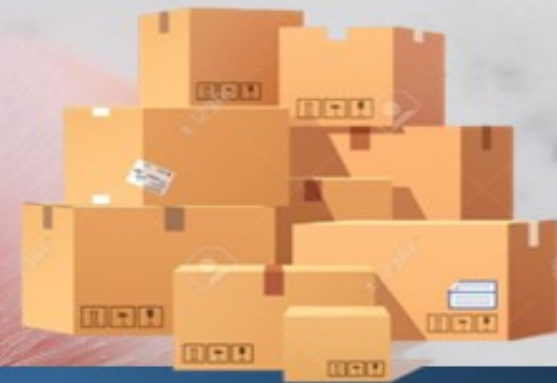


บทที่ 3 ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจซื้อขายสินค้า

แนวคิด

ธุรกิจซื้อขายสินค้าเป็นธุรกิจประเภทซื้อมาขายไป กล่าวคือ กิจการจะซื้อสินค้าสำเร็จรูปจากผู้มาอื่นมาจำหน่ายมิได้ทำการผลิตเองโดยอาจจะขายปลีกหรือขายส่งให้กับบริษัท ห้างร้าน และบุคคลธรรมดา



สาระการเรียนรู้

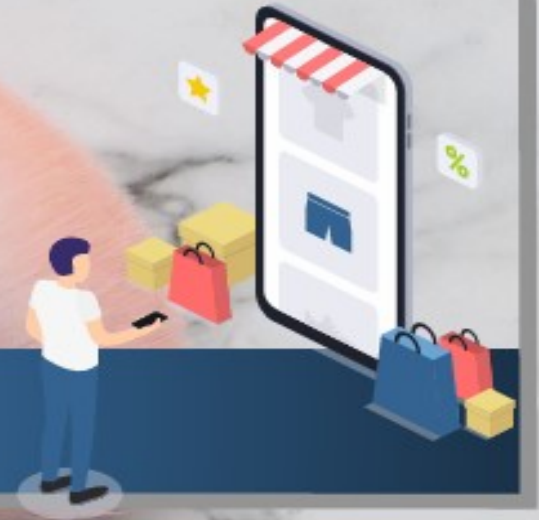
๑. ความหมายของสินค้า
๒. ประเภทของสินค้า
๓. ขั้นตอนในการจัดซื้อสินค้า
๔. เงื่อนไขเกี่ยวกับการให้เครดิตและส่วนลดเงินสด
๕. การคำนวณวันครบกำหนดชำระหนี้
๖. เงื่อนไขเกี่ยวกับค่าขนส่งสินค้า
๗. การส่งคืนสินค้า
๘. การซื้อขายสินค้าออนไลน์
๙. ศัพท์บัญชี

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

๑. บอกความหมายของสินค้าได้
๒. บอกประเภทของสินค้าได้
๓. บอกขั้นตอนในการจัดซื้อสินค้าได้
๔. บอกเงื่อนไขเกี่ยวกับการให้เครดิตและส่วนลดเงินสดและบันทึกรายการได้
๕. คำนวณวันครบกำหนดชำระหนี้และบันทึกรายการได้
๖. บอกเงื่อนไขเกี่ยวกับค่าขนส่งสินค้าและบันทึกรายการได้
๗. บอกสาเหตุการส่งคืนสินค้าและบันทึกรายการได้
๘. บอกวิธีการซื้อขายสินค้าออนไลน์ได้
๙. บอกศัพท์บัญชีได้
๑๐. มีกิจนิสัย มีระเบียบ ละเอียดรอบคอบ ซื่อสัตย์ มีวินัย ตรงต่อเวลา และมีเจตคติที่ดีต่อวิชาชีวบัญชี

ความหมายของสินค้า

สินค้า (Goods) หรือผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึงกลุ่มของสิ่งที่มีตัวตน จับต้องได้หรือสัมผัสได้เคลื่อนย้ายได้ สามารถนำไปเป็นกรรมสิทธิ์ได้ ในอดีตจะใช้การแลกเปลี่ยนกัน (Barter) แต่ปัจจุบันใช้เงินตราแลกเปลี่ยนกัน สินค้าหรือผลิตภัณฑ์สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ โดยมีวัตถุประสงค์ในการหากำไรหรืออาจกล่าวได้ว่าสินค้าคือสิ่งของที่กิจการจำหน่ายนั่นเอง เช่น เครื่องสำอาง เสื้อผ้า รองเท้า รถยนต์ เครื่องคอมพิวเตอร์ เป็นต้น



ประเภทของสินค้า

สินค้าแบ่งออกเป็น ๒ ประเภท คือ

๑. สินค้าที่มีลักษณะไม่ถาวร คือ ใช้งานได้ไม่นานหรือใช้แล้วหมดไป ได้แก่ สินค้าอุปโภคบริโภค เช่น น้ำมันพืช

ผงซักฟอก สบู่ ยาสีฟัน เครื่องสำอาง เป็นต้น หรือวัสดุสำนักงาน เช่น ดินสอ ปากกา น้ำยาลบคำผิด ลวดเย็บกระดาษ กระดาษถ่ายเอกสาร เป็นต้น

๒. สินค้าที่มีลักษณะถาวร คือ ใช้แล้วไม่หมดไป แต่จะเสื่อมสภาพลงเรื่อยๆ และเมื่อถึงเวลาระยะเวลาหนึ่งปกติ

เกินกว่า ๑ ปี ก็จะหมดอายุการใช้งาน ได้แก่ รถยนต์ รถจักรยานยนต์ เครื่องปรับอากาศ เครื่องคอมพิวเตอร์ กล้องถ่ายรูป เครื่องพิมพ์ เครื่องถ่ายเอกสาร เฟอร์นิเจอร์ เป็นต้น

ขั้นตอนในการจัดซื้อสินค้า

ในการดำเนินธุรกิจจำหน่ายสินค้า จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องซื้อสินค้าไว้ในครอบครองอย่างเพียงพอไม่น้อยหรือมากเกินไปหากมีสินค้าน้อยเกินไปอาจทำให้สินค้าขาดมือไม่มีหรือไม่พอจำหน่าย อาจมีผลกระทบต่อกิจการ เช่น อาจเสียส่วนแบ่งในตลาดหรือขาดความน่าเชื่อถือ ในทางตรงกันข้าม หากมีสินค้าไว้มากเกินไป นอกจากเงินทุนจะจมในสินค้าแล้ว สินค้าอาจล้าสมัย และอาจทำให้มีค่าใช้จ่ายสูงเกินความจำเป็น ซึ่งจะส่งผลต่อราคาสินค้าต่อหน่วยให้มีราคาสูงตามตั้งนั้นผู้บริหารจะต้องมีความรู้และประสบการณ์ทางด้านบริหารจัดการที่จะทำให้มีสินค้าในปริมาณที่เหมาะสมเพียงพอต่อการจำหน่าย การจัดซื้อและการบริหารจัดการเกี่ยวกับสินค้าคงคลังจึงเป็นงานที่สำคัญอย่างหนึ่งในการประกอบธุรกิจ

ขั้นตอนในการซื้อค้า (Procedure in purchasing) มีดังนี้

ขั้นที่ ๑

- หน่วยงานที่รับผิดชอบหรือดูแลลูกค้า เช่น คลังสินค้าจัดทำใบขอซื้อส่งให้ฝ่ายจัดซื้อ

ขั้นที่ ๒

- ฝ่ายจัดซื้อพิจารณา และขออนุมัติผู้บริหาร ถ้าได้รับอนุมัติ จะจัดทำใบสั่งซื้อสินค้า ส่งให้ผู้ขาย ถ้าไม่ได้รับอนุมัติ ส่งเรื่องคืนหน่วยงานที่ขอซื้อในขั้นตอนที่ ๑

ขั้นตอนในการซื้อค้า (Procedure in purchasing) มีดังนี้

ขั้นที่ 3

- เมื่อผู้ขายได้รับใบสั่งซื้อสินค้า หากซื้อเป็นเงินสดจะจัดเตรียมสินค้าและส่งให้ผู้สั่งซื้อพร้อมใบกำกับภาษี/ใบเสร็จรับเงิน หากซื้อเป็นเงินเชื่อ จะส่งเรื่องให้ฝ่ายเครดิตพิจารณา หากได้รับอนุมัติก็จะจัดเตรียมสินค้าและส่งให้ผู้สั่งซื้อพร้อมใบกำกับภาษี/ใบกำกับสินค้า/ใบส่งของหากไม่ได้รับอนุมัติจะแจ้งให้ผู้ซื้อทราบ

ขั้นที่ 4

- เมื่อผู้สั่งซื้อได้รับสินค้า จำต้องมีการตรวจสอบ ปริมาณ คุณภาพ และคุณลักษณะของสินค้าว่าถูกต้องตรงกับที่ต้องการหรือไม่ และจัดทำใบรับสินค้าเพื่อบันทึกรายละเอียดของสินค้า

ในปัจจุบันเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามามีบทบาทในชีวิตประจำวันมากขึ้น การติดต่อสื่อสารจึงทำได้ง่ายและมีหลายวิธี ดังนั้นการสั่งซื้อสินค้าจึงเป็นไปอย่างรวดเร็ว สำหรับกิจการขนาดเล็กหรือกิจการเจ้าของคนเดียว การสั่งซื้อสินค้าจะไม่ยุ่งยาก เพราะส่วนใหญ่เจ้าของกิจการจะเป็นผู้ดำเนินการเอง ไม่มีขั้นตอนยุ่งยาก เพราะสามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเอง ช่องทางในการสั่งซื้อสินค้ามีหลายช่องทาง เช่น

๑. สั่งซื้อโดยตรงกับผู้ประกอบการหรือผู้ขาย
๒. สั่งซื้อทางโทรศัพท์
๓. สั่งซื้อทางโทรสาร
๔. สั่งซื้อทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์
๕. สั่งซื้อทาง Facebook/line
๖. สั่งซื้อทางเว็บไซต์



เงื่อนไขเกี่ยวกับการให้เครดิตและส่วนลดเงินสด

เงื่อนไขเกี่ยวกับการให้เครดิตและส่วนลดเงินสด (Credit terms and cash discounts) คือข้อตกลงระหว่างผู้ซื้อสินค้าและผู้ขายสินค้าเกี่ยวกับเงื่อนไขการชำระเงินหรือระยะเวลาในการให้เครดิตรวมทั้งส่วนลดเงินสดเพื่อให้ผู้ซื้อสินค้าและผู้ขายสินค้าได้รับความพึงพอใจและประโยชน์สูงสุด



๑. เงื่อนไขการชำระเงิน คือ เงื่อนไขที่กำหนดระยะเวลาในการชำระหนี้ พร้อมทั้งมีส่วนลดและไม่มีส่วนลด เช่น

| ลำดับ | เงื่อนไข | ความหมาย | หมายเหตุ |
|-------|---------------|---|----------|
| ๑ | N/๓๐ | ให้ผู้ซื้อสินค้าชำระหนี้ให้ผู้ขายสินค้าภายใน ๓๐ วันนับจากวันที่ปรากฏในใบกำกับสินค้า/ใบกำกับภาษี | |
| ๒ | N/๖๐ | ให้ผู้ซื้อสินค้าชำระหนี้ให้ผู้ขายสินค้าภายใน ๖๐ วันนับจากวันที่ปรากฏในใบกำกับสินค้า/ใบกำกับภาษี | |
| ๓ | ๒/๑๐, N/๓๐ | ให้ผู้ซื้อสินค้าชำระหนี้ให้ผู้ขายสินค้าภายใน ๓๐ วันนับจากวันที่ปรากฏในใบกำกับสินค้า/ใบกำกับภาษีแต่หากชำระหนี้ภายใน ๑๐ วันนับจากวันเดียวกัน จะให้ส่วนลด ๒% | |
| ๔ | N/EOM | ให้ผู้ซื้อสินค้าชำระหนี้ให้ผู้ขายสินค้าภายในสิ้นเดือนของเดือนที่ซื้อสินค้า | |
| ๕ | ๒/๑๐ EOM | ให้ผู้ซื้อสินค้าชำระหนี้ให้ผู้ขายสินค้าภายในสิ้นเดือนของเดือนถัดไป แต่หากชำระหนี้ภายในวันที่ ๑๐ ของเดือนถัดไป จะให้ส่วนลด ๒% | |

๒. เงื่อนไขเกี่ยวกับส่วนลด (Discount) คือเงื่อนไขที่จูงใจให้ผู้ซื้อสินค้าซื้อสินค้าในปริมาณมาก และชำระหนี้โดยเร็วหรือภายในระยะเวลาที่จะได้รับส่วนลด ประกอบด้วย

๒.๑ ส่วนลดการค้า (Trade discount) คือส่วนลดที่จูงใจให้ผู้ซื้อสินค้าซื้อสินค้าในปริมาณมาก ๆ โดยผู้ขายสินค้าจะกำหนดเกณฑ์การให้ส่วนลดไว้ล่วงหน้าเป็นจำนวนเงินหรืออัตราร้อยละจากราคาสินค้าที่ตั้งไว้หรือเกิดจากการต่อรองกันระหว่างผู้ซื้อสินค้าและผู้ขายสินค้า เช่น

- ซื้อไม่เกิน ๕๐ ชิ้น คิดขึ้นละ ๑๘ บาท
- ซื้อ ๕๑-๑๐๐ ชิ้น คิดขึ้นละ ๑๖.๕๐ บาท
- ซื้อ ๑๐๑-๒๐๐ ชิ้น คิดขึ้นละ ๑๔.๐๐ บาท

ส่วนลดการค้าเป็นรายการที่ไม่ต้องบันทึกบัญชีทั้งในสมุดบัญชีของผู้ซื้อสินค้าและผู้ขายสินค้าทั้ง ๒ ฝ่ายจะบันทึกด้วยจำนวนสุทธิ

| ด้านผู้ซื้อสินค้า | | ด้านผู้ขายสินค้า | |
|-------------------|-----------------------|------------------|----------------------------|
| เดบิต | ซื้อสินค้า | XX | เดบิต เงินสด/ลูกหนี้การค้า |
| เครดิต | เงินสด/เจ้าหนี้การค้า | XX | เครดิต ขายสินค้า |
| | | | XX |

ตัวอย่างที่ ๑ ร้านค้าแห่งหนึ่งกำหนดราคาสินค้าไว้ ๘,๐๐๐ บาท ให้ส่วนลด ๑๐%

ให้ทำ ๑. คำนวณส่วนลดการค้าและราคาที่ซื้อขายจริง
๒. บันทึกรายการในสมุดรายวันทั่วไป

๑. คำนวณส่วนลดการค้าและราคาที่ซื้อขายจริง
ราคาสินค้า ๘,๐๐๐ บาท

หัก ส่วนลดการค้า ($8,000 \times 10\%$) ๘๐๐ บาท

ราคาที่ซื้อขายจริง ๗,๒๐๐ บาท

2. บันทึกรายการในสมุดรายวันทั่วไป

| ด้านผู้ซื้อสินค้า | ด้านผู้ขายสินค้า |
|--|--|
| เดบิต ซื้อสินค้า ๗,๒๐๐ เครดิต เงินสด/เจ้าหนี้การค้า ๗,๒๐๐ | เดบิต เงินสด/ลูกหนี้การค้า ๗,๒๐๐ เครดิต ขายสินค้า ๗,๒๐๐ |



ตัวอย่างที่ ๒ ร้านค้าแห่งหนึ่งกำหนดราคาสินค้าไว้ ๘,๐๐๐ บาท ให้ส่วนลด ๑๐% และลดให้อีก ๒% เนื่องจากผู้ซื้อสินค้าจ่ายเป็นเงินสด

ให้ทำ ๑. คำนวณส่วนลดการค้าและราคาที่ซื้อขายจริง
๒. บันทึกรายการในสมุดรายวันทั่วไป

๑. คำนวณส่วนลดการค้าและราคาที่ซื้อขายจริง
ราคาสินค้า ๘,๐๐๐ บาท

หัก ส่วนลดการค้า ($8,000 \times 10\%$) ๘๐๐ บาท

คงเหลือ ๗,๒๐๐ บาท

หัก ส่วนลดการค้า ($7,200 \times 2\%$) ๑๔๔ บาท

ราคาที่ซื้อขายจริง ๗,๐๕๖ บาท

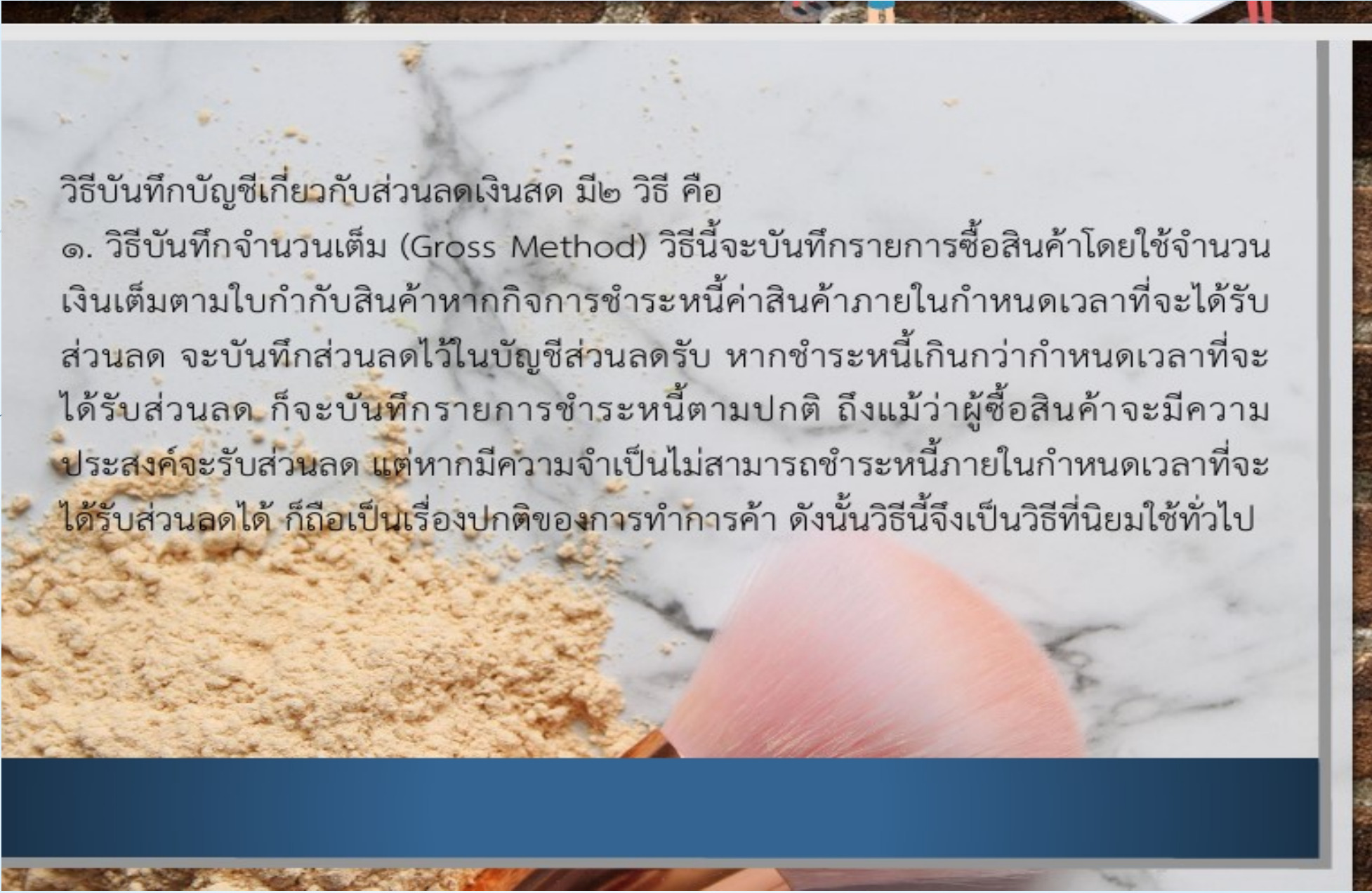
2. บันทึกรายการในสมุดรายวันทั่วไป

| ด้านผู้ซื้อสินค้า | ด้านผู้ขายสินค้า |
|---|--|
| เดบิต ซื้อสินค้า ๗,๐๕๖ เครดิต เงินสด ๗,๐๕๖ | เดบิต เงินสด ๗,๐๕๖ เครดิต ขายสินค้า ๗,๐๕๖ |



๒.๒ ส่วนลดเงินสด (Cash discount) คือส่วนลดที่จูงใจให้ผู้ซื้อสินค้าชำระหนี้ให้ผู้ขายสินค้าโดยเร็วหรือก่อนวันครบกำหนด ตามที่ตกลงกัน ส่วนลดเงินสดเป็นรายการที่ต้องบันทึกบัญชีทั้งในสมุดบัญชีของผู้ซื้อสินค้าและผู้ขายสินค้า ทางด้านผู้ซื้อสินค้าเรียกว่า ส่วนลดรับ (Purchase discount) ทางด้านผู้ขายสินค้าเรียกว่า ส่วนลดจ่าย (Sales discount)

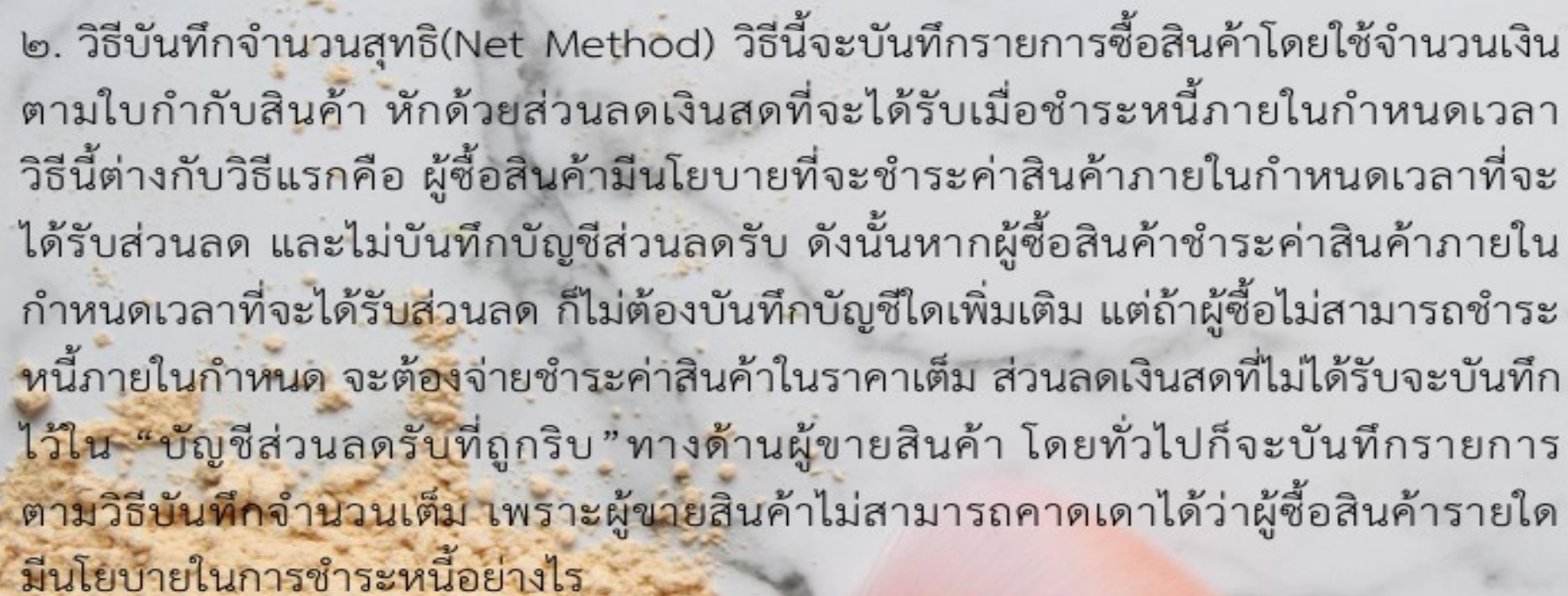





วิธีบันทึกบัญชีเกี่ยวกับส่วนลดเงินสด มี ๒ วิธี คือ

๑. วิธีบันทึกจำนวนเต็ม (Gross Method) วิธีนี้จะบันทึกรายการซื้อสินค้าโดยใช้จำนวนเงินเต็มตามใบกำกับสินค้าหากกิจการชำระหนี้ค่าสินค้าภายในกำหนดเวลาที่จะได้รับส่วนลด จะบันทึกส่วนลดไว้ในบัญชีส่วนลดรับ หากชำระหนี้เกินกว่ากำหนดเวลาที่จะได้รับส่วนลด ก็จะไม่บันทึกรายการชำระหนี้ตามปกติ ถึงแม้ว่าผู้ซื้อสินค้าจะมีความประสงค์จะรับส่วนลด แต่หากมีความจำเป็นไม่สามารถชำระหนี้ภายในกำหนดเวลาที่จะได้รับส่วนลดได้ ก็ถือเป็นเรื่องปกติของการทำการค้า ดังนั้นวิธีนี้จึงเป็นวิธีที่นิยมใช้ทั่วไป

| ว.ด.ป | ด้านผู้ซื้อสินค้า | ด้านผู้ขายสินค้า |
|--|---|---|
| วันที่ซื้อ/ ขายสินค้า | เดบิต ซื้อสินค้า XX เครดิต เจ้าหนี้การค้า XX | เดบิต ลูกหนี้การค้า XX เครดิต ขายสินค้า XX |
| วันที่ชำระหนี้/ รับชำระหนี้ภายใน กำหนดเวลาได้รับ ส่วนลดเงินสด | เดบิต เจ้าหนี้การค้า XX เครดิต เงินสด XX ส่วนลดรับ XX | เดบิต เงินสด XX ส่วนลดจ่าย XX เครดิต ลูกหนี้การค้า XX |
| วันที่ชำระหนี้/ รับชำระหนี้เกิน กำหนดเวลาได้รับ ส่วนลดเงินสด | เดบิต เจ้าหนี้การค้า XX เครดิต เงินสด XX | เดบิต เงินสด XX เครดิต ลูกหนี้การค้า XX |



๒. วิธีบันทึกจำนวนสุทธิ(Net Method) วิธีนี้จะบันทึกรายการซื้อสินค้าโดยใช้จำนวนเงินตามใบกำกับสินค้า หักด้วยส่วนลดเงินสดที่จะได้รับเมื่อชำระหนี้ภายในกำหนดเวลา วิธีนี้ต่างกับวิธีแรกคือ ผู้ซื้อสินค้ามีนโยบายที่จะชำระค่าสินค้าภายในกำหนดเวลาที่จะได้รับส่วนลด และไม่บันทึกบัญชีส่วนลดรับ ดังนั้นหากผู้ซื้อสินค้าชำระค่าสินค้าภายในกำหนดเวลาที่จะได้รับส่วนลด ก็ไม่ต้องบันทึกบัญชีใดเพิ่มเติม แต่ถ้าผู้ซื้อไม่สามารถชำระหนี้ภายในกำหนด จะต้องจ่ายชำระค่าสินค้าในราคาเต็ม ส่วนลดเงินสดที่ไม่ได้รับจะบันทึกไว้ใน “บัญชีส่วนลดรับที่ถูกริบ” ทางด้านผู้ขายสินค้า โดยทั่วไปก็จะบันทึกรายการตามวิธีบันทึกจำนวนเต็ม เพราะผู้ขายสินค้าไม่สามารถคาดเดาได้ว่าผู้ซื้อสินค้านายใดมีนโยบายในการชำระหนี้อย่างไร



ในกรณีซื้อขายสินค้าเป็นเงินเชื่อ ผู้ซื้อสินค้าและผู้ขายสินค้าจะต้องตกลงกันในเรื่อง
ของระยะเวลา การให้เครดิต โดยมีเงื่อนไขการชำระเงินดังที่ได้กล่าวมาแล้วหรืออาจเป็น
เงื่อนไขอื่น เช่น ๑ เดือน ๒ เดือน หรือสิ้นเดือน เป็นต้น

การคำนวณหรือการนับวันครบกำหนดชำระหนี้เป็นสิ่งสำคัญที่ทั้งสองฝ่ายจะต้อง
ปฏิบัติให้ ตรงกัน เพื่อให้ทั้งสองฝ่ายได้รับประโยชน์สูงสุด โดยมีวิธีการคำนวณวันครบ
กำหนด ๒ กรณี ดังนี้

๑. กรณีนับตั้งแต่วันที่ที่มีการตกลงซื้อขายสินค้า จนครบจำนวนวันที่มีการตกลงกัน
๒. กรณีนับวันถัดจากวันที่มีการตกลงซื้อขายสินค้า จนครบจำนวนวันที่มีการตกลงกัน

ตัวอย่างที่ ๓ ร้านค้าแห่งหนึ่งกำหนดราคาสินค้าไว้ ๘,๐๐๐ บาท ให้ส่วนลด ๑๐% และลดให้อีก ๒% เนื่องจากผู้ซื้อสินค้าจ่ายเป็นเงินสด

ให้ทำ ๑. คำนวณวันครบกำหนด
๒. คำนวณวันสุดท้ายที่จะได้รับส่วนลดเงินสด
กรณีนับตั้งแต่วันที่มีการตกลงซื้อขายสินค้า จนครบจำนวนวันที่มีการตกลงกัน

๑. คำนวณวันครบกำหนด เดือน ม.ค. (๑๒ ถึง ๓๑) = ๒๐ วัน
เดือน ก.พ. = ๑๐ วัน วันครบกำหนด ๑๐ ก.พ. ๓๐ วัน

๒. คำนวณวันสุดท้ายที่จะได้รับส่วนลดเงินสด เดือน ม.ค. (นับตั้งแต่ วันที่๑๒ ไป ๑๐ วัน) = ๒๑
วันสุดท้ายที่จะได้รับส่วนลดเงินสด (๒๑ ก.พ.)

| มกราคม 25X1 | | | | | | |
|-------------|----|----|----|----|----|----|
| อ | จ | อ | พ | พ | ศ | ส |
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | |

| กุมภาพันธ์ 25X1 | | | | | | |
|-----------------|----|----|----|----|----|----|
| อ | จ | อ | พ | พ | ศ | ส |
| | | | | | | 1 |
| 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | |

ตัวอย่างที่ ๕ เมื่อวันที่ ๖ มีนาคม ๒๕X๑ ร้านค้าแห่งหนึ่งขายสินค้าให้ลูกค้ารายหนึ่งราคา ๖,๐๐๐ บาท ให้ส่วนลด ๕% เงื่อนไขการชำระเงิน ๒/๑๐, N/๓๐ ต่อมาเมื่อวันที่ ๑๖ มีนาคม ๒๕X๑ ผู้ซื้อสินค้านำเงินมาชำระให้

ให้ทำ บันทึกรายการในสมุดรายวันทั่วไป

| ว.ด.ป. | ด้านผู้ซื้อสินค้า | ด้านผู้ขายสินค้า |
|--------------|--|--|
| ๒๕X๑ มี.ค. ๖ | เดบิต ซื้อสินค้า ๕,๗๐๐ เครดิต เจ้าหนี้การค้า ๕,๗๐๐ | เดบิต ลูกหนี้การค้า ๕,๗๐๐ เครดิต ขายสินค้า ๕,๗๐๐ |
| ๑๖ | เดบิต เจ้าหนี้การค้า ๕,๗๐๐ เครดิต เงินสด ๕,๕๘๖ ส่วนลดรับ ๑๑๔ | เดบิต เงินสด ๕,๕๘๖ ส่วนลดจ่าย ๑๑๔ เครดิต ลูกหนี้การค้า ๕,๗๐๐ |

แบบทดสอบหลังเรียน

คำชี้แจง : ให้นักเรียนคำนวณส่วนลดการค้า และ ส่วนลดเงินสดพร้อมบอกชื่อบัญชีส่วนลดเงินสดในกรณีต่อไปนี้

| รายการค้า | ส่วนลดการค้า | จำนวนเงิน ชื้อ-ขาย สุทธิ | ส่วนลด เงินสด | ยอดชำระ หนี้สุทธิ | ชื่อบัญชีของ ส่วนลดเงินสด |
|--|--------------|-----------------------------|------------------|----------------------|------------------------------|
| ตัวอย่าง ซื้อสินค้า 2,000 บาท ได้ส่วนลดการค้า 5% เงื่อนไขการชำระเงิน 2/10,ม/30 (จ่ายชำระหนี้ภายใน10วัน) | 100 | 1,900 | 38 | 1,862 | ส่วนลดรับ |
| 1.ขายสินค้า 1,000บาท ให้ส่วนลดการค้า 2% เงื่อนไขการชำระเงิน 1/10,ม/30(ชำระหนี้ภายใน10วัน) | | | | | |
| 2.ซื้อสินค้า 4,000บาท ได้ส่วนลดการค้า3% เงื่อนไขการชำระเงิน 3/15,ม/60 (ชำระหนี้ภายใน15วัน) | | | | | |
| 3.ขายสินค้า 3,000บาท ให้ส่วนลดการค้า 1% เงื่อนไขการชำระเงิน 2/10,ม/45 (ชำระหนี้ภายใน10วัน) | | | | | |
| 4.ขายสินค้า 9,000บาท ให้ส่วนลดการค้า 5% เงื่อนไขการชำระเงิน 2/20,ม/60 (ชำระหนี้ภายใน20วัน) | | | | | |
| 5.ซื้อสินค้า 7,000บาท ได้ส่วนลดการค้า 4% เงื่อนไขการชำระเงิน2/15,ม/30 (ชำระหนี้ภายใน15วัน) | | | | | |