

ห้องเรียนอัจฉริยะ: เจาะลึกกลไกการซื้อขายสินค้า

ทำความเข้าใจสินค้า เอกสาร ส่วนลด
และการขนส่ง ไปกับครูกัล



1. รู้จักสินค้า

2. จัดการเอกสาร

3. คำนวณราคา

4. การจัดส่ง



ความหมายและประเภทของ "สินค้า"

สินค้า คือ สิ่งที่มีตัวตน จับต้องได้ เคลื่อนย้ายได้ และสามารถนำมาเป็นกรรมสิทธิ์ได้

สินค้าที่มีลักษณะไม่ถาวร

ลักษณะ: สินค้าอุปโภค บริโภค
(ใช้แล้วหมดไป)

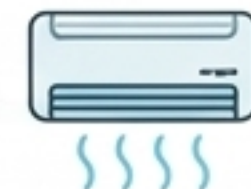
ตัวอย่าง: น้ำมันพืช, ผงซักฟอก, สบู่,
ยาสีฟัน, เครื่องสำอาง



สินค้าที่มีลักษณะถาวร

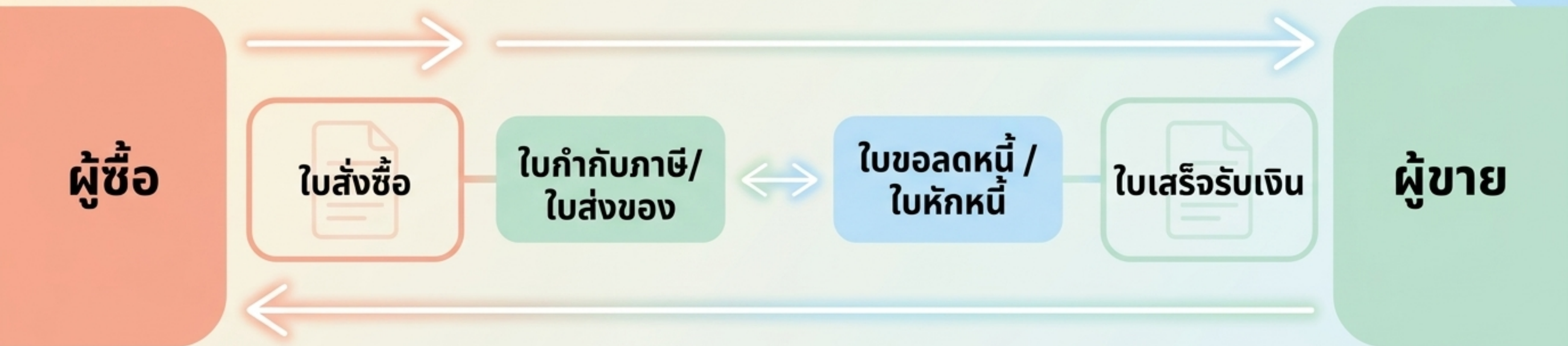
ลักษณะ: ใช้แล้วไม่หมดไป
แต่เสื่อมสภาพตามกาลเวลา
(อายุการใช้งาน 1 ปีขึ้นไป)

ตัวอย่าง: รถยนต์, เครื่องปรับอากาศ





เส้นทางของเอกสาร: จากคำสั่งซื้อสู่การรับเงิน

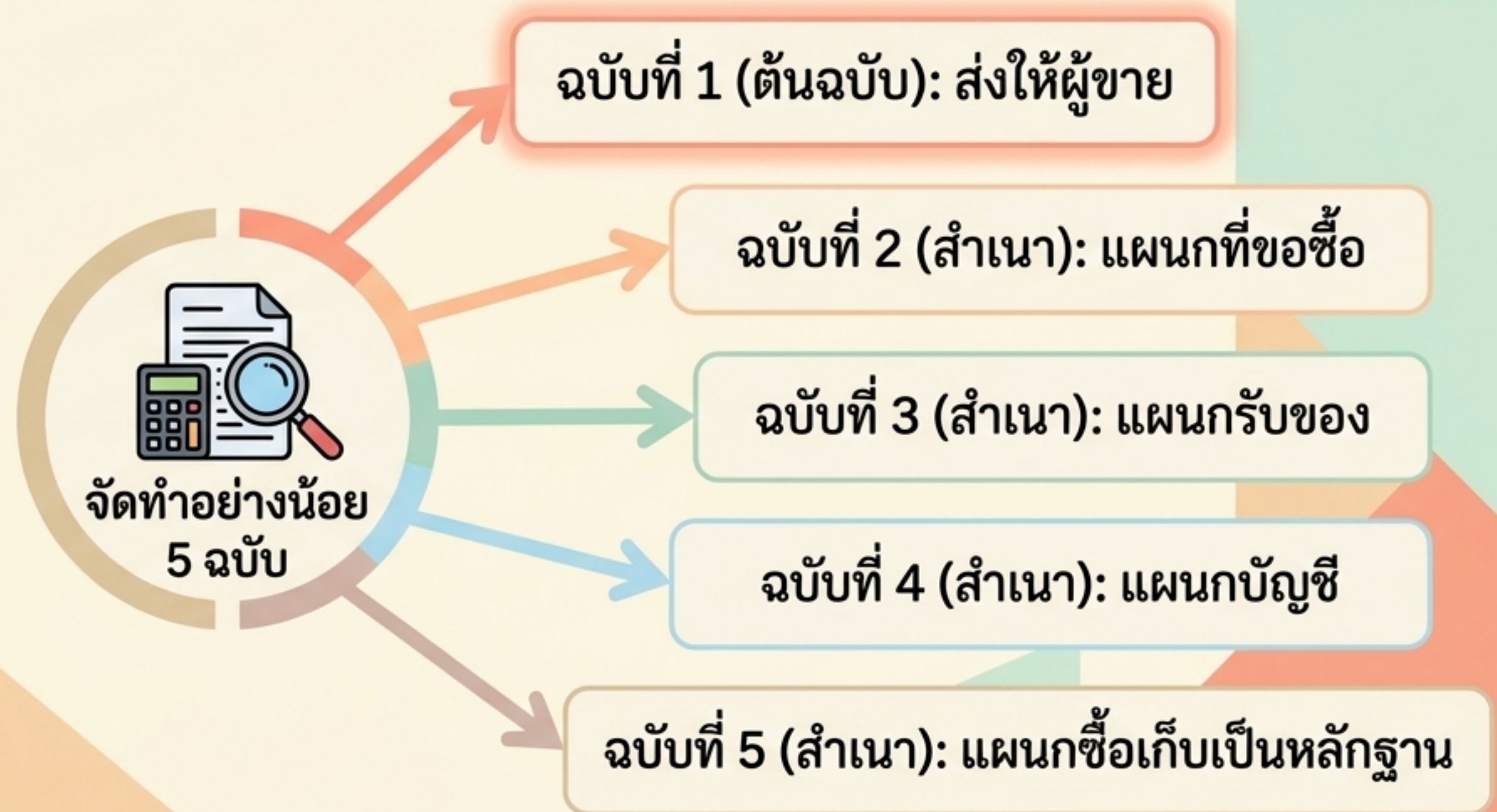


Pro-Tip: เอกสารทุกฉบับต้องมีสำเนาเพื่อใช้เป็นหลักฐานประกอบการบันทึกบัญชีเสมอ!



จุดเริ่มต้นการจัดซื้อ: ใบสั่งซื้อ (Purchase Order)

เอกสารที่ผู้ซื้อจัดทำขึ้นเพื่อแจ้งรายละเอียดสินค้า ปริมาณ คุณภาพ และราคาต่อหน่วยให้ผู้ขายทราบ



การส่งมอบและการเรียกเก็บเงิน: ใบกำกับภาษี/ใบส่งของ

เอกสารที่ผู้ขายจัดทำและส่งพร้อมกับสินค้า เพื่อให้ผู้ซื้อตรวจสอบ



ผู้ขาย

ส่งมอบสินค้า + เอกสาร



ผู้ซื้อ



จัดทำอย่างน้อย
2 ฉบับ

ต้นฉบับ: ส่งให้ผู้ซื้อพร้อมสินค้า

สำเนา: ผู้ขายเก็บเป็นหลักฐานบันทึกบัญชี

กรณีสินค้ามีปัญหา: การขอลดหนี้และการรับคืน

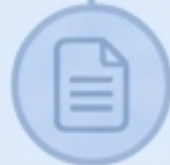
ใบขอลดหนี้ / ใบส่งคืน



ผู้จัดทำ: ผู้ซื้อ



สาเหตุ: สินค้าชำรุดเสียหาย
หรือไม่ตรงตามความต้องการ



การดำเนินการ:
ส่งให้ผู้ขายเพื่อขอลดหนี้
(ต้นฉบับให้ผู้ขาย, สำเนาผู้ซื้อเก็บ)

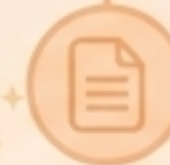
ใบหักหนี้ / ใบรับคืน



ผู้จัดทำ: ผู้ขาย



สาเหตุ: ได้รับสินค้าคืนจากผู้ซื้อ
หรือยอมลดราคาให้



การดำเนินการ:
ออกให้ผู้ซื้อเพื่อเป็นหลักฐานการลดหนี้
(ต้นฉบับให้ผู้ซื้อ, สำเนาผู้ขายเก็บ)



บทสรุปของการซื้อขาย: ใบเสร็จรับเงิน (Receipt)

หลักฐานสำคัญเมื่อเกิดการรับ-จ่ายเงินสด



ชำระเงินสด / ชำระหนี้

ออกใบเสร็จรับเงิน



RECEIPT

Sample Transaction
hwarren 2130-569771

Transaction	Qty	Date
Custom fees		0.00
Wond...		5.00
Sho...		0.00
Sub...		3.00
Subtotal		\$ 5.00
Total		\$206

PAID

Barcode: BAIV6W15027



- ออกโดยผู้ขายเมื่อมีการขายสินค้าด้วยเงินสด หรือรับชำระหนี้จากลูกค้า
- จัดทำอย่างน้อย 2 ฉบับ (ต้นฉบับส่งให้ผู้ซื้อ, สำเนาผู้ขายเก็บเป็นหลักฐาน)



ส่วนลดการค้า (Trade Discount): ยิ่งซื้อเยอะ ยิ่งถูกลง

ซื้อไม่เกิน 50 ชิ้น

คิดราคา 18 บาท/ชิ้น

ซื้อ 51 - 100 ชิ้น

คิดราคา 16.50 บาท/ชิ้น

ซื้อ 101 - 200 ชิ้น

คิดราคา 14.00 บาท/ชิ้น

Key Takeaway: ส่วนลดที่ผู้ขายลดให้ทันทีจากราคาป้าย
เพื่อกระตุ้นให้ซื้อในปริมาณมาก

ส่วนลดเงินสด (Cash Discount): จ่ายไว ได้ลด



ส่วนลดที่จูงใจให้ผู้ซื้อสินค้าชำระหนี้ให้ผู้ขาย "โดยเร็ว" หรือ "ก่อนวันครบกำหนด" ตามที่ตกลงกันไว้



วิธีบันทึกจำนวนเต็ม
(Gross Method)

บันทึกยอดหนี้เต็มจำนวนก่อน

วิธีบันทึกจำนวนสุทธิ
(Net Method)

บันทึกยอดหนี้หักส่วนลดทันที

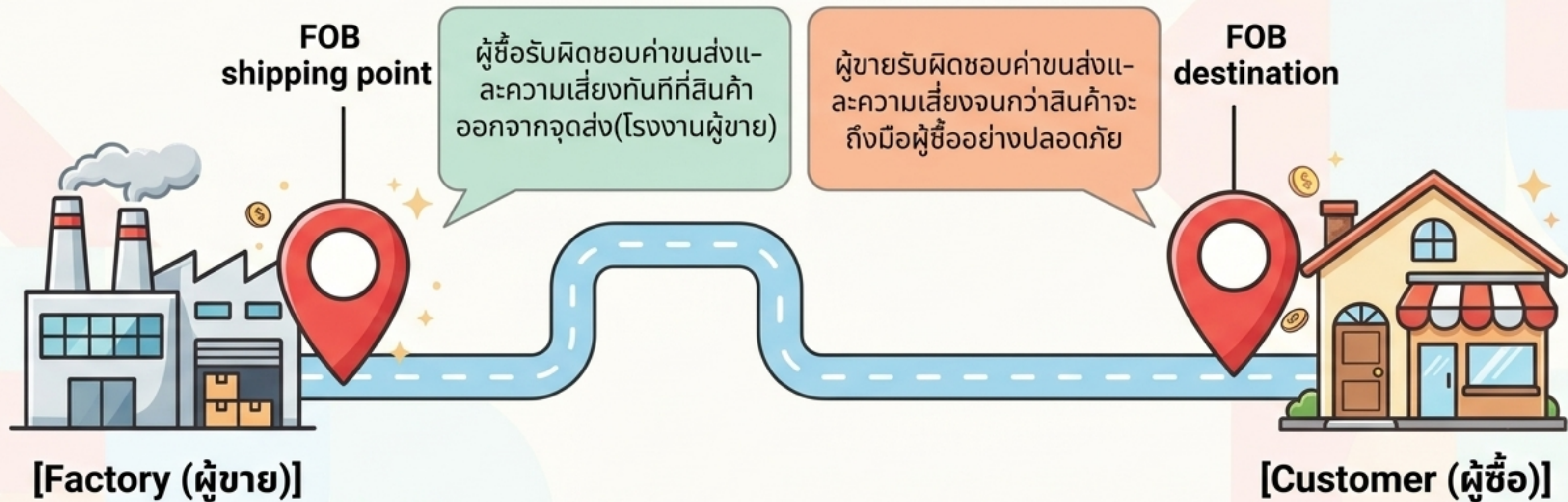
Pro-Tip Callout

เงื่อนไขการชำระเงิน (Credit Terms)
จะเป็นตัวกำหนดระยะเวลาชำระหนี้ว่ามีส่วนลดหรือไม่!

เงื่อนไขค่าขนส่งในประเทศ: ใครจ่าย? ใครรับความเสี่ยง?



Logistics Map





เงื่อนไขค่าขนส่งระหว่างประเทศ (Incoterms)

Factory



Departure Port



Ocean/Ship



Arrival Port



FOB (Free on board)

C&F (Cost and Freight)



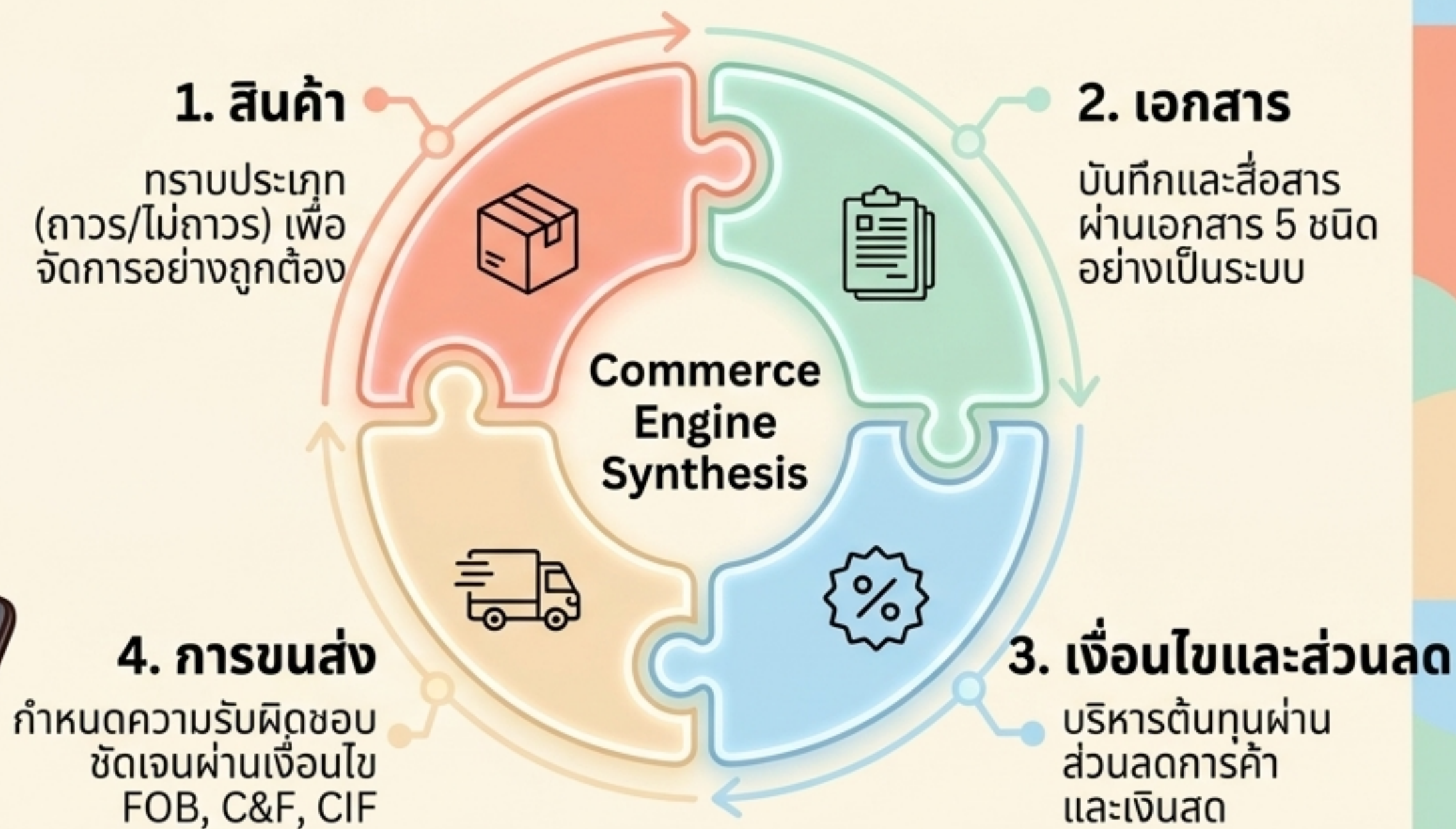
CIF (Cost, Insurance, and Freight)



Seller pays freight

Seller pays freight AND insurance

ภาพรวมกลไกธุรกิจ: วงจรการซื้อขายที่สมบูรณ์



เมื่อทุกฟันเฟืองทำงานสอดคล้องกัน การซื้อขายก็จะโปร่งใส ตรวจสอบได้ และเกิดประสิทธิภาพสูงสุด!