีที่ผู้ส่งออกต้องการให้โอนเงินมา
- เมื่อมีการโอนเงินมาจากต่างประเทศ เพื่อชำระค่าสินค้า ธนาคารจะแจ้งให้ผู้ส่งออกทราบเพื่อยืนยันความถูกต้อง และธนาคารจะนำเข้าบัญชีของผู้ส่งออก

เอกสาร

- ไม่ต้องใช้เอกสาร

---

[8] อาวุธ โพธิ์เล็ก. L/C&B/C เอกสารธนาคารเพื่อการนำเข้า-ส่งออก. พิมพ์ครั้งที่ 7. กรุงเทพฯ : บริษัทพิมพ์ดี จำกัด, 2542.

[9] ศูนย์ฝึกอบรม ฝ่ายการพนักงาน ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด(มหาชน). **การค้าระหว่างประเทศกับวิธีการชำระเงิน.**

ค่าธรรมเนียม

- ธนาคารจะคิดค่าธรรมเนียมในการแจ้งให้ผู้ส่งออกได้ทราบว่ามีเงินโอนเข้ามาในอัตราประมาณ 0.25% ของวงเงินที่โอน สูงสุดไม่เกิน 500บาท ต่ำสุด 200 บาท

ระยะเวลาในการดำเนินการของธนาคาร

- เมื่อมีการโอนเงินจากต่างประเทศเข้ามา ธนาคารจะตรวจสอบความถูกต้องและจะโอนเข้าบัญชีผู้ส่งออกทันทีหรืออย่างช้าในวันทำการถัดไป

ผู้ที่เกี่ยวข้อง

- ผู้ซื้อในต่างประเทศ
- ธนาคารของผู้ซื้อเพื่อติดต่อการโอนเงิน
- ธนาคารของผู้ส่งออก เพื่อให้ผู้ซื้อโอนเงินมาให้
- ผู้ส่งออก/ผู้ขาย

ความเสี่ยงในการซื้อขายสินค้า

- ผู้ซื้อมีมากกว่าเพราะต้องชำระค่าสินค้าก่อนและจะได้รับสินค้าในภายหลัง

การลดความเสี่ยง

- การติดต่อผู้ขายที่มีชื่อเสียงดี ความน่าเชื่อถือสูง และมีความคุ้นเคยกันดี

ความเสี่ยงในด้านอัตราแลกเปลี่ยน

- ผู้ซื้อและผู้ขายมีความเสี่ยงเท่าๆกัน

การลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

- ทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า(Forward Exchange Contract) กับธนาคารพาณิชย์ เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน

วิธีเปิดเล็ตเตอร์ออฟเครดิต Letter of credit (L/C)

ขั้นตอนการดำเนินการ

- ธนาคารจะแจ้งให้ผู้ส่งออกทราบว่ามี L/C จากต่างประเทศเพื่อซื้อสินค้าจากผู้ส่งออก(รายละเอียดสินค้าและข้อตกลงต่างๆ จะอยู่ใน L/C)
- เมื่อผู้ส่งออกได้ผลิตสินค้าเรียบร้อยแล้วและส่งมอบสินค้าให้กับผู้ซื้อที่ต่างประเทศ ผู้ส่งออกจะรวบรวมเอกสารที่ระบุไว้ตาม L/C ทั้งหมด เพื่อมาขึ้นเงินกับธนาคาร
- ธนาคารจะตรวจสอบความถูกต้องครบถ้วนของเอกสารที่ผู้ส่งออกยื่น ว่าตรงตามเงื่อนไขของ L/C หรือไม่ ถ้าถูกต้องผู้ส่งออกก็สามารถขึ้นเงินกับธนาคารได้ โดยธนาคารจะดำเนินการส่งเอกสารไปเรียกเก็บเงิน ถ้าเอกสารไม่ถูกต้องครบถ้วนผู้ส่ง

ออกจะต้องติดต่อกับผู้ซื้อที่ต่างประเทศเพื่อให้ผู้ซื้อได้ทราบถึงข้อผิดพลาดที่เกิดขึ้น ถ้าข้อผิดพลาดนั้นผู้ซื้อยอมรับได้ก็ให้ยืนยันกลับมา แต่ถ้ายอมรับไม่ได้ผู้ส่งออกต้องรีบดำเนินการให้ถูกต้องตามเงื่อนไข L/C

กรณีผู้ส่งออกมีวงเงินสินเชื่อกับธนาคาร

- ถ้าเอกสารที่ยื่นเป็น Sight L/C ผู้ส่งออกสามารถขึ้นเงินกับธนาคารได้ทันที โดยผู้ส่งออกจะต้องมีวงเงินสินเชื่อประเภทวงเงินรับซื้อตั๋วค่าสินค้าออก(Export Bill Purchase หรือ EBP)

  Sight L/C[10]หมายถึงL/Cที่กำหนดให้ผู้ขายหรือผู้ส่งออกหรือผู้รับประโยชน์ออกตั๋วเงินชนิดจ่ายเงินเมื่อเห็น (at sight) สั่งจ่ายเอาจากผู้ซื้อที่ต่างประเทศหรือผู้ขอเปิดL/C ทันที

- ถ้าเอกสารที่ยื่นเป็น Time L/C และเมื่อธนาคารรับรองตั๋วแลกเงินแล้ว ผู้ส่งออกมีความมั่นใจว่าจะได้รับเงินเมื่อครบกำหนดนอกจากนี้ผู้ส่งออกอาจขอให้ธนาคารซื้อลดตั๋วดังกล่าวและรับเป็นเงินสดได้โดยผู้ส่งออกจะต้องมีวงเงินสินเชื่อประเภทวงเงินรับซื้อลดค่าตั๋วสินค้าออก(Export Bill DiscountหรือEBD)

  Time L/C[11] หมายถึง L/Cที่กำหนกให้ผู้ขายหรือผู้ส่งออกหรือผู้รับประโยชน์ออกตั๋วเงินชนิดจ่ายเงินมีกำหนดระยะเวลาหลังจากเมื่อเห็น วันที่ส่งของลงเรือหรือหลังจากวันที่สินค้าถึงท่าเรือ เป็นต้น

เอกสาร

เอกสารที่ผู้ส่งออกรวบรวมเพื่อยื่นกับธนาคารเพื่อขอขึ้นเงิน ซึ่งขึ้นอยู่กับเงื่อนไขที่ระบุไว้ใน L/C โดยทั่วไปมีเอกสาร ดังนี้

- ใบตราส่งสินค้าทางทะเลเรียกว่า Bill of Lading (B/L) เป็นเอกสารสัญญาของบริษัทที่ทำการขนส่งหรือตัวแทน ออกให้แก่ผู้ส่งออกเพื่อเป็นหลักฐานว่าได้รับมอบสินค้าไว้เพื่อจะทำการส่งให้จากท่าหนึ่งของต้นทาง(Port of Lading) ไปยังอีกท่าหนึ่งซึ่งเป็นปลายทาง(Port of Discharge) ที่ผู้ส่งออกได้กำหนดไว้ โดยที่ผู้ทรงหรือผู้ที่มีชื่อในใบตราส่งสินค้าจะเป็นเจ้าของในสินค้านั้น ถ้าจะโอนสิทธิ์ให้กันจะต้องมีการสลักหลังและส่งมอบ ส่วนใบตราส่งสินค้าทางอากาศ เรียกว่า Air

---

[10] ชนินทร์ พิทยาวิวิช. เล็ตเตอร์ออฟเครดิตการค้า . พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพฯ : บริษัทอมรินทร์พริ้นติ้งกรุ๊พ จำกัด, 2532,หน้า 46.

[11]เรื่องเดียวกัน.

Waybill แตกต่างจาก Bill of Lading เพราะเป็นเพียงใบรับขนและสัญญาขนสินค้าเท่านั้น ไม่สามารถใช้เป็นเอกสารแสดงสิทธิ์

รายละเอียดในใบตราส่งทุกประเภทมักประกอบด้วย ชื่อแสดงรูปแบบของใบตราส่ง ชื่อบริษัทผู้ส่งสินค้า ชื่อบริษัทผู้รับสินค้า ชื่อบริษัทที่รับทำการขนส่งสินค้า ชื่อท่าเรือที่ส่งสินค้าและท่าเรือปลายทาง เครื่องหมายหรือหมายเลขของการส่งหีบห่อสินค้า จำนวนและชนิดของหีบห่อ น้ำหนักของสินค้า หมายเลขใบตราส่ง จำนวนใบตราส่งที่ออกในชุดนั้นๆ ชื่อและสถานที่ออกใบตราส่ง ชื่อบุคคลผู้รับภาระค่าระวาง

- บัญชีราคาสินค้า (Invoice) เป็นเอกสารสำคัญอย่างหนึ่งที่ผู้ขายจะต้องทำขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งให้กับผู้ซื้อและใช้กับพิธีการส่งออก รวมทั้งเพื่อประกอบกับเอกสารอื่นๆในการขายเอกสารตาม L/C

  ข้อความในบัญชีราคาสินค้านั้น ควรประกอบไปด้วยเนื้อหาดังต่อไปนี้ คือ

  - วันที่ออกบัญชีราคาสินค้า
  - ชื่อและที่อยู่ทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย
  - การอ้างถึงหมายเลขใบสั่งซื้อหรือหมายเลขสัญญาซื้อขายที่ได้ติดต่อไว้ล่วงหน้าแล้วก่อนเกิดการส่งสินค้านั้น
  - รายละเอียดสินค้า ปริมาณสินค้า ราคาต่อหน่วย และราคารวม
  - น้ำหนักสินค้า จำนวนหีบห่อ หมายเลขหีบห่อ เครื่องหมายการจัดส่งสินค้า
  - ข้อตกลงในการส่งมอบสินค้า(Incoterm)
  - ข้อตกลงในการชำระเงิน
  - สถานที่บรรทุกสินค้าเข้าระวางและสถานที่ขนถ่ายสินค้าออกจากระวาง

  ซึ่งการออกบัญชีราคาสินค้าจะต้องตรงกับเงื่อนไขใน L/C ด้วย
- ใบรับขนพัสดุภัณฑ์ทางอากาศ หรือ Air Parcel Post Receipt
- ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า หรือ Certificate of Origin เพื่อใช้สิทธิพิเศษทางภาษีอากรในประเทศที่นำเข้า
- ใบแสดงน้ำหนักของสินค้าทั้งจำนวน หรือ Certificate of Weight
- ใบแสดงบรรจุหีบห่อ หรือ Packing List
- ใบแสดงรายละเอียดน้ำหนักของสินค้าแต่ละหน่วย หรือ Weight List
- ใบรับรองการปลอดโรคและแมลง หรือ Certificate of Health หรือ Sanitary Certificate โดยใช้เมื่อส่งสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวกับสัตว์ พืชและอาหาร

- ใบรับรองการตรวจสอบมาตรฐาน หรือCertificate of Inspection
- ใบรับรองที่ผู้รับประโยชน์ออก หรือBeneficiary's Certificate เพื่อรับรองว่าได้ทำตามข้อตกลงและเงื่อนไขที่กำหนดไว้แล้ว

ค่าธรรมเนียม

- ธนาคารจะคิดค่าธรรมเนียมในการแจ้งให้ผู้ส่งออกทราบว่ามี L/C (Advice L/C) ประมาณฉบับละ 500บาท
- ค่าธรรมเนียมในการส่งเอกสารไปเรียกเก็บเงินตาม L/C
  - ค่าธรรมเนียม ประมาณฉบับละ 800 บาท
  - ค่าบริการจัดส่งเอกสาร(Courier) ขึ้นอยู่กับประเทศที่ส่งไปเรียกเก็บ ประมาณ 200-300 บาท
  - ค่าอากรในการสลักหลัง L/C ประมาณฉบับละ 20 บาท

ระยะเวลาในการดำเนินการของธนาคาร

- เมื่อธนาคารได้ตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ของเอกสาร ก็จะส่งไปเรียกเก็บที่ต่างประเทศภายในวันทำการ และผู้ส่งออกจะได้รับชำระค่าสินค้าภายในระยะเวลาประมาณ 10 วัน(ทั้งนี้ขึ้นกับประเทศผู้ซื้อ)

ผู้ที่เกี่ยวข้อง

- ผู้ยื่นคำขอเปิด L/C (Applicant) อาจจะเป็นผู้ซื้อที่แท้จริงหรือเป็นตัวกลางในการจัดซื้อได้
- ผู้รับประโยชน์ตาม L/C(Beneficiary) อาจจะเป็นผู้ขายที่แท้จริงหรือเป็นตัวกลางในการจัดหาใบสั่งซื้อก็ได้
- ธนาคารที่เปิด L/C(Opening Bank or Issuing Bank) ซึ่งจะส่ง L/C ผ่านธนาคารที่เคยค้า(Correspondent Bank) เพื่อแจ้งไปยังผู้ขายอีกทอดหนึ่ง
- ธนาคารที่ทำหน้าที่แจ้งหรือส่ง L/C
- ผู้ส่งออก/ผู้ขาย

ความเสี่ยงในการซื้อขายสินค้า

- ผู้ส่งออกและผู้ซื้อมีความเสี่ยงเท่าเทียมกัน

ความเสี่ยงในด้านอัตราแลกเปลี่ยน

- ผู้ซื้อและผู้ขายมีความเสี่ยงเท่าๆกัน

การลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

- ทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า(Forward Exchange Contract) กับธนาคารพาณิชย์ เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน

วิธีการเรียกเก็บเงินผ่านธนาคาร(Bill for collection)

ขั้นตอนการดำเนินการ

- เมื่อผู้ส่งออกได้ส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อที่ต่างประเทศแล้ว ผู้ส่งออกจะยื่นเอกสารการเรียกเก็บเงินให้ธนาคาร เช่นตั๋วแลกเงิน , บัญชีราคาสินค้า(Invoice) , ใบตราส่งสินค้า เป็นต้น และเมื่อธนาคารตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ของเอกสารแล้ว จะส่งเอกสารไปเรียกเก็บจากผู้ซื้อที่ต่างประเทศผ่านทางธนาคารของผู้ซื้อและจะโอนเข้าบัญชีของผู้ส่งออกเมื่อเรียกเก็บเงินได้

  กรณีผู้ส่งออกมีวงเงินสินเชื่อกับธนาคาร

  - กรณีวิธีการรับชำระค่าสินค้าเป็นแบบ Document Against Payment Sight (D/P sight) ผู้ส่งออกสามารถขึ้นเงินกับธนาคารได้ทันที โดยจะต้องมีวงเงินสินเชื่อประเภทวงเงินรับซื้อตั๋วค่าสินค้าออก(Export Bill Purchase หรือ EBP)
  - กรณีวิธีการรับชำระค่าสินค้าเป็นแบบ Document Against Acceptance (D/A) Termผู้ส่งออกอาจขอให้ธนาคารซื้อลดตั๋วฯดังกล่าวและรับเป็นเงินสดได้ โดยจะต้องมีวง เงินสินเชื่อประเภทวงเงินรับซื้อลดตั๋วค่าสินค้าออก(Export Bill Discount หรือ EBD)

เอกสาร

- ตั๋วแลกเงิน(Bills of Exchange)
- ใบตราส่งสินค้า
- บัญชีราคาสินค้า(Invoice)
- หรือเอกสารอื่นๆตามข้อตกลง

ค่าธรรมเนียม

- ธนาคารจะคิดค่าธรรมเนียมในการส่งเอกสารไปเรียกเก็บฉบับละ 500 บาท
- ค่าบริการจัดส่งเอกสาร(Courier) ขึ้นอยู่กับประเทศที่ส่งเอกสารไปเรียกเก็บ โดยทั่วไปประมาณ 200-300 บาท

ระยะเวลาในการดำเนินการของธนาคาร

- เมื่อมีการโอนเงินจากต่างประเทศเข้ามา ธนาคารจะตรวจสอบความถูกต้องและจะโอนเข้าบัญชีผู้ส่งออกทันทีหรืออย่างช้าในวันทำการถัดไป

ผู้ที่เกี่ยวข้อง

- Principle หรือ Drawer หมายถึงผู้ขายหรือผู้ส่งออก และผู้ออกตั๋วและเอกสารไปมอบให้ธนาคารแห่งหนึ่งเป็นตัวแทนในการเรียกเก็บเงิน
- Remitting Bank หมายถึงธนาคารที่ผู้ขายมอบให้เป็นตัวแทนจัดส่งเอกสารไปเรียกเก็บโดยตรงหรือผ่านธนาคารอีกแห่งหนึ่ง
- Collecting Bank หมายถึง ธนาคารอีกแห่งหนึ่งที่เข้ามาเป็นตัวแทนในการเรียกเก็บให้
- Presenting Bank หมายถึงธนาคารที่กำลังเข้ามาช่วยเป็นตัวแทนในการยื่นสำแดงเอกสารหรือทำการวางบิลเพื่อขอเรียกเก็บ ซึ่งต่อมาก็คือธนาคารเดียวกับ Collecting Bank
- Drawee หมายถึงผู้ที่จะได้รับการยื่นสำแดงเอกสารหรือได้รับการวางบิลเพื่อจะขอเรียกเก็บเงินซึ่งก็คือผู้ซื้อ

ความเสี่ยงในการซื้อขายสินค้า

- ผู้ขายมีมากกว่าเพราะต้องส่งของก่อนจึงจะได้รับเงิน

วิธีการลดความเสี่ยง

- ใช้วิธีการรับชำระค่าสินค้าแบบD/P คือผู้ซื้อต้องชำระค่าสินค้าก่อนจึงได้รับเอกสารไปออกสินค้าได้
- เลือกผู้ซื้อที่มีชื่อเสียงดี ฐานะทางการเงินมั่นคง ติดต่อกันมานานและคุ้นเคยกันดี

ความเสี่ยงในด้านอัตราแลกเปลี่ยน

- ผู้ซื้อและผู้ขายมีความเสี่ยงเท่าๆกัน

การลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

- ทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า(Forward Exchange Contract) กับธนาคารพาณิชย์ เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน

วิธีการเปิดบัญชีขายเชื่อ(Open Account)

ขั้นตอนการดำเนินการ

- ผู้ส่งออกจะต้องแจ้งให้ผู้ซื้อที่ต่างประเทศได้ทราบถึง ธนาคารและเลขที่บัญชีที่ผู้ส่งออกต้องการให้โอนเงินมา

- เมื่อมีการส่งสินค้าไปแล้ว ผู้ซื้อได้รับสินค้าแล้วจึงจะโอนเงินค่าสินค้ามาให้ และเมื่อมีการโอนเงินเพื่อชำระค่าสินค้ามา ธนาคารจะแจ้งให้ผู้ส่งออกทราบเพื่อยืนยันความถูกต้อง และธนาคารจะนำเข้าบัญชีของผู้ส่งออก

เอกสาร

- ไม่ต้องใช้เอกสาร

ค่าธรรมเนียม

- ธนาคารจะคิดค่าธรรมเนียมในการแจ้งให้ผู้ส่งออกทราบว่ามีเงินโอนเข้ามาใน อัตราประมาณ 0.25% ของวงเงินที่โอน สูงสุดไม่เกิน 500บาท ต่ำสุด 200 บาท

ระยะเวลาในการดำเนินการของธนาคาร

- เมื่อมีการโอนเงินจากต่างประเทศเข้ามา ธนาคารจะตรวจสอบความถูกต้องและจะโอนเข้าบัญชีผู้ส่งออกทันทีหรืออย่างช้าในวันทำการถัดไป

ผู้ที่เกี่ยวข้อง

- ผู้ซื้อที่ต่างประเทศ
- ธนาคารของผู้ซื้อเพื่อติดต่อการโอนเงิน
- ธนาคารของผู้ส่งออก เพื่อให้ผู้ซื้อโอนเงินมาให้
- ผู้ส่งออก/ผู้ขาย

ความเสี่ยงในการซื้อขายสินค้า

- ผู้ขายมีมากกว่า เนื่องจากต้องส่งสินค้าไปก่อนและจะได้รับเงินในภายหลัง

วิธีการลดความเสี่ยง

- เลือกผู้ซื้อที่มีชื่อเสียงที่ดี มีฐานะการเงินที่มั่นคง ติดต่อกันมานานและคุ้นเคยกันดี
- ใช้บริษัทซื้อขายบัญชีลูกหนี้ทางการค้า(Factoring)โดยการขายบัญชีลูกหนี้ให้กับบริษัท Factoring โดยมีค่าใช้จ่ายที่สำคัญคือ อัตราดอกเบี้ยหรืออัตราส่วนลดประมาณ MOR (7-8%) และค่าธรรมเนียมการทำ Factoring 0.5%-2.0% ของยอดบัญชีลูกหนี้ที่รับโอน

ความเสี่ยงในด้านอัตราแลกเปลี่ยน

- ผู้ซื้อและผู้ขายมีความเสี่ยงเท่าๆกัน

การลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

- ทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า(Forward Exchange Contract) กับธนาคารพาณิชย์ เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน

ในการรับชำระค่าสินค้าและบริการ ทั้ง 4 วิธี ผู้ซื้อที่ต่างประเทศต้องมีภาระและค่าธรรมเนียม[12] หรือค่าใช้จ่ายดังนี้(กรณีตัวอย่างผู้ซื้อสินค้าอยู่ในประเทศไทย)

1. วิธีรับชำระเงินล่วงหน้า(Advance Payment) และวิธีเปิดบัญชีขายเชื่อ(Open Account)
   - ค่าธรรมเนียมในการโอนเงิน
     - รายการละ 100 บาท
     - ค่า SWIFT/TELEX 300 บาท
     - ค่าโอนเงินสกุลต่างๆ สกุล ดอลล่าร์สหรัฐอเมริกา (US Dollar) รายการละ 750 บาท สกุล ดอยช์มาร์ก เยอรมัน (DEM) คิดรายการละ 0.15%ของเงินโอน สกุล เยน ญี่ปุ่น (JPY) คิดรายการละ 0.05%ของเงินโอน สกุลลี อิตาลี ITL โครน เดนมาร์ก (DKK) คิดรายการละ 800 บาท สกุล ฟรังซ์ ฝรั่งเศส(FRF) คิดรายการ ละ 1,000 บาท สกุลปอนด์ อังกฤษ(GBP) คิดรายการละ 900 บาท
2. วิธีเปิดเล็ตเตอร์ออฟเครดิต Letter of Credit (L/C)
   - มีวงเงินสินเชื่อประเภท L/C กับธนาคาร ซึ่งจะมีค่าธรรมเนียม
     - ค้านค่าพิธีการสินเชื่อประมาณ 2,000-3,000 บาท
     - ค่าธรรมเนียมการจดจำนองหรือจำนำทรัพย์สินที่เป็นหลักประกัน ประมาณ 1%ของวงเงิน
   - ค่าธรรมเนียมในการเปิด L/C อัตรา 0.25% ของวงเงินต่อระยะเวลา 3 เดือน
3. วิธีการเรียกเก็บเงินผ่านธนาคาร Bill for Collection (B/C)
   - ค่าธรรมเนียมตั๋วเรียกเก็บสินค้าเข้า อัตรา 0.125% ของวงเงิน
   - ค่าธรรมเนียมในการโอนเงิน(เหมือนกับวิธีรับชำระเงินล่วงหน้าและวิธีเปิดบัญชีขายเชื่อ)

จากขั้นตอนการดำเนินการและลักษณะที่สำคัญของวิธีการรับชำระค่าสินค้าและบริการ สามารถสรุปเป็นตารางเปรียบเทียบได้ ดังนี้

---

[12] ฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์บริการและการตลาด ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด(มหาชน) .จุลสารการตลาด สัมพันธ์.2544.

ตารางที่ 2 ตารางเปรียบเทียบวิธีการชำระเงินแบบต่างๆ

ข้อเปรียบเทียบ	Advance Payment	Letter of Credit	Bill for Collection	Open Account
1. ผู้เกี่ยวข้อง	1. ผู้ซื้อ 2. ธนาคารผู้ซื้อ 3. ธนาคารผู้ขาย 4. ผู้ขาย(ผู้ส่งออก)	1. ผู้ซื้อ 2. ธนาคารผู้เปิด L/C 3. ธนาคารผู้แจ้ง L/C 4. ผู้ขาย(ผู้ส่งออก)	1. ผู้ซื้อ 2. ธนาคารผู้เรียกเก็บ 3. ธนาคารผู้ส่งเอกสารเรียกเก็บ 4. ผู้ขาย(ผู้ส่งออก)	1. ผู้ซื้อ 2. ธนาคารผู้ซื้อ 3. ธนาคารผู้ขาย ผู้ขาย(ผู้ส่งออก)
2. ลักษณะของคู่ค้า	ผู้ขายมีความน่าเชื่อถือสูง มีการติดต่อมานานและคุ้นเคยกันดี	ผู้ซื้อและผู้ขายมีความน่าเชื่อถือเท่าๆกัน เคยติดต่อมาก่อนหรือไม่เคยติดต่อมาก่อน	ผู้ขายมีความน่าเชื่อถือสูง มีการติดต่อมานานและคุ้นเคยกันดี	ผู้ขายมีความน่าเชื่อถือสูง มีการติดต่อมานานและคุ้นเคยกันดี
3. ความเสี่ยงในการซื้อขายสินค้า วิธีการลดความเสี่ยง ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน วิธีการลดความเสี่ยง	ผู้ซื้อมีมากกว่าเพราะต้องส่งเงินก่อนได้รับสินค้าภายหลัง เลือกผู้ขายที่มีชื่อเสียงหรือติดต่อกันมานานและคุ้นเคยกันดี ผู้ซื้อและผู้ขายมีความเสี่ยงเท่าๆกัน ทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้ากับธนาคาร	เท่าเทียมกัน ผู้ซื้อและผู้ขายมีความเสี่ยงเท่าๆกัน ทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้ากับธนาคาร	ผู้ขายมีมากกว่าเพราะต้องส่งสินค้าก่อนได้รับเงินทีหลัง เลือกผู้ซื้อที่มีชื่อเสียง ฐานะการเงินดี ติดต่อกันมานานและคุ้นเคยกันดี ผู้ซื้อและผู้ขายมีความเสี่ยงเท่าๆกัน ทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้ากับธนาคาร	ผู้ขายมีมากกว่าเพราะต้องส่งสินค้าก่อนได้รับเงินทีหลัง เลือกผู้ซื้อที่มีชื่อเสียง ฐานะการเงินดี ติดต่อกันมานานและคุ้นเคยกันดี ใช้การซื้อขายบัญชีลูกหนี้ทางการค้า(Factoring) ผู้ซื้อและผู้ขายมีความเสี่ยงเท่าๆกัน ทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้ากับธนาคาร

ข้อเปรียบเทียบ	Advance Payment	Letter of Credit	Bill for Collection	Open Account
4. ขั้นตอนและค่าธรรมเนียมของผู้ขาย	ธนาคารแจ้งว่ามีเงินโอนเข้ามาค่าธรรมเนียมในการแจ้งอัตรา 0.25% ของวงเงิน ขั้นต่ำ 200บาทสูงสุด ไม่เกิน 500 บาท	1. ค่าธรรมเนียมจากการแจ้ง L/C ฉบับละ 500 บาท 2. ค่าธรรมเนียมเอกสารเรียกเก็บตาม L/C ฉบับละ 800 บ.และค่าบริการจัดส่งเอกสาร 200-300 บาท 3. ธนาคารแจ้งว่ามีเงินโอนเข้ามาค่าธรรมเนียมในการแจ้งอัตรา 0.25% ของวงเงิน ขั้นต่ำ 200บาท สูงสุด ไม่เกิน 500 บาท	1. ค่าส่งตั๋วไปเรียกเก็บตามB/C ฉบับละ 500 บาทและค่าบริการจัดส่งเอกสาร 200-300 บาท 2. ธนาคารแจ้งว่ามีเงินโอนเข้ามาค่าธรรมเนียมในการแจ้งอัตรา 0.25% ของวงเงิน ขั้นต่ำ 200บาท สูงสุด ไม่เกิน 500 บาท	ธนาคารแจ้งว่ามีเงินโอนเข้ามาค่าธรรมเนียมในการแจ้งอัตรา 0.25% ของวงเงิน ขั้นต่ำ 200 บาท สูงสุด ไม่เกิน 500 บาท

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ข้อเปรียบเทียบ	Advance Payment	Letter of Credit	Bill for Collection	Open Account
6.ขั้นตอนและค่าธรรมเนียม ของผู้นำเข้าในประเทศไทย	ค่าธรรมเนียมในการโอนเงิน - รายการละ 100 บาท - ค่า SWIFT/TELEX 300 บ. - ค่าโอนเงินสกุลต่างๆ สกุล US Dollar รายการละ 750 บาท สกุล DEM คิดรายการละ 0.15%ของเงินโอน สกุล JPY คิดรายการละ 0.05%ของเงินโอน สกุล ITL DKK คิดรายการละ 800 บาท สกุล FRF คิดรายการละ 1,000 บาท สกุล GBP คิดรายการละ 900 บาท	1. มีวงเงินสินเชื่อประเภท L/C กับธนาคาร ซึ่งจะมีค่าธรรมเนียม - ค้านค่าพิธีการสินเชื่อต่างๆ ประมาณ 2,000 – 3,000 บาท - การจดจำนอง ประมาณ ร้อยละ 1 ของวงเงินสินเชื่อ 2. ค่าธรรมเนียมในการเปิด L/C อัตรา 0.25% ของวงเงินต่อระยะเวลา 3 เดือน	1.ค่าธรรมเนียมตั๋วเรียกเก็บสินค้าเข้าอัตรา 0.125% ของวงเงิน 2.ค่าธรรมเนียมในการโอนเงิน - รายการละ 100 บาท - ค่า SWIFT/TELEX 300 บ. - ค่าโอนเงินสกุลต่างๆ สกุล US Dollar รายการละ 750 บาท สกุล DEM คิดรายการละ0.15%ของเงินโอน สกุล JPY คิดรายการละ 0.05%ของเงินโอน สกุล ITL DKK คิดรายการละ 800 บาท สกุล FRF คิดรายการละ 1,000 บาท สกุล GBP คิดรายการละ 900 บาท	ค่าธรรมเนียมในการโอนเงิน - รายการละ 100 บาท - ค่า SWIFT/TELEX 300 บ. - ค่าโอนเงินสกุลต่างๆ สกุล US Dollar รายการละ 750 บาท สกุล DEM คิดรายการละ 0.15%ของเงินโอน สกุล JPY คิดรายการละ 0.05%ของเงินโอน สกุล ITL DKK คิดรายการละ 800 บาท สกุล FRF คิดรายการละ 1,000 บาท สกุล GBP คิดรายการละ 900 บาท

ที่มา : อาวุธ โพธิ์เล็ก. L/C&B/C เอกสารธนาคารเพื่อการนำเข้า-ส่งออก.พิมพ์ครั้งที่ 7.กรุงเทพฯ: บริษัทพิมพ์ดี จำกัด,2542.

: ศูนย์ฝึกอบรม ฝ่ายการพนักงานธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด(มหาชน). การค้าระหว่างประเทศกับวิธีการชำระเงิน.

2.1.2 ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกวิธีการรับชำระค่าสินค้าและบริการ หมายถึง ปัจจัยที่ผู้ส่งออกควรพิจารณาในการเลือกสื่อกลางการชำระเงิน[13]หรือสิ่งที่มีผลต่อการเลือกวิธีการรับชำระค่าสินค้าและบริการของผู้ส่งออกประกอบด้วยปัจจัยภายในกิจการและปัจจัยภายนอกกิจการของผู้ส่งออก ในการศึกษาครั้งนี้ ประกอบด้วย

ปัจจัยภายในกิจการ หมายถึงปัจจัยภายในของผู้ส่งออก ที่มีผลต่อการเลือกวิธีการรับชำระค่าสินค้าและบริการ ในการศึกษาครั้งนี้ประกอบด้วย

- ประเภทของสินค้า หมายถึงประเภทของสินค้าหรือสินค้าหลักของผู้ส่งออก ที่ส่งไปขายให้ผู้ซื้อที่ต่างประเทศ
- ความรู้ความเข้าใจในเรื่องวิธีการรับชำระค่าสินค้าและบริการ ของผู้ส่งออก หมายถึงความรู้ความเข้าใจในขั้นตอนการปฏิบัติ และลักษณะของวิธีการรับชำระเงินแต่ละวิธี
- ต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายในการเลือกวิธีการรับชำระเงินวิธีต่างๆ หมายถึงค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมต่างๆที่เกิดขึ้นจากการเลือกวิธีการรับชำระค่าสินค้าและบริการในแต่ละวิธี
- ความสัมพันธ์กับลูกค้า หมายถึง ความสัมพันธ์ ความผูกพัน ความเป็นมิตร ระหว่างผู้ส่งออกกับผู้ซื้อที่ต่างประเทศ
- ระยะเวลาการติดต่อ หมายถึงช่วงระยะเวลาในการติดต่อระหว่างกันของผู้ส่งออกและผู้ซื้อที่ต่างประเทศ
- ปริมาณการซื้อขาย หมายถึง ปริมาณหรือยอดการซื้อขายสินค้าในแต่ละครั้งระหว่างผู้ส่งออกกับผู้ซื้อที่ต่างประเทศ

ปัจจัยภายนอกกิจการ หมายถึงปัจจัยภายนอกของผู้ส่งออกที่มีผลต่อการเลือกวิธีรับชำระค่าสินค้าและบริการ ในการศึกษาครั้งนี้ ประกอบด้วย

---

[13] เรนัส เสริมบุญสร้าง. **เอกสารประกอบการสอนวิชาการตลาดระหว่างประเทศ.** คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. 2541.

- การให้บริการของธนาคารพาณิชย์ หมายถึงการดำเนินการด้านต่างๆของธนาคารพาณิชย์เพื่อสนองความต้องการของผู้ส่งออก ในการศึกษาครั้งนี้ ประกอบด้วย
  - ความถูกต้องที่ได้รับจากการบริการของธนาคารพาณิชย์ หมายถึงการให้บริการที่ถูกต้อง ตรงกับความต้องการของผู้ส่งออก
  - ความรวดเร็วที่ได้รับจากการบริการของธนาคารพาณิชย์ หมายถึง การให้บริการที่รวดเร็ว ทันต่อเวลาที่ต้องการเมื่อผู้ส่งออกได้มาติดต่อกับธนาคาร
  - ขั้นตอนการบริการของธนาคารพาณิชย์ หมายถึง ขั้นตอนและเงื่อนไขการให้บริการของธนาคารต่อผู้ส่งออกที่มาติดต่อใช้บริการของธนาคาร
  - อัตราค่าธรรมเนียมในการบริการของธนาคารพาณิชย์ หมายถึงค่าธรรมเนียมหรือค่าใช้จ่ายในการใช้บริการต่างๆ ที่ธนาคารเรียกเก็บจากผู้ส่งออก
  - ความรู้และคำแนะนำของเจ้าหน้าที่ธนาคาร หมายถึงความรู้ ความเข้าใจ และข้อแนะนำต่างๆของเจ้าหน้าที่ธนาคารเกี่ยวกับวิธีการรับชำระค่าสินค้าและบริการที่มีต่อผู้ส่งออก
  - ความกระตือรือร้นในการให้บริการของเจ้าหน้าที่ธนาคาร หมายถึง ความตั้งใจ ความเอาใจใส่ความรับผิดชอบต่อหน้าที่ของเจ้าหน้าที่ธนาคารในการให้บริการต่อผู้ส่งออก
- อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ หมายถึง อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราสกุลต่างประเทศ เปรียบเทียบกับเงินสกุลบาท ณ ช่วงเวลาต่างๆ
- ภาวะการแข่งขัน หมายถึง การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมของผู้ส่งออก ในแต่ละประเภทธุรกิจ
- อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ หมายถึง การต่อรองของผู้ซื้อที่ต่างประเทศ ที่มีต่อผู้ส่งออก
- ฐานะทางการเงินของผู้ซื้อ หมายถึง ความน่าเชื่อถือ ความมั่นคงทางการเงินของผู้ซื้อสินค้าที่ต่างประเทศ
- ภาวะเศรษฐกิจและการเมืองของประเทศผู้ซื้อ หมายถึง ภาวะความมั่นคงทางเศรษฐกิจ ความมั่นคงทางการเมือง และภาวะทางสังคมของประเทศผู้ซื้อสินค้า

2.2 นิยามศัพท์

วิธีการรับชำระค่าสินค้าและบริการ หมายถึง วิธีการรับชำระค่าสินค้าและบริการของผู้ส่งสินค้าออกที่นิยมใช้ในการทำการค้าระหว่างประเทศ

ผู้ส่งออก หมายถึง ผู้ประกอบกิจการที่ส่งสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศ[14] ในการศึกษาครั้งนี้หมายถึงผู้ส่งออกในจังหวัดเชียงใหม่ และได้จดทะเบียนกับกรมส่งเสริมการส่งออก

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกวิธีการรับชำระค่าสินค้าและบริการ หมายถึง สิ่งที่มีผลต่อการเลือกวิธีการรับชำระค่าสินค้าและบริการของผู้ส่งออก ในจังหวัดเชียงใหม่ ในการศึกษาครั้งนี้ประกอบด้วยปัจจัยภายในกิจการและปัจจัยภายนอกกิจการ

2.3 ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ชนันท์สิริ สายเป้า(2543)[15] ได้กล่าวไว้ในการค้นคว้าอิสระเรื่อง "ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการด้านการค้าต่างประเทศจากธนาคารพาณิชย์ของผู้ประกอบการธุรกิจนำเข้าและส่งออกในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน" ว่าปัจจัยภายนอกที่ผู้ประกอบการได้ให้ความสำคัญมากที่สุดได้แก่การให้บริการที่รวดเร็ว การใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย รองลงมาคือค่าธรรมเนียมในการให้บริการและอัตราแลกเปลี่ยนที่เหมาะสม ปัจจัยภายนอกอื่นๆได้แก่ ปัจจัยด้านภาพลักษณ์ของธนาคารที่เลือกใช้บริการโดยให้ความสำคัญกับการเป็นธนาคารที่น่าเชื่อถือและมั่นคง รองลงมาคือการเป็นธนาคารชั้นนำในการให้บริการด้านการค้าระหว่างประเทศ และปัจจัยด้านความสัมพันธ์กับธนาคารที่เลือกใช้บริการ โดยให้ความสำคัญกับการเป็นธนาคารที่มีเครือข่ายความสัมพันธ์ที่ดีและทั่วถึงกับธนาคารตัวแทนทั่วโลก รองลงมาคือการเป็นธนาคารที่บริษัทคู่ค้าในต่างประเทศหรือบริษัทแม่แสดงความประสงค์หรือแนะนำให้ใช้บริการ ปัจจัยภายในที่สำคัญได้แก่นโยบายการเลือกใช้การบริการด้านการค้าต่างประเทศของบริษัทผู้ประกอบการ ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลได้แก่ ปัจจัยด้านบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจหรือการโฆษณาประชาสัมพันธ์ของธนาคาร โดยให้ความสำคัญกับการได้รับข้อเสนอแนะหรือข้อคิดเห็นจากพนักงานหรือเจ้าหน้าที่ของบริษัทผู้ใช้บริการด้านการค้าต่างประเทศจากธนาคาร รองลงมาคือคำแนะนำให้ใช้บริการของผู้ประกอบการด้วยกัน และปัญหาที่

---

[14]ราเชนทร์ พุ่มสำเภา.**ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการพาณิชย์กรรมอิเล็กทรอนิกส์ ของผู้ส่งออกในจังหวัดเชียงใหม่.**: การค้นคว้าแบบอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2543.

[15]**ชนันท์สิริ** สายเป้า. **ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการด้านการค้าต่างประเทศจากธนาคารพาณิชย์ของบริษัทผู้ประกอบการธุรกิจนำเข้าและส่งออกในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน.**:การค้นคว้าแบบอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2543.

พบจากการให้บริการของธนาคารพาณิชย์ได้แก่ปัญหาเกี่ยวกับค่าธรรมเนียมในการให้บริการที่สูงเกินไปและต้นทุนอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ รองลงมาคือข้อผิดพลาดในการให้บริการด้านการค้าต่างประเทศของธนาคาร

กิติมา ทองเกต(2543)[16] ได้กล่าวไว้ในการค้นคว้าอิสระเรื่อง "ความต้องการใช้บริการอิเล็กทรอนิกส์แบงก์กิ้งในด้านการค้าระหว่างประเทศของผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกในเขตส่งออกของนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ" ว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการใช้บริการอิเล็กทรอนิกส์แบงก์กิ้งด้านการค้าระหว่างประเทศของผู้ส่งออกที่อยู่ในระดับมากคือช่วยประหยัดเวลาในการทำงาน รองลงมาคือเพื่อเพิ่มความสะดวกและรวดเร็วในการติดต่อสื่อสารระหว่างบริษัทกับธนาคาร และสามารถเรียกดูอัตราแลกเปลี่ยนได้ทันทีเพื่อการตัดสินใจทำรายการแต่ละวัน ตามลำดับ และประเภทของบริการอิเล็กทรอนิกส์แบงก์กิ้งในด้านการค้าระหว่างประเทศ ที่ผู้ส่งออกใช้มากที่สุดคือ การทำรายการโอนชำระค่าสินค้าไปต่างประเทศและสอบถามเงินโอนเข้าค่าสินค้าจากต่างประเทศ และปัญหาของผู้ส่งออกที่ได้รับจากการใช้บริการด้านการค้าระหว่างประเทศจากธนาคารพาณิชย์ที่ใช้บริการอยู่ ปัญหาอันดับหนึ่ง คือความรวดเร็วทันต่อเวลาที่ต้องการในการใช้บริการประเภทต่างๆ อันดับสองมีสองปัญหา คืออัตราค่าบริการและความสามารถในการให้คำแนะนำปรึกษาของเจ้าหน้าที่ธนาคารพาณิชย์ และปัญหาอันดับสามมีสองปัญหาคือขั้นตอนหรือเงื่อนไขในการให้บริการ และความสามารถในการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าของเจ้าหน้าที่ธนาคารพาณิชย์

---

[16] กิติมา ทองเกต. **ความต้องการใช้บริการอิเล็กทรอนิกส์แบงก์กิ้งในด้านการค้าระหว่างประเทศของผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกในเขตส่งออกของนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ.**: การค้นคว้าแบบอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2543.