



ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับ
ธุรกิจซื้อขายสินค้า





สาระการเรียนรู้



1. ความหมายของสินค้า
2. ประเภทของสินค้า
3. ขั้นตอนในการซื้อขายสินค้า
4. เอกสารประกอบการซื้อขายสินค้า
5. การเตรียมเอกสารและการตรวจสอบ
6. เงื่อนไขเกี่ยวกับการให้เครดิตและส่วนลดเงินสด
7. การคำนวณวันครบกำหนดชำระหนี้
8. เงื่อนไขเกี่ยวกับค่าขนส่งสินค้า
9. การส่งคืนสินค้า
10. การซื้อขายสินค้าออนไลน์

1.

ความหมายของสินค้า

สินค้า (Goods) หรือผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึง กลุ่มของสิ่งที่มีตัวตน จับต้องได้หรือสัมผัสได้เคลื่อนย้ายได้ สามารถนำไปเป็นกรรมสิทธิ์ได้ ในอดีตจะใช้การแลกเปลี่ยนกัน (Barter) แต่ปัจจุบันใช้เงินตราแลกเปลี่ยนกัน สินค้าหรือผลิตภัณฑ์สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ โดยมีวัตถุประสงค์ในการหากำไร หรืออาจกล่าวได้ว่าสินค้าคือสิ่งของที่กิจการจำหน่ายนั่นเอง เช่น เครื่องสำอาง เสื้อผ้า รองเท้า รถยนต์ เครื่องคอมพิวเตอร์



2. ประเภทของสินค้า

สินค้าที่มีลักษณะไม่ถาวร คือ ใช้งานได้ไม่นาน หรือใช้แล้วหมดไป ได้แก่ สินค้า อุปโภคบริโภค เช่น น้ำมันพืช ผงซักฟอก สบู่ ยาสีฟัน เครื่องสำอาง หรือวัสดุสำนักงาน เช่น ดินสอ ปากกา น้ำยาลบคำผิด ลวดเย็บกระดาษ กระดาษถ่ายเอกสาร

สินค้าที่มีลักษณะถาวร คือ ใช้แล้วไม่หมดไป แต่จะเสื่อมสภาพลงเรื่อย ๆ และเมื่อถึงระยะเวลาหนึ่งปกติเกินกว่า 1 ปี ก็จะหมดอายุการใช้งานได้แก่ รถยนต์ รถจักรยานยนต์ เครื่องปรับอากาศ เครื่องคอมพิวเตอร์ กล้องถ่ายรูป เครื่องพิมพ์ โฟโต้บูท เพอร์นิเจอร์



สินค้า
แบ่งออกเป็น
2 ประเภท
คือ



3. ขั้นตอนในการซื้อขายสินค้า

3.1 ขั้นตอนในการซื้อสินค้า



ขั้นตอนที่ 1

หน่วยงานที่รับผิดชอบหรือดูแลลูกค้า เช่น คลังสินค้าจัดทำใบขอซื้อส่งให้ฝ่ายจัดซื้อ

ขั้นตอนที่ 2

ฝ่ายจัดซื้อพิจารณาและขออนุมัติผู้บริหาร ถ้าได้รับอนุมัติ จะจัดทำใบสั่งซื้อสินค้าส่งให้ผู้ขาย ถ้าไม่ได้รับอนุมัติ จะส่งเรื่องคืนหน่วยงานที่ขอซื้อในขั้นตอนที่ 1

ขั้นตอนที่ 3

เมื่อผู้ขายได้รับใบสั่งซื้อสินค้า หากซื้อเป็นเงินสดจะจัดเตรียมสินค้าและส่งให้ผู้สั่งซื้อพร้อมใบกำกับภาษี/ใบเสร็จรับเงิน หากซื้อเป็นเงินเชื่อ จะส่งเรื่องให้ฝ่ายเครดิต พิจารณา หากได้รับอนุมัติก็จะจัดเตรียมสินค้าและส่งให้ผู้สั่งซื้อพร้อมใบกำกับภาษี/ใบกำกับสินค้า/ใบส่งของ หากไม่ได้รับอนุมัติจะแจ้งให้ผู้ซื้อทราบ

ขั้นตอนที่ 4

เมื่อผู้สั่งซื้อได้รับสินค้า จะต้องมีการตรวจสอบ ปริมาณ คุณภาพ และคุณลักษณะของสินค้าว่าถูกต้องตรงกับที่สั่งซื้อหรือไม่ และจัดทำใบรับสินค้าเพื่อบันทึกรายละเอียดของสินค้า

3.2 ขั้นตอนในการขายสินค้า

ขั้นตอนในการขายสินค้า มีดังนี้

1

ทำใบเสนอราคา (Quotation) ส่งให้ผู้ต้องการซื้อสินค้า ตามรายละเอียดที่ได้ตกลงกันไว้ก่อน ในเรื่องชนิดของสินค้า/สิ่งของราคา ส่วนลดเงื่อนไขการส่งสินค้า เงื่อนไขการให้เครดิต



2

รับใบสั่งซื้อจากลูกค้าเมื่อได้รับแล้วต้องเปรียบเทียบกับรายการในใบเสนอราคาจากผู้ขายส่งให้

3

ทำใบกำกับสินค้า/ใบกำกับภาษี แนบไปกับใบสั่งซื้อที่ได้รับจากลูกค้า ส่งให้แผนกคลังสินค้า เพื่อจัดสินค้าให้ลูกค้าตามรายการในใบกำกับสินค้า/ใบกำกับภาษี



4

นำสินค้าส่งให้ลูกค้า โดยให้ลูกค้าตรวจสอบสินค้าอย่างละเอียดเพื่อป้องกันการโต้แย้งในภายหลัง ทั้งชนิด ขนาด จำนวน และราคาต้องตรงกับรายการในใบส่งสินค้าและใบส่ง



4

เอกสารประกอบการซื้อขายสินค้า



ตัวอย่างเอกสารประกอบการซื้อขายสินค้า

ร้านสมชัยพาณิชย์

111 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงวังทองหลาง
เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทร. 097 021 0772
Facebook : SOMCHAIPANICH LINE : SOMCHAI.P
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 3 1009 03609 65 1

ใบเสนอราคา (QUOTATION)

เล่มที่.....

เลขที่.....

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

ชื่อลูกค้า.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี.....

ที่อยู่.....

โทรศัพท์.....

เงื่อนไขการชำระเงิน : 2/10, N/30

เงื่อนไขการขนส่ง : F.O.B. destination

ลำดับ	รายการ	จำนวน	หน่วยนับ	ราคาต่อหน่วย	หมายเหตุ

ผู้อนุมัติ.....

(นาย/นาง/นางสาว.....)

ตำแหน่งหัวหน้าแผนกการตลาด

ร้านสมชัยพาณิชย์

111 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงวังทองหลาง
เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทร 097 021 0772
Facebook : SOMCHAIPANICH LINE : SOMCHAI.P
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 3 1009 03609 65 1

ใบสั่งซื้อ (PURCHASE ORDER)

เล่มที่.....

เลขที่.....

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

ถึง บริษัท/ร้านค้า (แผนกขาย/การตลาด)

โปรดจัดส่งสินค้า/สิ่งของ ดังรายการต่อไปนี้

ให้ร้านภายใน วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

ลำดับ	รายการ	จำนวน	หน่วยนับ	ราคาต่อหน่วย	จำนวนเงิน	
					บาท	สต.

ผู้จัดซื้อ.....

(นาย/นาง/นางสาว.....)

ตำแหน่งผู้จัดการแผนกจัดซื้อ

ผู้อนุมัติ.....

(นาย/นาง/นางสาว.....)

ตำแหน่ง.....

5.

การเตรียมเอกสารและการตรวจสอบ

5.1

การเตรียมเอกสาร

- 1 แผนกต่าง ๆ ในกิจการซื้อขายสินค้าต้องกำหนดและจัดเตรียมเอกสารที่ต้องใช้ในแผนกของตนเองให้ครบถ้วนและในปริมาณที่เหมาะสม และต้องทราบว่าในแผนกของตนเองมีเอกสารอะไรบ้าง
- 2 เอกสารต้องกำหนดให้ผู้มีอำนาจหรือผู้ได้รับมอบหมายลงนามอนุมัติ ดังนั้นควรจัดทำผังทางเดินเอกสารของแผนกและขององค์กร เพื่อให้ทราบว่าเอกสารใดผู้ใดมีหน้าที่ลงนามหรืออนุมัติและต้องนำส่งต่อไปยังแผนกใด
- 3 เอกสารไม่ควรมีจำนวนมากหรือน้อยเกินไป และระวังการซ้ำซ้อน
- 4 ข้อความในเอกสารต้องชัดเจน ง่ายต่อการเข้าใจและครอบคลุม
- 5 เอกสารต้องจัดเก็บในที่เก็บที่ปลอดภัย มีคนรับผิดชอบ



5.2 การตรวจสอบเอกสาร



การตรวจสอบ
เอกสารมีเกณฑ์
ที่ควรพิจารณา
ดังนี้

1. ต้องมีความถูกต้อง ครบถ้วน
2. ต้องไม่มีร่องรอยแก้ไข
3. ต้องเชื่อถือได้
4. ต้องเป็นต้นฉบับ
5. ต้องมีผู้อนุมัติ

6.

เงื่อนไขเกี่ยวกับการให้เครดิตและส่วนลดเงินสด



เงื่อนไขเกี่ยวกับการให้เครดิตและส่วนลดเงินสด (Credit terms and cash discounts) คือ ข้อตกลง ระหว่างผู้ซื้อสินค้าและผู้ขายสินค้าเกี่ยวกับเงื่อนไขการชำระเงินหรือระยะเวลาในการให้เครดิต รวมทั้งส่วนลดเงินสดเพื่อให้ผู้ซื้อสินค้าและผู้ขายสินค้าได้รับความพึงพอใจและประโยชน์สูงสุด

1 เงื่อนไขการชำระเงิน คือ เงื่อนไขที่กำหนดระยะเวลาในการชำระหนี้ พร้อมทั้งมีส่วนลดและไม่มีส่วนลด เช่น

ลำดับ	เงื่อนไข	ความหมาย	หมายเหตุ
1	N/30	ให้ผู้ซื้อสินค้าชำระหนี้ให้ผู้ขายสินค้าภายใน 30 วันนับจากวันที่ปรากฏ ในใบกำกับสินค้า/ใบกำกับภาษี	
2	N/60	ให้ผู้ซื้อสินค้าชำระหนี้ให้ผู้ขายสินค้าภายใน 60 วันนับจากวันที่ปรากฏ ในใบกำกับสินค้า/ใบกำกับภาษี	
3	2/10, N/30	ให้ผู้ซื้อสินค้าชำระหนี้ให้ผู้ขายสินค้าภายใน 30 วันนับจากวันที่ปรากฏ ในใบกำกับสินค้า/ใบกำกับภาษี แต่หากชำระหนี้ภายใน 10 วันนับจาก วันเดียวกันจะให้ส่วนลด 2%	
4	N/EOM	ให้ผู้ซื้อสินค้าชำระหนี้ให้ผู้ขายสินค้าภายในสิ้นเดือนของ เดือนที่ซื้อสินค้า	
5	2/10 EOM	ให้ผู้ซื้อสินค้าชำระหนี้ให้ผู้ขายสินค้าภายในสิ้นเดือนของ เดือนถัดไป แต่หากชำระหนี้ภายในวันที่ 10 ของเดือน	

2 เงื่อนไขเกี่ยวกับส่วนลด (Discount) คือ เงื่อนไขที่จูงใจให้ผู้ซื้อสินค้าซื้อสินค้าในปริมาณมากและชำระหนี้โดยเร็วหรือภายในระยะเวลาที่จะได้รับส่วนลด ประกอบด้วย

1

ส่วนลดการค้า
(Trade discount)

คือ ส่วนลดที่จูงใจให้ผู้ซื้อสินค้าซื้อสินค้า ในปริมาณมาก ๆ โดยผู้ขายสินค้าจะกำหนดเกณฑ์การให้ส่วนลดไว้ล่วงหน้าเป็นจำนวนเงินหรืออัตราร้อยละจากราคาสินค้าที่ตั้งไว้หรือเกิดจากการต่อรองกันระหว่างผู้ซื้อสินค้าและผู้ขายสินค้า

เงื่อนไขเกี่ยวกับ
ส่วนลด
(Discount)
ประกอบด้วย

2.

ส่วนลดเงินสด
(Cash discount)

คือ ส่วนลดที่จูงใจให้ผู้ซื้อสินค้าชำระหนี้ให้ผู้ขายสินค้าโดยเร็วหรือก่อนวันครบกำหนดตามที่ตกลงกัน

วิธีบันทึกบัญชี
เกี่ยวกับส่วนลดเงิน
สด
มี 2 วิธี คือ

1

วิธีบันทึกจำนวนเต็ม (Gross Method)

ว.ด.ป.	ด้านผู้ซื้อสินค้า		ด้านผู้ขายสินค้า	
วันที่ซื้อ/ขายสินค้า	เดบิต	เครดิต	เดบิต	เครดิต
	ซื้อสินค้า	XX	ลูกหนี้การค้า	XX
		เจ้าหนี้การค้า	XX	ขายสินค้า
				XX
วันที่ชำระหนี้/รับชำระหนี้ ภายในกำหนดเวลาได้รับ ส่วนลดเงินสด	เดบิต	เครดิต	เดบิต	เครดิต
	เจ้าหนี้การค้า	XX	เงินสด	XX
		เงินสด	XX	ส่วนลดจ่าย
		ส่วนลดรับ	XX	ลูกหนี้การค้า
				XX
วันที่ชำระหนี้/รับชำระหนี้ เกินกำหนดเวลาได้รับ ส่วนลดเงินสด	เดบิต	เครดิต	เดบิต	เครดิต
	เจ้าหนี้การค้า	XX	เงินสด	XX
		เงินสด	XX	ลูกหนี้การค้า
				XX

2

วิธีบันทึกจำนวนสุทธิ (Net Method)



7.

การคำนวณวันครบกำหนดชำระหนี้

วิธีที่ 2

กรณีนับวันถัดจากวันที่มีการตกลงซื้อขายสินค้า
จนครบจำนวนวันที่มีการตกลงกัน

วิธีการคำนวณ
วันครบกำหนด
2 วิธี มีดังนี้

วิธีที่ 1

นับตั้งแต่วันที่ที่มีการตกลงซื้อขายสินค้า จนครบจำนวนวันที่มีการตกลงกัน



ตัวอย่าง

เมื่อวันที่ 12 มกราคม 25X1 ร้านค้าแห่งหนึ่งขายสินค้าให้ลูกค้ารายหนึ่งราคา 6,000บาท เงื่อนไข 2/10, N/30

ให้ทำ

1. คำนวณวันครบกำหนด
2. คำนวณวันสุดท้ายที่จะได้รับส่วนลดเงินสด

วิธีที่ 1 นับตั้งแต่วันที่มีการตกลงซื้อขายสินค้า จนครบจำนวนวันที่มีการตกลงกัน

1. คำนวณวันครบกำหนด

เดือน ม.ค. (12 ถึง 31) = 20 วัน $(31-12+1)$

เดือน ก.พ. = 10 วัน ← วันครบกำหนด 10 ก.พ.

30 วัน

2. คำนวณวันสุดท้ายที่จะได้รับส่วนลดเงินสด
เดือน ม.ค. (นับตั้งแต่ วันที่ 12 ไป 10 วัน) = 21 ← วันสุดท้ายที่จะได้รับส่วนลด
เงินสด (21 ม.ค.)

(หรือ $12 + 10 - 1 = 21$)

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	

วิธีที่ ② กรณีนับวันถัดจากวันที่มีการตกลงซื้อขายสินค้า จนครบจำนวนวันที่มีการตกลงกัน

1. คำนวณวันครบกำหนด

เดือน ม.ค. (13 ถึง 31) = 19 วัน (31-12)

เดือน ก.พ. = 11 วัน  วันครบกำหนด 11 ก.พ.
30 วัน

2. คำนวณวันสุดท้ายที่จะได้รับส่วนลดเงินสด

เดือน ม.ค. (นับตั้งแต่ วันที่ 13 ไป 10 วัน) = 22  วันสุดท้ายที่จะได้รับส่วนลด
เงินสด (22 ม.ค.)

(หรือ $12 + 10 = 22$)

มกราคม 25X1						
อ	จ	อ	พ	พฤ	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	พฤ	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	



ในที่นี้จะใช้วิธีที่ 1 นับตั้งแต่วันที่มีการตกลงซื้อขายสินค้า จนครบจำนวน
วันที่มีการตกลงกัน

8.

เงื่อนไขเกี่ยวกับค่าขนส่งสินค้า

เงื่อนไขเกี่ยวกับค่าขนส่งสินค้า (Terms of transportation) แบ่งออกเป็น

① เงื่อนไขเกี่ยวกับค่าขนส่งสินค้าสำหรับการซื้อขายสินค้าในประเทศ มี 2 เงื่อนไข

1.1 FOB shipping point (Free on board shipping point)

1.2 FOB destination (Free on board destination)

FOB shipping point



FOB Destination



ที่มา : <http://simplestudies.com/what-are-fob-shipping-terms.html>

② เงื่อนไขเกี่ยวกับค่าขนส่งสินค้าสำหรับการซื้อขายสินค้านานาชาติ มี 3 เงื่อนไข

2.1 FOB (Free on board)

2.2 C&F (Cost and Freight)

2.3 CIF (Cost Insurance and Freight)

การบันทึกการเกี่ยวกับค่าขนส่ง มีดังนี้

เงื่อนไข FOB shipping point : กรณีผู้ซื้อสินค้าจ่ายค่าขนส่ง			
ผู้ซื้อสินค้า		ผู้ขายสินค้า	
เดบิต ค่าขนส่งเข้า	XX	ไม่ต้องบันทึกการ	
เครดิต เงินสด	XX		

เงื่อนไข FOB shipping point : กรณีผู้ขายสินค้าจ่ายค่าขนส่งแทน-ซื้อขายสินค้าเป็นเงินสด/เงินเชื่อ

ผู้ซื้อสินค้า	ผู้ขายสินค้า
เดบิต ค่าขนส่งเข้า XX เครดิต เจ้าหนี้การค้า-ผู้ขายสินค้า XX	เดบิต ลูกหนี้การค้า-ผู้ซื้อสินค้า XX เครดิต เงินสด XX

เงื่อนไข FOB destination : กรณีผู้ขายสินค้าจ่ายค่าขนส่ง

ผู้ซื้อสินค้า	ผู้ขายสินค้า
ไม่ต้องบันทึกรายการ	เดบิต ค่าขนส่งออก XX เครดิต เงินสด XX

เงื่อนไข FOB destination : กรณีผู้ซื้อสินค้าจ่ายค่าขนส่งแทน (ซื้อขายสินค้าเป็นเงินสด)

ผู้ซื้อสินค้า	ผู้ขายสินค้า
เดบิต ลูกหนี้การค้า-ผู้ขายสินค้า XX เครดิต เงินสด XX	เดบิต ค่าขนส่งออก XX เครดิต เจ้าหนี้การค้า-ผู้ซื้อสินค้า XX

เงื่อนไข FOB destination : กรณีผู้ซื้อสินค้าจ่ายค่าขนส่งแทน (ซื้อขายสินค้าเป็นเงินเชื่อ)

ผู้ซื้อสินค้า	ผู้ขายสินค้า
เดบิต เจ้าหนี้การค้า-ผู้ขายสินค้า XX เครดิต เงินสด XX	เดบิต ค่าขนส่งออก XX เครดิต ลูกหนี้การค้า-ผู้ซื้อสินค้า XX

ตัวอย่าง

ต่อไปนี้เป็นรายการซื้อขายสินค้าของร้านโนบิตะ ระหว่างเดือน เมษายน 25X1

25X1

- เม.ย. 1 ซื้อสินค้าจากร้านโอชินราคา 9,000 บาท เป็นเงินเชื่อ ได้ส่วนลดการค้า 10% เงื่อนไข N/30 FOB shipping point
- 5 ขายสินค้าให้ร้านราเมนราคา 14,000 บาท เป็นเงินเชื่อ ให้ส่วนลดการค้า 5% เงื่อนไข 2/10, N/30 FOB destination
- 10 จ่ายค่าขนส่งสินค้าที่ขายเมื่อวันที่ 5 เมษายน 25X1 จำนวน 600 บาท
- 14 รับชำระหนี้จากร้านราเมนทั้งหมด
- 20 รับแจ้งจากร้านโอชินว่าได้จ่ายค่าขนส่งสินค้าจำนวน 720 บาท
- 29 ชำระหนี้ให้ร้านโอชินทั้งหมด



บันทึกรายการในสมุดรายวันทั่วไป

สมุดรายวันทั่วไป

หน้า 1

พ.ศ. 25X1		รายการ	เลขที่ บัญชี	เดบิต		เครดิต	
เดือน	วันที่			บาท	สต.	บาท	สต.
เม.ย.	1	ซื้อสินค้า 9,000 – (9,000 X 10%)		8,100	-		
		เจ้าหนี้การค้า-ร้านโอชิน				8,100	-
		ซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อ					
	5	ลูกหนี้การค้า-ร้านราเมน		13,300	-		
		ขายสินค้า 14,000 – (14,000 X 5%)				13,300	-
		ขายสินค้าเป็นเงินเชื่อ					
	10	ค่าขนส่งออก		600	-		
		เงินสด				600	-
		จ่ายค่าขนส่งสินค้า					

สมุดรายวันทั่วไป

หน้า 1

พ.ศ. 25X1		รายการ	เลขที่ บัญชี	เดบิต		เครดิต	
เดือน	วันที่			บาท	สต.	บาท	สต.
เม.ย.	14	เงินสด (13,300 – 266)		13,034	-		
		ส่วนลดจ่าย (13,300 X 2%)		266	-		
		ลูกหนี้การค้า-ร้านราเมน				13,300	-
		รับชำระหนี้จากร้านราเมนทั้งหมด					
	20	ค่าขนส่งเข้า		720	-		
		เจ้าหนี้การค้า-ร้านโอชิน				720	-
		ร้านโอชินจ่ายค่าขนส่งแทน					
	29	เจ้าหนี้การค้า-ร้านโอชิน (8,100 + 720)		8,820	-		
		เงินสด				8,820	-
		จ่ายชำระหนี้ให้ร้านโอชินทั้งหมด					

9.

การส่งคืนสินค้า

การส่งคืนสินค้าถือเป็นเรื่องปกติของการซื้อขายสินค้า สาเหตุของการส่งคืนสินค้ามีหลายสาเหตุ เช่น

- ▶ รุ่น แบบ สี ขนาดของสินค้าไม่ตรงตามที่คุณซื้อสินค้าต้องการ
- ▶ สินค้าชำรุดเสียหาย
- ▶ สินค้าล้าสมัย

การบันทึกบัญชีทางด้านผู้ซื้อสินค้าจะบันทึกไว้ในบัญชีส่งคืนสินค้าและจำนวนที่ได้ลด (Purchases returns and allowances) เรียกสั้น ๆ ว่า **ส่งคืนสินค้า** ส่วนการบันทึกบัญชีทางด้านผู้ขายสินค้าจะบันทึกไว้ในบัญชีรับคืนสินค้าและจำนวนที่ลดให้ (Sales returns and allowances) เรียกสั้น ๆ ว่า **รับคืนสินค้า**

ทางด้านผู้ซื้อสินค้าจะบันทึกรายการเมื่อได้รับใบลดหนี้หรือใบหักหนี้ (Credit memorandum form) จากผู้ขายสินค้า หรือบันทึกรายการทันทีกรณีที่ผู้ซื้อสินค้าเป็นผู้จัดทำใบขอลดหนี้ (Debit memorandum form) แล้วส่งให้ผู้ขายสินค้าเพื่อขอลดหนี้ ทางด้านผู้ขายสินค้าจะบันทึกรายการเมื่อทำใบลดหนี้หรือใบหักหนี้ให้ผู้ซื้อสินค้า

ทางด้านผู้ซื้อ				ทางด้านผู้ขาย			
กรณีซื้อขายสินค้าเงินสด							
เดบิต	เงินสด	XX		เดบิต	รับคืนสินค้า	XX	
	เครดิต	ส่งคืนสินค้า	XX		เครดิต	เงินสด	XX
กรณีซื้อขายสินค้าเงินเชื่อ							
เดบิต	เจ้าหนี้การค้า-ผู้ขายสินค้า	XX		เดบิต	รับคืนสินค้า	XX	
	เครดิต	ส่งคืนสินค้า	XX		เครดิต	ลูกหนี้การค้า-ผู้ซื้อสินค้า	XX

10.

การขายสินค้าออนไลน์

ในปัจจุบันเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามามีบทบาทในชีวิตประจำวันมากขึ้น การเข้าถึงเทคโนโลยีสารสนเทศทำได้ง่ายขึ้น มี Application ให้เลือกใช้มากมาย และมีการพัฒนาตลอดเวลาผู้คนจำนวนมาก ไม่ว่าจะอยู่ในวัยทำงาน วัยเรียน วัยเกษียณ หรือบุคคลทั่วไป จึงนิยมติดต่อสื่อสาร ผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ไม่ว่าจะทางคอมพิวเตอร์ หรือโทรศัพท์เคลื่อนที่ผู้ซื้อและผู้ขายสินค้าจำนวนมากจึงนิยมซื้อขายสินค้าผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตหรือออนไลน์ ซึ่งมีขั้นตอนไม่ยุ่งยาก ได้สินค้าน่าดูดีกว่าซื้อที่ร้านค้าทั่วไป

