

**บทที่ 13**  
**เงื่อนไขเครดิตทางการค้า**  
**(Mercantile credit terms)**

	หน้า
I. ระยะเวลาในการให้เครดิต	298
I.1 ตั๋วสินค้า	298
I.2 ผู้ขาย	300
I.3 ผู้ซื้อ	301
II. ส่วนลดเงินสด	303
III. เงื่อนไขเครดิต	
III.1 เงื่อนไขกำหนดให้จ่ายชำระเงินก่อน	305
III.2 เงื่อนไขชำระเงินสด	307
III.3 เงื่อนไขสำหรับคำสั่งซื้อครั้งเดียว	308
III.4 เงื่อนไขสำหรับคำสั่งซื้อหลาย ๆ ครั้งรวมกัน	310
III.5 เงื่อนไขฝากขาย	313
III.6 อื่น ๆ	314

เครดิตทางการค้า (mercantile credit) เป็นการให้เครดิตใน การซื้อขายสินค้า หรือบริการ เพื่อนำไปขายต่อ หรือเปลี่ยนแปลงรูปเป็นอย่างอื่น

เมื่อมีการซื้อขายสินค้าเป็นเงินสด ผู้ขายจะกำหนดให้ผู้อำนาจชำระเงิน ๓. วันใดวันหนึ่งที่แน่นอนในอนาคต โดยอาจจะทำเป็นสัญญาที่เป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งมี รายละเอียด หรือเป็นเพียงการบันทึกความทรงจำของพนักงานขาย ก็ตาม ลักษณะเช่นนี้ เรียกว่า เงื่อนไขการขาย (terms of sale) หรือบางครั้งเรียกว่า เงื่อนไขการ ชำระเงิน (Terms of payment) โดยทั่วไปเงื่อนไขการขายนี้จะปรากฏใน ใบกำกับสินค้าที่ส่งไปพร้อมสินค้า เงื่อนไขการชำระเงินแบ่งออกได้เป็น 2 ส่วน คือ ระยะเวลาในการให้เครดิต (credit period) และส่วนลดเงินสด (cash discount)

### I. ระยะเวลาในการให้เครดิต (credit period)

เป็นระยะเวลาที่ให้มีการชำระหนี้ภายในช่วงเวลานั้น และจะสิ้นสุดในวัน ใดวันหนึ่ง ระยะเวลาที่กำหนดนี้จะแตกต่างกันออกไปตามประเภทอุตสาหกรรม ประเภท การค้า เช่น อาจกำหนดไว้ 30 วัน, 60 วัน, 100 วัน, 140 วัน. เป็นต้น แม้แต่ ในลักษณะการค้าประเภทเดียวกัน ธุรกิจแต่ละแห่งก็ปฏิบัติแตกต่างกันไป และสำหรับลูกค้า รายต่าง ๆ ในกิจการแห่งหนึ่งก็ยังคงกำหนดเวลาการชำระหนี้ต่าง ๆ กัน จึงไม่มีกฎตายตัว ในการกำหนดเวลา ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ ซึ่งจะคงนำมาพิจารณาเพื่อให้มีการกำหนด เงื่อนไขที่เหมาะสมสำหรับลูกค้าแต่ละรายในธุรกิจแห่งหนึ่ง ๆ

#### I.1 ตัวสินค้า (Product)

ตัวสินค้าของอุตสาหกรรมแต่ละแห่งมีลักษณะแตกต่างกัน ตัวสินค้าเหล่านี้มีอิทธิพลที่จะทำ

เงื่อนไขการชำระเงินในอุตสาหกรรมแตกต่างกันไปด้วย จึงกล่าวได้ว่าปัจจัยในการกำหนด  
เงื่อนไขเครดิตของอุตสาหกรรมแต่ละแห่งขึ้นอยู่กับตัวสินค้า อันจะพิจารณาถึง

ก. ลักษณะของสินค้า (character of commodity)

บ่อยครั้งที่เงื่อนไขการชำระหนี้จะแตกต่างกันในแต่ละประเภทสินค้าทั้ง ๆ  
ที่อยู่ในการกิจการเดียวกัน เช่น

- ในใบกำกับสินค้าหนึ่ง สินค้าบางประเภทไม่ให้ออมเงินสด เพราะ  
โดยคอขอบแทนต่อการลงทุนค่า ขณะที่สินค้าบางประเภทมีการให้ออมเงิน และอาจอยู่ในอัตรา  
ส่วนที่แตกต่างกันก็ได้

- สินค้าบางประเภทให้เครดิตเพียง 1 สัปดาห์ แม้ว่าสินค้าประเภท  
อื่นจะให้เวลา 1 เดือน และบางประเภทอาจจะขายสด

ทั้งนี้โดยทั่วไปแล้ว ระยะเวลาของเครดิตจะสั้น ก็ต่อเมื่อลักษณะสินค้านั้น  
เนาเสียได้ง่าย คุณภาพของสินค้าอยู่ในระดับมาตรฐานสูง สินค้านั้นให้ความสุข หรือประ  
โยชน์ชั่วขณะในระยะสั้น หรืออาจจะเป็นสินค้าที่ใคร่ทำไรส่วนเกินค่า

ส่วนสินค้าที่ให้เครดิตระยะยาว เมื่อสินค้านั้นเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ เป็นสิน  
ค้าความถูกต้อง หรือเป็นสินค้าที่ใคร่ทำไรส่วนเกินสูง

ข. อัตราการหมุนเวียนของสินค้า (rate of stock turnover)

ปกติแล้วระยะเวลาของเครดิตที่ผู้ขายให้แก่ผู้ซื้อควรจะเท่ากับ ระยะเวลา  
ที่ผู้ซื้อดำเนินการขายสินค้าเป็นเงินเชื่อออกไปรวมทั้งระยะเวลาในการเรียกเก็บหนี้ หรือ  
อาจกล่าวได้ว่า ระยะเวลาของเครดิตจะสั้น หรือยาวขึ้นอยู่กับ อัตราหมุนเวียนของสินค้า  
ที่ขายว่าสามารถขายได้เร็ว หรือช้าเพียงใด ถ้าอัตราการหมุนเวียนสูงหรือขายได้เร็ว

ระยะเวลาเครดิตก็จะสั้น ตรงข้าม ถ้าอัตราหมุนเวียนต่ำ หรือขายได้ช้า ระยะเวลา  
ก็จะยาว

## I.๑ ผู้ขาย

ในอุตสาหกรรม หรือประเภทการค้าหนึ่ง ๆ มักจะมีมาตรฐานระยะเวลา  
เครดิต ซึ่งกำหนดจากลักษณะสินค้าแล้ว กิจกรรมต่าง ๆ ที่อยู่ใต้อุตสาหกรรมนี้ก็จะนำ  
มาตรฐานระยะเวลาเครดิตดังกล่าวมาเป็นเกณฑ์ ในการกำหนดเงื่อนไขการชำระเงิน  
ในสินค้าของตน ซึ่งจะสั้นหรือยาวกว่ามาตรฐาน ก็ขึ้นอยู่กับปัจจัยทางด้านตัวกิจการผู้ขาย  
เองด้วย

### ก. ฐานะการเงินของผู้ขาย

ผู้ขายที่มีฐานะการเงินไม่มั่นคงนัก มีความจำเป็นที่จะต้องขายเป็นเงินสด  
หรือถ้าจะให้เครดิตก็เป็นเพียงระยะเวลาสั้นมาก เพื่อจะได้มีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอแก่  
การจัดหาสินค้าเข้ามาขายต่อไป แต่ถ้าผู้ขายมีฐานะการเงินมั่นคง ย่อมมีเงินทุนหมุน  
เวียนเพียงพอแก่การรองหุ้นในบัญชีลูกหนี้ไค้มาก ก็ย่อมจะขายเป็นเงินเชื่อได้ หรือให้เครดิต  
ระยะยาวกว่ากิจการที่ฐานะการเงินไม่มั่นคง

### ข. ทัศนคติของผู้จัดการ เครดิตและนโยบายของกิจการ

ผู้จัดการเครดิตบางท่านมีทัศนคติว่า หน้าที่สำคัญของคนคือ การพยายาม  
ควบคุมให้เกิดหนี้สูญจากการขายน้อยที่สุด หรือไม่ให้เกิดเลย จึงอาจมีผลทำให้ กำหนด  
ระยะเวลาเครดิตสั้น ซึ่งอาจเป็นการเกินสวนทางกับนโยบายของกิจการ ที่ต้องการเพิ่ม  
การขายเชื่อ โดยขยายระยะเวลาเครดิต เมื่อผู้จัดการเครดิตไม่กล้าเสี่ยง ก็ย่อมจะ  
กำหนดให้ระยะเวลาเครดิตสั้นกว่าที่ควรจะเป็น

ค. เงื่อนไขการชำระหนี้ของผู้ขายคนก่อน

พ่อค้าคนเก่าที่เคยให้เครดิตแก่ลูกค้ารายเดียวกันนี้ เคยให้ระยะเวลาเครดิตและส่วนลดเงินสด - อย่างใดก็อาจให้ในอัตราเดียวกัน หรือนำมาดัดแปลงไปบ้าง

ง. การแข่งขัน

ในวงการค้าที่มีการแข่งขันน้อย ผู้ขายมีโอกาสขอให้ผู้ซื้อทำการชำระหนี้ให้เร็วกว่ากิจการที่อยู่ในสภาพที่มีการแข่งขันมาก ทั้งนี้เพราะกิจการจะต้องมีการแข่งขันกันในเรื่อง ราคาขาย คุณภาพสินค้า และเงื่อนไขการชำระเงินด้วย จึงต้องให้เครดิตระยะยาวกว่า

I.3 ผู้ซื้อ

เงื่อนไขเครดิตที่แตกต่างกันอันเนื่องมาจาก สินค้าและผู้ขายแล้ว ทั่วผู้ซื้อก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่ง ที่จะทำให้เงื่อนไขนี้แตกต่างออกไปอีก อันได้แก่

ก. ประเภทของลูกค้า

เงื่อนไขการชำระเงินจะต่างกันไปตามประเภทของลูกค้า และอาจจะปฏิบัติให้เป็นไปตามปกติประเพณีของการค้า หรืออุตสาหกรรมนั้นด้วย เช่น อุตสาหกรรมบุหรี จะให้เครดิตแก่พ่อค้าส่งนาน 30 วัน แก่พ่อค้าปลีก 60 วัน และแม่ค้าปลีกในประเภท หรือชั้นเดียวกัน เช่น พ่อค้าปลีกด้วยกัน แก้วร้านสรรพสินค้า อาจจะโคเงื่อนไขต่างไปจากพ่อค้าปลีกทั่ว ๆ ไป

ข. ลักษณะความเสี่ยงทางเครดิตของลูกค้า

หากลูกค้ามีความเสี่ยงทางเครดิตสูง เช่น มีประวัติการชำระหนี้ที่ไม่ดี

มีความสามารถในการชำระหนี้ค่า ตลอดจนมีความมั่นคงทางการเงินค่า ผู้ขายยอมให้  
เครดิตระยะเวลาสั้นกว่าลูกค้าที่มีฐานะเครดิตดี ไม่เคยมีหนี้ชำระหนี้มาก่อน แม้ว่าจะ  
เกิดขาดแคลนเงินสดชั่วคราวก็ตาม ย่อมได้รับความเห็นใจจากผู้ขาย โดยยอมขยาย  
ระยะเวลาเครดิตออกไปให้อีก จนกว่าฐานะการเงินจะเข้าสู่สภาวะปกติ หรือถ้าฐานะ  
และประวัติการชำระหนี้ดี โดยไม่มีปัญหาทางการเงิน ก็อาจได้รับเครดิตเป็นเวลานาน

### ค. สถานที่ตั้งของลูกค้าและการขนส่ง

ผู้ซื้อที่อยู่ทางจังหวัดโดยเฉพาะ เป็นจังหวัดที่อยู่ไกลจากผู้ขายแล้ว มักได้  
รับเครดิตที่นานกว่าผู้ซื้อซึ่งอยู่ใกล้ การที่ให้เครดิตนานกว่าก็เพื่อให้มีเวลาสำหรับการเดิน  
ทางของสินค้าและการชำระเงิน

### ง. จำนวนสินค้าที่ซื้อ

ลูกค้าที่ซื้อสินค้าจำนวนมากมักจะได้ส่วนลดพิเศษ หรือส่วนลดเนื่องจากปริ  
มาณ และระยะเวลาเครดิตที่นาน เพื่อเป็นการจูงใจให้ลูกค้าติดต่อกับกิจการต่อไป ทั้งนี้  
เพราะเป็นลูกค้ารายใหญ่และรายสำคัญ และการให้โอกาสแก่ลูกค้าในอันที่จะหมุนเงินได้  
ทันควบ แต่ทั้งนี้ทั้งนั้น การทำสัญญาต่าง ๆ ของรอบครบรัดกุมพอควรควย

### จ. วัฏจักรทางเศรษฐกิจ

ในสภาวะเศรษฐกิจที่อยู่ในช่วงไม่ปกติ เงินไรที่กำหนดก็จะต้องแตกต่างกันไป  
ในช่วงที่มีการส่งเสริมการขายอย่างหนักหน่วง มักจะจูงใจด้วยการให้เครดิตที่ยาวนาน  
แต่ในช่วงที่เศรษฐกิจเจริญ ผู้ซื้อจำนวนมาก จึงอาจจะเข้มงวดในการเลือกผู้ซื้อ และใน  
การกำหนดเงื่อนไขการชำระหนี้

## II. ส่วนลดเงินสด (cash discount)

ส่วนลดเงินสด เป็นส่วนลดที่ผู้ขายยอมให้ผู้ซื้อนำไปหักจากราคาซื้อขายที่ปรากฏตามใบเรียกเก็บเงิน เมื่อมีการจ่ายชำระเงินภายในเวลาที่กำหนด ปกติจะกำหนดเป็นอัตราร้อยละ เช่น 1%, 2%, หรือ 5% อัตราส่วนลดเงินสดมักแตกต่างกันในแต่ละอุตสาหกรรม แต่ละวงการค้า แต่ละประเภทสินค้าและลูกค้า โดยมีปัจจัยในการพิจารณาเช่นเดียวกันกับระยะเวลาเครดิตข้างต้น และโดยทั่วไปกิจการที่ทำการขายสินค้ามักกำหนดอัตราส่วนลด ซึ่งเมื่อปรับเป็นอัตรารายปีที่แท้จริงแล้ว จะสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยที่ทองจ่าย ถ้าผู้ซื้อจากสถาบันการเงินอื่น ดังนั้น ผู้ซื้อสินค้าจึงพยายามกู้เงินจากสถาบันการเงินอื่นเพื่อนำมาชำระใหญ่ชวภายในกำหนด เพื่อจะได้ประโยชน์จากส่วนลด

ข้อแตกต่างของส่วนลดเงินสด และส่วนลดการค้า นั้น ส่วนลดการค้า เป็นส่วนลดที่หักออกจาก list price และมักเกิดขึ้นในช่วงของการตกลงซื้อขาย เมื่อมีการตกลงซื้อขายกัน ผู้ขายจะหักส่วนลดการค้าออกจากราคาที่ระบุไว้ทันที ราคาสุทธินี้เป็นราคาที่ทองมีการจ่ายชำระค่าสินค้า และหากมีเงื่อนไขการชำระเงินจากการซื้อเชื่อ โดยที่ลูกค้าสามารถชำระภายในระยะเวลาที่กำหนดในส่วนลด ก็จะนำส่วนลดเงินสดนี้ไปหักออกจากเงินค่าสินค้าสุทธิข้างต้น ที่เหลือก็จะเป็นเงินสดที่ทองจ่ายให้ผู้ขาย

ผู้ซื้อที่ขายสินค้าให้แก่พ่อค้าส่ง และพ่อค้าปลีกย่อย ปกติจะให้ส่วนลดการค้าแก่พ่อค้าส่งในอัตราที่สูงกว่าที่ให้แก่พ่อค้าปลีก ทั้งนี้เพื่อเปิดโอกาสให้พ่อค้าส่งทำการขายสินค้าให้แก่พ่อค้าปลีก เพื่อให้เกิดการกระจายในสินค้าไปทุกช่องทางจำหน่าย

การให้ส่วนลดการค้าในอุตสาหกรรมบางแห่ง เป็นเพียงการถือปฏิบัติจนเป็นประเพณี หรือเพื่อปรับราคา list price หรือราคาความแคว้ออกให้เป็นไปตามการเปลี่ยนแปลงของภาวะการค้าของผู้ซื้อ โดยเพียงแต่เปลี่ยนแปลงอัตราส่วนลด ไม่

ต้องไปเปลี่ยนแปลง list price หรือพิมพ์แคตตาล็อกใหม่

นอกเหนือจากนี้ก็ยังมีกรณีที่ส่วนลดเนื่องจากปริมาณ โดยที่ลูกค้าสามารถทำการสั่งซื้อในปริมาณมาก ทั้งนี้เพราะว่าค่าใช้จ่ายในการขายและขนส่งลดต่ำลงสำหรับการสั่งซื้อครั้งละมาก ๆ

#### ประโยชน์ของส่วนลดเงินสดที่มีต่อผู้ขายสินค้า

1. จะได้รับชำระเร็ว ทำให้มีเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานสูง และสามารถนำเงินนี้ไปลงทุนให้เกิดประโยชน์แก่กิจการมากขึ้น
2. เมื่อได้รับชำระมาเร็ว ทำให้ลดความเสี่ยงต่าง ๆ เกี่ยวกับลูกค้า เช่น หนี้สูญ
3. เมื่อลูกค้าชำระหนี้ เพื่อให้ได้ส่วนลด จึงทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายดำเนินงานเกี่ยวกับการเรียกเก็บหนี้
4. การที่ลูกค้าชำระหนี้เร็วเพื่อรับส่วนลด แสดงแนวโน้มว่าเป็นลูกค้าที่ดีอันก่อให้เกิดความสัมพันธ์ในทางที่ดีระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย

#### ประโยชน์ของส่วนลดเงินสดที่มีต่อผู้ซื้อ

1. อัตราส่วนลดเงินสดที่ผู้ขายเสนอให้ นั้น จะสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ซึ่งก่อให้เกิดการประหยัดแก่ผู้ซื้อ
2. ผู้ซื้อซึ่งชำระเงินเพื่อเอาส่วนลด ก็จะเป็นที่พอใจของผู้ขาย และอาจทำให้ผู้ขายให้บริการต่าง ๆ ดีขึ้นด้วย



### III. เงื่อนไขเครดิต (credit term)

เงื่อนไขเครดิต หรือเงื่อนไขการขายที่ใช้ในการซื้อขายสินค้าทางธุรกิจ อาจแบ่งได้เป็น 5 ประเภทคือ

- เงื่อนไขกำหนดให้จ่ายชำระเงินก่อน
- เงื่อนไขชำระเงินสด
- เงื่อนไขสำหรับคำสั่งซื้อครั้งเดียว
- เงื่อนไขสำหรับคำสั่งซื้อหลาย ๆ ครั้งรวมกัน
- เงื่อนไขฝากขาย

#### III.1 เงื่อนไขกำหนดให้จ่ายชำระเงินก่อน (prepayment term)

ในบางกรณีที่ผู้ขายไม่ประสงค์จะให้เครดิต หรือเข้ารับการรับประกันความเสี่ยงจากภาวะให้เครดิตแก่ลูกค้าที่ไม่น่าไว้วางใจทางด้านเครดิต ผู้ขายจึงอาจกำหนดเงื่อนไขให้ผู้ซื้อทำการชำระเงินล่วงหน้า เงื่อนไขเหล่านี้ อาทิ เงื่อนไขการจ่ายเงินก่อนการส่งมอบ (Cash Before Delivery, C.B.D.) เงื่อนไขการจ่ายเงิน ณ วันส่งมอบ (Cash On Delivery, C.O.D.) และเงื่อนไขการจ่ายเงินตามคำสั่งเมื่อเห็น (Sight Draft with negotiable bill of lading attached, S.D. - B.L.)

เงื่อนไข C.B.D. นั้นผู้ขายไม่ได้ให้เครดิตและไม่ต้องการรับประกันความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระค่าสินค้า โดยผู้ขายจะเรียกร้องให้ผู้ซื้อชำระเงินก่อนที่จะมีการขนส่งสินค้าไปให้ ส่วนเงื่อนไข C.O.D. และ S.D.-B.L. ผู้ขายจะต้องการรับประกันความเสี่ยงในการรับชำระ แม้ว่าจะเป็นเงื่อนไขการจ่ายเงินล่วงหน้าก็ตาม

##### 1. เงื่อนไข S.D. - B.L.

เมื่อมีการตกลงซื้อขายสินค้ากันแล้ว และผู้ขายได้ส่งสินค้าผ่านบริษัทที่  
ทำหน้าที่รับสินค้า บริษัทขนส่งสินค้าก็จะออกใบขนสินค้า (bill of lading)  
ซึ่งเปลี่ยนเมื่อได้แก่ผู้ขาย จากนั้นผู้ขายก็จะเขียนกราฟตามจำนวนเงินในใบกำกับสินค้า  
โดยส่งให้ผู้ซื้อหรือธนาคารของผู้ซื้อจ่ายเงิน หลังจากที่ได้ส่งใบขนสินค้าแล้ว ก็  
นำไปรวมกับกราฟและใบกำกับสินค้า แล้วส่งเอกสารทั้งหมดนี้ไปยังธนาคารในเมืองของ  
ผู้ซื้อ ในขณะที่เดียวกันก็จะแจ้งให้ผู้ซื้อรับทราบว่าได้ส่งเอกสารไปยังธนาคารใด ผู้  
ซื้อก็จะนำเงินไปชำระให้แก่ธนาคาร เอกสารการส่งสินค้าจึงจะโอนมาให้ผู้ซื้อ เพื่อจะ  
ได้นำไปแสดงต่อบริษัทรับสินค้าในการรับสินค้า ธนาคารจะทำการจ่ายเงินจำนวนนี้ให้แก่  
ผู้ขายต่อไป

จึงเห็นว่าในกรณีนี้ผู้ขายไม่ต้องการความเสี่ยงภัยในผู้ซื้อหนึ่ง แต่ถ้า  
ผู้ซื้อไม่ยอมรับสินค้าที่ส่งมาให้ ผู้ขายก็ต้องการความเสี่ยงภัย ของจ่ายค่าใช้จ่าย  
ในการขนส่งทั้งไปและกลับโดยไม่ได้อายุสินค้า เว้นเสียแต่ว่า จะมีพ่อค้ารายอื่นในเมือง  
นั้นหรือสินค้ารายการนี้ไป หรือในบางครั้งพ่อค้าก็มีเล่ห์เหลี่ยม เมื่อผู้ขายไม่ให้เครดิตก็  
อาจยอมหรือสินค้าในเงื่อนไข S.D. - B.L. เมื่อสินค้าได้ส่งมาแล้ว ผู้ซื้อกลับแจ้งให้  
ผู้ขายทราบว่าไม่มีเงินพอที่จะชำระตามกราฟในขณะนั้นได้ ขอให้ผู้ขายยินยอมให้รับสินค้า  
ออกไปเพื่อจำหน่ายก่อน แล้วจะชำระเงินให้ในภายหลัง เช่น 20 วัน การกระทำเช่นนี้  
เท่ากับเป็นการบังคับให้ผู้ขายต้องขายสินค้าโดยไม่ให้เครดิตนั่นเอง ดังนั้นเพื่อป้องกันมิให้  
เกิดเหตุการณ์เช่นที่ว่ามี ก็จะกำหนดให้ผู้ซื้อจ่ายเงินมัดจำจำนวนหนึ่งก่อนที่จะมีการส่งสิน  
ค้าให้ เงินมัดจำนี้ควรมีจำนวนเพียงพอสำหรับเป็นค่าขนส่งสินค้าทั้งไปและกลับ และคุ้ม  
กับการที่ราคาสินค้าอาจตกต่ำลงได้ หากมีการป้องกันเช่นนี้ อุตสาหกรรมบางประเภท  
อาจกำหนดเงื่อนไข S.D. - B.L. ในการขายสินค้าโดยไม่จำเป็นต้องพิจารณาถึงความ  
สามารถในการชำระเงินของผู้ซื้อเลยก็เป็นได้

## 2. เงื่อนไซ (C.O.D.)

การส่งสินค้าโดยเงื่อนไซ C.O.D. ผู้ซื้อจะต้องชำระเงินตามใบกำกับสินค้าให้แก่ผู้ขนส่งสินค้า ในขณะที่มีการส่งมอบสินค้า ถ้าผู้ขายต้องการหลีกเลี่ยงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการที่ผู้ซื้อไม่ยอมรับสินค้าไว้ เช่น ภัยพิบัติที่เกิดขึ้นในเงื่อนไซ S.D.-B.L. ผู้ขายอาจต้องขอให้ผู้ซื้อวางเงินมัดจำจำนวนหนึ่งก่อน ก่อนที่จะมีการส่งสินค้าไปให้ เพื่อจะได้เอาไว้เป็นเงินชดเชยกับความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากการขนส่ง

นอกจากนี้ เมื่อมีการจ่ายเงินในขณะที่ส่งมอบสินค้าให้ ผู้ซื้ออาจจ่ายเช็ค แทนที่จะเป็นเงินสด ก็จะทำให้ผู้ขายรับความเสี่ยงภัยอันอาจเกิดจากการที่ธนาคารไม่จ่ายเงินตามเช็คให้ เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหานี้ ผู้ขายอาจสั่งให้ผู้รับขนส่งสินค้าไปให้ รับชำระเงินจากผู้ซื้อในรูปของเงินสด หรือเช็คที่มีการรับรองแล้วเท่านั้น

สินค้าในลักษณะที่อาจเสื่อมโทรมง่ายคือ การขนส่ง เพื่อป้องกันความเสี่ยงในกรณีที่ลูกค้าไม่ยอมรับสินค้าเมื่อสินค้าไปถึงแล้ว หรือจะจ่ายเงินด้วยเช็ค ก็ตาม ผู้ขายอาจจะกองขายสินค้าให้ในเงื่อนไซ C.B.D. แทน เมื่อเห็นว่าผู้ซื้อไม่น่าไว้วางใจ ราคความเชื่อถือ

จากเงื่อนไซ S.D. - B.L. หรือ C.O.D. แม้จะเป็นเงื่อนไซที่ชำระเงินก่อนจึงจะมอบสินค้าให้ โดยไม่มีการให้เครดิตแยกก็ตาม แต่ผู้ขายก็ยังคงต้องรับภาระความเสี่ยงที่ถ่วงมาแล้วข้างต้น

### III.2 เงื่อนไซชำระเงินสด (Cash term)

ความความเข้าใจทั่ว ๆ ไป เมื่อมีการซื้อขายสินค้าตามเงื่อนไซชำระเงินสดก็หมายความว่า ผู้ซื้อจะต้องจ่ายชำระค่าสินค้าทันที จึงไม่น่าจะเป็นเรื่องของการให้เครดิต

แต่ในทางปฏิบัติของการค้า การส่งสินค้าไม่ให้ลูกค้าในเดือนชำระเงินสด มีความหมายเช่นเดียวกันกับการที่ผู้ซื้อได้รับอนุมัติเครดิต ประมาณ 7 - 14 วัน เพื่อให้ผู้ซื้อใช้ระยะเวลาเหล่านี้ในการตรวจนับ ตรวจสอบคุณภาพ รวมทั้งการเก็บหางของสินค้าที่ส่งไปให้ เมื่อครบกำหนดระยะเวลาที่ตกลงกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายแล้ว ถ้าผู้ซื้อไม่ชำระหนี้ ผู้ขายก็คงใช้วิธีทวงถามเรียกเก็บเงินเช่นเดียวกันกรณีทวงถามจากลูกค้าอื่น ๆ ไป ดังนั้นแม้ว่าจะเป็นการตกลงขายสินค้าให้ในเดือนชำระเงินสดก็ตาม ผู้ขายก็ควรจะใช้มาตรการตรวจสอบถึงฐานะทางเครดิตของผู้ซื้อตามสมควร เช่นเดียวกันกับการขายให้เครดิต ทั้งนี้เพราะผู้ขายอาจต้องเข้ากับความเสียหายเมื่อลูกค้าไม่ชำระเงินตามกำหนด หรือลูกค้าไม่ยอมรับสินค้าเพราะราคาสินค้าลดลงในภายหลัง เป็นต้น

### III.3 เงื่อนไขสำหรับคำสั่งซื้อครั้งเดียว (Individual-order term)

เมื่อมีการส่งสินค้าไม่ให้ลูกค้าตามคำสั่งซื้อในแต่ละครั้ง หรือตามใบกำกับสินค้าแต่ละฉบับ โดยเงื่อนไขเครดิตอาจให้ หรือไม่ให้ส่วนออกเงินสด เช่น เงื่อนไข 2/10, n/30 หรือ net 40 การเริ่มนับวันแรกตามเงื่อนไขจะเริ่มจากวันที่ที่กำหนดไว้ ใบใบกำกับสินค้าแต่ละฉบับไป การครบกำหนดในแต่ละฉบับก็จะเป็นอย่างที่ต่างกันไป เงื่อนไขการชำระเงินหนึ่งสำหรับคำสั่งซื้อหนึ่งนี้ จึงเหมาะสมกับการให้เครดิตที่มีคำสั่งซื้อไม่บ่อยนัก เช่น สั่งซื้อเดือนละ 1 - 2 ครั้ง แต่จะไม่เหมาะสมกับการให้เครดิตที่มีการสั่งซื้อบ่อย เช่น สั่งซื้อเดือนละ 10 - 20 ครั้ง ทั้งนี้เพราะหากสั่งซื้อบ่อย การครบกำหนดชำระเงินก็เป็นวันที่ไล่เฉียดกันเกือบทุกวัน ก่อให้เกิดความไม่สะดวกแก่ผู้ซื้อและผู้ขายที่จะต้องเดินทางรับจ่ายเงินกัน เพื่อแก้ไขปัญหานี้จึงควรใช้ลักษณะเงื่อนไขสำหรับหลาย ๆ คำสั่งซื้อจ่ายชำระรวม ณ.วันหนึ่ง ซึ่งจะกล่าวในหัวข้อที่ III.4 ต่อไป

ตัวอย่างเงื่อนไขสำหรับคำสั่งซื้อครั้งเดียว นาย ก. สั่งซื้อสินค้าจากร้าน นาย ข. ตามวันและเงื่อนไขดังนี้

วันที่ 5 ก.ค. 2525 จำนวน 10,000 บาท เงื่อนไข ๓/30

วันที่ 19 ก.ค. 2525 จำนวน 20,000 บาท เงื่อนไข 2/10, ๓/30

วันที่ 10 ก.ค. 2525 จำนวน 25,000 บาท เงื่อนไข 3/10, ๓/40

หาก นาย ก. ต้องการชำระเงินเพื่อให้ได้ส่วนลดเงินสด ตามเงื่อนไขที่เปิดโอกาส วันที่  
ที่จะชำระและจำนวนเงินของแต่ละคำสั่งซื้อ จะเป็นดังนี้

4 ก.ค. 2525		10,000 บาท
29 ก.ค. 2525	20,000 - 2%	19,600 บาท
20 ก.ค. 2525	25,000 - 3%	24,250 บาท

เงื่อนไข R.O.G. หรือ A.O.G. เงื่อนไขหนึ่งสำหรับคำสั่งซื้อหนึ่ง อาจก่อให้เกิด  
ความเคลือบแคลงใจในการชำระหนี้แก่ผู้ซื้อซึ่งอยู่ไกลกันและกัน หากการเริ่มนับวันตาม  
เงื่อนไขเครดิต เริ่มนับจากวันที่ลงในใบกำกับสินค้า ถ้าผู้ขายมีกิจการอยู่ที่กรุงเทพฯ  
โดยทำการขายทั่วประเทศ ตามเงื่อนไข 2/10, ๓/60 ผู้ซื้อที่อยู่จังหวัดละโว้จะ  
จะได้เปรียบ ผู้ซื้อที่อยู่จังหวัดเชียงใหม่ กล่าวคือ ผู้ซื้อที่อยู่จังหวัดละโว้จะได้รับ  
สินค้าที่สั่งซื้อภายใน 24 ชั่วโมง จึงทำให้มีเวลาเหลือสำหรับการตรวจนับและตรวจสอบ  
คุณภาพของงานการจัดจำหน่าย ทั้งหมด 9 วัน เพื่อที่จะชำระและได้รับส่วนลดเงินสด 2%  
ส่วนผู้ซื้อที่อยู่จังหวัดเชียงใหม่กว่าจะได้รับสินค้าที่ส่งมาให้อาจใช้เวลา 2 - 3 วัน ทำให้  
มีเวลาเหลือสำหรับการตรวจนับ ตรวจสอบคุณภาพ และการจัดจำหน่ายเพียง 7 - 8 วัน  
เพื่อชำระหนี้ให้ได้รับส่วนลดเงินสด 2% เช่นกัน

เพื่อแก้ปัญหาในระยะเวลาที่ไล่ไปในการขนส่งสินค้า ให้เกิดความยุติธรรมแก่  
ผู้ซื้อแต่ละคนไม่ว่าอยู่ไกลหรือใกล้ก็ตาม ผู้ขายก็อาจจะเขียน R.O.G. หรือ A.O.G.  
ลงในใบกำกับสินค้า เพื่อแสดงถึงวันเริ่มนับตามเงื่อนไขเครดิตเมื่อได้รับสินค้า (Receipt of  
Goods) หรือเมื่อสินค้ามาถึง (Arrival of Goods) เช่น 2% 10days

R.O.G., net 30 days      หมายความว่า หากผู้ซื้อจะชำระเงิน เพื่อรับส่วนลดเงิน  
สด จะต้องชำระภายใน 10 วัน นับแต่วันที่ได้รับสินค้าแล้ว แต่ถ้าไม่ต้องการชำระเพื่อรับ  
ส่วนลด ก็จะต้องชำระภายใน 30 วัน นับแต่วันที่ห้องใบกำกับสินค้า จากตัวอย่างเงื่อนไข  
โชข้างต้น จะเห็นว่า การชำระเงินตาม net period 30 วันนั้น ผู้ซื้อจังหวัดใดก็  
ตามที่เกิดการส่งสินค้าให้ในวันเดียวกัน จะชำระเงินในวันเดียวกัน แต่ถ้าเป็นการชำระเพื่อ  
รับส่วนลด จะชำระในวันที่ต่างกันไปตามวันที่รับของ ซึ่งต่างกัน

หากต้องการให้ R.O.G. เกิดประโยชน์นอกเหนือไปจากเพื่อการรับส่วนลด  
แล้ว ยังเกิดประโยชน์แก่ net period ด้วยสำหรับผู้ซื้อซึ่งอยู่ไกลต่างกัน ก็อาจเขียน  
เงื่อนไขเครดิตเป็น 2/10, n/30 R.O.G. การเริ่มนับวันแรกตามเงื่อนไขไม่ว่าจะ  
เป็น discount period หรือ net period จะเริ่มจากวันที่ผู้ซื้อแต่ละคนได้รับ  
ของ

### III .4 เงื่อนไขสำหรับคำสั่งซื้อหลาย ๆ ครั้งรวมกัน (Lumped - order term)

เมื่อเกิดการตกลงซื้อขายกันแล้ว โดยผู้ขายกำหนดเงื่อนไขการชำระหนี้จาก  
การให้เครดิตขึ้นเงื่อนไขหนึ่ง เงื่อนไขนี้จะใช้สำหรับคำสั่งซื้อหลาย ๆ ครั้งภายในช่วงเวลา  
หนึ่งที่ตกลงกัน โดยให้รวมคำสั่งซื้อเหล่านี้เข้าด้วยกัน ถือเป็นหนึ่งเป็นคำสั่งซื้อเดียว  
และเริ่มนับวันไครวันหนึ่ง เป็นวันแรกพร้อมกันตามเงื่อนไข ก็จะทำให้คำสั่งซื้อเหล่านี้ทุกราย  
การครบกำหนดชำระเงินพร้อมกันในวัน discount period หรือ net period  
ลักษณะการเริ่มนับวันตามเงื่อนไขเครดิตข้างต้นนี้ เหมาะสมกับกิจการที่ให้เครดิตแก่ผู้ซื้อ  
รายหนึ่ง ๆ ซึ่งมีความถี่ในการสั่งซื้อบ่อยมาก เช่น เดือนละ 20 ครั้ง และจำนวนเงินแต่ละ  
คำสั่งซื้อไม่มากนัก

คำสั่งซื้อหลาย ๆ ครั้งภายในช่วงเวลาหนึ่งให้เริ่มนับวันหนึ่งเป็นวันแรก  
พร้อมกันนั้น ช่วงเวลาหนึ่ง จะยาวหรือสั้นเพียงใด ผู้ขายอาจกำหนดเป็นเงื่อนไขให้ผู้ซื้อ

แต่ละคนต่าง ๆ กันไป เช่น ให้รวมรายการในงวดครึ่งเดือน (Middle of Month, M.O.M.) โดยเริ่มนับในวันที่ 15 หรือวันที่ 30 เป็นวันแรก การชำระจึงเป็นเดือนละ 2 ครั้ง แต่ถ้าให้รวมรายการในงวด 1 เดือน (End of Month, E.O.M.) ก็จะเริ่มนับในวันที่ 30 ของเดือนเป็นวันแรกก็จะทำให้มีการชำระเงินเพียงเดือนละครั้ง หรืออาจจะเป็นเงื่อนไขให้เริ่มนับวันใดวันหนึ่งของเดือนถัดไปเป็นวันแรก (Proximo) ก็จะทำให้มีการชำระเงินเพียงเดือนละครั้ง เป็นต้น วิธีนี้จึงทำให้มีการชำระเงินเพียงเดือนละ 2 ครั้ง หรือ 1 ครั้ง แทนการชำระเกือบทุกวัน

#### 1. E.O.M.

ผู้ขายจะรวบรวมรายการที่ส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อหลาย ๆ ครั้ง ตลอดทั้งเดือน เข้าด้วยกัน โดยออกไปเก็บเงินหรืองบรายเดือนสำหรับรายการดังกล่าว ระยะเวลาในการให้ส่วนลดเงินสดและการชำระหนี้จะเริ่มนับในวันที่สิ้นเดือนนั้น ๆ เป็นวันแรก และโดยปกติจะถือว่า discount period และ net period เป็นวันเดียวกัน

ตัวอย่าง สินค้าที่ส่งไปให้ผู้ค้าด้วยเงื่อนไข 2/10 E.O.M. ระหว่างวันที่ 1 - 30 กันยายน ทั้งหมด 18 รายการ ก็จะออกไปเก็บเงินรวมกันในวันที่ 30 กันยายน ซึ่งจะเริ่มนับเป็นวันแรกของเดือนไซ ถ้าผู้ซื้อต้องการชำระเพื่อได้ส่วนลด 2% ก็ต้องชำระภายในวันที่ 10 ตุลาคม แต่ถ้าไม่ชำระภายในวันที่ 10 ตุลาคม ผู้ขายก็ถือว่าครบกำหนดค่างชำระหนี้แล้วเช่นกัน โดยจะไม่ได้ส่วนลดเลย ดังนั้นจะเห็นว่ารายการที่ซื้อสินค้าในวันที่ 1 กันยายน จะได้เครดิตโดยได้รับส่วนลดค่างยาวนานถึง 40 วัน ( 1 กันยายน ถึง 10 ตุลาคม )

ในการรวบรวมรายการส่งชื่อต่าง ๆ และส่งใบเรียกเก็บเงินไปให้ผู้ค้าหลังจากมีการปิดบัญชีสิ้นเดือน อาจไปถึงมือผู้ค้าช้ากว่าระยะเวลาของการให้ส่วนลดได้ความ ตัวอย่างข้างต้น รายการค่า 1 - 30 กันยายน กว่าจะจัดเตรียมและตรวจสอบใบเรียก

เก็บเงินเพื่อส่งไปให้ลูกค้า ก็อาจเป็นวันที่ 2 หรือ 3 ตุลาคม และกว่าลูกค้าจะได้รับใบเรียกเก็บเงินนี้ ก็อาจจะเป็นวันที่ 5 หรือ 8 หรือ 12 ตุลาคม จึงอาจทำให้ลูกค้านี้เวลาเหลือสำหรับเตรียมจัดหาเงินเพื่อชำระหนี้และไต่สวนดอกเบี้ย 3 หรือ 6 วัน หรือชำระโดยไม่ไต่สวนดอกเบี้ย ทั้งนี้แทนที่ผู้ขายจะรวมรายการค้างจนถึงวันที่ 30 กันยายน ก็จะรวมรายการค้างต่าง ๆ ถึงเพียงวันที่ 25 กันยายนแทน เพื่อให้มีเวลา 2 - 3 วันก่อนสิ้นเดือนในการจัดเตรียมใบเรียกเก็บเงิน และการส่งใบเรียกเก็บเงินไปให้ลูกค้าทางไปรษณีย์ ส่วนรายการค้างหลังจากวันที่ 25 กันยายน ก็จะนำไปรวมกับรายการค้างในเดือนตุลาคม

## 2. M.O.M.

ผู้ขายจะรวบรวมรายการที่ส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อหลาย ๆ ครั้งในช่วงเวลาครึ่งเดือนเข้าด้วยกัน โดยออกใบเรียกเก็บเงินเพียงฉบับเดียวสำหรับรายการดังกล่าว ระยะเวลาในการให้ส่วนลดและชำระหนี้จะเริ่มนับในวันที่ 15 และวันที่ 30 เป็นวันแรก ตัวอย่างเช่น เงื่อนไขการชำระเงิน 2/10 M.O.M. สำหรับรายการค้าเมื่อ 1 กันยายน - 15 กันยายน จะเริ่มนับวันที่ 15 กันยายน เป็นวันแรกตามเงื่อนไข ก็จะครบกำหนดภายในวันที่ 25 กันยายน สำหรับการชำระหนี้ที่จะไต่สวนลด 2% แต่ถ้าชำระเกินวันที่ 25 กันยายน จะไม่ไต่สวนลด ฉะนั้น รายการค้าที่เกิดขึ้นเมื่อ 1 กันยายน จะได้เครดิตนานถึง 24 วัน (1 - 25 กันยายน) โดยไต่สวนลดด้วย

## 3. Proximo หรือ Prox.

เป็นคำศัพท์มาจากภาษาละติน ซึ่งมีความหมายว่า ถัดไปหรือวกถัดไป ดังนั้นรายการค้าที่เกิดขึ้นในเดือนนี้ทุกรายการจะรวมกัน และเริ่มนับวันที่ 1 ของเดือนถัดไปเป็นวันแรก ก็จะมีผลไม่แตกต่างไปจากเงื่อนไขแบบ E.O.M. การจะเลือกใช้เงื่อนไขใดก็ขึ้นกับประเภทของการค้า เช่น ร้านขายผ้าผืน มักจะใช้ E.O.M. ส่วนผู้ผลิตอะไหล่



รถยนต์มักจะนิยมใช้ Prox.

ตัวอย่าง รายการค้าที่เกิดเมื่อ 1 - 30 กันยายน โดยเงื่อนไขเครดิต 2/10 Proximo ก็หมายความว่า ถ้าลูกค้าชำระเงินภายในวันที่ 11 ตุลาคม (เป็นวันที่ 1 ตุลาคมเป็นวันแรกของเงื่อนไข) ก็จะมีส่วนลดเงินสด 2% ซึ่งต่างไปจาก 2/10 E.O.M. เพียงวันเดียว

แต่การกำหนดเงื่อนไข Proximo อาจทำได้อีกหลายรูปแบบ โดยระบุวันที่จะให้ชำระเงินในเดือนถัดไป หรืออาจระบุให้เริ่มนับวันแรกของเดือนถัดไปเมื่อไร. เช่น 2/10, 5th proximo, net 60 days หรือ 2% , 15 days proximo, net 60 days. ก็หมายความว่า รายการค้าที่เกิดในวันที่ 1 - 30 กันยายน จะชำระหนี้เพื่อได้รับส่วนลดเงินสด 2% ภายในวันที่ 15 ตุลาคม เป็นต้น

หากเงื่อนไขเป็น 3% 10th prox. โคมินได้กำหนดวัน net period ไว้ก็หมายความว่า ผู้ซื้อจะต้องชำระเงินภายในวันที่ 10 ของเดือนถัดไป โดยได้รับส่วนลดเงินสด 3% ซึ่งพิจารณาแล้วในความเป็นจริงก็คือส่วนลดการค้ามากกว่า

### III.5 เงื่อนไขฝากขาย (consignment term)

การฝากขายเกิดขึ้นแทนการขาย ด้วยเหตุผล 2 ประการ คือ

ก. ผู้ขายไม่ไคว่ใจในตัวผู้ซื้อ เนื่องจากผู้ซื้อไม่มีฐานะทางเครดิตไม่เพียงพอ หรือเนื่องจากผู้ซื้อไม่สามารถซื้อสินค้าด้วยเงื่อนไข C.O.D. ได้ ดังนั้นผู้ขายจึงต้องวิธีส่งสินค้าไปให้ผู้รับฝากขาย (consignee) ในรูปของสัญญาฝากขาย ซึ่งกรรมสิทธิ์ในตัวสินค้ายังคงเป็นของผู้ขายอยู่ตราบใดที่สินค้ายังไม่จำหน่ายไม่ได้ และถ้าผู้รับฝากต้องเลิกล้มกิจการ ผู้ฝากขายก็ยังทรงสิทธิ์ที่จะเรียกสินค้าที่ฝากขายคืนได้ โดยที่เจ้าหนี้รายอื่นไม่มีสิทธิ์เรียกร้องเหนือสินค้าที่ฝากขายนี้

ข. สินค้าที่ขาย เป็นสินค้าที่ขายได้ยาก หรือเป็นสินค้าที่สามารถขายได้เฉพาะในฤดูกาลหนึ่งเท่านั้น ทั้งนี้ผู้ซื้ออาจเกิดความไม่มั่นใจว่า เมื่อซื้อสินค้ามาแล้วจะสามารถขายออกไปได้หรือไม่ และเมื่อใด ผู้ซื้อจึงอาจยินดีที่จะรับสินค้าเข้ามาโดยวิธีรับฝากขายแบบการซื้อ ครามโคที่ผู้รับฝากยังขายสินค้าไม่ได้ ก็ไม่ต้องรับภาระที่จะต้องชำระเงินให้แก่ผู้ฝากขาย แต่ถ้าสินค้าที่ขายได้เมื่อใด จะต้องนำเงินส่งให้ผู้ฝากตามราคาของผู้ฝากกำหนดหักด้วยค่าใช้จ่ายในการขายรวมทั้งผลคอมแทนที่ตกลงให้ผู้รับฝากตามสัญญาฝากขาย

### III.6 เงื่อนไขเกี่ยวกับเครดิตอื่น ๆ

ในทางปฏิบัติทางการค้า นอกเหนือจากเงื่อนไขการขายที่กล่าวมาข้างต้น ยังมีเรื่องของคลังสินค้า และ Dating

1. การคลังสินค้า (Field Warehousing) เงื่อนไขในการเก็บของในคลังสินค้าเป็นวิธีการที่ช่วยให้ผู้ผลิตสามารถเก็บรักษาสินค้าของเขาเพื่อจำหน่ายออกไปได้โดยสะดวก และทำให้การวางแผนการขนส่งมาเสมอลดลง และในขณะเดียวกันก็ช่วยทำให้ผู้ซื้อ ซึ่งอาจจะเป็นนายหน้าตัวแทน หรือผู้จำหน่าย ไม่ว่าจะ เป็นพ่อค้าปลีก พ่อค้าส่ง มีสินค้าเตรียมพร้อมไว้แล้วโดยไม่ต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนโดยไม่จำเป็น ระบบการเก็บของในคลังสินค้านี้ใช้กับสินค้าที่เน่าเสียได้ยากทุกประเภท โดยเฉพาะสินค้าที่ขายตามฤดูกาล เช่น เครื่องปรับอากาศ ฟ้าคอม เสื้อกันหนาว เป็นต้น

คลังสินค้า อาจเป็นเพียงห้องเก็บของโดยไร้พื้นที่ ในชั้นใดชั้นหนึ่งของอาคาร หรือเป็นเพียงอานกว้าง ๆ ที่มีรั้วล้อมรอบก็ได้ ซึ่งจะต้องอยู่ในความดูแลของผู้รักษากลังสินค้า ผู้รักษากลังสินค้าจะได้รับมอบหมาย จากผู้ผลิต หรือผู้ซื้อในอันที่จะควบคุมและรับผิดชอบของในคลังสินค้าโดยวิธีการใดวิธีการหนึ่งใน 2 วิธี คือ

วิธีที่ 1 ผู้ผลิตจะส่งสินค้าให้ผู้ซื้อ โดยมีข้อกำหนดว่า ผู้ซื้อจะต้องนำสินค้า นั้นเข้าเก็บรักษาในคลังสินค้า และส่งใบรับของคลังสินค้ากลับไปให้ผู้ผลิต ก็เหมือนหนึ่ง ผู้ซื้อซื้อสินค้าโดยนำสินค้านี้ในรูปของใบรับของคลังสินค้าไปเป็นหลักประกัน เครดิตแก่ผู้ผลิต ผู้ซื้อจะนำสินค้าออกจากคลังสินค้า เพื่อจำหน่ายต่อได้ ต่อเมื่อได้รับค่านุญาตจากผู้ผลิตเสีย ก่อน ซึ่งผู้ผลิตจะอนุญาตก็ต่อเมื่อผู้ซื้อไปปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้ล่วงหน้า เช่น เมื่อ ผู้ซื้อชำระเงินให้ผู้ผลิต เป็นต้น

วิธีที่ 2 ผู้ผลิตจะส่งสินค้าไปเก็บรักษาในคลังสินค้าในนามของตน ผู้ผลิต จึงยังคงมีกรรมสิทธิ์ในสินค้าเต็มที่ ผู้รักษากลังสินค้าจะส่งมอบสินค้าให้ผู้ซื้อตามคำสั่งของผู้ ผลิตเท่านั้น

ไม่ว่าจะเป็นการใช้วิธีที่ 1 หรือวิธีที่ 2 ผู้ผลิตก็ต้องเสี่ยงภัยกับสินค้า ทั้ง นี้เพราะในวิธีที่ 1 ผู้ผลิตมีหลักประกันเครดิตด้วยสินค้าจากผู้ซื้อ หากผู้ซื้อไม่ชำระเงินผู้ผลิต ก็สามารถนำสินค้าออกจำหน่ายได้ ในวิธีที่ 2 นั้น กรรมสิทธิ์ยังคงเป็นของผู้ผลิตอยู่ ผู้ผลิต อาจจะเสี่ยงภัยในกรณีที่สินค้ามีราคาตกต่ำลงทำให้เกิดการขาดทุนหรือขาดกำไรไปบ้างเท่านั้น

นอกจากนี้ ผู้ผลิตซึ่งถือใบรับของคลังสินค้า สามารถที่จะนำใบรับของนี้ไป เป็นหลักประกันการจัดหาเงินเข้ามาใช้ในกิจการได้อีกด้วย

2. การให้เครดิตที่ยาวนาน (Dating) ผู้ผลิตสินค้าหรือผู้ขายจะกำหนด เงื่อนไขการชำระเงินยาวนานเป็นกรณีพิเศษจากเงื่อนไขเครดิตทั่ว ๆ ไป ทั้งนี้ก็เป็นไปตาม ลักษณะสินค้า ซึ่งมักจะเป็นสินค้าตามฤดูกาล ผู้ผลิตจะผลิตและจำหน่ายให้ผู้ซื้อก่อนถึงฤดูกาล และกว่าผู้ซื้อจะขายสินค้าได้ก็คือช่วงฤดูกาล ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่ยาวนาน ดังนั้นเครดิตที่ผู้ ผลิตให้แก่ผู้ซื้อจึงควรจะยาวนานไปด้วยmet period อาจจะเป็นวันสิ้นสุดของฤดูกาล ก็ได้ ตัวอย่างเช่น ผู้ซื้อจะทำการซื้อสินค้าที่จะขายในฤดูร้อนเป็นการล่วงหน้า ทั้งแต่ฤดู หนาว ผู้ซื้อจึงอาจต้องรับภาระความเสี่ยงที่อาจมีขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงในแบบของสินค้า

สภาพเศรษฐกิจที่ทรุดลง และความต้องการในสินค้าลดลง ภัยพิบัติที่ผู้ผลิตมักจะยอม  
แพนผู้ซื้อด้วยการให้ระยะเวลาเครดิตที่ยาวนานออกไปเพื่อให้เป็นที่พอใจแก่ผู้ซื้อ ระยะเวลา  
เครดิตนี้จะยาวนานมากน้อยเพียงใดก็ขึ้นอยู่กับประเภทการดำเนินงานของธุรกิจ

การที่ผู้ซื้อสั่งซื้อสินค้าแต่เนิ่น ๆ และได้เครดิตที่ยาวนานนั้น ผู้ผลิตสามารถ  
วางแผนการผลิต หยอขายดีต่ออย่างสม่ำเสมอ ตลอดจนทำให้ประสิทธิภาพค่าใช้จ่ายแพนที่จะเร่ง  
ผลิตก็ควมมีมูลค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาสินค้า ตลอดจนลดผลกระทบความเสี่ยงในทรัพย์สินและ  
ความต้องการจะซื้อของ

วิธีการลงวันที่สำหรับสินค้าตามฤดูกาล ผู้ผลิตอาจจะใช้วิธี ดังนี้

- ลงวันที่ในใบกำกับสินค้า ภัยวันเริ่มแรกของฤดูกาลขายเป็นเกณฑ์ การ  
นับระยะเวลา discount และ net period จะเริ่มนับจากวันดังกล่าว ตัวอย่าง  
เช่น ปกติเสื้อผ้าจะขายได้ประมาณเดือนพฤศจิกายนถึงเดือนกุมภาพันธ์ ซึ่งเป็นฤดูหนาว ผู้  
ซื้ออาจจะทำการสั่งซื้อในเดือนมิถุนายน โดยได้รับเงื่อนไขการชำระเงิน 2/10, n/30  
และในใบกำกับสินค้าจะลงวันที่ 1 พฤศจิกายนอันเป็นวันเริ่มแรกของฤดูกาล ดังนั้นผู้ซื้อจะต้อง  
ชำระเงินภายในวันที่ 11 พฤศจิกายน เพื่อจะได้รับส่วนลดเงินสด 2% หากพ้นกำหนดนี้จะต้อง  
ชำระภายในวันที่ 1 ธันวาคมเต็มจำนวน

- การให้งวดเวลาเครดิตที่ยาวนาน แทนการลงวันที่ล่วงหน้าในใบกำกับ  
สินค้าข้างต้น ถ้าเป็นการซื้อก่อนฤดูกาล ก็อาจให้เครดิตนาน 60 วัน, 90 วัน, หรือ 120 วัน  
ก็แล้วแต่กรณี ฉะนั้นถ้าสินค้าส่งไปให้ผู้ซื้อเมื่อ 1 กันยายน ก็อาจให้ระยะเวลาเครดิต 90  
วัน ก็จะครบกำหนดวันที่ 30 พฤศจิกายน

ในบางกรณีเครดิตที่ให้อาจนานกว่าปกติธรรมดาทั่วไป เช่นเพียง 50 วัน แต่  
ถ้าผู้ซื้อต้องการเวลานานกว่านี้ ระยะเวลาที่ขอเพิ่มนี้ ผู้ผลิตก็อาจจะคิดดอกเบี้ยในอัตรา  
ใดก็ได้แล้วแต่ที่ใดตกลงกัน

## 1. Extra discount

การสั่งซื้อล่วงหน้าระยะยาว (dating) นั้น ผู้ขายอาจพยายามจูงใจให้ผู้ซื้อชำระเงินเพื่อได้รับส่วนลดเงินสด โดยกำหนดเงื่อนไขส่วนลดพิเศษให้ เช่น 2%, 10days, 60 day extra ซึ่งปกติจะเขียนเป็น 2/10 - 60 โดยหมายถึง 2% , net 70 days หากชำระเงินภายใน 70 วัน นับแต่วันที่ลงใบกำกับสินค้า จะให้ส่วนลด 2% ทั้งนี้ส่วนลดเงินสดในกรณีนี้จึงมีลักษณะของส่วนลดการค้ามากกว่า

## 2. ส่วนลดเงินสดตามระยะเวลา (Anticipation discount)

จะเห็นว่าจากส่วนลดพิเศษ มิได้มีการจูงใจให้ผู้ซื้อชำระหนี้เร็ว หรือชำระวันแรก ๆ แทนวันหลัง ๆ ทั้งนี้เพราะตามตัวอย่าง 2/10 - 60 ไม่ว่าลูกค้าจะชำระหนี้วันที่ 1 นับจากวันที่ลงใบกำกับสินค้า หรือวันที่ 70 นับจากวันที่ลงใบกำกับสินค้า ก็ได้ส่วนลดเงินสด 2% เช่นกัน ดังนั้นจึงคงไม่มีผู้ซื้อคนใดจะรีบมาชำระหนี้ก่อนวันที่ 70

ดังนั้นเพื่อให้มีการจูงใจให้ผู้ซื้อชำระหนี้เร็ว ๆ จึงกำหนดส่วนลดให้ตามระยะเวลาที่เร็วกว่าวันสุดท้ายที่ชำระแล้วได้ส่วนลด (Anticipation discount) อีกส่วนหนึ่ง ส่วนลดนี้จึงเปรียบเสมือนอัตราดอกเบี้ยตามระยะเวลา ซึ่งโดยปกติก็มักจะกำหนดให้ในรูปอัตราดอกเบี้ยร้อยละต่อปีด้วย

ตัวอย่างเช่น การขายสินค้า 10,000 บาท ภายใต้เงื่อนไข 2/10 - 60 พร้อมทั้งส่วนลดตามระยะเวลา 6% ต่อปี ก็หมายความว่า ถ้าผู้ซื้อชำระเงินภายในวันที่ 70 นับแต่วันที่ลงใบกำกับสินค้า จะได้ส่วนลดเงินสด 2% จากยอดใบกำกับสินค้า และส่วนลดตามระยะเวลาที่ชำระได้เร็วกว่าวันที่ 70 อีก 6% ต่อปีของจำนวนเงินตามใบกำกับสินค้า หรือจำนวนเงินสุทธิตามใบกำกับสินค้าจากส่วนลดเงินสดก็แล้วแต่จะตกลงกันได้

- ถ้าผู้ซื้อชำระเงินในวันที่ 10 ก็จะได้ส่วนลดเงินสด 2% และส่วนลดตามระยะเวลาอีก 60 วัน (=วันที่ 70 - วันที่ 10) ในอัตรา 6% ต่อปี

$$\begin{aligned}
 \therefore \text{ยอดเงินที่จะชำระ} &= 10,000 - (\text{ส่วนลด } 2\% + \text{ส่วนลดตามระยะเวลา}) \\
 &= 10,000 - \left\{ 2\% \cdot 10,000 + 6\% \cdot 10,000 \left( \frac{60}{360} \right) \right\} \\
 &= 10,000 - (200 + 100) \\
 &= 9,700 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

ถ้าผู้ซื้อชำระเงินในวันที่ 22 ก็จะได้รับส่วนลดเงินสด 2% และส่วนลดตามระยะเวลาอีก 48 วัน (= วันที่ 70 - วันที่ 22) ในอัตรา 6% ต่อปี

$$\begin{aligned}
 \therefore \text{ยอดเงินที่จะชำระ} &= 10,000 - (\text{ส่วนลด } 2\% + \text{ส่วนลดตามระยะเวลา}) \\
 &= 10,000 - \left\{ 2\% \cdot 10,000 + 6\% \cdot 10,000 \left( \frac{48}{360} \right) \right\} \\
 &= 10,000 - (200 + 80) \\
 &= 9,720 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

ถ้าผู้ซื้อชำระเงินในวันที่ 70 ก็จะได้เฉพาะส่วนลดเงินสด 2%

$$\begin{aligned}
 \therefore \text{ยอดเงินที่จะชำระ} &= 10,000 - 2\% \cdot 10,000 \\
 &= 10,000 - 200 \\
 &= 9,800 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$