



กลยุทธ์ การจัดเตรียมเอกสาร ตาม L/C

และการแก้ปัญหาเอกสารการชำระเงิน ทางการค้าระหว่างประเทศ

ในการทำธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ **Letter of Credit**
เป็นเครื่องมือการชำระเงินประเภทหนึ่งที่สร้างความมั่นใจให้ผู้ส่งออกในระดับต้น

- **ข้อควรระวัง** ในการจัดทำเอกสาร
ใบเสนอราคา/สัญญาซื้อขาย
- **วิธีการชำระเงิน** ในการค้าระหว่างประเทศ
(Method of Payment) **L/C** แต่ละประเภท
มีประเภทใดบ้าง และใช้งานอย่างไร?

Promotion พิเศษ!!!
จองอบรมหลักสูตรเดือน เมษายน 2569

ใบ 1	เข้าอบรม 2 ท่าน รับส่วนลด 500 บาท	ใบ 2	พิเศษ!!! เมื่อจองอบรม หลักสูตรเดือนเมษายน 2569 ส่วนนำ ภายในวันที่ 31 มีนาคม 2569 รับฟรี!!! ตุ๊กตาหมอนผ้าห่ม
ใบ 3	เข้าอบรม 3 ท่าน รับส่วนลด 1,000 บาท		<small>ใบนี้ใช้ได้โดย เฉพาะวันที่ 31 มีนาคม 2569 สำหรับ On-site ค่า 4,000 บาท/วัน ค่า 300 บาท/วัน/คน/วัน</small>

กำหนดการอบรม

วันพุธที่ 29 เมษายน 2569

(เวลา 09.00 - 16.00)

โรงแรมจูปีลี เพรสทีจันซ์ รัชดาภิเษก

(ถ.รัชดาภิเษก สีแยกหัวขวาง)

รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สถานีหัวขวาง ทางออกที่ 2

อัตราค่าอบรม

สมาชิก (Tax, HR)

4,000 + VAT 280 = 4,280 บาท

บุคคลทั่วไป

4,700 + VAT 329 = 5,029 บาท

(รวมเอกสาร ค่า กาแฟ อาหารกลางวัน)

หัวข้ออบรม

1. ทำความเข้าใจในการตรวจสอบเอกสารตาม

Letter of Credit เพื่อให้เสียเปรียบทางการค้าระหว่างประเทศ

- ความหมายและลักษณะของ Letter of Credit
- เงื่อนไขการชำระเงินภายใต้ Letter of Credit
- ค่าธรรมเนียมธนาคาร

2. ชนิดของ L/C แต่ละประเภท และความหมาย

- Red Clause L/C
- Back to Back L/C
- Transferable L/C
- Revolving L/C
- Standby L/C

3. ข้อมูลและรายละเอียด ใน Letter of Credit

- ชื่อธนาคาร Issuing Bank และวันออก Credit
- การบังคับใช้และเงื่อนไขเวลา
- ข้อมูลที่อยู่และผู้ขอเปิด L/C
- จำนวนเงินของ L/C และ Terms การชำระเงิน
- การส่งสินค้า จำนวนและคำอธิบายสินค้า
- รายละเอียดเอกสารที่ต้องการ
- ค่าใช้จ่าย วิธีชำระเงินของธนาคาร ผู้เปิดL/C

4. ข้อควรระวังในการจัดทำเอกสารใบเสนอราคา/สัญญาซื้อขาย

- Proforma Invoice
- Purchase Order
- Sale Contract
- Quotation

5. วิธีการชำระเงินในการค้าระหว่างประเทศ

(Method of Payment) และความเสี่ยงที่เกิดขึ้นในแต่ละรูปแบบ

- เรียกเก็บเงินแบบ Pre-Payment by T/T (Advance of Payment)
- การเรียกเก็บเงินแบบ Post-Payment by T/T (Open Account)
- เรียกเก็บเงินตามเอกสารการส่งออกผ่านธนาคาร (Bills for Collection) และกฎระเบียบในการส่งตัวไปเรียก
- เรียกเก็บตามข้อกำหนดของสภาหอการค้านานาชาติ (Uniform Rules for Collection No.522)
- การพิจารณาตีความในหนังสือ Letter of Credit ที่ได้รับจากธนาคารผู้เปิด L/C ในต่างประเทศ (Issuing Bank)

6. การจัดทำเอกสารการส่งออก และการตรวจสอบเอกสารการขนส่งสินค้า ให้ตรงตามเงื่อนไขภายใต้กฎเกณฑ์ ของ UPC.600

- สิ่งที่ต้องส่งออกต้องคำนึงถึงในการทำเองการภายใต้ L/C
- การจัดทำเอกสารให้ถูกต้อง เพื่อหลีกเลี่ยงจากการถูกปฏิเสธการชำระเงิน
- การลงนามในเอกสารการค้าระหว่างประเทศมีความจำเป็นมากน้อยเพียงใด และหากต้องลงนามต้องกระทำในรูปแบบใด
- ความหมายของคำว่า “First Class, Well known, Qualified, Independent, Official” ในการกำหนดผู้ออกเอกสาร
- ความหมายของ On or About และการใช้คำว่า to, until, till , from และ between
- ตัวอย่าง : การนับวันปฏิทิน ในการเลือกใช้คำให้ถูกต้อง
- การตรวจสอบเอกสารการค้าระหว่างประเทศที่ Shipping ผู้ส่งออกมิได้กระทำเอง มีหลักเกณฑ์อย่างไรตามกฎเกณฑ์ของสภาหอการค้านานาชาติเพื่อให้ถูกปฏิเสธการชำระเงิน
- กรณีให้ Shipping ดำเนินการ จัดทำเอกสารระหว่างประเทศให้ จะตรวจสอบความถูกต้องได้อย่างไร
- หากมีเอกสารต้องยื่นเรียกเก็บเงินผ่านธนาคาร และเป็นเวลานานกว่าการธนาคารต้องทำแบบใด
- ถ้าการเรียกเก็บเงินด้วย Letter of Credit หากวันหมดอายุของ L/C ตรงกับวันหยุดต้องทำอย่างไร

7. การแสดง Trade Term หรือ Incoterms ในรายละเอียดสินค้าที่ต้อง

- กำหนดความรับผิดชอบ หน้าที่ ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย
- กำหนดค่าใช้จ่ายและความเสี่ยง ที่เปลี่ยนจากผู้ขายไปผู้ซื้อเมื่อใด
- ประเภท Trade Term หรือ Incoterms ที่พบบ่อย

8. ชนิดของเอกสารที่ใช้ประกอบการค้าระหว่างประเทศ (Shipping Documents)

- เอกสารทางการเงิน (Financial Documents)
- เอกสารการขนส่งสินค้า (Transport Documents)
- เอกสารการประกันภัย (Insurance Documents)
- เอกสารทางการค้า (Shipping Documents)

9. การตรวจสอบเงื่อนไข ความเสี่ยง ข้อควรระวัง และแนวทางการแก้ไขเอกสารที่มีข้อผิดพลาด (Discrepancies)

- จุดสังเกตเอกสารที่มีการปลอมแปลง
- ผลกระทบเอกสารสูญหาย หรือล่าช้า
- การใช้ Bank Guarantee ต่างกับ Standby L/C ใช้เป็นหลักประกันได้หรือไม่อย่างไร และใครจะได้รับประโยชน์ในการเอกสารดังกล่าวได้อย่างไรบ้าง
- หากมีการฟ้องร้องในคดีการค้าระหว่างประเทศผู้ได้เปรียบหรือเสียเปรียบจะเป็นผู้นำส่งหรือผู้ส่งออก?

วิทยากร

อาจารย์มนตรี ยุวชาติ

- ผู้เชี่ยวชาญทางด้านการค้าระหว่างประเทศ การประกอบธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ และหัวข้ออื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศ
- ได้รับรางวัลวิทยากรดีเด่นด้านใน การสอนจาก บมจ.ธนาคารกรุงเทพ
- มีประสบการณ์บรรยาย มากกว่า 30 ปีให้กับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

ยังอบรมมาก ยังเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สำรองที่นั่งได้ที่ Tel. 02-555-0700 กด 1, 080-251-9946, 086-378-8470 Website. www.dst.co.th