

แบบเรียนพาณิชการ

ว่า ด้วย

การชื้อขาย

ของ

มิลเตอร์ เคียวยี มียากาวา

ประกาศียบัณฑิต วิชาพาณิชการ มหาวิทยาลัยวาเสดะ

ครูสอน วิชาพาณิชการ ในโรงเรียนฝึกหัดอาจารย์

และโรงเรียนพาณิชการ ราชวรมณ

พิมพ์ครั้งแรก ๒,๐๐๐ ฉบับ

ว.ศ. ๑๓๑

ปกผ้าราคาเล่มละ ๕๖ สตางค์

มีกรรมสิทธิ์ ตาม พระราชบัญญัติ

พิมพ์ที่ โรงพิมพ์อักษรวิเศษ

แบบเรียนพาณิชการ

ว่า ด้วย

การซื้อขาย

ของ

มิสเตอร์ เคียวยี่ มียากาวา

ประกาศนียบัตร วิชาพาณิชการ มหาวิทยาลัยวาเสกะ

ครู สอน วิชาพาณิชการ ในโรงเรียนฝึกหัด อาจารย์

และโรงเรียน พาณิชการ ราชบุรณ

พิมพ์ครั้งแรก ๒,๐๐๐ ฉบับ



(สำเนา)



ที่ ๒๐

แจ้ง ความ กระทรวง ขรรรการ



หนังสือ แบบ เวียน พาณิซการ ว่าด้วย การ ซื่อซาย ของ
มัสเตอร์ เคียว ยี มิ ยากาวา พิมพ์ครั้งที่ ๑ (หนึ่ง) ใน
รัตนโกสินทร ศก ๑๓๑ อนุญาตให้ ใช้ในโรงเรียนได้
(ลงนาม) วิสุทธ สุริยศักดิ์

เสนาบดี กระทรวง ขรรรการ

ณ วันที่ ๑๖ พฤศจิกายน ร.ศก ๑๓๑

(ใบ อนุญาตนี้ เป็นใบ อนุญาต ซั่ว คราวพิมพ์คราว หนึ่ง ๆ)

บัญชีเรื่อง

—+-----+—

หน้า

ค

คำนำ

บทที่ ๑

ความหมาย และประโยชน์ของการซื้อและการขาย

๑

„ ๒

การ ขาย เหมา และ ขาย ปลีก

๔

„ ๓

การ ซื้อ

๘

„ ๔

การ ออก แจก ความ บอก ขาย ของ

๑๑

„ ๕

การ เตรียม ของ ที่ จะ ขาย

๑๘

„ ๖

ราคา ขาย

๒๑

„ ๗

ราคา ผ่าน

๒๕

„ ๘

การ สัญญา ใน การ ซื้อ ขาย

๒๙

„ ๙

การ ขาย เชื้อ

๓๔

„ ๑๐

วิธี บรรจุ และ ห่อ ของ

๓๗

„ ๑๑

การ ส่ง สิ้นค้า

๔๕

„ ๑๒

การ รับ ของ

๕๒

„ ๑๓

ชนิด ของ สิ้นค้า

๕๗

บทที่ ๑๔	จำนวนสินค้า	๖๑
„ ๑๕	เวลาและที่ ๆ รับส่งสินค้า	๖๖
„ ๑๖	วิธีตั้งราคาขาย	๗๐
„ ๑๗	การให้เงินค่าสินค้า	๗๕
„ ๑๘	การที่ให้แฟกเตอร์ซื้อ และ ขาย	๘๒
„ ๑๙	เข้าหุ้นส่วนกันซื้อ และ ขาย	๘๙
„ ๒๐	การประมูลราคาซื้อขาย และ ขาย เลหลัง	๙๒
„ ๒๑	เหตุที่ ราคา สินค้า ขึ้น และ ลง	๙๕
„ ๒๒	การค้าขาย ระหว่างนานา ประเทศ กับ ประเทศ สยาม	๙๙
„ ๒๓	การค้าขาย ระหว่าง ประเทศ	๑๑๕

คำนำ

ถ้าเราสังเกตดูประเทศต่าง ๆ ที่มีอยู่ในโลก จะเห็น
ได้ว่า บางประเทศ อาศัย การ กสิกรรม บางประเทศ อาศัย
การ หัตถกรรม และ บางประเทศ อาศัย การ พาณิชยกรรม เป็น
หลัก ที่ เป็น เช่นนี้ ก็ เพราะ อาณาพื้นที่ และ ที่ดิน แห่ง ประเทศ
นั้น ๆ ไม่ เหมือนกัน ทั้ง สติปัญญา ความรู้ และฝีมือ ก็ ต่าง ๆ
กัน แต่ถึงแม้ว่า การ เหล่านี้ คือ กสิกรรม หัตถกรรม และ
พาณิชยกรรม อย่าง ไหน จะเป็น สิ่ง สำคัญ สำหรับ ประเทศ นั้น ๆ โดย
เฉพาะ ก็ จริง อยู่ แต่ การ เหล่านี้ เกี่ยวข้อง กัน และ ต่าง อาศัย
กัน และ กัน กุศลจรด กับ ตัว ดัง ที่ ช่วย ให้ รอด ทั้ง กัน แล่น ไป ได้ นั้น

ในประเทศ สยามนี้ การ กสิกรรม เป็น สิ่ง สำคัญ ที่ สุด
ข้อนี้ ถึง ไม่ กล่าว ก็ ช่อม จะ เข้าใจ กัน อยู่ แล้ว แต่ อย่างไร ก็
การ หัตถกรรม และ พาณิชยกรรม ก็ ไม่ควร จะ ละเลย เสียทีเดียว เพราะ
เป็น สิ่ง สำคัญ เหมือนกัน ในปี ๑๓๐ การ ค้าขาย ระหว่าง นานา
ประเทศ กับ ประเทศ สยาม จำนวน เงิน สีนค่า ขา เข้า และ ขา
ออก รวม เป็น เงิน ประมาณ ๑๕๗,๗๗๒,๕๔๕ บาท

คนโดยมาก ยัง เข้าใจ ผิด นิยม แต่ การ ที่ เขา ๆ และ ที่ สบาย
ไม่ ต้อง ออก กำลัง มาก นัก หรือ จะ พูก ตามคำ สามัญชน ก็ ว่า ชอบทำ

การในร่มในเงา ระวังเกี่ยวกับการงานหนัก นี่เป็นความเข้าใจผิดแท้ มนุษย์ทุกคนมีความรู้และสติปัญญาไม่เหมือนกัน บางคนเป็นข้าราชการ ก็ บางคนเป็นพ่อค้าก็ บางคนเป็นนายช่างก็ เพราะฉะนั้นควร พิจารณา สติปัญญา และฝีมือ ของ คน ว่า มีเพียงไร และ ชอบทำการชนิดไหน ให้ได้เสียก่อนแล้วจึงเลือกได้เหมาะ แก่ที่คน จะ ทำได้ถนัด ถ้าทำได้เช่นนั้นแล้ว การงานที่ตนกระทำก็ จะ สำเร็จได้ทั้ง ความปรารถนา

การต่าง ๆ ในโลกนี้ คือ ศิลปวิทยา การพาณิชย์ การ กสิกรรม การ หัตถกรรม และ การอื่น ๆ บ่มเรเจริญขึ้น และ เปลี่ยนแปลงไปตาม สมัย เช่น ในการ พาณิชยกรรม เป็นต้น ในสมัยโบราณ ทำการ ซื้อ ขาย กัน เล็ก น้อย และ เหวี่ยงในแถบเดียวกัน หรือ ในตำบลเดียวกัน เหตุฉะนั้นผู้ที่ทำการ ค้าขาย ก็ บ่มมีความรู้ ความชำนาญ น้อย ด้วย ตาม ส่วน ใน บัณฑิตนี้ นั้นหา ประเทศได้ทำการค้าขาย แก่ กัน และ กัน มาก ขึ้น ตลาดค้าขาย ก็ กว้าง ขวาง แผ่ไพศาล ออกไป การ แข่งขัน ก็ บ่มมี มาก ขึ้น เหตุฉะนั้นถ้า ชาติใด อยากร จะ เจริญได้ เทียบทัน เขา ก็ ต้อง อุดหนุน ให้ความรู้ ในวิชา พาณิชยกรรม เพิ่ม เต็ม อยู่ เสมอ การ ที่ทำเช่นนั้น ไม่ ใช่ เป็น ประโยชน์ ได้ แต่ เหวี่ยง ส่วน ตัว บุคคล ผู้ทำ การค้าขาย เท่านั้น บ่มเป็น ประโยชน์ แก่ บ้านเมือง ของ คน อีก ด้วย เป็น อนันต์ ประการ

ในการเรียบเรียงตำราเล่มนี้ ข้าพเจ้าได้แบ่งออกจาก
แบบเรียนพาณิชการ อย่างย่อ ซึ่งข้าพเจ้าได้แต่งไว้เสร็จแล้ว
ยังอยู่แต่จะแก้ไขเพิ่มเติมให้บริบูรณ์ขึ้นอีกเท่านั้น ครั้นจะ
รอก็เกรงว่าจะช้าไป จึงได้เรียบเรียงแบบเรียนพาณิชการว่า
ด้วย การซื้อขาย เล่มนี้ขึ้นก่อน เพื่อจะได้ใช้สอนในโรงเรียน
พาณิชการ และโรงเรียนอื่น ๆ ไปพลาง และทั้งจะให้ผู้ที่เรียน
วิชาพาณิชการได้ศึกษาและเกาะแต่การซื้อขายให้ลึกซึ้งเป็นพิเศษ
ขึ้นอีกส่วนหนึ่งด้วย

หนังสือเล่มนี้เป็นเล่มเล็ก ๆ ได้อธิบายไว้สั้น ๆ ข้าพเจ้า
ขอแนะนำว่าผู้ที่นำหนังสือเล่มนี้ไปสอน กุญชร ควรจะอธิบาย
เพิ่มเติมให้กว้างขวางขึ้นอีก เพื่อกุญชรจะได้เข้าใจง่าย
ข้อความที่ได้อธิบายไว้ในหนังสือเล่มนี้ บางอย่างก็ยังไม่เห็น
ใช้กันในเมืองนี้นัก แต่การที่ได้อธิบายไว้บ้างก็เห็นว่าต่อไป
ภายหน้า ผู้ที่ได้ศึกษาแล้ว จะได้ทบทวนใช้บ่อย

ข้าพเจ้าเพิ่งเข้ามาอยู่ในประเทศนี้ น้อยเวลานัก จึงยังไม่
ใคร่จะทราบกฎหมาย และขนบธรรมเนียม แห่งการค้าขายในประเทศ
นี้ดี เพราะฉะนั้นในที่บางแห่ง ข้าพเจ้าจึงยัง คงใช้กฎหมาย และ
ขนบธรรมเนียมของ ประเทศยุโรปอยู่ อนึ่งข้าพเจ้าได้พิมพ์หนังสือ
นี้ขึ้นโดยรีบร้อน เพื่อจะได้ทันใช้ในโรงเรียนที่ข้าพเจ้าสอนอยู่

๑
เหตุนี้ ข้าพเจ้า จึงเกรงว่าคง จะยังมีที่ผิด ตกบกพร่องอยู่บ้าง ขอ
ท่านผู้รู้ ใต้ ไพรก ทัก ท่วง ด้วย จะ เป็น พระ เกศ พระ คุณมาก เพื่อ
จะได้แก้ไขให้ดีขึ้นใน เมื่อพิมพ์คราว หลัง ๆ ต่อไป

ในที่สุดนี้ ข้าพเจ้า ขอขอบคุณ พระ จรัส ชวนะ พันธุ์ เจ้ากรม
กรมราชบัณฑิตที่ได้ช่วยแนะนำ แก้ไข หนังสือ เล่มนี้ให้ดีขึ้นเป็นหลาย
แห่ง ทั้งขอบใจ พระ วิจิตรธรรมปริวัตที่ได้ตรวจ แก้ภาษาไทย
และ นาย เปีย ย. ม. ครู โรงเรียนฝึกหัดอาจารย์ที่ได้ช่วยในการ
เรียบ เรียง แบบ เรียบนี้ด้วย

มียากาวา

วันที่ ๒๐ ตุลาคม ร. ศ. ๑๓๑

ว่าด้วยการซื้อขาย

บทที่ ๑

ความหมาย และ ประโยชน์ ของ การ ซื้อ และการ ขาย

ในสมัยโบราณ เมื่อโลกยังไม่เจริญขึ้นนั้น ถ้ามนุษย์จะ
ต้องการ สิ่งใดให้สมความปรารถนา ก็ต้อง แลก เปลี่ยน ของ ต่อ
ของ กัน แต่การ ลำบากในการ แลก เปลี่ยน ของ ต่อ ของ นั้น จะได้
กล่าว ต่อไป ภายหลัง

มนุษย์ ได้คิดหา วิธี ที่จะ หลีก เลี่ยง จาก การ ลำบาก นี้ เขา
คิดใช้ เงิน แทน นี่เป็นการ เริ่ม ที่มีการ ซื้อ และ ขาย ขึ้น

ในการ ค้าขาย การซื้อ และขาย นั้นเจริญ ก่อเกิด การ อื่นๆ ทั้ง
ต้อง ลง ทุน และมีคน ทำการ ซื้อขาย มาก ที่สุด ด้วย เพราะเหตุนี้
ผู้ที่ได้ศึกษา มากๆ เห็น ว่า การค้าขาย นี้คือ การ ซื้อ และขาย ก็มี
แต่ความ เห็น เช่น นั้น อธิบาย การ ค้าขาย ยัง แคบ ไป ข้าพเจ้า จะ
อธิบาย ให้ กว้าง ขว้าง ออก ไป อีก คือ การ ซื้อ และ ขาย นั้น เป็น สิ่ง
สำคัญ ที่สุด ใน การ ค้าขาย แต่ นอกจาก นี้ ยังมี การ ธนาคาร
การ รับ ประกัน การ บรรทุก คน โดย สาน และ สิ่ง ของ เช่น ตั๋ว รวม
อยู่ ใน การ ค้าขาย ด้วย

ทั้งที่กล่าวมาแล้ว การซื้อและขายนั้น แยก เปลี่ยน ของ
 คอเงิน เงินนั้นใช้แทนการ แยก เปลี่ยน ของ คอของ ถ้าจะพูด
 ให้เข้าใจง่าย การซื้อและขายนั้นเป็นการสัญญาที่ผู้ขายสัญญา
 จะให้ของ แก่ผู้ซื้อในการ ที่ได้รับ เงิน แทนของ และผู้ซื้อ จะต้อง
 ให้เงิน แก่ผู้ขายในการ ที่นำของเขามา คำที่ว่า ของ นั้นนอก
 จากสิ่งของธรรมดา คือ ใบแซว ใบก๊เงินรัฐบาล ใบก๊เงินบริษัท
 แร่เงิน และ ทอง ที่คิน ตึกบ้านบ้าน เรือน อำนาจถือกรรมสิทธิ์
 ส่วนใบแซว ใบก๊เงิน แร่เงินและทอง มีคนซื้อขายน้อย มีแต่
 ธนาคาร เป็นค้ำที่ทำการ คินนี้ การซื้อขายที่คิน ตึก เรือน
 อำนาจถือกรรมสิทธิ์นั้น มีคนทำการ น้อย เหมือนกัน และไม่สู้
 สำคัญนัก

หรืออีกประการหนึ่ง การบางอย่างมีผู้ซื้อของมาแล้ว
 ทำสิ่งของที่ใช้ขึ้นสำหรับขาย นี่เป็นการ คัดลดกรรม แต่เขา
 ทำการ คัดลดกรรมกับการซื้อขายด้วยก็มี เช่นเราเห็นพวกจีน
 ในกรุงเทพฯ ซื้อผ้ามาเย็บเสื้อขายเป็นค้ำ แต่ในเล่มนี้เรา
 จะศึกษาเฉพาะ การซื้อและขาย สิ่งของธรรมดา ไม่ใช่ใบแซว
 ใบก๊เงิน เป็นค้ำ คือเราจะศึกษาการซื้อและขายของพ่อค้า
 ที่ซื้อของมาแล้วอยาก จะขาย เขากำไร อีกทีหนึ่ง ไม่ใช่ซื้อของ
 ไว้สำหรับใช้เอง หรือซื้อของมา ทำของขายอีก เช่น นายช่าง

ชาวมา ชาวยุโรป และคนอื่น ๆ อีก ที่ซื้อ ของ มาก เพื่อสำหรับใช้
เอง หรือ ทำ ของ ขึ้น พ่อค้า นั้น ทำ การ ซื้อ และ ขาย ของ เป็น หิ
ส่วน นายช่าง และ คน อื่น ๆ อีก ทำ การ ขาย ของ นั้น ชั่ว คราว ไม่ ใ
ทำ เสมอ

ถ้า ใน โลก ไม่ มี การ ซื้อ และ ขาย เรา จะ รู้สึก ลำบาก เพียง ไร
ใน สมัย ไบรอน ซึ่ง ยัง ไม่ มี เงิน ใช้ ก็ ต้อง แลก สิ่ง ของ กัน การ
แลก เปลี่ยน เช่น นี้ เรียก ว่า การ แลก เปลี่ยน สิ่ง ของ (Barter) แต่
ใน สมัย นี้ เรา ได้ ใช้ เงิน แทน การ แลก เปลี่ยน ของ ต่อ ของ นี้ เรียก
ว่า การ ซื้อ และ ขาย

การ แลก เปลี่ยน ของ ต่อ ของ นั้น เป็น การ ลำบาก มาก เช่น
คน หนึ่ง มี วัว อยู่ ๓ ตัว หนึ่ง อยาก จะ แลก กับ อีก คน หนึ่ง ซึ่งมี ข้าว ผู้
ที่มี ข้าว ต้อง การ เนื้อ วัว แต่ เพียง สิบ นก หนึ่ง แต่ ผู้ขาย วัว อยาก
จะ แลก ทั้ง ๓ ตัว หรือ ผู้ที่ ขาย วัว มี ข้าว มาก แล้ว ไม่ ต้อง การ ข้าว อีก
ผู้ที่ ต้อง การ เนื้อ วัว ก็ ไม่ ได้ ตาม ความ ประสงค์ ถ้า ผู้ หนึ่ง ต้อง
การ เนื้อ วัว จริง ๆ จะ ชวน คน อื่น หลาย ๆ คน มา แลก แล้ว แบ่ง เนื้อ
วัว กัน ถ้า ผู้ ที่มี วัว อยาก จะ ได้ ของ อื่น ๆ เช่น เสื้อผ้า ผู้ ที่
มา แลก ก็ ต้อง มี ของ อย่าง ผู้ ที่ ต้อง การ จึง จะ ได้ ของ ตาม ความ
ประสงค์ แต่ โดย มาก ไม่ ค่อย จะ ได้ สม ความ ประสงค์ ถึง จะ สม
ความ ประสงค์ บ้าง ก็ ต้อง เสีย เวลา มาก ถ้า มี เงิน ใช้ ใน การ

แลก เปลี่ยน แล้ว คนที่อยากได้เนื้อวัวก็นำเงินไปให้แก่ผู้ขาย
แล้วได้เนื้อวัวทั้งตัว ผู้ให้แบ่งเนื้อวัวไว้รับประทานบ้าง ที่
เหลือก็นำไป แลกแก่คนอื่น ๆ ได้ โดยได้รับเงิน จากผู้ซื้อ เหตุ
ที่คุณชอบใช้เงินนั้น เพราะเขาอาจซื้ออะไร ๆ ได้ตามความ
ประสงค์ และ จะใช้เมื่อไรก็ได้ ทั้งใช้ได้ทั่วไป แต่การ
แลกเปลี่ยนของ คอ ของนั้น ชัก ช้อง มาก ถึงที่ไถ่กล่าวนมาแล้ว

นอกจากนี้ เมื่อเกิดทุกข์ภัยขึ้นที่แห่งใดแห่งหนึ่ง
อาหารในที่นั้น ราคาแพง ราษฎรหาอาหาร กินยาก เมื่อเป็น
ดังนี้คนก็ตายกัน เพราะ อดอยากอาหาร แต่ถ้าอีกที่หนึ่ง
มีอาหารบริบูรณ์ และ ราคาถูก ข้างที่จะสู้ค่าใส่หุ้ยไม่ได้ ถ้ามี
การซื้อและขายกันในระหว่างสอง แห่งนั้น คือซื้ออาหาร จาก
ที่ ๆ มีอาหาร มากส่งไปขายในที่ ๆ มีอาหาร น้อย เมื่อทำดังนี้
ก็จะพอแก้ความประสงค์ของคนในที่นั้น ทั้งเป็นการ สบายดีด้วย



บทที่ ๒

การ ขาย เหมา และ ขาย ปลีก

พ่อค้าซื้อของจากผู้ทำสิ่งของหรือจากพ่อค้า ขาย เหมา หรือผู้
ทำการ แทนเจ้าของ (เอเยนต์ แฟคเตอร์ เป็นต้น) แล้ว
ขายให้แก่พ่อค้า ขาย ปลีก หรือพ่อค้า ขาย เหมา การที่ทำ

ทั้งนี้ เรียกว่า ชาย เหมมา เมื่อ พ่อค้าซื้อ ของ จาก พ่อค้า ชาย เหมมา หรือ ผู้ทำ การ แเทน เจ้า ของ แล้ว ชาย ให้ แก่ ผู้ที่ ต้อง การ โดย ตรง การ ที่ ทำ ดัง นี้ เรียกว่า ชาย ปลัก

ผู้ที่ มา ซื้อ ของ จาก พ่อค้า ชาย เหมมา นั้น คือ พ่อค้า ชาย เหมมา หรือ พ่อค้า ชาย ปลัก หรือ ผู้ทำ สิ่ง ของ คน เหล่า นี้ เมื่อ ซื้อ ของ มา จาก พ่อค้า ชาย เหมมา แล้ว มา ขาย เอา ถ้า ไร อีก ที่ หนึ่ง หรือ บาง ที่ ทำ ของ ที่ ซื้อ มา ให้ เป็น ของ ใช้ ได้ แล้ว ขาย อีก ที่ หนึ่ง แต่ ผู้ที่ มา ซื้อ ของ จาก พ่อค้า ชาย ปลัก นั้น ซื้อ ไป ใช้อย่าง ไม่ ใช่นำ ไป ขาย คน โดย มาก มัก จะ เข้าใจ ว่า ชาย เหมมา นั้น คือ ทำ การ ขาย ของ ด้วย มี ทุน มาก และ ขาย ของ มาก ๆ ส่วน ชาย ปลัก นั้น มี ทุน น้อย และ ขาย ของ น้อย ด้วย ที่ เข้าใจ ดัง นี้ เป็น อัน เข้าใจ ผิด แท้ การ ที่ จะ ทำ การ ใหญ่ หรือ เล็ก นั้น ไม่ เหมือน กัน ทุก ประเทศ ข้าพเจ้า จะ ชัก ตัว อย่าง มา ให้ ดู เพื่อให้ เข้าใจ ง่าย เช่น ประเทศ อังกฤษ ที่ มี การ ค้า ขาย ต่าง ๆ เจริญ ชัย พร้อม บาง ที่ มี พ่อค้า ชาย เหมมา แต่ เป็น ห้าง เล็ก ๆ ตั้ง อยู่ บน ดึก สาม ชัน หรือ สี่ ชัน มี คน ใช้อย่าง และ เครื่อง ใช้อย่าง เล็ก น้อย เงิน ใบ แร่ กับ ใบ ฎี เงิน ของ พ่อค้า นั้น นำ ไป ผูก ไว้ ที่ ธนาคาร สิ้น ค่ำ ผูก ไว้ ที่ โรง กู้ กัง ใน วัน นี้ แต่ ของ ตัว อย่าง เท่านั้น การ สัญญา กิจ ใน การ ซื้อ และ ขาย ไร่ ไตร เลข ไตร ศัพท หรือ รท สมาย พ่อค้า ให้ กระ กาศ

ที่ใช้แทน สิ่งของ (คือใบ ผাগ สีน้าในโรง กุ๊ง) แก่ผู้ซื้อ และ
 รับ กระดาษที่ใช้แทน เงิน เช่นใบ เชค เป็นต้น นี่ ถ้า ดู เลิน ๆ
 จะ เห็น ได้ ว่า ทำการ ค้า ขาย เล็ก น้อย และ มีทุน น้อย แต่ นับ ว่า
 เป็น พ่อค้า ขาย เหมาะ เพราะ ว่า ขาย ของ ให้ แก่ พ่อค้า ในประเทศ
 อเมริกา มี พ่อค้า ขาย ปลีก ชนิดหนึ่ง เรียก ว่า ดีปาร์ต เม้นต์ สโตร์
 (Department Store) มี เจ้า ของ คน เทียว และมี ห้าง ใหญ่ ๆ
 ลง ทุน หลาย ล้าน หลาย โกฏิ บาท ก็มี คน ใช้ สอย ทั้ง หลาย ร้อย
 หลาย พัน ขาย ของ ต่าง ๆ ที่ ใช้ กัน เสมอ เจ้า กัก ของ ไว้ เป็น พวก ๆ
 เหมือน กับ ห้าง หลาย ห้าง รวม กัน เมื่อ ผู้ใด ต้อง การ อะไร มาซื้อ
 ได้ ตาม ความ ประสงค์ ไม่ ต้อง ไป ร้าน อื่น ๆ หลาย ร้าน แต่ ห้าง นี้
 นับ ว่า เป็น พ่อค้า ขาย ปลีก เพราะ ว่า ขาย ของ ให้ แก่ ผู้ ที่ ต้อง การ
 เพราะ ฉะนั้น ขาย ของ มาก หรือ น้อย มีทุน มาก หรือ น้อย ไม่ เป็น ข้อ
 สำคัญ ในการ ที่ จะ นับ ว่า เป็น พ่อค้า ขาย เหมาะ หรือ พ่อค้า ขาย ปลีก
 แต่ โดย มาก การ ขาย เหมาะ ต้อง มีทุน มากกว่า การ ขาย ปลีก

ถ้า จะ เปรียบ เทียบ ขาย เหมาะ กับ ขาย ปลีก ขาย เหมาะ นั้น
 มี อัน ตราย มาก และ พิกัด กำไร (Rate of Profit) น้อย กว่า ขาย ปลีก
 และ จำนวน เงิน ที่ ขาย ได้ ก็ มาก กว่า ด้วย เช่น นั้น กำไร ทั้ง หมก
 จึง มาก กว่า กัน ส่วน ขาย ปลีก นั้น ขาย ของ เล็ก น้อย จำนวน เงิน
 ที่ ขาย ได้ นั้น น้อย กว่า แต่ พิกัด กำไร นั้น มาก กว่า ขาย เหมาะ

ทั้ง อันตราย ก็มี น้อย ผู้ที่ มาซื้อ ของ ที่ พ่อค้า ขาย เสมอ นั้น
 อยู่ ที่ ต่าง กัน แต่ ผู้ ที่ มาซื้อ ของ ที่ พ่อค้า ขาย ปลีก นั้น
 โดย มาก อยู่ ใน ที่ แดง เกียว กัน ผู้ ที่ มาซื้อ ของ ที่ พ่อค้า
 ขาย เสมอ นั้น เป็น พ่อค้า เหมือน กัน เพราะ ฉะนั้น เขา รู้ จัก ว่า
 ของ สิ่ง นั้น ี่ หรือ เลว และ รู้ ว่า ของ สิ่ง นั้น ราคา ถูก หรือ แพง
 สิ่ง นั้น ขาย ี่ สิ่ง นั้น ขาย ไม่ ี่ แต่ ผู้ ที่ มาซื้อ ของ ที่ พ่อค้า ขาย
 ปลีก นั้น โดย มาก ไม่ รู้ จัก สิ่ง ที่ กล่าว มา แล้ว ี่ เช่น นั้น พ่อค้า
 ขาย เสมอ ต้อง รู้ จัก ราคา ของ ี่ ใน ที่ ต่าง ี่ ว่า ที่ ไหน ขาย ถูก ที่
 ไหน ขาย แพง ทั้ง เข้าใจ ใน การ รับ และ ส่ง สิ้นค้า (เช่น รู้ ว่า ค่า
 ส่ง ทาง เรือ กลไฟ หรือ รถไฟ ข้าง ไหน จะ น้อย หรือ มากกว่า กัน ทาง
 ไหน จะ ส่ง ถึง เร็ว หรือ ช้า) รู้ จัก การ แลก เปลี่ยน เงิน ต่าง
 ประเทศ และ รู้ จัก ราคา ตลาด ว่า ขึ้น ลง อย่างไร ทั้ง ต้อง รู้ จัก
 ลักษณะ ของ การ ซื้อ ขาย ใน ประเทศ ที่ ตน อยู่ กับ นา ี่ ประเทศ ส่วน
 ขาย ปลีก นั้น รู้ แต่ ลักษณะ ของ การ ซื้อ ขาย ใน คำบล ที่ ตน ตั้ง ที่
 ทำ การ ซื้อ ขาย เทา นั้น คือ รู้ จัก ว่า ของ สิ่ง ไหน ขาย ี่ มี คน ใน
 คำบล นั้น ต้อง การ ซื้อ มาก กับ ต้อง รู้ ว่า มี ผู้ ซื้อ มาก ขึ้น หรือ น้อย
 ลง และ การ ทำ มาหา ถิ่น ใน คำบล นั้น ี่ หรือ ไม่ ี่
 ที่ ตั้ง ของ พ่อค้า ขาย ปลีก นั้น ต้อง เลือก ที่ ี่ ชุ่มชื้น และ
 ที่ ี่ มี ผู้ ต้อง การ ของ มาก แต่ ขาย เสมอ นั้น ต้อง เลือก ที่ ี่

มีธนาคาร และ โรง กุ้ง และ ที่ๆ มี สิ่ง ที่ เกี่ยว ข้อง กับ การ ค้า
 ขาย เจริญ ดี ทั้ง เป็น ที่ ทำ เล เหมาะ สำหรับ การ รัย และ ส่ง
 สิ้น ค้า กับ เป็น ที่ๆ พ่อค้า ขาย ปลัก มา ซื้อ ไก่ สดวก ไม่ ต้อง
 การ ที่ ประชุม ชม มาก นัก ถ้า พ่อค้า ขาย เหมมา ทำ การ ขาย ปลัก
 ด้วย ก็ ทั้ง ที่ ทำ การ ค้า ขาย ไก่ ตาม ชอบใจ แต่ ควร จะ คิด ดู ก่อน
 ว่า ใน ที่นี้ นั้น การ ขาย เหมมา และ ขาย ปลัก อย่าง ไหน เป็น สำคัญ กว่า
 กัน ถ้า ขาย เหมมา สำคัญ กว่า ควร เลือก ที่ เช่นเดียวกับ พ่อค้า
 ขาย เหมมา ถ้า เห็น ว่า ขาย ปลัก นั้น สำคัญ กว่า ก็ ควร เลือก ที่ เช่น
 เดียว กับ พ่อค้า ขาย ปลัก

บท ที่ ๓

การ ซื้อ

พ่อค้า ซื้อ ของ มา จาก ผู้ หนึ่ง แล้ว ขาย ของ นั้น ให้ แก่
 คน หนึ่ง ๑ อีก ที่ หนึ่ง เมื่อ เขา ซื้อ ของ มา นั้น ราคา ถูก แต่ เมื่อ
 ขาย ก็ ใ้ เขา ราคาแพง ผล uly ของ ราคา ซื้อ กับ ราคา ขาย เป็น
 เงิน ที่ ได้ กำไร หรือ ขาด ทุน ผู้ ไ้ เมื่อ ลง มือ ทำ การ ซื้อ ขาย
 จะ ต้อง ตรวจ ตรา ดู ว่า ซื้อ ของ อย่าง ไหน จึง จะ ได้ ราคา ถูก ทำ
 อย่าง ไหน จึง จะ ขาย ของ ได้ เงิน มาก และมี กำไร มาก คือ พ่อค้า
 ต้อง หัก คน ให้ เป็น ผู้ ขำ นานู ใน การ ซื้อ เพราะ เหตุ ว่า ความ ขำ นานู
 หรือ ไม่ ขำ นานู นั้น เป็น สิ่ง สำคัญ ใน การ ที่ จะ ทำ ให้ ห้าง นั้น

เจริญที่ขึ้น หรือเสื่อมลง เพราะฉะนั้น พ่อค้า จะต้อง เลือก เวลา
ให้เหมาะสม และ เลือก ที่ ๆ ซื้อสินค้าให้ ถูก

การ เลือก เวลา ซื้อ ของ นั้น เป็น สิ่ง สำคัญ ในการ ซื้อ ถ้า
พ่อค้า อยาก จะ ได้กำไร มาก ต้อง ซื้อสินค้า เมื่อ เวลา ราคา ถูก และ
ขาย เมื่อ เวลา ของ นั้น ราคา แพง เรื่อง นี้ พุคไต้ง่าย แต่ จะ เลือก
เวลาให้เหมาะสม นั้น ยาก ไม่มีวิธีใด ที่ จะ กระ ดึง ไปว่า เวลาไหน
ของ ถึง จะ มี ราคา ถูก เวลาไหน ของ ถึง จะ มี ราคา แพง พ่อค้า
ต้อง ทำ ตาม ความ คาด คะเน และ ตาม ความ พอใจ ของ ตน เอง
การ ที่ จะ คัด สั้น ลง ไปว่า เวลาไหน ของ ถูก เวลาไหน ของ แพง นั้น ต้อง
รู้ จัก ลักษณะ ของ การ ที่ ทำ ของ นั้น รู้ ราคา ตลาด ที่ เขา ซื้อ ขาย กัน
รู้ ความ ประสงค์ ของ คน ที่ ต้อง การ ทั้ง มีความ จำแนก ใน การ
ซื้อ ของ ชนิด นั้น ๆ ถ้า จะ พุค ตาม กฎ ที่ ใช้ กัน มาก แล้ว เมื่อ
ความ ต้อง การ มี น้อย แต่ จำนวน ของ มี มาก ราคา ของ นั้น ก็ ถูก
ถ้า ความ ต้อง การ มี มาก แต่ ของ มี น้อย ราคา ของ นั้น ก็ แพง ขึ้น
แต่ ของ ต่าง ๆ ใน โลก ไม่ ได้ ดำ เนิน ตาม กฎ นี้ เสมอ ไป สิ่ง หนึ่ง
ก็มี เหตุ อย่าง หนึ่ง อีก สิ่ง หนึ่ง ก็มี เหตุ อีก อย่าง หนึ่ง พ่อค้า จะ
ต้อง ศึกษา เหตุ ต่าง ๆ นั้น ให้ รู้ โดย ชัด เจน และ ต้อง สังเกต ดู
การ ซื้อ ของ ใน ท่า ยล นั้น และ ใน เวลา นั้น ว่า เป็น อย่าง ไฉน

การเลือกที่ซื้อสินค้า เป็นสิ่งสำคัญมากในการซื้อของ ๆ
 พ่อค้า ที่ ๆ พ่อค้าจะซื้อของนั้น ต้องรู้ว่า อยู่ใกล้หรือไกล
 ค่าส่งสินค้าถูกหรือแพง เสียเวลา มากหรือน้อย ของที่
 ราคาถูก แต่เสียค่าส่งค่าไต่ห่วย และเสียเวลา มาก ๆ ของที่มีราคา
 มาก แต่เสียค่าส่งค่าไต่ห่วยและเสียเวลาน้อยไม่ได้ เมื่อรวม
 ราคาของสินค้าค่าส่งและค่าอื่น ๆ แล้ว สิ่งที่มีราคาน้อย
 นัยว่าก็ถึงว่า จะอยู่ใกล้แต่มีเรือกลไฟ และรถไฟ บรรทุกของ ไป
 มาได้สะดวก เสียค่าส่งสินค้าและค่าไต่ห่วยน้อย มาถึงไ้เร็วก็
 ยังกิ กว่าสินค้าที่อยู่ใกล้ซึ่งต้องบรรทุกมาลำบากและเสียเวลา
 นาน พ่อค้าขายเสมอซื้อของสิ่งเดียวในคราวเดียวมาก ๆ
 เพราะฉะนั้นเลือกที่ซื้อได้ง่าย ส่วนพ่อค้าขายปลีกนั้นซื้อของ
 ต่าง ๆ กัน แต่อย่างละเล็กละน้อย เช่นนั้นต้องเลือกที่ ๆ
 ซื้อหลายแห่ง เป็น การ ลำบากมาก พ่อค้าขายเสมอซื้อของ
 ทั่ว ๆ ไป สิ่งของนั้นขึ้นโดยตรงก็ว่าได้ แฟกเตอร์ซื้อของนั้นให้
 หรือ บางทีให้แฟกเตอร์ซื้อของให้ดีกว่า พ่อค้าจะไปซื้อเองโดยตรง
 ก็มี เพราะว่า บางทีมีคนมาส่งแฟกเตอร์ให้ซื้อของขึ้นก็เคย
 กันหลายคน จำนวนของนั้นมาก ราคา ก็ถูก ค่าส่งสินค้า
 ก็ถูก เพราะเหตุฉะนั้น บางทีให้แฟกเตอร์ซื้อของ จึงได้ราคาถูก
 พ่อค้าขายปลีก เมื่อซื้อสินค้าแล้วให้ผู้ขายส่งสินค้าไปที่ต่าง ของ

ตนเอง หรือที่โรง กุ้ง ของ ตน ซึ่ง อยู่ใกล้ กับที่ ทำ การค้าขาย
ถ้า พ่อค้าขาย เหมามี โรง กุ้ง แล้วส่ง ที่ โรง กุ้ง หรือที่ ๆ มีสิ่ง ที่
เกี่ยว ข้องในการ ค้า ขาย บริบูรณ์ แล้ว ก็ได้ เช่นที่ ๆ มีรถไฟ
และ เรือ กลไฟ ไป มา สดวก หรือ มี ธนาคาร เช่น ต้น ใน สมัย
นี้ถึงที่ ใกล้ ๆ ก็ได้ แต่ มีรถไฟ เรือ กลไฟ และ ธนาคาร แล้ว
ย่อม เป็น การ สดวกในการ ที่ จะ ส่ง สินค้า และ ทำการ ค้าขาย แต่
ต้อง เลือกที่ ๆ วัย สิ่งของ ที่ เสีย ค่า ส่ง และ ค่า โส หุ้ย น้อย พ่อค้า
ขาย เหมายาง ที่ ถี ฝาก สินค้า ไว้ ที่ โรง กุ้ง เพราะ ว่า ถี ฝาก
ของ ไว้ ที่ นั้น แล้ว จะ สดวก แก่ พ่อค้า นั้น มาก

ข้อ สัก คัญ ใน บท นี้ ที่ จะ ต้อง จำไว้ ก็ คือ ถ้า สิ่ง ของ
มาก ๆ และ ต้อง การ เร็ว ๆ เลือก สิ่ง ที่ ห้าง ใหญ่ ๆ ที่ กว้าง
ห้าง เล็ก ๆ เพราะ ว่า ห้าง เล็ก ๆ นั้น มัก จะมี ของ น้อย และ ยาง ที่
ถี ไม่ ใช่ ของ ชนิด เดียว กัน อย่าง ถี ถี มี อย่าง เล็ก ถี มี ปรุ ถี มี อยู่
มาก หรือ ยาง ที่ จะ ส่ง ไม่ทัน เวลา ถ้า เป็น เช่น นี้ ถี เป็น การ
ลำบาก มาก

—*~*~*~*—
บทที่ ๔

การออกแจ้ง ความบอกขายของ
ในการ ที่ จะ ขยาย การ ซื้อ และ ขาย ให้ กว้างขวาง และ อยาก

จะไ้กำไร มาก ๆ นั้น พ่อค้า ควร จะ ขาย ของ คิด เอา กำไร แต่ น้อย คือที่ เรียกว่า ขาย ถูก เพื่อ จะ ไ้ มี ผู้ ชื้อ มาก เมื่อ มี ผู้ ชื้อ มากแล้ว จำนวนเงินที่ ขาย นั้น ก็ มาก ขึ้น กำไร ทั้ง หมก ก็ มาก ขึ้น ด้วย เมื่อ พ่อค้า อยาก จะ ขาย ของ ไ้ ไ้ มาก ๆ แล้ว ต้องหา วิธี ที่ จะ นำให้ คนมา ชื้อของ มาก ๆ คือควร จะให้ คนทั้ง หลาย รู้จัก ห้าง ของ ตน และ ชื้อ สินค้า ต่าง ๆ ที่ ขาย ใน ห้าง นั้น เมื่อ มี ผู้ ชื้อ มา ที่ ห้าง แล้ว พ่อค้า ควร จะต้อนรับ เชื้อเชิญ ให้ เป็น อย่าง ดี ทั้งให้ มี ภัตตาคาร เรียบร้อย และ ว่องไว ด้วย เมื่อ พ่อค้า อยาก จะให้ ห้าง ของ ตน ขาย ของ ไ้ มาก ๆ แล้ว โดย มาก เขามัก จะ ออก แจก ความ ให้ คน ทั้ง หลาย ทราบ.

ถ้า จะ เปรียบ เทียบ การ ขาย เหมือนกับ ขาย ปลีกล้วย แล้ว เห็น ไ้ว่า ใน การ ขาย เหมือน มี ผู้ ชื้อ น้อย กว่า เพราะ ฉะนั้น บาง คน คิดว่า ไม่ ต้อง ออก แจก ความ ก็ได้ ถ้า จะ พูด ถึง การ ที่ พ่อค้า ทั้ง หลาย ไ้ ทำ กัน แล้ว การ ขาย เหมือน เขา ก็ ต้อง แจก ความ ให้ พ่อค้า ทราบ เหมือน กัน พ่อค้า ขาย ปลีกล้วย นั้นขาย ของ ให้แก่ ผู้ ต้อง การ โดย ตรง เพราะ ฉะนั้น พ่อค้า ขาย ปลีกล้วย จึง จำ เป็น ต้อง แจก ความ ให้ผู้ ต้อง การ ทราบ ผู้ ที่ อยู่ ห่าง จาก เมือง ที่ มี การ ค้าขาย มากอาจ ชื้อ ของ ที่ ห้าง ต่าง ๆ ในเมือง ที่ ทำ การ ค้าขาย ไ้ โดยทาง ไปรษณีย์ เหตุ ฉะนั้น ทุก ๆ ประเทศ จึง ใช้ วิธี แจก ความ เพื่อ จะ

ได้ขาย ของให้ แก่ ผู้ที่ อยู่ โกล ๗ ได้มาก ถ้า แผละ พ่อค้า ขยาก
จะ ได้ ผล ใน การ ที่ ออก แข่ง ความ แล้ว ควร จะ ทำ กัง ต่อ ไป นี้

๑. ต้อง พยายาม ทำให้ คน ทั้ง หลาย รู้ จัก ชื่อ ต่าง นั้น รู้ จัก
ชื่อ สินค้า ที่ ขาย และ รู้ จัก ราคา ด้วย สิ่ง เหล่า นี้ ควร จะ ทำ ให้
คน ทั้ง หลาย รู้ โดย ชัด เจน วิธี ที่ พ่อค้า ทำ กัน โดย มาก นั้น คือ
ลง แข่ง ความ ใน หนังสือ พิมพ์ ราย วัน ราย เดือน ออก ไป ปรึช หรือ ตึก
ป้าย ที่ สถานี รถไฟ ที่ท่า เรือ หรือ ที่ ๆ ประชุมชน ก่อน ที่ จะ ลง
หนังสือ พิมพ์ พ่อค้า ควร รู้ว่า หนังสือ พิมพ์ ชนิด ไหน คน ชนิด ไค
ชอบ อ่าน และ ชนิด ไหน ที่ พิมพ์ มาก มี คน ชอบ อ่าน มาก พ่อค้า
ต้อง พิจารณา ด้ ว่า ห้าง ของ ตน ขาย ของ อย่างไร สำหรับ ผู้ คี หรือ
คน สามัญ ไซ้ พ่อค้า ต้อง เลือกลง แข่ง ความ ใน หนังสือ พิมพ์ ให้ เหมาะ
เช่น ว่า ห้าง ก ขาย ของ อย่าง คี เช่น เพชร ไข่มุก สำหรับ ผู้ คี ไซ้
ก็ ควร ลง แข่ง ความ ใน หนังสือ พิมพ์ ที่ ผู้ คี อ่าน คี กว่า ที่ จะ ลง
ใน หนังสือ พิมพ์ สำหรับ คน สามัญ อ่าน ถ้า สำหรับ คน สามัญ ก็ ควร
ลง ใน หนังสือ พิมพ์ ที่ คน สามัญ อ่าน หรือ ถ้า ห้าง ข ขาย สินค้า
สำหรับ จีน ก็ ควร ลง หนังสือ พิมพ์ หรือ ใบ ปรึช ที่ ออก เป็น ภาษา จีน
ถ้า จะ ขาย แก่ พวก ไทย ก็ ควร เรียบ เรียง เป็น ภาษา ไทย จึง จะ ได้ ผล
ดี เพราะ เช่น นั้น เรา จึง มัก จะ เห็น บ้าย หรือ แข่ง ความ ใน หนังสือ
พิมพ์ เป็น ภาษา จีน ภาษา ไทย ภาษา อังกฤษ ต่าง ๆ กัน เพื่อ

จะให้คนที่อยู่ในบ้านเมืองรู้ทั่วถึงกัน สิ่งที่สำคัญช่วยแก่
ชาวบ้าน นอก นอก จาก ลง แง้ ความใน หนังสือพิมพ์ ก็ ยัง ควร
มีป้าย ติดไว้ที่สถานีรถไฟ หรือ ตามท่าเรือด้วย

๒. ควรให้คนที่หลาย คน คุยขาย หรือ หนังสือ พิมพ์ ให้ แล
เห็นจนเจนตาเห็นใจ การที่เรา ลง แง้ ความถึง ว่า จะให้คนที่หลาย
ทราบทั่วกัน แล้ว แต่ผู้ที่อ่านพบเข้า แล้ว สบาย ไม่ เจน ตา
ก็ มี ประโยชน์น้อย เพราะฉะนั้น พ่อค้าที่ ลง แง้ ความ จึงต้อง
ชักย้าย หาวีธี เขียน หนังสือ เขียน รูปภาพ และ ระบายสี เพื่อให้
เห็น ประจักษ์ และ จำง่าย ตามข้าง ๆ ทางรถไฟหรือข้าง ๆ รถ
ราง และป้ายที่ ติดไว้ ตามถนนหนทาง นั้น ควร เขียน คำ สั้น ๆ และ
ตัวหนังสือให้ โต ๆ เพื่อ จะให้คนที่หลาย เห็นได้ง่าย ทั้งไม่ลืมหาย

๓. ต้องเลือกเวลาที่ จะ ลง แง้ ความให้เหมาะสมคือ ถ้า
สินค้าต่าง ๆ ที่สำหรับ ข้าราชการ ใช้กันโดย มาก ควร จะ ลง
แง้ ความ เมื่อเวลา ที่ เขาได้ รับผลประโยชน์ (เงิน เกื้อหนุน) แล้วคิดว่า
ที่ จะ ลง แง้ ความใน เวลาอื่น ๆ ในหา ๆ ประเทศ ฤๅ หรือ คน
ทำงานได้ รับค่าจ้าง ทุก ๆ วันเสาร์ เช่นนั้นเรา จะ เห็นว่า
ใน เวลา นั้น ตาม หนังสือพิมพ์ มัก จะมี แง้ ความ มากกว่า เวลาอื่น
หนึ่ง ของ ที่ ใช้ ใน ฤๅ โหนด ก็ ควร ออก แง้ ความใน ราว ฤๅ นั้น ๆ
เช่น ของ ใช้ ใน ฤๅ โหนด ลง แง้ ความใน ฤๅ โหนด ของ ใช้ ใน ฤๅ

ร้อน ลง แง้ ความใน ฤๅ ร้อน เป็น ต้น

นอกจากนี้ พ่อค้า จะ ต้อง คิดที่ จะ ให้ เสีย ค่า ลง แง้ ความ
น้อย ให้ คน ทั้ง หลาย ทราบ กัน ได้ โดย เร็ว ถึง ว่า การ ที่
ลง แง้ ความ จะ มี ประ โยชน์ มาก ก็ จริง อยู่ แต่ ถ้า ค่า ลง แง้
ความ แพง ก็ อาจ จะ ขาดทุน ได้

การ ลง แง้ ความ แบ่ง ออก เป็น ชนิด ๆ ดัง ต่อไป นี้

๑. ออก แง้ ความ ใน หนังสือ พิมพ์ ต่าง ๆ มี หนังสือ พิมพ์
ราย วัน ราย วิก และ ราย เดือน ๆ ล ฯ

๒. ออก ใบ ปลิว

๓. ติด บ้าย ไว้ ที่ หน้า ห้าง หรือ ตาม ถนน ถนน ทาง หรือ
ตาม ซ้าง ๆ ทาง รถไฟ เป็นต้น

๔. มี คน ตี เมื่อ เวลา แยก ใบ ปลิว

๕. การ จัด ตัว อย่าง สีน ค่ำ ออก ทั้ง ขวต

๖. การ แสวง กสิกรรม และ พาณิชยกรรม

อย่าง ที่ ๑

การ ลง แง้ ความ ใน หนังสือ พิมพ์ ต่าง ๆ ทั้ง กล่าว มา แล้ว
นี้ พ่อค้า มัก จะ บอก ชื่อ ครว หรือ ยี่ห้อ ของ สีน ค่ำ และ สีน ค่ำ
เหล่านี้ มี ประ โยชน์ อย่างไร กับ ยอด ชนิด ของ ไร่ ที่ และ ราค
ถูก ทั้ง บอก วิธี ที่ ใช้ สีน ค่ำ นั้น ด้วย

อย่างที ๒

วิธีที่ จะ เขียนแจ้งความเป็นใบปลิว ก็ทำวิธี เดียว กัน กับ
ที่ ได้ อธิบาย มา แล้ว แต่ เรื่อง ที่ จะ เขียน นี้ ๆ เนื้อความเพียง
ฉบับเดียวเท่านั้น และใช้ภาษาต่าง ๆ ด้วย เช่น ภาษาจีน
ภาษาไทย ภาษาอังกฤษ เป็นต้น แล้ว แยกให้ แก่ คน ทั้งหลาย

อย่างที ๓

ป้าย ที่ ติด ตาม หน้าห้าง หรือ หน้าร้าน ทำ ด้วย ไม้ หรือ แผ่น
เหล็ก แผ่นสังกะสี เขียน หนังสือ หรือ ภาพ ต่าง ๆ ลง ใน นี้ ป้าย
เหล่านี้ พ่อค้า ติด ไว้ ตาม หน้าห้าง หรือ ร้าน หรือ ตาม ทาง รถไฟ
หรือ ที่ ๆ ประชุมชน มี คน ไป มา มาก เช่น สถานีรถไฟ หรือ
ท่าเรือ เป็นต้น

อย่างที ๔

มี คนตรี เมื่อ เวลา แยกใบปลิว พ่อค้า มัก จะ จัด ให้ คน
ที่ เป็น คนตรี เล่น เล่น การ คนตรี ไป ตาม ถนนคนทาง เป็น หมู่ ๆ ไป
บางที ก็ ถือ ของ และ โหม่ง นั้ น บอก ชื่อ ราคา และ ประโยชน์ ของ ๆ
ด้วย บาง คราว อธิบาย ให้ คน ฟัง ด้วยปากเปล่า บาง คราว แยก
ใบปลิวให้ ที่ เกี่ยว ก็มี

อย่างที ๕

การ จัด ทำ อย่าง สิ้นค้า ออก ถึง อดก พ่อค้า เลือ ก ที่ ๆ จะ

วางสินค้าต่าง ๆ ในร้านหรือห้าง สำหรับให้คนอื่น ๆ ดู
ได้ง่าย ถ้าเรียงไว้ ให้เรียบร้อย ก็คงงดงามและเรียบร้อยก็
ทั้งเป็นการ แข็ง ความอยู่ ในตัวด้วย เช่นนี้ เวลา มัก จะ เห็น
ตามห้าง เขา วาง ของไว้ หน้าร้าน เป็น ลำดับ เพื่อให้ คน ดู ใน
นา ๆ ประเทศ ได้ ทำ กัง นี้ มาก

อย่าง ที่ ๖ การ แสดง กสิกรรม และ พาณิช การ

การ ที่ ทำ กัง นี้ เพื่อ จะ แสดง ให้ ชาว นา ๆ ประเทศ และ
คน ทั้ง หลาย ใน ประเทศ ของ ตน รู้ ว่า การ กสิกรรม หัตถกรรม
และ พาณิช การ ได้ เจริญ ขึ้น อย่างไร วิธี ที่ ทำ นั้น คือ พ่อค้า นำ
ตัว อย่าง สินค้า มา ตั้ง อวด ใน ที่ แห่ง เดียว กัน และ เขียน ฉลาก
ปัก ไว้ ด้วย ว่า ราคา ของ ๆ นั้น เท่า ไหร่ ของ นั้น มี ประโยชน์ อย่างไร
กับ นอก วิถี ใช้ ด้วย การ ที่ ทำ เช่น นี้ มี ประโยชน์ แก่ พ่อค้า มาก

วิธี ลง แห้ง ความ บอก ขยาย ของ นอก จาก ที่ กล่าว มา แล้ว ยังมี
อีก มาก แต่ ไม่ จำ เป็น จะ อธิบาย ใน ที่ นี้ ให้ มากนัก ยิ่ง ใน ประเทศ ที่มี
การ ค้าขาย แข่ง ชัน กัน มาก พ่อค้า รู้ สึก ว่า การ ที่ ลง แห้ง ความ
เป็น สิ่ง สำคัญ มาก เพราะ ฉะนั้น เขา คิด หา วิธี ใหม่ ๆ ที่ จะ
ลง แห้ง ความ ใน หนังสือ พิมพ์ หรือ ตึก บ้าย อยู่ เสมอ



บทที่ ๕

การเตรียมของที่จะขาย

เมื่อพ่อค้าอยาก จะขายสินค้าที่ซื้อมาแล้ว ต้อง คึก
หาวิธีที่จะนำให้คนมาซื้อของ โดยมากเขาใช้การลงแรง ความ
ซึ่งไ้อธิบายมาแล้ว ในบทก่อน แต่ในบทนี้จะอธิบายถึงสมุด
สำหรับใช้ ในการเตรียมของที่จะขาย ทั้งมีแรงอยู่ต่อไปนี้

(๑) แคตาลอก (Catalogue) เป็นสมุดที่บอกให้ทราบว่า
ห้างใดทำการ อย่างไร ในสมุดนี้บอก ชื่อ ชนิด และ ยี่ห้อ ของ
สินค้าต่าง ๆ ที่ขายในห้างนั้น กับทั้ง บอกด้วยว่า ห้างนั้นทำการ
ขาย เหมาหรือขาย ปลีก หรือทั้ง ขาย เหมา และขายปลีกด้วย
ในห้างนั้นทำ หน้า ที่ เช่น เหยยต์ ด้วย หรือเปล่า กับ บอกราคา สินค้า
และ จะลดให้เท่าใด วิธีส่ง ของ อย่างไร บางที บอกค่าส่ง
สิ่งของ นั้นถึง เมือง สำคัญ ๆ ด้วย เมื่อไ้รับคำสั่ง แล้ว ก็วัน จึงจะ
ส่งของ ไปให้ผู้ที่ต้องการ ต้อง ให้เงินก่อนหรือภายหลัง เรื่อง
เหล่านี้ควร เขียนให้สั้น และ ให้ผู้อ่าน เข้าใจง่าย กับนำให้คนลอง
ซื้อดู เมื่อพิมพ์เสร็จแล้ว แยกเป็นเล่ม แจกไป ให้แก่พ่อค้า
หรือผู้ที่ต้องการซื้อของ ห้างทั้งหลายย่อมมีอยู่ ต่างกัน สินค้า
ที่ขายก็ต่างกัน และมากน้อยกว่ากัน เช่นนี้ทุก ๆ ห้างจึง
ต้องมีแคตาลอกต่างกัน บางห้าง ไม่เขียนละเอียดถึงนี้ก็มี

(๒) สมุดสำหรับ บอกรักราคาสินค้า (Price -list) ใน

สมุดนี้พ่อค้าได้จดราคาสินค้าต่าง ๆ ที่ไม่สู้จะขึ้นลงมากนัก
สำหรับขายในห้างนั้น เพื่อจะได้เป็นการสะดวกแก่ผู้ซื้อ แต่
ราคานี้เป็นราคาที่ประมาณ บางทีเมื่อเวลาผู้ใดอยากจะซื้อ
ของก็ต้องถามราคาเสียก่อน เพราะว่าราคาสินค้านั้นไม่
แน่นอน มักขึ้นลงถูกแพงผิดกัน ได้อยู่เสมอ หรือเพราะว่า
ผู้ซื้อเคยมาซื้อของบ่อย ๆ เป็นประจำจำกันได้แล้ว หรือฟังมา
ซื้อคราวเดียว หรือจะสัญญากันซื้อเป็นเงินสดหรือซื้อเชื่อ
เพราะฉะนั้นผู้ใดอยากจะรู้ว่าของในเวลานั้นราคาเท่าใดก็ต้อง
ถามเสียก่อน สมุดชนิดนี้โดยมากสำหรับใช้ในการขายเหมา

(๓) ใบพยาน (Testimonials)

เมื่อพ่อค้าหรือผู้ทำสิ่งของได้รับจดหมายจากผู้ที่เคยซื้อ
และเคยใช้ของในห้างของตนว่า สิ่งของนั้น ชนิดที่มีประโยชน์มาก
เช่นผู้หนึ่งซื้อยารักษาโรคปอดพิการจากห้างหนึ่ง แล้วผู้นั้น
หายเป็นปกติ จึงมีจดหมายมายังพ่อค้านั้นว่า โอस्त
นี้มีคุณมากและรักษาโรคหายได้จริง พ่อค้านั้นก็นำจดหมาย
นี้ไปพิมพ์ขึ้นให้ผู้ต้องการทราบ เมื่อผู้ต้องการได้อ่านพบ
เข้าก็เชื่อถือว่าโอस्तนี้มีคุณมากสำหรับรักษาโรคปอดพิการได้

เช่นนั้น ยานยาน นั้นก็ขายได้มาก หรือผู้ทำ คียบ กำนัน เหล็ก
เมื่อได้รับ จดหมาย จากผู้ซื้อว่า เป็นกำนันเหล็กชนิดดี และได้เกิด
ไฟไหม้ขึ้น คียบ นั้นก็ไม่ใช่ อันตราย ผู้ทำ สิ่ง ของ นั้น ก็ทำวิธี
เดียว กัน กับ ที่ กล่าว มา แล้ว คือ พิมพ์ ขึ้นให้คน ทั้งหลาย ทราบ
บางทีได้มีการ แสดง กลักรวม และ พาณิชการ พ่อค้า หรือผู้ทำ
สิ่ง ของ ได้ คราว ใด พ่อค้า นั้น ก็ พิมพ์ ข้อความ กล่าวถึง เรื่อง คราว
นั้น ขึ้น เพื่อให้คน ทั้งหลาย ทราบ เช่นเดียวกับ ที่ กล่าว มา แล้ว

(๔) ใบชี้แจง (Explanation)

เมื่อ พ่อค้า หรือผู้ทำ สิ่งของ ทำของ ขึ้นใหม่ สำหรับ ขาย ก็
ทำใบชี้แจง นี้ไว้ เพื่อให้ผู้ซื้อ อ่าน ทราบ ดู เช่น พ่อค้า หรือผู้ทำ
สิ่ง ของ ทำ เครื่อง จักร ต่าง ๆ ขึ้น ก็ทำใบชี้แจง ว่า เครื่อง
จักร นี้มีวิธี ใช้ อย่างไร สิ่ง นั้น เปลี่ยน แปลง จาก เครื่อง จักร เดิม
ที่ไหนบ้าง ทั้งต้อง บอกด้วยว่า ทำอย่างไร จึงจะไม่เสียเร็ว และ
ใช้ ได้ สดวก ดี กว่า เครื่อง จักร ชนิด อื่น ๆ ที่มี อยู่ใน ห้าง อื่น

พ่อค้า หรือผู้ทำ สิ่งของ ต้อง ทำ สมุค เหล่านี้ไว้ เพื่อ จะได้
ใช้ แก่ พ่อค้า ผู้รับ ชั่ง หรือผู้ ค้า การ และ จะได้ มี ผู้ มา ซื้อ มาก
ทั้ง จะ ได้ ขยาย การ ค้าขาย ของ ตน ให้กว้าง ขวาง ออกไป

บทที่ ๖

ว่า ด้วย ราคา ขาย

เมื่อ พ่อค้า จะ กำหนด ราคา ขาย สินค้า พ่อค้า จะต้อง คำนึงถึง ราคาซื้อ คือ ต้นทุน ค่าใช้ จ่าย ใน การ ซื้อ ค่าใช้ จ่าย ใน การ ขาย และ บวก กำไร เข้า ด้วย ทั้ง จะ อธิบาย เป็น ข้อ ๆ ต่อไปนี้

(๑) ราคาซื้อ หรือ ต้นทุน นั้นไม่จำเป็น ต้อง อธิบาย ก็ได้

(๒) ค่าใช้ จ่าย ต่าง ๆ ที่ เสีย ไป ใน การ ซื้อ คือ ค่า เติมน้ำมัน ที่ พัก หลับ นอน ค่า ภาษี ค่า ห่อ เมื่อ ให้ แพคเกจ ของ แทน ต้อง เสีย ค่า ขนส่ง เสีย มี ให้ แก่ แพคเกจ บางที ส่ง ซื้อ ของ ทาง โทรเลข ก็ ต้อง เสีย ค่า โทรเลข ด้วย

ตามที่ ได้ กล่าว มา แล้ว ว่า ด้วย ค่าใช้ จ่าย ที่สำคัญ ๆ ที่ จะต้อง เสีย ถ้าหาก ว่า ผู้ซื้อ กับ ผู้ขาย ได้ สัญญา ทกลง กัน ว่า ผู้ซื้อ ต้อง เสีย ค่า ส่ง เมื่อ ผู้ขาย ขาย สินค้า แล้ว ถ้า เกิด อันตราย ขึ้น ใน การ ส่ง สินค้า นั้น ผู้ขาย ไม่ รับผิดชอบ และ ทั้ง ไม่ เสีย ค่า ขนส่ง ให้ ด้วย ผู้ซื้อ ต้อง เสีย เอง และ รับผิดชอบ เอง ทุก อย่าง

ค่าขนส่งสินค้า นั้น ได้ แก่ ค่า ส่ง ค่า อื่น ขนส่ง ค่า ขนส่ง ให้ แก่ เอเยนต์ ผู้ ส่ง สิ่ง ของ กับ ค่า กู้ ชน ของ หรือ ค่า เรือจ้าง ด้วย (การ ขนส่งสินค้า ที่ จะ บรรทุก เรือ กลไฟ ไทย มาก พ่อค้า มัก

ให้เอเยนต์ผู้ส่ง สิ่ง ของ ทำการ แทน บางทีเอเยนต์ซิดนีย์ เป็นผู้ต่อ
หรือบรรจ ของ ลง คีบ ส่วน บริษัท เรือ กลไฟ หรือ รถไฟ กักตักค่า
ส่งให้ด้วย เพราะว่าเอเยนต์ได้ทำการ ติดต่อกับ บริษัท เรือ
กลไฟ หรือ รถไฟ อยู่ เสมอ นับว่า เป็น เจ้า จำนำ กัน เพราะฉะนั้น
เจ้าของ จึง เสียค่า ส่ง น้อย กว่าที่ จะทำการ ติดต่อกับ บริษัท เรือกลไฟ
หรือ รถไฟ เอง โดยตรง)

ค่าอินชัวร์نس นั้นคือ เงินที่ให้แก่ บริษัท รับ ประกัน เพราะว่า
ว่า เมื่อ สินค้า เกิด อันตรายขึ้นในการ ส่ง สินค้า บริษัท อินชัวร์نس
ต้องรับผิดชอบใช้เงินให้

บางทีผู้ซื้อ ต้อง เสียค่า ภาษี หรือค่า รับ ส่ง เอง หรือบาง
ทีเสียค่าที่ จะส่ง เงิน ที่ยังค้าง อยู่ด้วย ก็มี ถ้าหากว่า สินค้า
ที่ซื้อ มา แล้ว ต้อง ฝากไว้ที่ โรง กักตัก ก่อน ก็ จะต้อง เสียค่ารักษา
ให้แก่ บริษัท โรงกักตัก บางทีพ่อค้า จะ ต้อง ประมาณ ฐราคา ของ
ที่จะ เสียหาย ด้วย คือ เน่า หรือ กลายเป็นไอไปเสีย ถ้าไม่ไ้
ประมาณ ฐราคา ของที่จะ เสียหายไป เสีย ก่อนแล้ว อาจขาดทุนไ้
เพราะฉะนั้น พ่อค้า จึงต้อง คำนวณราคา ที่จะต้องขาดทุนล่วงหน้า เสียก่อน

(๓) ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เสียไปในการ ขายสินค้าเช่น
ค่า ออก แจ่ง ความ ค่าให้ แพลคเตอร์ ขาย ของให้ ค่าขาย หน้า
ผู้บอกขาย ของซึ่ง เทียบไปไหนที่ต่าง ๆ และค่าที่ไปเก็บเงินขาย

เชื่อ เป็น ต้น

นอกจากนี้ที่สำคัญ ๆ ยังมีอีกคือ ค่าเช่าห้าง ค่าไฟฟ้า
ค่าโทรศัพท์ เงินเดือนลูกจ้าง และค่าใช้จ่ายต่าง ๆ อีก รวม
ทั้งปี เป็นเงินเท่าใด ขยายของได้เท่าใด แล้วคิดค่าใช้จ่าย
ทั้งหมดนี้เป็นเปอร์เซ็นต์ของราคาขาย

ราคาซื้อ กับค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่กล่าวมาแล้ว เป็นเงินที่
ได้เสียไปจริง ตั้งแต่ซื้อของมา จนกว่าจะขายของนั้นได้ เพราะ
ฉะนั้นเมื่อเวลาขายจะขายได้น้อยกว่านี้ไม่ได้ ทั้งจะต้องเอา
กำไร มาบวกเข้าด้วย

(๔) กำไร นั้น เป็นค่าเหนื่อย และค่าออกเย็บเงินที่ได้ลง
ทุนไป แต่จะกำหนดว่า จะเอากำไรเท่าใดนั้นเป็น การยาก
ต้องอาศัยความคิดและความชำนาญในการค้าขาย การแข่งขัน
ในระหว่างพ่อค้าที่ขายของ อย่างเดียวกัน เป็นข้อสำคัญในการที่
ตั้งอัตรากำไร เมื่อพ่อค้าที่ขายของ อย่างเดียวกันแข่งขันกัน
มาก ควรคิดเอากำไรแต่น้อย นอกจากนั้นต้องอาศัยผู้ซื้อ มี
ทุนมากหรือน้อย ถ้าหากว่าผู้ซื้อ มีทุนน้อยโดยเหตุว่าการทำ
มาหากินไม่ได้ผลบริบูรณ์ ก็ควรขายเอากำไรได้น้อยลง

ถ้า พ่อค้า อยากจะให้ การ ค่าขายของตนเจริญขึ้น ควร ขาย
 ราคาให้ น้อยที่สุด จึง จะ ขายของได้มาก และ การ ที่ จะ ตั้ง ราคา
 ขายให้น้อย นั้น ต้อง ระวัง ใช้ค่าใส่หุ่ยต่าง ๆ ทั้ง ถ้าว มา แล้วให้
 น้อย ลง ด้วย การ ขาย เหมามา มัก จะ ตั้ง ราคา ขาย ถูกกว่า การ
 ขาย ปลีก เพราะในการ ขาย เหมามาขาย ของได้มาก ทั้ง เสีย
 ค่าใช้รายต่าง ๆ น้อยด้วย ส่วนขาย ปลีก นั้น ขาย ของได้ น้อย
 เสียค่าใส่หุ่ยต่าง ๆ มาก

ข้าพเจ้า จะ ชัก ตัว อย่าง มาให้ ดู เพื่อ จะได้ เข้า ใจง่าย ดัง ต่อ
 ไปนี้ นาย ก มีทุน ๑๐,๐๐๐ บาท นาย ข ก็มีทุนเท่า นั้น
 เหมือนกัน แต่ นาย ก เสียค่าใส่หุ่ยที่ใช้ ในการ ซื้อขาย มาก
 กว่า นาย ข นาย ก ก็ ตั้ง ตั้ง ราคาขาย สูงขึ้น ส่วน
 ค่าใส่หุ่ยของ นาย ข น้อย นาย ข ก็ ตั้ง ราคาขาย ต่ำลง เช่น
 นาย ก ซื้อของมา ๑๐๐ บาท เสียค่าใส่หุ่ยต่าง ๆ ๑๐ บาท
 เขากำไร ๕ บาท ที่ราคาขาย ๑๑๕ บาท แต่ นาย ข ซื้อ
 ของมา ๑๐๐ บาท เสียค่าใส่หุ่ยต่าง ๆ ๕ บาท เขากำไร ๓ บาท
 ที่ราคาขาย ๑๐๘ บาท นาย ก ขาย แพง กว่า นาย ข เช่นนั้น
 นาย ข ก็ ย่อมจะ ขาย ดีกว่า นาย ก เป็น ต้นว่า ในปีหนึ่ง นาย ข
 ซื้อของมา ๖๐,๐๐๐ บาท ขายได้ ๖๔,๘๐๐ บาท ค่าใส่หุ่ย

ที่ใช้จ่ายในการซื้อขาย ๓,๐๐๐ บาท ได้กำไร ๑,๘๐๐ บาท
 ส่วนนาย ก ซื้อของมา ๓๐,๐๐๐ บาท ขายได้ ๓๔,๕๐๐ บาท
 ค่าเสียหุ่ยที่ใช้จ่ายในการซื้อขาย ๓,๐๐๐ บาท ได้กำไร
 ๑,๕๐๐ บาท จึงเห็นได้ว่านาย ข. ย่อมได้กำไร มากกว่านาย ก.
 ทั้งที่ชั่ง คิวอย่างให้ดูข้างบนนี้

บทที่ ๗

ราคาผ่าน

พ่อค้าไทยมากในประเทศนี้ ยังมี ขนบธรรมเนียมอย่าง
 หนึ่ง คือไม่เขียน ราคาปิดไว้ที่สินค้าว่าสินค้านั้น ๆ ราคาเท่าใด
 วิธีที่ใช้กันถึงแก่คนผู้ซื้อ ถ้า เห็น ว่า ผู้ ที่ หรือ เป็นคนบ้านนอก มัก
 จะ บอก ราคา แพง เช่น สินค้าสิ่งหนึ่ง ราคาเพียง ๔ บาท แต่
 บอกราคา ๕ บาท หรือ ๖ บาท ถ้าหากว่าผู้ซื้อ ต่อ และ ผู้ขาย
 ลดราคาลงมา ก็ จะซื้อของ นั้นได้เพียง ๔ บาท หรือ ๓ บาท
 ๗๕ สตางค์ ที่ทำดังนี้เราเคย เห็น อยู่บ่อย ๆ ที่บอกผ่านราคา
 นั้น บางที มากกว่า เท่าครึ่ง หรือสอง เท่า ของ ราคาขาย นี่ไม่ใช่
 วิธีที่ดีของ พ่อค้าที่ควร จะทำ

ในประเทศยุโรปอเมริกา ซึ่งหมายความว่า เป็นประเทศที่เจริญ
แล้ว เขามักจะเขียนราคาปิดไว้ที่ของ และถึงว่าจะเป็นผู้ที่
หรือชาวบ้านนอกผู้ใหญ่หรือเล็กก็ตาม ก็ขายให้ตามราคา
ที่ได้กำหนดไว้ นั่นนี้ เป็นขนบธรรมเนียมอันดีที่พ่อค้าควรจะทำ

ที่ไม่เขียนราคาปิดไว้ว่าของนั้นราคาเท่าใด เป็นความ
ประสงค์ของพ่อค้า ที่อยากได้กำไร ในที่ไม่สมควร และไม่ เป็น
การยุติธรรมด้วย ถ้าผู้ซื้อไม่ได้ทำตามเลขที่ซื้อของราคา
แพง ถ้าผู้ซื้อทำตามข้างก็ได้ราคาถูก ถึงกระนั้นผู้ซื้อก็
ยังเข้าใจว่าราคา นั้นแพงยัง จะซื้อได้ถูกกว่านั้นอีก เช่นพ่อค้า
บอกราคาของสิ่งหนึ่งว่า ๑๐ บาท เราซื้อได้ราคา ๘ บาท เรา
ยังเข้าใจว่าถ้าจะซื้อให้ น้อยกว่านั้น คือเพียง ๗ บาทก็คงจะได้
โทษของราคาผ่านนั้นคือ

(๑) เสียเวลา มาก เช่น ครั้งแรกพ่อค้าบอกราคาของ
สิ่งหนึ่งว่า ๕ บาท หรือ ๔ บาท ๕๐ สตางค์ ผู้ซื้อต้องลง
มาเพียง ๓ บาท พ่อค้า นั้นบางทีทำกิริยาตู่ เหมือนจะไม่ขาย
และนำของนั้นไปเก็บเสีย ครั้นผู้ซื้อนั้นเดินพ้นไป แล้ว ก็เรียกให้
กลับมา และยอมขายให้ตามราคา ที่ต่อ่นั้น บางทีพ่อค้าบอก
ราคาตกลงมา เช่น ราคา ๓ บาท ราคา นั้นสมควร แก่ของแล้ว
แต่ผู้ซื้ออยากจะได้ราคาถูกกว่านั้นอีก ก็ไม่ตกลงเลยไป

เที่ยวดูร้านอื่น ๆ อีกต่อไป และถ้าเห็นว่า จะหาซื้อ ราคาถูกกว่านั้นไม่ได้ ก็ต้อง วงกลับ มาซื้อที่พ่อค้าแรก นั้นก็มี การที่ทำการนี้ แม้แต่ จะซื้อของ เพียง เล็ก น้อย ก็ ต้องเสีย เวลา มาก มี สุภาสิต ซื้อหนึ่งกล่าว่าว่า “เวลา เป็นของ มีค่า” ถ้า แหะเล พ่อค้า จะต้องการ ความ สะดวก และ ความ ง่าย แล้ว ก็ไม่ควร จะ ยอก ผ่าน ราคา เลย

(๒) ขาดความเชื่อถือ

ถ้าหาก พ่อค้า ชาย ของ เช่นเดียวกัน แต่ต่าง ราคา กัน เช่น ชายให้นาย ก ๓ บาท ชายให้นาย ข ๒ บาท ถ้าคนทั้งสองนี้ มาพบกัน และไต่ถาม ถึง ราคา กัน นาย ก เห็นว่า พ่อค้า นี้ขายแพงไป ส่วนนาย ข ก็ อาจจะ รู้สึกว่าของนี้แพงไปเหมือนกัน ยัง จะซื้อได้ถูกกว่า นี้ อีก ถ้า เช่น นี้ ซื้อ เสีย ของ ห้าง นี้ ก็เป็นที่ เสื่อม เสีย ต่อไป ถ้าคน ทั้ง สอง นี้ มาซื้อ ของ ที่ ห้าง นี้ ก็คง ต่อ ราคา อย่าง ถูก ๆ หรือ จะไม่มาซื้อ ของ ที่ ห้าง นี้ อีก การค้า ชาย ของ ห้าง นี้ ก็ จะ เสื่อม ลง

เมื่อ พ่อค้า ไม่ ยอก ราคา ผ่าน และ กำหนด ราคา ของ ที่ จะขาย เป็น ราคา เท่า อย่าง แน่ นอน พ่อค้า ควร ระวัง อย่า ขายของต่ำ กว่า ราคา ที่ กำหนดไว้ เป็นอันขาด เพราะ ถ้าหากว่า ลดราคา ลง มา ก็ คง เป็นวิธี เท่ากัน กับ ที่ได้ อธิบาย มา แล้ว ภายหลัง

จะขาย ราคาอย่างเดียวกัน ต่อไปอีกไม่ได้ จึงอยู่ถ้าหากใคร
ไม่ลดราคา ให้เลย บอก เท่าใด ก็ขาย เท่า นั้น ย่อม จะ ไม่เห็นที่พอ
ใจแก่ผู้ซื้ออยู่บ้าง แต่ถ้าผู้ซื้อเห็นว่า ห้าง นั้นขาย ของ ตาม
ราคาไม่ผ่าน แล้ว ผู้ซื้อ ก็พอใจมาซื้อ ของที่ห้าง นั้น เอง ๆ
ทั้งไม่เสีย เวลา มากซื้อ ขาย กันได้ โดย สดวก และ ฉับไวที่ การ
ค้าขาย ของ ห้าง นั้น ก็ จะ เจริญ ขึ้น โดย ลำดับ

ถ้าหาก ผู้ซื้อซื้อ ของ คราว ละ มาก ๆ หรือ ผู้ซื้อ กับ ผู้ขาย
รู้จัก กัน หรือ ผู้ขาย จะขาย เหมะ เขา ย่อม ลด ราคา ให้บ้าง ตาม
สมควร หรือ บางที สิ้นค้า ที่ค้างปี พ่อค้า ลด ราคา ให้ จาก ราคา
ที่ไว้กำหนด ก็มี เพราะ พ่อค้า เก็บ สิ้นค้า นั้นไว้ เป็น เวลา นาน ๆ
ถ้ามี โอกาส ที่ จะ ขาย ได้ แม้ ว่า ขาย ห้าง เล็ก น้อย ก็ ขาย แต่
ที่กล่าว มา นี้ต่าง จาก การที่ พ่อค้า บอก ราคา สิ้นค้า ผ่านทั้งที่อธิบาย
มาแล้ว

บทที่ ๔

การ สัญญา ใน การ ซื้อ ขาย

การ สัญญา ใน การ ซื้อ ขาย คือ ผู้ขาย สัญญา ว่า จะ ให้ ของ
แก่ ผู้ซื้อ และ ผู้ซื้อ จะ ให้ เงิน ค่า สิ้นค้า แก่ ผู้ขาย เป็นการ

แลก เปลี่ยน คอบ แทนกัน

ถ้าผู้ชาย และ ผู้ซื้อ ว่า ราคา ตก ลง กัน ก็ เป็น อัน ซื่อ ซาย กัน
ได้ เช่น ผู้ชาย บอก ขาย ของ สิ่ง หนึ่ง ราคา ๑๐ บาท ถ้า ผู้ซื้อ
ตอบ ว่า จะ ซื้อ ของ สิ่ง หนึ่ง แท้ เพียง ๘ บาท คำ ตอบ นี้ ไม่ ตก ลง
กัน เป็น อัน ไม่ คุ้ม ว่า เป็น คำ รัย (ถ้า ผู้ซื้อ ซื้อ ๑๐ บาท ก็ เป็น อัน
ตก ลง กัน ได้) แต่ เรียก ว่า เป็น คำ ขอ ใหม่ ถ้า ผู้ชาย สด ราค
ลง มา บอก ว่า จะ ขาย เพียง ๘ บาท ดัง นี้ ก็ เรียก ว่า เป็น คำ ขอ ใหม่
เหมือน กัน เพราะ ฉะนั้น การ ที่ ฝ่าย ไค ฝ่าย หนึ่ง ว่า อย่าง ไร นั้น ยัง
ไม่ คุ้ม ว่า เป็น สัญญา กัน ใน การ ซื้อ ขาย ทั้ง ทั้ง สอง ฝ่าย ตก
ลง พร้อม กัน คือ มี คำ ขอ และ คำ รัย แล้ว จึง จะ เป็น การ
สัญญา กัน ได้

การ สัญญา กัน ใน การ ซื้อ ขาย นอกจาก จะ สัญญา กัน ด้วย ปาก
ยัง ใช้ ไทโร คัพ ท ไทโร เลช หรือ ทศ มา ย ถ้า ผู้ ไค อยาก จะ ทำ สัญญา
ขาย หรือ ซื้อ ของ กัน ด้วย ปาก หรือ ไทโร คัพ ท แล้ว ทั้ง สอง ฝ่าย จะ
ต้อง ทำ คำ ขอ และ คำ รัย กัน ใน ทัน ไค ถ้า ไม่ เช่น นั้น ก็ เป็น อัน
เข้าใจ ว่า ไม่ ได้ ทำ สัญญา คือ ไม่ ได้ ซื้อ ขาย กัน เช่น นี้ ผู้ ชาย
หรือ ผู้ ซื้อ อาจ หา คน ที่ อยาก ซื้อ หรือ ขาย ได้ อีก ตาม ชอบใจ ถ้า
หาก ว่า คน ทั้ง สอง นั้น อยู่ ห่าง กัน และ ไม่ ได้ กำหนด เวลา ตอบ ทั้ง
ตอบ ใน เวลา อัน สมควร ถ้า เกิน เวลา สมควร ไป แล้ว คำ ขอ และ

คำรับ เขียน อัน จาก กัน (ตาม กฎหมาย ยี่ ปู่ เวลา พอ สมควร ไม่
กำหนดว่ากี่วัน) เว้น แต่ ถ้า พ่อค้า ใ้ รับ จดหมาย หรือ โทรเลข
จาก เจ้า จำนำ แสดง ว่า จะ ซื้อของใน ห้าง ทน แล้ว เวลา อันสมควร
ก็ ต้อง ถือตาม การ ซื้อขาย ที่ ได้ ทำ กัน มา แต่ เดิม ๆ

เมื่อได้ ตกลง ซื้อขาย กัน ด้วยปาก หรือ โทรศัพท์ แล้ว ผู้ขาย
เขียนใบ จดซื้อ ที่ ได้ สัญญา กัน ให้ แก่ ผู้ซื้อ ผู้ซื้อ รับใบ สัญญา
นั้นไว้ แล้ว ก็ เขียนใบ สัญญา ให้ แก่ ผู้ขาย อย่าง เดียว กับ ผู้ขาย
เขียน ถ้า มี ที่ ผิด ต้อง คืนใบ สัญญา นี้ ให้ แก่ ผู้ขาย เพื่อ ผู้ขาย
จะได้ แก่ ใจใหม่ ทั้ง ผู้ซื้อ ต้อง บอก ด้วย ว่า ผิด ตรงไหน ใบ สัญญา
ชนิดนี้ มีไว้ ก็ เพื่อ จะ ไม่ ให้ เกิด ทะเลาะวิวาท กัน ขึ้น เพราะ เข้าใจ ผิด
เมื่อ เวลา รับสินค้า นั้น รับภายหลังเวลาที่ ได้ สัญญา กัน เป็น เวลามา นาน ๆ
อาจ จะ เกิด ความ หลง ลืม เป็น การ ชัก ช้อง ขึ้น ใน ภายหลัง ได้
แต่ ถ้า มี ใบ สัญญา นี้ ก็ จะ ไม่ เข้าใจ ผิด กัน เลย เพราะ เหตุ
ฉะนั้น ๆ ประเทศ จึง ใ้ ใบ สัญญา นี้ มาก ข้อความ ที่ จะ กรอก ลง
ไป ใน ใบ สัญญา นี้ ไม่ เหมือน กัน ทุก ห้าง เพราะ ทุก ๆ ห้าง มี ชูระ
ต่าง กัน แต่ สิ่ง ที่ มี ใน ใบ สัญญา นี้ คือ ชื่อ สินค้า ชนิด สินค้า
จำนวน สินค้า ราคา เวลา และ ที่ ๆ ส่ง ของ เวลา ใช้ เงิน วันที่
ตกลง กัน นอกจาก นี้ ยัง ต้อง เขียน สิ่ง ที่สำคัญ ๆ อื่น ๆ อีก ด้วย

ถ้า ผู้ชาย หรือ ผู้ซื้อ กำหนด เวลา ทอบ ผู้ซื้อ หรือ ผู้ขาย

ต้อง ทอบ ใน ระหว่าง เวลา ที่ กำหนด ถ้าหากว่า ไม่ ทอบ พ้น เวลา
ที่ได้ กำหนด ไว้ แล้ว การ สัญญา กัน นั้น เป็น อัน ขาด กัน ถ้า ยัง
อยู่ใน ระหว่าง เวลา ที่ กำหนด ผู้ ชาย หรือ ผู้ซื้อ จะ ไม่ ตก ลง ด้วย ไม่ ได้
ถ้า ผู้ซื้อ หรือ ผู้ขาย ทอบ พ้น เวลา แล้ว การ ทอบ นั้น เป็น คำ ขอ ใหม่
เมื่อ เช่น นั้น ทั้ง สอง ฝ่าย จะ ซื้อ ขาย แก่ ผู้ อื่น อย่างไร ก็ ได้ ตาม ชอบใจ
เพราะ คน ไม่ ได้ ตก ลง ทำ สัญญา กัน

เมื่อ ผู้ซื้อ ไม่ รับ สิทธิ ค่า จาก ผู้ขาย ตาม ที่ ได้ สัญญา กัน หรือ
ผู้ซื้อ รับ สิทธิ ค่า นั้น ไม่ ได้ ด้วย เหตุ ชัก ช้อน ต่าง ๆ เมื่อ ผู้ขาย ได้ เตือน
ให้ ผู้ซื้อ มา รับ ของ ระหว่าง เวลา ที่ กำหนด ได้ แต่ ผู้ซื้อ ไม่ มา รับ
ผู้ขาย อาจ ผูก ของ นั้น ไว้ ใน โรง กัง แห้ง ที่หนึ่ง แห้ง ใด หรือ ผู้ขาย
อาจ เลหลัง ของ นั้น ได้ เมื่อ ได้ ทำ เช่น นั้น แล้ว ต้อง บอก ไป ให้
ผู้ซื้อ ทราบ ถ้า ผู้ขาย ขาย เลหลัง ของ แล้ว ถ้า เงิน ขาด มาก น้อย
เท่าไร ก็ เรียก เอา จาก ผู้ที่ ทำ สัญญา รับ ซื้อ ได้ จน เต็ม จำหน

ผู้ซื้อ ต้อง ทราบ คุ สิทธิ ค่า ที่ ได้รับ จาก ผู้ขาย ถ้า เห็น ว่า
สิ่ง ใด แยก หรือ ของ ขาด ไป ก็ ซื้อ ว่า เป็น อัน ผิด สัญญา จะ
รับ ของ ไว้ ก็ ได้ มิ รับ ไว้ ก็ ได้ ถ้า จะ รับ ไว้ ต้อง ให้ ผู้ขาย ลด
ราคา ของ นั้น ให้ หรือ ถ้า ผู้ซื้อ ขาดทุน มาก ใน การ ทุ กิจ สัญญา
กันนี้ ผู้ขาย ต้อง ใช้ เงิน ที่ ขาดทุน นั้น ได้ จน เต็ม เช่น นาย ก

ได้สัญญา กับ นาย ข ว่า จะซื้อนาฬิกา ๑๐๐ เรือน นาย ข ส่งนาฬิกา มาไม่เต็มจนถึงสัญญา หรือจากจำนวนไป จากที่สัญญา กันไว้ ถ้า นาย ก ขาดนาฬิกา นั้น จากทุน หรือไม่ได้กำไร ตามที่ควร จะได้ ด้วยเหตุว่า นาย ข ผิดสัญญา เช่น นั้นแล้ว นาย ข ต้องใช้เงินที่จากไปให้แก่ นาย ก เพิ่ม

ถ้า ของที่ส่งซื้อ มา ถึง ช้าไป หรือ มากจำนวนไปกว่าที่กำหนดไว้ ใน สัญญา ชื่อว่า เป็น การผิดสัญญา สัญญา นั้น ต้อง นับว่า สิ้นอายุ ผู้ซื้อ อาจ จะรับซื้อไว้ก็ได้ หรือ มิรับซื้อก็ได้

ของที่ ใช้ เป็น คราว ๆ เมื่อ คนหนึ่ง ได้สัญญาไว้ กับ อีก คนหนึ่ง แล้วไม่ ทำ ตามที่ได้สัญญา กัน และ เมื่อ พ้น กำหนดสัญญา แล้ว คนที่สอง ก็ไม่ได้เตือนให้ทำ ตามสัญญา ด้วย การ สัญญา กัน ในระหว่าง สอง คน นี้ เป็น อัน ซ้ำกัน เช่น นาย เล็ก สัญญาว่า จะขาย เสื้อ กับ คนาว ให้แก่ นาย ใหญ่ ใน ระบุคนาว แต่ เมื่อ พ้น ระบุคนาว แล้ว นาย เล็ก ยังไม่ ส่ง เสื้อ นั้น ให้แก่ นาย ใหญ่ และ นาย ใหญ่ ก็ไม่ได้เตือน นาย เล็ก ด้วย ทั้ง นี้ นับ ว่า เป็น อัน ซ้ำกัน สัญญา กัน

การ สัญญา ล่วง หน้า ใน การ ซื้อ ขาย

คนหนึ่ง บอก กับ อีก คน หนึ่ง ว่า ถึง เดือนหน้า จะขายสินค้าที่ราคาเท่าใดก็ตาม อีกคน หนึ่ง ตอบ ว่า จะซื้อ ของ ตามราคา ที่คนแรกบอก นั้น เช่น นาย ก บอกแก่ นาย ข ว่า วันที่เท่านี้

เดือน นี้นะ ชายของ สิ่งหนึ่ง ราคา ๕๐๐ บาท นาย ข ตอบว่า
จะซื้อสินค้าตามราคา และ กำหนดเวลา นั้น แล้วก็ สัญญา กัน
ในการ ซื้อขาย

เงิน วาง ประจำ

เมื่อ สัญญา ตก ลง กัน แล้ว ผู้ซื้อ ต้องให้ เงิน ล่วง หน้า ไว้ เป็น
ประจำ ตามสมควร แก่ ราคา ของ ที่ สัญญา กัน ว่า จะซื้อ ถ้า หาก
ผู้ซื้อ จะ เลิก ถอน สัญญา กัน แล้ว ทั้ง เงิน ที่วาง ประจำ เสีย คือ ไม่ขอเงิน
ที่วาง ประจำ คืน ก็ ถอน สัญญา กัน ได้ เมื่อ ผู้ขาย รับ เงิน
วาง ประจำ แล้ว ภายหลัง ยาก จะ ถอน สัญญา ต้อง คืน เงิน ให้ สอง เท่า
ของ เงิน ที่วาง ประจำ แก่ ผู้ซื้อ ก็ ถอน สัญญา ได้ แต่ถ้า ฝ่าย
ใด ฝ่ายหนึ่ง ได้ ลง มือ ทำ ตาม สัญญา แล้ว ไม่ จำเป็น จะ ต้อง ทำ
ตามซื้อ นี้ (ตาม กฎหมาย ยี่ปุ่น)

เมื่อ ตก ลง กัน แล้ว ผู้ขาย ต้อง ส่ง สินค้า ไป ให้ ผู้ซื้อ ตาม เวลา
และ สถานที่ ๆ ได้ สัญญา กัน ถ้า ไม่ ได้ สัญญา กัน ว่า จะ ให้ เงิน
เมื่อไร ก็ เป็นอัน เข้าใจ ว่า เวลา ที่ รับ สินค้า นั้น แต่ละ ผู้ซื้อ จะ ต้อง ใช้
เงิน ได้ ถ้า ได้ สัญญา แล้ว ต้อง ใช้ เงิน ให้ ตาม เวลา ที่ สัญญา กัน

บทที่ ๙

การ ขาย เชื้อ

ในการ ซื้อ ขาย สินค้า ต่าง ๆ ไม่เฉพาะ ซื้อขาย กันแต่ด้วย เงินสดเท่านั้น บางทีซื้อหรือขายเชื้อ ก็ยังมี การ ขายเชื้อ นี่ก็ คือ ผู้ขาย ยอมให้ สินค้า แก่ ผู้ซื้อไป ก่อน แล้วต่อไป อีก สัก ๑๕ วัน หรือ เกินหนึ่ง ตามแต่ที่ได้สัญญา ตก ลง กันไว้ ผู้ซื้อ จึง ห้างเงิน มาใช้ ให้ แต่ จะทำ เช่นนี้ ได้ ก็โดยอาศัย ความเชื่อ ถือ หลักฐาน และ ภูมิ สบาย ใจคอ ของ ผู้ซื้อว่า เป็นที่ไว้ วางใจ ได้ เพราะ ฉะนั้น ผู้ขาย ก่อนที่จะ ขายเชื้อ ควร ตรวจ ภูมิ สบาย ใจคอ และ หลัก ฐานทรัพย์สิน สมบัติ ของ ผู้ซื้อ เสีย ให้ แน่ นอน ก่อน เมื่อ เห็น ว่า มี หลักฐาน พอ และ เป็นที่ไว้ วางใจ ได้ แล้ว ก็ ขายเชื้อ ได้ มิฉะนั้น ภายหลัง ผู้ขาย จะ ขาดทุน มาก โดยไม่ ได้ คิด ว่า จะ เป็นไป เช่น นั้น

อัน ชรรวม ศาสนา เรา จะ เชื่อถือ เขา เป็น แน่ นอน ก็ ไม่ได้ ถึง แม้ ว่า เรา ได้ ตรวจ ดู แล้ว ว่า เขา เป็น ผู้ มี ภูมิ สบาย ใจคอ ก็ และ มี หลัก ฐานทรัพย์สิน สมบัติ มี คง ที่ แล้ว จะ ถือ ว่า เป็น ผู้ ที่ ควร จะ เชื่อ ได้ โดย แน่ นอน เสมอ ไป ก็ ไม่ได้ เช่น เรา คิด ว่า เขา คง ทำ การ ค้าขาย ได้ ก่าไร แต่ ผล ใหญ่ ไป เกิด จาก ทุน ลง ถ้า ล้ม เสีย แล้ว ถึง แม้ ว่า เขา เป็น คน ซื่อสัตย์ สุจริต ก็จริง อยู่ แต่ จะ หา เงิน ที่ไหน มา ใช้ ได้

เล่า ทวิพิสัยสมบัติของมนุษย์ เปรียบเหมือนคน ควรเก็บคนที่เราพบ
ไว้ในที่มีลมพัด จักยอมพลันที่จะกับ ผู้ที่เคยเป็นเศรษฐี
ภายหลังกลับคนจนลงก็มี เมื่อเราทราบเช่นนั้นแล้ว ถ้าเห็น
ว่าไม่จำเป็นจะต้องขาย เชื่อถืออย่าขายเสียเลยดีกว่า ควร
พยายามที่จะขายด้วย ปรึกษาเงินสด การขายเชื่อยอมมีทั้ง
คุณ และโทษดังต่อไปนี้

คุณของการขายเชื่อ

ถ้าพ่อค้าทำการขายเชื่อให้แก่ผู้ใดไป เมื่อผู้หนี้ได้มา
ซื้อเชื่อของพ่อค้านี้ไปสักครั้งหนึ่งแล้ว มักจะซื้อของที่ค้างหนี้
บ่อย ๆ นี่เป็นนิสัยของมนุษย์ มักจะเป็นเช่นนั้น และถ้าผู้ซื้อ
มาซื้อเชื่อ มักจะไม่ค่อย ค่อกำมากนัก เหมือนซื้อด้วยเงินสด เมื่อ
เป็นเช่นนั้นพ่อค้าก็ขายได้กำไร มากกว่าที่จะขายของให้แก่ผู้ที่ได้
เงินสด ถ้าซื้อเชื่อ ผู้ซื้อที่ซื้อได้โดยสะดวกไม่จำเป็นต้องนำเงิน
มาให้ทุก ๆ ครั้งไป นอกจากที่กล่าวมาแล้ว ยังเป็นความ
สะดวกแก่ผู้ซื้อ ซึ่งได้รับผลประโยชน์หรือค่าจ้างเป็นเศษ ๆ หรือ
เป็นรายวันอีก

โทษของการขายเชื่อ

(๑) ผู้ขาย จะขายเชื่อให้แก่ผู้ที่อยู่ในเมืองใหญ่ ๆ เช่น
กรุงเทพฯ จะต้องตรวจหนี้สินใจคอและหลักฐานของผู้ซื้อ เมื่อ

เช่น นีก็ยอมเป็นการลำบาก ทั้งเปลือง เวลา และ ค่าใส่หุ้ย มากด้วย
(ใน นานาประเทศเขามี บริษัท อีก พะแนกหนึ่ง สำหรับ ตรวจดูทรัพย์สิน
สมบัติ และนิสัยใจคอ ของ พ่อค้า และ นาย ข้างต่าง ๆ ว่าดีหรือชั่ว
อย่างไร ถ้าพ่อค้าอยาก จะ ตรวจดูสิ่ง ที่กล่าว มา แล้ว เขาไม่
จำ เป็น จะ ต้องไป ตรวจเอง ให้คนของ บริษัท พะแนก นี้ไป ตรวจแล้ว
เสียค่าธรรมเนียมให้)

(๒) การ ตรวจดูทรัพย์สินสมบัติของผู้ซื้อยอม เป็นการ ลำบาก
อย่าง ยิ่ง เพราะผู้ซื้อ มัก จะ แสดง ให้คนทั้ง หลาย เห็น ว่าตน เป็น
คนมี หลักฐานดี เป็น เศรษฐี แต่ มักไม่ใคร่ จะ เป็นจริง ตามที่
แสดง

(๓) พ่อค้า เมื่อขายเชื่อให้คนอื่นไป หลาย ๆ คน ถ้า ยัง
ไม่มีผู้ใด นำเงิน มาใช้ ได้ ทุน รอนก็มีคชก คือ เซอร์คิวเลติง
แคปิตัล แล่นน้อยลง ถ้า ประสงค์ จะ เก็บ เงิน ที่ทุน เร็ว ๆ หรือจะ
ขยาย การ ค้าขายให้ ใหญ่โตขึ้นก็ทำไม่ได้ ถึงแม้ว่ามีทุนพอ
ยังรู้สึกหนักใจ มาก ยิ่ง เป็นห้าง เล็ก ๆ ก็ยัง รู้สึก เช่นนี้ มากขึ้น

(๔) เมื่อให้เขาเชื่อไปแล้ว กว่าจะได้ รับ เงิน ก็มัก เกินกับ
เวลาที่กำหนดไว้ เพราะ พ่อค้า จะ ทวง ผู้ซื้อ หัก หรือ ก็ไม่ได้ ไม่
เหมือนกับ ธนาคาร ที่อาจ ทวง เงิน จาก ลูกหนี้ได้ ทั้ง จะ เสีย ค่า
ใส่หุ้ย ในการ ที่ไป เก็บ และ ทวง เงิน บ่อย ๆ ด้วย

(๕) ผู้ซื้อ เมื่อซื้อของ เชื่อไม่ว่าอะไร จะรู้สึกว่าย่ลื่อง เหมือนซื้อ
ด้วยเงินสด ถึงสิ่งที่เขาไม่ต้องการ นึกก็มัก จะซื้อ มา มาก ๆ
เปลืองเงินมาก| ทั้งทำให้ เป็นผู้มีนิสัยใจ ของ ฟุ่มเฟือย ด้วย

(๖) ผู้ขาย คิด เอา ค่า คอ ก เบี้ย และ ค่า เสีย หาย รวม อยู่ใน
ราคาขาย ด้วย เช่น นั้น ราคา สิ้นค้า นั้น มัก จะ แพง

เมื่อ เรา สังเกต คุณ คุณ และ โทษ ของ การ ขาย เชื้อ แล้ว จะ
เห็นได้ว่า โทษ มากกว่า คุณ แต่ ทำ กัน มา เช่น นั้น จน เป็น ขรรณนิยม
เสีย แล้ว จะ เลิก เสีย ที่ เกือบ ๆ ก็ ไม่ ได้ ถึง กระ นั้น ควร พยายาม ที่
จะ ขาย ด้วย เงิน สด เสมอ แต่ ถ้า เลิก เสีย ไม่ ได้ ก็ ควร หา วิธี เช่น
ที่จะ ให้ มี พวก ที่ สำหรั บ ตรวจ ทุน นิสัย ใจ คบ และ หลัก ฐาน ทวิ พัย สมบัติ
ของ ผู้ซื้อ เป็น ต้น ทั้ง ต้อง ระวัง อย่า ให้ ได้ รับ โทษ ถึง กล่าว มา แล้ว

บทที่ ๑๐

วิธี บรรจุ และ ห่อ ของ

เมื่อ พ่อค้า ได้ สัญญา ซื้อ ขาย กัน ตก ลง แล้ว ก่อน ที่ จะ ส่ง
ของ นั้น ไป ให้ แก่ ผู้ซื้อ ผู้ขาย ต้อง จัก ของ บรรจุ ลง ใน หีบ หรือ
กระสอบ หรือ ถึง เป็น ต้น ให้ เหมาะ แก่ ของ ที่ จะ บรรจุ

ถ้า จะ ส่ง สิ่ง ของ นั้น ไป ใน ที่ ไกล อัน ตราย ที่ จะ เกิด เพราะ
ผิ อากาศ ก็ มี ห้อย ทั้ง จะ ไม่ ต้อง เปลี่ยน ยาน หรือ พาหนะ บ่อย ๆ

ด้วย บางทีเรือกลไฟหรือรถไฟ มีของที่จะต้องบรรทุกน้อย
เจ้าพนักงานก็จัดของที่จะบรรทุกนั้นให้เรียบร้อยไว้ สิ่งของ
นั้นก็ไม่แตกหักหรือมีอันตราย เมื่อเช่นนั้นพ่อค้าเห็นว่า จะไม่
บรรทุก หรือ ห่อหุ้มให้แน่นหนา ก็ไม่ได้ แต่สิ่งของที่ต้องส่งไปในที่
ไกล ๆ หรือส่งไปในที่ใกล้ แต่ต้อง เปลี่ยนขบวน และพาหะบ่อยๆ
ถ้าเช่นนั้นต้องบรรทุกลงหีบ หรือห่อหุ้มให้เรียบร้อย เพื่อจะไม่ให้สิ่ง
ของแตกหรือเป็นอันตราย เช่นของที่จะส่งไปหาต่างประเทศ
เป็นต้น ถ้าหากว่าไม่ห่อหุ้มหรือบรรทุกให้เรียบร้อย จะทำให้ผู้รับสิ่ง
ของชากทุนได้

สิ่งของที่จะห่อหุ้มหรือบรรทุก ต้องห่อหุ้มให้เล็ก และบรรทุกให้แน่น
จึงจะบรรทุกของได้มาก และเรียบร้อย ไม่กระกระ และไม่เป็น
อันตราย ทั้งเสียค่าส่ง ค่าใส่หีบก็น้อยลงด้วย เพราะของ
โตยมากมักเสียค่าส่งตามขนาดของของเป็นอัตรา (แต่
ของบางอย่างใช้หีบห่อเป็นอัตราก็มี) เพราะฉะนั้นต้องให้
ขนาดเล็กลงมา เช่นจะห่อสำลีเป็นต้น ถ้าห่อด้วยผ้าย่าน
ทั้งสำลีก็ยังไม่ได้แกะ เมล็ดออกขนาดที่ห่อก็ใหญ่ อันตรายก็
มีมากเสียค่าส่งมาก สำลีก็ขึ้นด้วย ถ้าหากแกะเมล็ดสำลี
ออกเสียแล้วห่อหีบให้แน่น ก็เสียค่าผ้าย่านและค่าส่งน้อยลง
ทั้งไม่มีอันตรายด้วย ฉะนั้นจะห่อสำลีให้ขึ้นได้ยาก (สำลี

ที่ซื้อขายกันใช้ห้าหมัด เป็นอัตรา ถ้าหากสำคัญมากกว่า
๕ % ผู้ขายต้องลดราคาให้ตามที่สำคัญมากหรือน้อย)

ของต่าง ๆ ต้องบรรจุลง หีบ ห่อ หรือ กระสอบ เบ้น คั้น เพื่อ
ไม่ให้ สิ่ง ของ แตก หรือ หัก และ รั่ว เช่น เวลา ส่ง เข้า หรือ แบ่ง
ถ้า กระสอบ หีบ เบ้น ห่อ ต่าง ๆ อาจ รั่ว ออก ได้ แล ถอด หรือ สิ่ง ที่
กลาย เป็น ไอ ใ้ กังาย ต้อง ปิด หรือ อุด เสีย ให้ แน่น อาหาร เครื่อง
กระป๋อง ถ้า กระป๋อง ปิด ไม่ มี ซีล ภาชนะ เข้า ไป ก็ เสี่ยง ใบชา
หรือ กาแฟ ถ้า ปิด ไม่ ดี ก็ ถิ่น ด้ ระเหย หอม หวาน เหล่า นี้ แลละ ของ
บางอย่าง จึง ต้อง ห่อ หรือ บรรจุ อย่าง หนึ่ง หลาย ๆ ชิ้น อีก ประการ
หนึ่ง ถ้า บรรจุ หรือ ห่อ ไม่ แน่น เครื่องหมาย ที่ ติด ไว้ ข้าง นอก ก็
จะ หาย เสีย หรือ ลอย เลือน ไป เสีย เมื่อ เช่น นี้ ผู้บริโภคนั้น ของ ก็ จะ
ส่ง ของ ให้ ผู้รับ ไม่ ถูก ก็ จะ ส่ง ไป ที่ ไหน ได้ แล ใคร ก็ ไม่ ทราบ
ผู้รับ ก็ จะ ไม่ ใ้ รับ ของ ที่ ไม่ ตาม กำหนด บางที ถึง กับ ไม่ ใ้ รับ ของ
ก็มี เช่น นี้ จึง ต้อง บรรจุ หรือ ห่อ ให้ ดี

ไม้ ชิคไฟ คอกไม้ไฟ ก็ มี เป็น เบ้น คั้น อาจ จะ เป็ด ได้ • ต้อง
ห่อ หรือ บรรจุ ให้ แน่น หยา เพื่อ จะ ไม่ ให้ เกิด อัคคีภัย ขึ้น ได้
สำคัญ กับ ขน แกะ ตีไฟ ใ้ กังาย ต้อง บิด หรือ อุด เสีย ให้ แน่น จึง
จะ ป้อง กัน อัคคีภัย ได้

วิธี ที่ จะ บรรจุ หรือ ห่อ ของ ให้ เขียว ร้อย นั้น ต้อง เอา ใจ
ใส่ ใน เรื่อง ต่อไปนี้

ผ้าที่ ห่อของข้างใน ใช้ผ้าห่มหรือ ผ้าที่ กันไม่ได้ ของ เปียก
ได้ ผ้า สักหลาด ห่อด้วย กระดาษ ก่อนที่ จะ บรรจุ ลง หีบ ต้อง หุ้ม
ด้วย สังกะสี เพื่อไม่ให้ผ้า สักหลาด เปียก

สิ่งที่ ทำ ด้วย แก้ว หรือ หิน เมื่อ เวลา บรรจุ หีบ ต้อง ห่อ หรือ
พัน เอา มูต เลื้อย โยบ และ เขา ฟาง เข้า หุ้ม หัก หรือ สำลี ที่ ไม่ ใช้ รอง
ด้วย เพื่อ กัน ไม่ได้ แรก แล้ว จึง บรรจุ ลง หีบ ของ ชั้น นอก
ใช้ หุ้ม ถึง กระสอบ หรือ ตะกร้า เป็น ชั้น ต้อง เลือก ให้ เหมาะ แก่
สิ่ง ของ ที่ มี อยู่ ข้างใน สิ่ง ที่ อยู่ ข้าง นอก ต้อง เบน ของ เหนียว
และ แน่น ไม่ แรก หัก ได้ ง่าย เมื่อ ซ้อน หรือ กระทบ กัน และ เมื่อ
บรรจุ ของ ลง ใน หีบ หรือ ถึง แล้ว ต้อง ใช้ เหล็ก หรือ ตะกั่ว หุ้ม ถ้า ใช้
เหล็ก ต้อง ทอก ตะปู ด้วย ถ้า ของ ที่ ต้อง ห่อ ก็ ใช้ เชือก อย่าง
เหนียว ๆ สำหรับ กัน ของ ไม่ ให้ ตก หล่น หรือ กัน จะ ไม่ เปียก ด้วย

สิ่ง ของ ที่ หนัก มาก หรือ ใหญ่ มาก อาจ บรรจุ รถ ไฟ ไป ได้ แต่
รถ ม้า เกวียน หรือ หาบ คอมนำไป ไม่ ไหว เมื่อ บรรจุ รถ ไฟ ไป
แล้ว ถ้า ประสงค์ จะ นำ ไป ที่ อื่น อีก จะ ต้อง ห่อ หรือ บรรจุ ใหม่
เป็น การ ลำบาก แก่ การ ขน อย่าง ยิ่ง เพราะ ฉะนั้น ต้อง ห่อ หรือ
บรรจุ ได้ เหมาะ แก่ การ ขน และ บรรจุ

สิ่ง ของ ที่ จะ บรรจุ รถ ไฟ ก็ เหมือน กัน ต้อง ระวัง ว่า

ของนั้น คนที่พอที่ ถ้วน จะ ตามไว้ ได้ หรือไม่ และ ต้อง คุ ชนาก
ของห้องใน เรือที่ สำหรับ บรรทุก ของ นั้น ด้วย ถ้า ชนาก ของ สิ่ง
ของใหญ่ไป ก็ บรรทุกไปไม่ได้

ถ้า ห่อ หรือ หีบ เล็ก เกินไป ต้อง ใช้ หีบ หรือ ห่อ มาก เสีย
เวลาที่ จะ บรรทุก ของ เช่น นั้น จึง ต้อง บรรจุ หีบ หรือ ห่อ ให้ เหมาะ
แต่ ที่ จะ ให้ พอ เหมาะ ก็ นั้น ก็ ต้อง อาศัย ความ จำ นวน ด้วย

สิ่งที่ ส่ง ไป เมือง นอก ถ้า ของ เหมือน กัน ควร บรรจุ ไว้ ใน หีบ
หรือ ห่อ เดียว กัน การ ที่ ทำ ถึง นี้ บ่ม สักวณ แก่ เจ้าพนักงาน ของ
กรมศุลกากร ที่ มา ตรวจ ของ ด้วย ถ้า สิ่ง ของ นั้น น้อย แต่ ชนิด
ต่าง ๆ กัน ไม่ควร จะ แยก หีบ หรือ ห่อ รวม กัน ไว้ แห่ง เดียว ก็ได้

ถ้า มี หีบ หรือ ห่อ มาก แต่ ข้าง ใน มี ของ อย่าง เดียว กัน ชนาก
และ น้ำหนัก ของ หีบ หรือ ห่อ นั้น ควร ให้ เท่า ๆ กัน จึง จะ ดี เมื่อ
เวลา ส่ง ของ เหล่า นี้ ให้ แก่ ผู้ซื้อ ถ้า ของ เหล่า นั้น ใช้ น้ำหนัก
เป็น อัตรา เช่น นั้น จะ ไม่ ต้อง ตรวจ น้ำหนัก ทุก ๆ หีบ หรือ ห่อ ก็ได้
คือ คิค เฉลี่ย น้ำหนัก ของ สิ่ง ของ และ หีบ หรือ ห่อ ทั้ง หมก (วิธี ซึ่ง
น้ำหนัก ของ หีบ หรือ ห่อ เปลา ๆ จะ อธิบาย ใน บท หลัง ๆ)

ผู้ขาย เมื่อ ส่ง ของ ไป ถ้า บรรจุ หรือ ห่อ ไม่ มี ชนิด ของ นั้น อาจ
เป็น อัน ตราบ ได้ ผู้ซื้อ ต้อง ชาติ ทน เอง บาง ที่ ผู้ขาย ก็ ชาติ

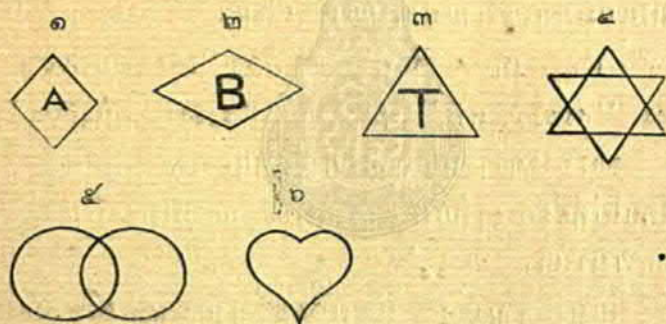
ทุนด้วย แต่เมื่อผู้ซื้อเห็นว่าผู้ขายไม่เอาใจใส่ในการที่จะบรรจุ หรือห่อ เขาก็จะไม่ซื้อของจากผู้นั้นอีก เหตุฉะนั้นบางทีจะทำให้ผู้ขายขายของเสื่อมทราวมลงได้ เช่นนั้นผู้ขายจึงต้องบรรจุของให้เรียบร้อย มีคิติดไม้ให้ของเป็นอันทราบได้ นี่เป็นวิธีอย่างหนึ่งที่ได้มีผู้ซื้อซื้อของจากผู้ขายนั้นมาก หรือบางทีผู้ซื้อเคยซื้อของที่ต่างใด และ ห้าง นั้นเคยสั่งหีบหรือห่อที่บรรจุเรียบร้อยเสมอ เขาก็ไม่ซื้อของจากห้างอื่น ห้างนั้นก็จะเจริญขึ้น

หนึ่งต้องพยายามที่จะให้เสียค่าหีบหรือห่อให้น้อยที่สุด ถ้าไปเสียค่าเหล่านี้มากก็ต้องขายของนั้นราคาแพง ค่าเหล่านี้โดยมากผู้ซื้อต้องเสียเอง แต่ไม่ใช่ทั่วไป บางทีผู้ซื้อต้องเสีย บางทีผู้ขายต้องเสีย สุดแล้วแต่ธรรมเนียมหรือสัญญาที่ตกลงกันในการซื้อขาย

เมื่อบรรจุหรือห่อแล้วผู้ขายต้องเขียนเครื่องหมายติดไว้ข้างนอกหีบใช้ตัวหนังสือหรือรูปภาพ เพื่อผู้บรรจุจะได้ส่งไปให้แก่ผู้รับได้ถูกต้อง เมื่อผู้บรรจุแล้วเห็นเครื่องหมายก็ทราบได้ง่ายว่าเป็นของใคร และส่งที่ไหน ทั้งเขาจะได้เขียนลงใน "บิล ออฟ เลดิง" คือใบบรรจุสินค้าในเรือกลไฟหรือใบรับของรถไฟได้สะดวก เพราะฉะนั้นเมื่อผู้ซื้ออยากจะได้เร็ว ๆ

ก็ต้องบอกแก่ผู้ขายว่า จะใช้เครื่องหมายอย่างไร ถึงเมื่อ
ไหน ด้วย เสีย ก่อน แต่อย่าใช้เครื่องหมายที่คล้าย กับของ คนอื่น
ทั้งได้เข้าใจง่ายด้วย ถ้ามีฉะนั้น จะได้รับ ของ เปลี่ยนกันย่งที่
เดียว ถ้าผู้ขาย จะต้องส่ง ของไปให้ผู้ซื้อคนเดียวกัน หลาย หีบ หรือ
หลาย ห่อ ข้าง นอกหีบ หรือ ห่อ นั้น นอก จากเครื่องหมาย ต้องบอก
เลขที่ ด้วย

เจ้าพ่อ จะนำ เครื่องหมาย ที่เขาใช้ กันในการ ซื้อขาย ใน นานา
ประเทศ . และวิธี อ่าน ด้วย มาให้ดู เป็น ตัวอย่าง ทั้ง ห่อ ไปนี้



๑. เอ. ใน โท อามอนท์ ๒. บี. ใน รูปสี่ เหลี่ยม ขนมห่ เปียกปูน
๓. ที. ใน รูป สาม เหลี่ยม ๔. รูป สาม เหลี่ยม ไขว้ กัน ๕. รูป วง
กลม ตัด กัน ๖. รูป หัวใจ

โดย มาก ที่ ใช้ เครื่องหมาย นั้น เขา เขียน คำลง ที่ จะ ส่ง ของ

และ บอก เลขที่ด้วย เช่น นาย ก อยู่ ที่ กรุงเทพมหานคร ใช้ เครื่องหมาย



นาย ข อยู่ ที่ กรุงเทพมหานคร เมื่อ จะ ส่ง ของ ให้ แก่

นาย ก ต้อง เขียน ดังนี้ #๖  หมายความว่า หีบ หรือ ห่อ
BANGKOK

นี้ ต้อง ส่ง ไป ให้ นาย ก ซึ่ง อยู่ ที่ กรุงเทพมหานคร หีบ นี้ เลขที่ ๓
ถ้า เขียน สิ่ง ที่ แดก และ เสี่ยงง่าย เช่น เครื่อง แก้ว หรือ สิ่ง ที่
ทำ ด้วย กระจก ข้าง นอก หีบ นี้ เขา เขียน ว่า "Fragile" "With
Care" "Keep Dry" คือ คำ นั้น บอก ว่า "ของ นี้ แดก ง่าย" คำ
ที่สอง "จง ระวัง ให้ ดี" คำ ที่ สาม "ระวัง อย่า ให้ เปียก"

ของ บาง อย่าง เช่น ถ่านหิน เป็น ต้น บรรทุก รถ หรือ เรือ กลไฟ
ได้ โดย ไม่ ต้อง บรรทุก หีบ หรือ กระจอบ และ ไม่ ต้อง มี เครื่องหมาย
ทั้ง กล่าว มา แล้ว

ในการ ขาย ปลัก เมื่อ ผู้ซื้อ อยู่ ที่ บ้าน นอก หรือ เมือง นอก
จะ ส่ง ของ ทาง ไปรษณีย์ ผู้ขาย ไม่ ต้อง เขียน เครื่อง หมาย อย่าง ที่
กล่าว มา แล้ว เป็น แต่ บอก ชื่อ ผู้รับ กับ คำปล ที่ อยู่ ของ ผู้ซื้อ ให้ ชัด
เจน ก็ พอ เมื่อ ห่อ แล้ว ควร ทึก ครัง ด้วย เพื่อ กัน จะ ไม่

บทที่ ๑๑

การส่งสินค้า

เมื่อบรรพสินค้าลงในตู้บรรทุก หรือห่อ และเขียนเครื่องหมาย กับ เลข ที่ถึง กล่าว มา แล้ว ผู้ขาย ก็ ส่ง ของ ไป ให้ ผู้รับได้ ก่อนที่ จะ ส่ง สินค้า ผู้ส่ง ต้อง คิด ดู ว่า จะ ส่ง ทาง ไหน ก็ คือ ทาง รถไฟ หรือ เรือ กลไฟ

ทาง รถไฟ นั้น เป็น ทาง ที่ ตรง เพราะ มนุษย์ เรา ได้ คิด สร้างขึ้น ส่วน ทาง เรือ กลไฟ นั้น ต้อง ไป ทาง น้ำ เหตุฉะนั้น ทาง เรือ กลไฟกว่า และ อันตราย มากกว่า ทาง รถไฟ ค่า อินชัวร์نس ก็ มาก เมื่อ เวลา มี พายุ ใจ เรือ แล่น ต่อ ไป ไม่ได้ ต้อง หยุด ท่า ที่ กำบัง คลื่น และ พายุ เช่น นี้ ส่ง ทาง เรือ กลไฟ จึง ช้า กว่า ทาง รถไฟ สิ่งของ จะ ถึง ผู้รับ เมื่อไร ก็ กำหนด ไม่ได้ แต่ ค่า ส่ง ถูก กว่า รถไฟ ค่า ส่ง นั้น ไม่ คง ที่ บาง คราว ก็ แพง บาง คราว ก็ ถูก ตาม ค่า สิ่งของ มาก หรือ น้อย และ จำนวน เรือ ที่ เดิน นั้น น้อย หรือ มาก ส่วน รถไฟ นั้น ตรง ไป ถึง ที่ ผู้รับ สิ่งของ ได้ อันตราย มี น้อย ค่า อินชัวร์نس ก็ น้อย แต่ ค่า ส่ง แพง กว่า เรือ กลไฟ เพราะว่า ก่อน ที่ จะ สร้าง รถไฟ นั้น ต้อง ซื้อ ที่ กั้น และ สร้าง วาง กับ ต้อง คอย ซ่อมแซม ทาง รถ เสมอ กับ ส่วน ทาง เรือ กลไฟ นั้น แล่น ไป ทาง น้ำ ซึ่ง เป็น ของ มี มา แต่ เดิม แล้ว ถึง ว่า บรรทุก รถไฟ บาง คราว สิ่งของ ที่ จะ ส่ง มาก แต่ มี รถ พ่วง ที่ จะ

บรรทุก ของ นั้นไปคราว เกียวไม่หมด ก็ต้อง ส่งหลายคราว ถ้า
เป็นทั้งนี้ ก็เสียเวลามากอยู่เอง แต่โดยมาก อาจกำหนดเวลา
ส่งของให้แก่ผู้รับได้แน่นอน เพราะฉะนั้น สิ่งของที่ผู้รับ ต้อง
การเร็วหรือของที่ใช้เป็นคราว ๆ ส่งทางรถไฟดีกว่า เพราะ
ทางเรือ รถไฟ นั้นเขา แ่่นนอนไม่ได้ ถ้าผู้รับได้รับสินค้าโดย
เร็วก็ขาย สินค้า นั้นได้เร็ว ก็สู้ค่าส่งที่แพง ๆ ได้ ของบาง
อย่างไม่ต้องการ เร็ว และมีกำไรน้อยถึงว่าเสียเวลา มาก ส่ง
ทางเรือรถรถไฟดีกว่า

อีกประการหนึ่ง ค่าส่ง กับค่าอิมพอร์ต จะมากหรือน้อย ก็ตาม
แต่ทางรถไฟหรือไกล แต่ค่าส่งทาง เรือรถไฟนั้นกำหนดไม่ได้
ถ้าเรือรถไฟที่จะ กลับไปทาง ที่ จะ ส่ง ของ มีหลายลำค่าส่งก็ถูก
เพราะว่าเรือ รถไฟ นั้นมี ของ บรรทุกมากหรือไม่มี ของบรรทุกเลย
ก็ต้อง เสียค่าเดินเรือเหมือนกัน ถึงว่าค่าส่ง จะถูก เรือรถไฟ
เหล่านี้ ก็ ต้อง แข่งขัน กัน เพราะ ของ บรรทุก ของมาก ๆ ถ้า
ส่งของ มีมาก แต่มี เรือรถไฟน้อย ลำถึงอยู่ใกล้ตัวส่ง ก็แพง ค่า
อิมพอร์ตนั้น จะมากหรือน้อยก็ตามหนทาง ที่จะส่งรถไฟหรือไกล ถ้า
อยู่ใกล้แต่เรือรถไฟผ่านทะเล หรือ มหาสมุทรที่มี อันตราย มากก็
เสียค่าอิมพอร์ต มาก เช่น ของที่ส่ง มาจากทวีปยุโรป มา
ทาง ทิศ ทวน ออกได้สองทาง คือ ทางหนึ่ง ผ่าน คลองสุเอซ อีกทาง

หนึ่งมาทาง รถไฟ สายไฮยีเรีย ผ่าน ประเทศรัสเซีย มา ถึงวลาดี
วอสตอค หรือไค เรมที่ แหสม เลี้ยว ทาง ในทวีป เอเชีย ทางที่
สอง ใกล้กว่า แต่ต้องเสียค่าส่ง แพงกว่า เพราะส่ง มาทาง รถ ไฟ
ส่วนทางที่หนึ่งนั้นใกล้กว่า แต่เสียค่าส่งถูก เพราะฉะนั้นเวลา
นี้โดยมากสินค้านั้นส่ง มาทาง ที่หนึ่ง หรือจะ ชักตัวอย่างอื่น
เช่น พ่อค้า อยู่ที่ กรุง เทพ ฯ จะส่ง ของ ไป ถึง ปาก น้ำ ไฟ ใต้ สอง
ทาง คือ บรรทุก ของ ส่ง ทาง รถไฟ สาย เหนือ ไป ที่ ปาก น้ำ ไฟ
ทางหนึ่ง อีกทางหนึ่ง บรรทุก เรือ ขึ้น ไป ตาม ลำ แม่น้ำ เจ้า พระยา
ก็ถึง ปาก น้ำ ไฟ เหมือนกัน เช่นนี้ พ่อค้า จะ ส่ง ของ มา ทาง
ไหน ต้อง เลือก ทาง ที่ เหมาะ แก่ สินค้า ที่ จะ ส่ง มา ด้วย ค่า ส่ง
จะ มาก หรือ น้อย ก็ ผิด กัน ตาม สิ่ง ของ มาก หรือ น้อย ถ้า พ่อค้า
คน ใด มี สินค้า มาก ค่า ส่ง คือก เป็น หัก หรือ หัก เสีย ถูก กว่า ที่ ส่ง
ของ น้อย บางที พ่อค้า มี ของ มาก เข้า เรือ กลไฟ ทั้ง ลำ หรือ เข้า
แต่ห้อง ที่ จะ บรรทุก เท่านั้น ค่า ส่ง ถูก กว่า ส่ง จำเพาะ หัก หรือ
หัก เสีย ค่า ส่ง ทาง รถไฟ ถ้า มี ของ มาก เข้า รถ พ่วง ทั้ง หมก
ก็ ถูก เหมือน กัน แต่ ถ้า มี ของ น้อย จะ บรรทุก หัก หรือ หัก เสีย ไป ก็
ไฉ่ เช่นนี้ เมื่อ พ่อค้า หลาย คน มี ของ ที่ จะ ส่ง ไป ใน ที่ เดียว กัน
ถ้า รวม กัน ขอ เข้า เรือ หรือ รถ พ่วง ก็ จะ เสีย ค่า ส่ง ถูก เข้า แล้ว

แบ่งกัน เสียบค่าเช่ารถ หรือ เรือ ตามของ มาก และ น้อย ที่ทำ
 กันนี้ ก็เพื่อ จะได้ เสียบค่าส่ง และ ค่าใส่ หุ้ย น้อย ลง

ถ้า ส่ง สิ่ง ของไป เมืองนอก หรือ หัว เมืองในพระราชอาณาจักร
 สยาม ก็คง ทำ ตามข้อบังคับ ของกรม ศุลกากร จึง จะ ส่ง ของไป ได้
 (วิธีส่งสินค้าออกได้อธิบายไว้ในหนังสือเล่มที่ว่าด้วยวิชาพาณิชยกรรม
 อย่าง ชัด แล้ว) เมื่อ ส่ง ของไปให้ผู้ซื้อ ทาง เรือ กลไฟ หรือ รถไฟ
 ถ้ามี ของมาก ผู้ส่ง ไป สัญญา กับ บริษัท เรือกลไฟ หรือ รถไฟ โดยตรง
 ก็มี แต่ใน อนาคต ประเทศผู้ส่ง มัก จะให้ เอเยนต์ ผู้ส่ง สิ่ง ของ
 บรรทุก ของ คือ เอเยนต์ ที่มี หน้า ที่ ที่ จะ บรรทุก ของ ลงเรือ หรือ รถไฟ
 ทั้งไป เทียบ นำ สิ่ง ของ จาก พ่อค้า ทั้งหลาย ที่ จะส่ง สินค้า ต่าง ๆ ค่า
 ส่ง ถูก กว่า ที่ ผู้ส่ง จะไป ตก ลง กับ กับ บริษัท เอง เพราะว่า เอเยนต์
 มี บรรทุก สิ่ง ของ มาก ๆ เสมอ บริษัท ยอม ลดค่า ส่ง ให้ บ้าง
 ไข่ แต่ เท่านั้น พ่อค้า ยังไม่ เข้าใจ วิธี ที่ จะ ส่ง หรือ ถึงว่า เข้าใจ แต่
 พ่อค้า นั้น มี หน้า ที่ ทำการ ค่าขาย อยู่ แล้ว ก็ รู้สึก ลำบาก เพราะ
 เหตุฉะนั้น จึง ได้ ให้ เอเยนต์ ผู้ส่ง สิ่ง ของ บรรทุก ของ แทน ทั้ง เห็น
 การ สดวก แก่ บริษัท เรือ กลไฟ หรือ รถไฟ ในการ ที่ จะ ตก ลง กับ ด้วย
 ถ้า นำ ของ ลง บรรทุก เรือ กลไฟ หรือ รถไฟ แล้ว บริษัท ได้ ใบ บรรทุก
 สินค้า ใน เรือ กลไฟ หรือ ใบ รับ ของ รถไฟ ตาม แต่ ผู้ส่ง ของ จะ ขอ มั้ย

หนึ่ง หรือสอง ฉบับ ก็ได้ เมื่อผู้ส่งได้ รับใบ สำคัญนี้ แล้ว ต้อง ส่ง
ไปให้แก่ผู้รับ สิ่ง ของ ค่าย ถ้าสิ่ง ของ มาถึง แล้ว บริษัท บอกให้
ผู้รับ ของ ทราบ ว่า ของ มาถึง แล้ว ผู้รับ ของ นำใบ สำคัญ นี้ไป
ให้แก่ บริษัท ๆ ก็ได้ ของ แก่ ผู้รับ

ค่าส่งนี้ โดยมาก ผู้ซื้อ ต้อง เสีย แต่ผู้ขายให้ค่าส่ง แทน
ก็มีบ้าง ค่าส่ง คิด น้ำหนัก ตัน หนึ่ง หรือ ขนาด ตัน หนึ่ง โดย
มาก ใช้ขนาด ตัน ขนาด ตัน หนึ่ง นั้น เท่ากับ ๔๐ เหลือบ มลฑู บาท
ฟุต ส่วนค่าส่งนี้ จะ ให้ แก่ บริษัท ก่อน หรือ เมื่อ ผู้รับ ได้ รับ
ของ แล้ว จึง ให้ ก็ได้ ถึง อย่างไร ก็ ดี พ่อค้า ต้อง เอาใจใส่ ให้ มาก
ไม่ควรจะ เสียค่าส่ง และ ค่าอื่น ๆ ให้ มากนัก ที่ผู้ส่งต้อง สัญญา
กับบริษัทรับ ประกัน นั้น เพื่อ จะ ไม่ให้ ขาดทุน เมื่อสินค้า นั้น เกิดอันตราย
ถ้าผู้ส่งได้ สัญญา กับ บริษัท รับ ประกัน แล้วต้อง เสีย ค่า อินชัวร์นซ์
ให้แก่บริษัทบ้าง เล็ก น้อย และ เมื่อ เกิดอันตราย เสีย หาย ขึ้น
บริษัท จะ ใช้ เงิน ได้ ถ้าหาก ไม่ได้ ทำ สัญญา กับ เมื่อสินค้า ไป มี
อันตราย ขึ้น จะ ขาดทุน มาก

แต่ พ่อค้า ควร ทราบ ทั่วๆ ไป ก็ เสีย ก่อน ว่า ข้อ ไหนบ้าง ที่บริษัท
ไม่รับ ผิด ชอบ เมื่อ เกิด อันตราย ขึ้น ก็ บริษัท รับ ประกัน กำหนด

ไว้ว่า ถ้าเกิด อันตราย อย่าง นั้น ๆ บริษัท จะไม่รับผิดชอบ ตาม ข้อบังคับ ของ บริษัท เมื่อ พ่อค้า ให้ เงิน ค่า อินชัวร์نس แล้ว บริษัท ก็ ทำใบ อินชัวร์نس ไปลิซให้แก่ผู้ สัญญา กับ เมื่อ ผู้ นั้น ได้ รับใบ สำคัญ นี้แล้ว ต้อง ส่งไป ให้ ผู้รับ สิ่ง ของ ด้วย บางที เอเยนซี่ ผู้ ส่ง สิ่ง ของ ทำ การ แทน บริษัท รับ ประกัน เสีย เอง ก็ มี

แต่ จีน เขา เห็น ว่า ใน การ ส่ง สินค้า นั้น ถ้า การ ส่ง กับ การ รับ ประกัน แยก กัน ย่อม เป็น การ ลำบาก เขา จึง ให้ บริษัท เรือ กลไฟ รับ ประกัน ด้วย ที่ เดียว บริษัท นั้น โดยมาก มัก ทำ การ แทน บริษัท รับ ประกัน คือ เขา ยอม ทำ ตาม ที่ พวก จีน ขอ นั้น ถ้า เช่น นี้ บริษัท เขียนใบ บรรทุก สินค้า ด้วย ตัว หมึก แดง (Red Bill of Lading) ใบนี้ คือ ใบ บรรทุก สินค้า กับ ใบ อินชัวร์نس ไปลิซ ด้วย ถ้า สิ่ง ของ เป็น อันตราย บริษัท เรือ กลไฟ ต้อง ใช้ เงิน ให้ ค่า ส่ง ชดเชย นี้ แพง มาก ใบ สำคัญ นอก จาก ที่ กล่าว มา แล้ว ผู้ ส่ง ต้อง ส่ง ใบ อินวอยซ์ ไป ให้ แก่ ผู้รับ ของ ด้วย ใบ อินวอยซ์ นี้ มี หลาย ชนิด แต่ จะ นำ มา ให้ ดู สัก สาม ประการ คือ

(ก) ใบ อินวอยซ์ สำหรับ ประเทศ ของ ตน เอง (Inland Invoice) ใบ อินวอยซ์ ชนิด นี้ สำหรับ ใช้ ใน ประเทศ ของ ตน เอง สิ่ง ที่ ต้อง เขียน ใน ใบ สำคัญ นี้ คือ ชื่อ และ ชนิด ของ วันที่ เดือน

ราคา การใช้เงิน ค่าส่ง ค่าอินชัวร์ส และค่าใส่หุ้ยอื่น ๆ
เป็นต้น ผู้ขาย หรือผู้ส่ง จะส่งใบสำคัญนี้ไปให้ผู้ซื้อ หรือผู้รับ
เมื่อส่งของไป เพื่อให้ผู้ซื้อ หรือผู้รับทราบ

(ข) ใบอินวอยส์สำหรับส่งของไปนานาประเทศ (Ship-
ping Invoice) ใบอินวอยส์ชนิดนี้สำหรับใช้เมื่อส่งของไปนานา
ประเทศ สิ่งที่จะต้องเขียนในใบสำคัญนี้ ก็คล้ายกันกับใบอินวอยส์
ฉบับ ก.

(ค) ใบอินวอยส์ที่แก้ไขแล้ว (Corrected Invoice)
เมื่อผู้ขายส่งใบอินวอยส์ให้แก่พ่อค้าอื่น ๆ ภายหลัง เขาตรวจ
ดูเห็นว่ายังมีที่ผิด หรือบกพร่องในสิ่งที่สำคัญ ๆ เช่น เขียน
จำนวนของ หรือจำนวนเงินผิด หรือเขียนตกไป ควรเขียนใบ
อินวอยส์ใหม่ให้ถูกต้องแล้วส่งไปให้ผู้รับสินค้า คำที่ว่า
“แก้ไข” ต้องเขียนข้างบนให้ชัดแจ้งดีกว่า เพื่อให้
ผู้รับเห็นได้ง่าย

การส่งสินค้ากับการรับประกัน นอกจากที่ได้กล่าวมาแล้ว
จะได้อธิบายให้ละเอียดในเล่มต่อไป

บทที่ ๑๒

การ รับ ของ

ผู้รับของ เมื่อได้ รับ ไป บรรทุก สินค้า ใน เรือ กลไฟ หรือใบ รับ
ของ รถไฟ แล้ว บอกรู้ ให้ ทัก ที่ ว่า ผู้ ส่ง บรรทุก ของ ลง เรือ ลำ
ไหน และ เรือ ออก เมื่อไร หรือ บริษัท รถไฟไหน เมื่อ ของ ตก มา แล้ว
บริษัท รถไฟ หรือ เรือกลไฟ บอกให้ ผู้รับ สิ่งของ ทราบ ว่า ของ ผู้ไหน มา
ถึง แล้ว เมื่อผู้รับ ทราบ แล้ว ก็ นำ ไป บรรทุก สินค้า ใน เรือ กล
ไฟ หรือใบ รับ ของ รถไฟ ที่ เซ็นชื่อ แล้ว ให้ แก่ บริษัท ที่ รับ ของ นั้น มา
ได้ ถ้า สิ่งของ ตก มา แล้ว ผู้รับ ไม่ รับ ไป รับ เสีย โดย เร็ว บางที
ต้อง เสีย ค่า รักษา ให้ แก่ บริษัท นั้น อีก ด้วย ผู้รับ ของ อย่าง
รับของ แก่ ผู้ไหน ไม่ มี ใบ สำคัญ ถ้าได้ ใบ รับ รอง และ มี ผู้รับ
รอง ที่ ควร เซ็นชื่อ ได้ เซ็นชื่อ แล้ว ก็ อาจ รับ ของ มา ได้ แต่ ถ้า
ยัง ไม่ ได้ เสีย ค่า ส่ง ก่อน ที่ จะ รับ สิ่งของ ผู้รับ ต้อง ให้ ค่า ส่ง แก่ บริษัท
สิ่งของ ที่ ส่ง เข้า มา จาก ภา ษา ประเทศ ผู้รับ ของ ต้อง ทำ ตาม
ข้อบังคับ ของ กรม ทศการ (วิธี รับ สินค้า เข้า ได้ อธิบาย ไว้ ใน
หนังสือ ที่ ว่า ด้วย วิชา พาณิชยการ อย่าง ชัด แล้ว)

เมื่อผู้รับ รับ ของ ควร ตรวจ หัก หรือ หัก และ สิ่งของ นั้น ว่า
แตก หรือ หาย ไป หรือ ครบ บริบูรณ์ ค่ะ แล้ว ถ้า จำนวน หัก หรือ หัก
ขาดไป หรือ สิ่งของ แตก หรือ หาย ไป ต้อง บอก บริษัท เรือ กลไฟ

หรือ รถไฟ หรือบริษัท รับ ประกันให้ ทราบทันที บริษัท เวื่อ รถไฟ
หรือ รถไฟ ต้องใช้ค่า เสียหายที่ผู้รับ ต้อง ชำรุด เพราะ เกิด แก่
ความผิด ของ คนงานใน บริษัท นั้น เช่น คีบ หรือ ห่อ ชำรุดไป จาก
จำนวน ที่มี อยู่ ในใบ บรรทุกสินค้าใน เวื่อ รถไฟ หรือใบ รับ ของ รถไฟ
หรือ ของ ตก มา ชำรุด กว่า กำหนด ถ้า ผู้รับ ชำรุด เพราะ เหตุ
นั้น ก็ ต้อง ใช้เงินให้ เมื่อ ผู้รับ รับ ของ ไป แล้ว ภายหลัง เห็น ว่า
ของ ชำรุด ไป หรือ แตก เสีย เพราะ คนงาน ของ บริษัท ไม่ เอาใจใส่ จะ
ไป ขอ ร้อง แก่ บริษัท อีกไม่ได้ แต่ ของ บาง อย่าง จะ เสีย หรือ ไม่
เสีย บ่อม ตรวจ ดู และ เข้าใจ ได้ยาก ของ เช่น น้ํ้า เมื่อ มา ตรวจ ดู
โดย สะเดียงแล้ว เห็น มี เสีย หายไปก็ อาจ ไป ร้อง แก่ บริษัท ได้ ภายใน
๒ อาทิตย์ ถ้า พ้น ๒ อาทิตย์ ไป แล้วไม่ได้ (ตาม กฎหมาย
ญี่ปุ่น)

ถ้า หาก ว่า ที่ ชำรุดไป นั้น บริษัท รับ ประกันได้ รับ ร้อง ก็
ต้อง บอก แก่ บริษัท นั้น หรือ เอเจนต์ ผู้ส่ง ถึง ของ ให้ รู้ ก่อน เช่น
สินค้า เสีย ไป หมก กวบ เกิด ไฟไหม้ ขึ้น ภายหลัง บริษัท หรือ
เอเจนต์ นั้น ต้อง ใช้เงิน ที่ ชำรุดไป นั้น ให้ แก่ ผู้รับ ของ แต่ ถ้า
ผู้รับ ลืม ไป ไม่ได้ บอก ให้ บริษัท ทราบ ล่วง มา หลาย วัน แล้ว บริษัท
นั้น ไม่ รับ ร้อง ถ้า เหตุ ที่ ชำรุดไป นั้น เป็น เพราะ ผู้ส่ง บรรทุก คีบ
หรือ ห่อ ไม่ เรียบ ร้อย หรือ เครื่อง หมาย ที่ ห่อ หรือ คีบ ลบ เลือน

ไปเสีย และสิ่งของมาถึงเข้าไปผู้ส่ง ต้อง รับ ผิด ชอบ ถ้าผู้
 รับของ เป็น ผู้ซื้อสินค้าแล้ว ถ้าของไม่เหมือนกับของที่ซื้อหรือ
 ขาดไป จากจำนวนที่ไ้สัญญา กัน คือ จำนวน ของที่ เขียนในใบ
 บรรทุกสินค้าใน เรือกลไฟ หรือใบ รับของรถไฟ หรือใบ อีหมอบคั่นอบ
 ไปกว่าที่ไ้สัญญา กันไว้ ก็ให้เข้าใจได้โดยง่ายว่า ผู้ส่ง มี
 ความผิด ผู้รับ อาจถอน สัญญาได้ ถ้าใช้ค่าสินค้าไปเสร็จแล้ว
 ก็ร้อง ขอเงินที่ ใช้ ไป นั้นคืนได้ และบางทีก็ ร้อง ขอเงินที่ขาด
 ทุกแก่ผู้ส่ง ที่ส่ง ผิดสัญญาได้ เช่น นาย ก. ซื้อของ จาก
 นาย ข. แต่ นาย ก. ไ้สัญญาขายของ นั้นให้แก่นาย ค. ไว้
 คือ สัญญาว่า จะให้ ของชนิดนั้น จำนวน เท่า นั้น ให้สิ่งของ
 เมื่อ นั้น แต่ นาย ข. ส่งของให้แก่นาย ก. ผิดสัญญาไป
 นาย ก. จึงทำ ตามที่ไ้สัญญา กันกับนาย ค. ไม่ได้ เขาต้อง
 ขาดทุน ถ้าเช่นนั้น นาย ข. ต้อง รับใช้เงินที่ขาดทุนนั้นให้แก่
 นาย ก. ด้วย ในข้อนี้ ถ้าผู้รับทราบ เรื่องนี้ แล้ว ต้องบอกให้
 ผู้ส่งทราบโดยเร็ว แต่ ของ บาง อย่าง รั่ว หรือ เนื้อขาดไป เข้า
 ไปจากอาชวร้องแก่ผู้ส่งได้ ในระหว่าง ๖ เดือน

เมื่อแฟกเตอร์ไ้รับของจากผู้ส่ง (คือเจ้าของ) ถ้าสิ่ง
 ของนั้น จำนวนขาดไป หรือสิ่งของ แตกหรือรั่ว ก็ต้องบอกให้
 เจ้าของทราบโดยเร็ว มิฉะนั้นเจ้าของ จะเข้าใจว่าของนั้นไ้

ไปถึง แฟคเตอร์ โดยรีบร้อนแล้ว ภายหลัง จะ เกิด ทะเลาะ
วิวาท กันใน ระหว่าง สอง คน นั้น

เมื่อ พ่อค้า รับ สินค้า แล้วนำมา เก็บไว้ ที่ ห้างหรือ โรง กุ๊ตงของ
ตนเอง บางทีสินค้า มากไปไม่ มีที่ เก็บ ของ นั้น ควร ฝาก
บริษัท โรง กุ๊ตงไว้ ใน อนาคต ประเทศ การ รับ ฝาก ของ ไร่ ที่ บริษัท
โรง กุ๊ตง ใจ เจริญ แล้ว แต่ ประเทศ เรา ยังไม่ สู้ จะ เจริญ ก็ ก่อ
ไป ภายหลัง ถ้า การ ค่า ขาย เจริญ ก็ ขึ้น การ รับ ฝาก ของ ไร่ ใน โรง กุ๊ตง
ก็ จะ เจริญ ขึ้น ตาม กัน เช่น นั้น ควร จะ ต้อง ศึกษา ไว้ ด้วย

บริษัท โรง กุ๊ตง มี คน ที่ รับ ฝาก สิ่ง ของ ของ ผู้ ที่ ประสงค์ จะ ฝาก
และ รักษา สิ่ง ของ ไร่ ไม่ ให้ เป็น อหิตราย ผู้ ฝาก สิ่ง ของ จะ ให้ ค่า
เหมา รับ กับ บริษัท นั้น บางที ฝาก สินค้า ที่ บริษัท นั้น ที่ กว่า จะ
เก็บ ไร่ ที่ โรง กุ๊ตง ของ ตน เพราะ บาง คราว สินค้า ตก เข้า มา
มาก ที่ ใน ห้าง หรือ โรง กุ๊ตง เต็ม หมก ไม่ มี ที่ จะ เก็บ สินค้า บาง
คราว สินค้า ขาย ไป หมก ที่ โรง กุ๊ตง ว่าง เปล่า แต่ ต้อง เสีย ค่า
ไต่หุ่ย เหมือน กัน คือ ค่า ซ่อมแซม ถ้า เข้า จาก คน อื่น ก็ เสีย
ค่า เข้า และ ต้อง ให้ เงิน เดือน แก่ คน รักษา กับ ค่า อินซูรันส์
(ถ้า เข้า จาก คน อื่น ผู้ เข้า ไม่ ต้อง เสีย ค่า อินซูรันส์) และ เสีย ค่า
ไต่หุ่ย อื่น ๆ อีก ด้วย ค่า เหล่า นี้ รวม กัน เข้า มัก จะ มาก กว่า ค่า
ที่ จะ เสีย ให้ แก่ บริษัท โรง กุ๊ตง ของ บาง อย่าง เก็บ รวม กัน ไร่ ไม่

ไต้ เช่น กาแฟ กับ น้ำตาล ถ้าเก็บไว้ในที่เดียวกัน กลิ่น กาแฟ
ก็จะ ระเหย หอมค หรือ โรง กุ้ง ของ คน แคบ จะ เก็บไว้ ด้วย กัน ไม่
ไต้ เขาก็ นำ ของ ไป ฝาก ไว้ ที่ บริษัท โรง กุ้ง เพราะ บริษัท มี ที่
กว้าง ขวาง และ เตรียม ที่ ไว้ เหมาะ แก่ ของ ที่ จะ มา ฝาก ทุก อย่าง เมื่อ
ฝาก สิ้น ค่ำ ต่อ บริษัท แล้ว บริษัท นั้น ต้อง ให้ ใบ รับ สิ่ง ของ กับ ใบ สำคัญ
ซึ่ง แสดง ว่า มี ของ อยู่ ใน โรง กุ้ง ริง ใบ สำคัญ ชนิด นี้ อังกฤษ
เรียกว่า “อินสทรุเม้นท์ ออฟ เปลทรี” ซึ่ง ผู้ ถือ สามารถ จะ
เขา ไป จำ นำ กับ ธนาคาร ไต้ ผู้ ขาย มี แท่ง ของ ที่ เห็น ตัว อย่าง ไว้ ใน
ห้าง เท่า นั้น ก็มี เมื่อ ผู้ ซื้อ ตก ลง กับ แล้ว รับ ใบ รับ สิ้น ค่ำ จาก
ผู้ขาย ผู้ ซึ่ง นำ ใบ สำคัญ นี้ ไป ให้ แก่ บริษัท อาจ รับ สิ้น ค่ำ ได้ สดวก
แก่ ผู้ขาย ต้อง เซ็น ชื่อ ใน ใบ สำคัญ นี้ เมื่อ ยัง ไม่ ได้ ขาย ของ ไป
เจ้า ของ ต้องการ เงิน นำ ใบ สำคัญ สำหรับ จำ นำ นี้ ไป ให้ แก่ ธนาคาร
ธนาคาร จะ ให้ เงิน บืม และ เซ็น ข้อ ความ นี้ ไว้ ใน ใบ รับ สิ้น ค่ำ ด้วย
เมื่อ ผู้ ซื้อ ได้ รับ ใบ รับ สิ้น ค่ำ ที่มี สลัก หลัง ดัง กล่าว มา แล้ว หาก ผู้ขาย
ผู้ นั้น ต้อง ให้ เงิน แก่ ธนาคาร ตาม ที่ สลัก หลัง ไว้ นั้น และ รับ ใบ
สำคัญ สำหรับ จำ นำ จาก ธนาคาร เขา นำ ใบ สำคัญ ทั้ง สอง อย่าง
นี้ ไป ที่ โรง กุ้ง แล้ว รับ สิ่ง ของ ได้ หรือ จะ นำ ใบ สำคัญ นี้ ขาย
ให้แก่ ผู้ ต้องการ อีก ก็ได้

ถ้า ผู้ที่ฝาก ของไว้ที่ บริษัท โรง กุ้ง กลัวว่า จะ เกิด อหิหาราย
แก่ ของ ที่ ฝาก ผู้ นั้น มักจะไป สัญญาไว้ กับ บริษัท รับ ประกัน เมื่อ
เกิด อหิหาราย ขึ้น บริษัท นั้น จะ ใช้ เงิน ให้ แก่ ผู้ นั้น ถ้า ผู้ นั้น เสีย
เงิน ค่า อหิหาราย ให้ แก่ บริษัท โรง กุ้ง เพิ่มขึ้น อีก บริษัท โรง กุ้ง
ก็ รับ ประกัน เสีย เอง ก็มี ถ้า เช่น นี้ ผู้ นั้น ก็ ไม่ ต้อง ทำ สัญญา กับ
บริษัท รับ ประกัน อีก

นอก จาก ที่ กล่าว มา แล้ว บริษัท โรง กุ้ง ยัง รับ ขาย สิ่ง ของ
ไปให้ ที่อื่น ๆ ที่ ผู้ ถือ ใบสำคัญ นี้ ประสงค์ จะ ให้ ส่ง ไป แต่ ต้อง เสีย
ค่า รีด บ้าง



บทที่ ๑๓

ชนิด ของ สินค้า

การ ที่ จะ ตั้ง ชนิด และ จำนวน ของ สินค้า เวลา และ ที่ ๆ
จะ ส่ง หรือ รับ สินค้า วันที่ จะ ใช้ เงิน และ วิธี ใช้ เงิน ย่อม เป็น สิ่ง
สำคัญ ในการ ซื้อ ขาย เพราะ ราคา ของ สินค้า นั้น เกี่ยว ข้อง กับ
สิ่ง ที่ กล่าว มา แล้ว แต่ ใน บท นี้ จะ กล่าว เพียง ชนิด ของ สินค้า
เท่านั้น ก่อน วิธี ตั้ง ชนิด ของ สินค้า นั้น มี ดัง ต่อไป นี้

(ก) ผู้ซื้อ มา ตรวจ ดู ของ นั้น (Sales on Approval
or Sales on Inspection)

วิธี ทั้ง ชนิด ของ สินค้า ตามวิธี นี้ เขาใช้กัน มาก ใน การ ขายปลีก
 เมื่อผู้ซื้อ มาตรวจดูสินค้าที่ร้านหรือห้าง แล้วจึงจะตกลงราคากัน บางทีผู้ซื้อ นำของไปลองใช้ดูแล้วจึงตกลงราคากันก็มี ของที่มีราคาแพง และ เป็น ของที่ละเอียดอ่อน ที่ จะซื้อ ขาย กัน เขามัก ตรวจดู ของจริง ๆ เสียก่อน ถ้าผู้ซื้อ รับสินค้าไป แล้วภายหลัง เห็นว่า ของนี้ แย่ แดก หรือ ร้าว จะนำมาคืน แก่ ผู้ขายไม่ได้ ถ้าผู้ขาย รับรองกับ ผู้ซื้อ ว่า ถ้าของแย่มาก หรือ ร้าว หรือ ขาดไป เช่นนี้ผู้ซื้อ นำมาคืน หรือ ขอลดราคาได้ เมื่อผู้ซื้อ ซื้อของไป แล้ว ถึงว่าผู้ขาย ไม่ได้รับรองกับ ผู้ซื้อ ถ้าชนิดของ ของนี้ ยาก ที่ จะ ตรวจราคาให้ ด้วยดีได้ เช่น เครื่องจักร เป็นต้น ผู้ซื้อ มาบอกว่า ใด ในระหว่าง ๖ เดือน ถ้าพังไป แล้ว จะ มาบอกว่า อีกไม่ได้. (ดูบทที่ ๑๒)

(ข) ให้ดูตัวอย่างแล้วจึงขาย (Sales on Specimen)
 ของที่ใช้เสมอ ๆ นั้นเมื่อเวลาซื้อ มาก ๆ ย่อมเป็น การลำบาก ที่ จะต้อง ตรวจดูทุก ๆ สิ่ง ก่อนที่ จะซื้อ ของเหล่านี้ เขามักจะให้ดูตัวอย่าง เสียก่อน แล้วจึงตกลงราคากัน การซื้อขายชนิดนี้โดยมากใช้ได้แก่ การขาย เหมากว้าง ๆ ของที่เขาให้ดูเป็นตัวอย่าง นั้น ต้อง เหมือน กับ ของจริง ๆ คือผู้ขาย จะต้องให้สินค้าจริง ๆ เหมือนตัวอย่าง

เมื่อผู้ขายส่งของไปให้ผู้ซื้อแล้ว ผู้ซื้อตรวจดูเห็นว่าของนั้น
ไม่เหมือน กับ ตัวอย่าง ผู้ซื้อ อาจ ร้อง ขอให้ผู้ขาย ลดราคาได้
หรือ ถอน สัญญา กันได้ ถ้าสินค้า จริง ๆ ว่าวทั้ง ตัวอย่างที่ ให้
ดูก็ เช่น เช่น เทียบ กัน ผู้ซื้อ ขอ ร้อง แก่ผู้ขายไม่ได้ เพราะ
ฉะนั้น ควร จะ นำ ตัวอย่าง ไป อัน เทียบ หรือ สิ่ง เทียบ ที่ กว้าง เพื่อ ไม่
ให้เกิด การ ทะเลาะวิวาท กัน ภายหลัง

(ค.) ซื้อ ขาย กัน ด้วย บอกราคา หรือ ยี่ห้อ (Sales by
Trade mark or Brand)

ถ้าคน ทั้งหลาย ทราบ ของ ชนิด นั้น ๆ อยู่แล้ว เมื่อ พ่อค้า
บอกราคา หรือ ยี่ห้อ ให้ ถึง ไม่ให้ ดู ตัวอย่าง หรือ สินค้า จริง ๆ
ก็ รู้ได้ง่าย เช่น ในการ ซื้อขาย เบียร์ หรือ บุหรี่ ซิกาเรต กัน บอกร
ว่า เบียร์ นั้น มี ตรา ลูก กุญแจ หรือ บุหรี่ ซิกาเรต มี ตรา นก ชิน ทรี ผู้
ซื้อ กับ ผู้ขาย ก็ เข้าใจ ว่า ของ ชนิด นั้น เป็น อย่างไร มี ราคา อย่างไร ได้
ก็ เช่น นี้ เพียง แค บอกราคา หรือ ยี่ห้อ เท่านั้น ก็ ตกลง ราคา กัน ได้

(ง) ซื้อ ขาย กัน ด้วย บอกราคา หรือ ชนิด (Sales on
Standard or Sales on Type)

เมื่อ ผู้ซื้อ และ ผู้ขาย บอกราคา หรือ ชนิด ของ ๆ แล้ว ตก
ลง ซื้อ ขาย กัน ได้ วิธี นี้ โดย มาก ใช้ กัน ใน การ ซื้อ ขาย เข้า หรือ

สิ่งที่ได้จากการเพาะปลูก คือ น้ำตาลหรือลำไย เป็นต้น

เช่นคนหนึ่งอยากจะซื้อเข้าที่ยังไม่ได้เก็บ เขาควรจะให้ดู
เข้า เมื่อปีก่อนนี้ เข็นอัครา เพราะปีนี้เข้ายังไม่ได้เก็บ จะให้ดูเข้า
ปีนี้ไม่ได้ เมื่อสัญญาตกลงกันแล้ว ภายหลังเข้าปีใหม่ผลิต
ไป รากเดิมผู้ซื้อขอลดราคาได้ นอกจากนั้นบางทีบอกซื้อที่ ๆ
ทำขึ้นและขึ้นด้วย เช่นเข้าสารชนที่ ๑ ของเมืองแรงกุน
(ย่างกุ้ง) หรือเข้าสารชนที่ ๓ ของเมืองไซ่ง่อน บางที
บอกซื้อผู้ทำและบอกอัคราด้วยก็มี เขาซื้อขายกันโดยบอก
ชื่อเท่านั้น ไม่ได้ดูตัวอย่างหรือของจริง ๆ ก็ได้ เพราะคน
ทั้งหลายทราบชนิดของนั้น ๆ ว่าเป็นอย่างไร ทำที่ไหนได้ก็

ของบางอย่างไม่มีแบบที่จะกำหนด ผู้ซื้อทำถึงต่อไป
ก็ตามชอบใจก็มี เช่นผู้หนึ่งไม่ชอบซื้อเครื่องจักรอย่างที่ใช้
กันมากแล้ว อยากจะเปลี่ยนบางแห่งหรือบอกให้ทำที่ตรง
ไหนให้แน่นอนขึ้นโดยเปลี่ยนแร่ เป็นต้น ผู้ขายหาของตามที่
ผู้ซื้อขอไม่ได้ ผู้ซื้อได้แบบหรือรูปภาพและหนังสือที่ผู้ซื้อ
แจ้งว่าให้ทำที่ใด และทำด้วยอะไร ตามชอบใจของคน เหมือน
เราสร้างบ้านเรือนร้านหรือห้าง เป็นต้น ให้ช่างเขียนเขียน
แปลนให้ การสัญญากันชนิดนี้โดยมากระหว่างนายช่างกับ
ผู้ต้องการ หรือนายช่างกับพ่อค้าแต่พ่อค้ากับพ่อค้าก็มีบ้าง

ข้าพเจ้า จะอธิบายเพิ่มเติม เรื่อง ตรา หรือ ยี่ห้อ ซึ่ง อธิบาย มา
บ้าง แล้วในข้อ ค อีกดังต่อไปนี้

ผู้ทำ สิ่งของ หรือ ผู้ขาย ใช้ ตรา หรือ ยี่ห้อ คึก ของ ตัวหนึ่ง ชื่อ
หรือ รูป ภาพ เพื่อให้ คนอื่น เข้าใจ สิ่ง ของ นี้ ต่าง จาก ของ ที่ คน
อื่น ทำ หรือ ขาย ที่ ต่าง อื่น ถ้า ผู้ นั้น ลง ทะเบียน ที่ รัฐบาล แล้ว
คนอื่น ๆ ใช้ ยี่ห้อ เหมือน กัน คึก สิ่ง ของ อย่าง เดียวกัน ไม่ได้ เช่น
นั้น เมื่อ จะ ทำ ยี่ห้อ ต้อง ระวัง ข้อ บังคับ ของ รัฐบาล (แต่ เคียว นี้ ใน
ประเทศ สยาม ยัง หา ระวัง อยู่ ยัง ไม่ได้ ออก ข้อ บังคับ) และ ควร
เลือก ตรา หรือ ยี่ห้อ ที่ คน ทั้ง หลาย เข้าใจ ที่ ไม่ สับสน กับ เลือก
สิ่ง ที่ คน ชอบ แต่ ควร คึก กุ ตัว ว่า ของ นี้ สำหรับ ขาย แก่ ชาติ
ไหน ก่อน เช่น สีนกั ที่ ขาย ให้ แก่ จีน นั้น ไม่ ควร ใช้ ยี่ห้อ รูป เต่า
เพราะ จีน ไม่ ชอบ แต่ ยี่ห้อ ชอบ เช่น นี บาง ที่ เขา ยัง ไม่ ทัก จะ
เห็น ชนิด ของ ๆ นั้น แต่ เมื่อ ดู ยี่ห้อ แล้ว ก็ ไม่ ชอบ เลย ไม่ ซื้อ ของ
นั้น ก็มี .

บทที่ ๑๔

จำนวนสินค้า

เมื่อ เวลา ซื้อ ขาย กัน ย่อม ใช่ว่า คึก น้ำหนัก หรือ จำนวน ของ หรือ
ขนาด เป็น อัตรา เช่น คึก เป็น ปอนด์ หรือ ชั่ง. จำนวน โหล หลา

หรือถึง เป็น อัตรา ของ บางอย่าง ชื่อ น้ำหนัก หรือ จำนวน ของ หรือ
 ขนาด เหมือน กัน แต่ ของ ริง ๆ ไม่เหมือน กัน ก็มี ทั้ง กัน
 หึ่ง ของ อเมริกา กับ กัน หึ่ง ของ อังกฤษไม่เหมือน กัน เช่นนี้ เป็น ต้น
 หรือ เช่น เข้าสาร สัก หึ่ง เป็น ๒๕ ทนายบ้าง ๒๐ ทนายบ้าง ๓๐
 ทนายบ้าง. เมื่อ เช่นนี้ ราคา ก็ ย่อม ผิด กัน ด้วย ของ บางอย่าง
 ใน ประเทศ ของ ตนเอง ใช้ ขนาด เป็น อัตรา แต่ เมื่อ ส่ง ไป นานา ประเทศ
 ใช้ น้ำหนัก ก็มี ขาย เหมากับ ขาย ปลีก ใช้ ต่าง กัน ทั้ง กล่าว มา
 แล้ว ก็มี เช่น เข้าสาร เป็น ต้น ใช้ ทนาย เป็น เครื่อง ตวง เมื่อ
 ขาย เหมา หรือ ส่ง ไป นานา ประเทศ ใช้ กำหนด เป็น ขาย เช่นนี้ เมื่อ
 เวลา จะ ซื้อ ขาย กัน ผู้ ขาย ต้อง บอก จำนวน และ ขนาด ของ สินค้า
 เสีย ก่อน จึง จะ ตั้ง ราคา ขาย ได้ บางที อาจ เข้าใจ ตาม ขรรพนิยม
 ที่ เคย ซื้อ ขาย กัน ใน ที่นี้ ๆ เช่น ใน นานา ประเทศ ซื้อ ขาย กัน
 บอก แต่ ราคา เฉย ๆ ก็ เข้าใจ ว่า น้ำหนัก ๑๐๐ ปอนด์ ก็มี เป็น
 ต้น ว่า สลั ราคา ๕๐ บาท. ก็ เข้าใจ ได้ ว่า สลั น้ำหนัก ๑๐๐ ปอนด์

น้ำหนัก ของ สินค้า มี สาม ชนิด

(๑) น้ำหนัก รวมทั้ง ของ ที่ บรรจุ และ ห่อ (Gross weight) คือ น้ำหนัก ของ สิ่ง ของ ที่ ซึ่ง ทั้ง หีบ หรือ ห่อ ด้วย เช่น
 ของ มี น้ำหนัก ๑๐๐ ชั่ง หีบ หรือ ห่อ น้ำหนัก ๓๐ ชั่ง รวม น้ำ
 หนัก ๑๓๐ ชั่ง เป็น กรอสดเวท บริษัท รถไฟ หรือ เรือ รถไฟ กิจ

ค่าส่ง จาก กรอสเวท ไม่ใช่ คิวคิต แต่ น้ำหนัก ของ สิ่ง ของ เท่า นั้น

(๒) น้ำหนัก ของ ๖ วัง ๖ (Net weight)

เมื่อ เรา หัก น้ำหนัก ของ หีบ หรือ ห่อ ออก จาก กรอสเวท แล้ว
ที่เหลือ อยู่ คือ น้ำหนัก ของ ๖ วัง ๖

สินค้า ที่ ซื่อ ขา ย กัน ซึ่ง ใช้ น้ำหนัก เป็น อัตรา คือ น้ำหนัก
ของ ๖ วัง ๖ ไม่ใช่ กรอสเวท แต่ ที่ ขา ย ด้วย กรอสเวท ก็มี ของ
บาง อย่าง ก็ ไป ด้ว ย คิน ทรา ย กรวค และ ผง หรือ ของ ที่ เป็น ของ
เหลว มัก จะ รั่ว หรือ กลาย เป็น ไอ ไป ได้ เมื่อ คิวคิตา ของ ๖ สิ่ง นั้น ต้อง
หัก น้ำหนัก ของ คิน ทรา ย กรวค และ ผง หรือ น้ำหนัก ของ ๖ ที่ รั่ว และ
กลาย เป็น ไอ ออก เสีย จาก น้ำหนัก ของ ๖ เหล่า นั้น เหลือ นั้น จึง
จะ เป็น น้ำหนัก ของ ๖ วัง ๖ ราคา สินค้า นั้น ก็ ใช้ เงิน ได้ ตาม
น้ำหนัก ของ ๖ วัง ๖ นั้น

(๓) ของ บาง อย่าง เช่น เส้นไหม หรือ เส้น ค้าย ถ้า ไม่
มี สิ่ง ที่ ทำ ให้ ชุ่ม ชื่น อยู่ บ้าง แล้ว เส้นไหม และ เส้น ค้าย มัก ดู กุ้ ทำ
ให้ เสีย ย่าง ถ้า ชุ่ม มาก ไป ก็ ทำ ให้ ของ นั้น อับ รา ใ้ เช่น
นั้น สิ่ง ที่ ชุ่ม ชื่น ถ้า เป็น จะ ต้อง มี อยู่ บ้าง ใน เนื้อไหม หรือ ค้าย ถ้า
มาก เกิน ไป กว่า ที่ ควร จะมี ผู้ ขา ย ต้อง ลด น้ำหนัก ของ ที่ ชุ่ม
ชื่น ซึ่ง มาก เกิน ไป นั้น ออก เสีย จาก น้ำหนัก วัง ๖ เหลือ นั้น
เรียกว่า คอน คิวคิตเวท (Conditioned weight) ในการ ชื้อ

และขายบ่อหมักน้ำหมักของ ๆ จริง ๆ ถ้าไม่ลดน้ำหนักนั้นออกเสีย
ก็ไม่เห็นการ บติกรรม เห็นคั่นว่า นาย ก ขายไหม ๑๐๐ ปอนด์
ซึ่งไม่มีความชั่งเลย นาย ข ขายไหม ๑๐๐ ปอนด์ แต่
ใน ๑๐๐ ปอนด์นั้นมีสิ่งที่ชุ่มชื้นปนอยู่ด้วย ๑๓ ปอนด์ ถ้า
ขายราคาเท่ากับกับที่นาย ก ขาย เช่นนี้ก็ไม่เห็นการ บติกรรม
ในประเทศที่เป็นการ ซื้อและขาย เส้นไหมเขา ยอม ให้สิ่ง ที่ชุ่มชื้น
มีอยู่ด้วยใน ของ นั้น ๑๑% ถ้ามากกว่านี้เขาต้อง ลด ราคา
ถ้าน้อยกว่า เขาก็เพิ่มราคาให้ เพราะการ ซื้อขายนั้นใช้น้ำหนัก
เป็นอัตรา

น้ำหนัก ของ ๆ ที่สำหรับหุ้มห่อ (Tare)

น้ำหนัก ชนิดนี้คือ น้ำหนัก ของ ๆ ที่สำหรับหุ้มห่อ หรือห่อ เช่น
น้ำหนักของถุง กระสอบ ถัง กระป๋อง หีบ กระดาษ และเชือกเป็นต้น
วิธีที่จะคิด น้ำหนัก ชนิดนี้มีหลายประการ

(ก) น้ำหนักของ ๆ ที่สำหรับหุ้มห่อจริง ๆ (Real tare)
น้ำหนัก ของ สิ่ง ที่สำหรับหุ้มห่อ หรือห่อ จริง ๆ ถ้า จะ ชั่ง น้ำหนัก
ทุก ๆ หีบหรือห่อก็เห็น การ ลำบาก สิ่ง ของ ที่มีราคาแพง ย่อม
คิดด้วยวิธีนี้

(ข) คิดเฉลี่ย น้ำหนัก ของ ๆ ที่สำหรับหุ้มห่อ (Average
tare) ถ้ามี ของ ชนิดเดียวกัน แต่ น้ำหนัก ต่างกันเล็กน้อย

ทั้ง มี ของ มาก ถ้า จะ ชั่ง น้ำหนัก ทุก ๆ หีบ หรือ ห่อ เป็น การ
ลำบาก ผู้ซื้อ กับ ผู้ขาย ตก ลง กัน ว่า จะ ต้อง การ ของ เท่า ไหร่
เช่น มี ของ อยู่ ๑๐๐ หีบ เขา เลือก เอา ๓ หีบ คือ หีบ ใหญ่
หีบ กลาง หีบ เล็ก รวม น้ำหนัก เข้า ด้วย กัน แล้ว คิด เฉลี่ย น้ำหนัก
ของ หีบ ทั้ง สาม นั้น ไม่ต้อง คิด น้ำหนัก ของ หีบ อื่น ๆ ก็ ทราบ
น้ำหนัก ได้

(ค) น้ำหนักของ ๆ สำหรับหุ้มหรือห่อต้องคิดตามธรรมเนียม
ในการซื้อขายของ ๆ สิ่งนั้น (Customary tare) ของบาง
อย่าง ที่าที่ แ่ง เดียว กัน น้ำหนัก หุ้ม หรือ ห่อ นั้น เกือบ เท่า ๆ
กัน จะ ต่าง กัน บ้าง ก็ เล็ก น้อย เพราะ ฉะนั้น เรา วั สิ้น ค่า ที่ ซื้อ
มา แล้ว ไม่ จำ เป็น ต้อง คิด น้ำหนัก ของ ที่ จะ หุ้ม หรือ ห่อ ทุก ๆ หุ้ม
หรือ ห่อ คิด น้ำหนัก เป็น เปอรเซ็นต์ จาก กรอสเวต นี้ เป็น วิธี
ที่ คิด อย่าง ง่าย ๆ แต่ จะ หมายความว่า ยุติธรรม ที่ เกียวยัง ไม่ ได้ เช่น ใน
ประเทศ ฝรั่งเศส ซื้อขาย กัน เช่น กาแฟ ซึ่ง บรรจุ ด้วย ถุง เขา
ถก น้ำหนัก ของ ถุง นั้น ออก เสีย ๒% จาก กรอสเวต เมื่อ ผู้ซื้อ
จะ ใช้ เงิน ก็ คิด ให้ ตาม น้ำหนัก ที่ เหลือ นั้น

ตามที่กล่าวมาแล้วในบทนี้ น้ำหนัก จำนวน และ ขนาดของ
สินค้าที่ใช้กันนั้น เป็นสิ่งสำคัญในการซื้อขาย แต่มาตรา น้ำหนัก
มาตราวัดทางยาว ของทุก ๆ ประเทศใช้ไม่เหมือนกัน ข้าพเจ้า
หวังใจว่าผู้ศึกษาคง จะได้เรียนรู้แล้วในวิชา เลข เหตุฉะนั้นไม่
จำเป็นจะต้อง กล่าวในที่นี้.

บทที่ ๑๕

เวลา และ ที่ ๆ รับส่งสินค้า

การ กำหนด เวลา และ ที่ ๆ รับส่งสินค้านั้น ก็ เป็นสิ่งสำคัญ
มากในการซื้อขาย เช่นในเวลานี้ราคา ของ แพง ผู้ซื้อ ก็เห็น
ให้ผู้ขายส่ง ของโดย เร็ว แต่ผู้ขายยัง ส่งของไปไม่ถึง เมื่อ
ของถึงผู้ซื้อแล้ว ราคาของนั้นลดลง ผู้ซื้อ ก็ ไม่ยอมรับสินค้านั้น
แต่เขาหาได้ทำสัญญากันในการ รับส่งสินค้านั้นไม่ ถ้าเช่นนั้นก็
จะเกิดมีปากเสียงกันขึ้น นี้ก็เห็นได้ว่า เช่น การ ลำบาก ถ้า
ทำสัญญาในการซื้อขายมี กำหนด เวลา และ ที่ ๆ จะรับส่งสินค้า
เป็นต้น ให้เห็น การตกลง กันเสีย แล้ว ก็ จะไม่มี ปากเสียงกันเลย
เพราะเวลา และ ที่ ๆ รับส่งสินค้านั้น ทำตามที่ได้สัญญา กันไว้หรือ
ก็ทำตามราคาที่ซื้อ ของ เช่น ผู้ซื้อได้ซื้อ ของตามราคา C.F.
Bangkok หรือ Cif Bangkok ก็เข้าใจว่าที่ ๆ รับส่งสินค้าคือ กรุงเทพฯ

เมื่อไม่ไ้สัญญาเวลาที่ จะ รับ ส่ง สิ้นค้า ผู้ขาย อาจเข้าใจว่า จะ
ต้อง ส่ง ของไปให้ เมื่อไ้รับ เงิน แล้ว เช่นนั้น เขา จำเป็น ต้อง จัก
ของไว้ ให้เสร็จ เมื่อผู้ซื้อไ้เงินแล้ว จะไ้ส่งไปให้ทัน ตามความ
ต้อง การ ของ ผู้ซื้อไ้.

การ กำหนดเวลาที่ รับ ส่ง สิ้นค้าที่ ใช้กัน โดย มาก มี ดัง ต่อ
ไปนี้

(ก) เรดี (Ready) เมื่อผู้ซื้อ กับ ผู้ขาย ตกลงราคา กัน แล้ว
ผู้ซื้อ ก็ นำ ของไป ที่เคยว เช่น นี้ เรียกว่า กำหนดเวลา ใน ทันที นั้น.

(ข) พรอมปต์ เดลิเวอรี่ (Prompt Delivery) เมื่อผู้ซื้อ
กับ ผู้ขาย ตกลง ราคา กัน แล้ว อีก สอง สาม วัน ผู้ซื้อ จึง มา นำ
ของไป หรือ ผู้ขาย ต้อง ส่ง ของไปให้ ใน ประเทศ อังกฤษ เมื่อเวลา
ตกลง ซื้อ ขาย กัน ถึงไม่กำหนดเวลา ส่ง สิ้นค้า ก็ ต้อง เข้าใจ
ว่า อีก สอง หรือ สาม วัน ผู้ขาย จึง จะ ให้ ของ นี้ แก่ ผู้ซื้อ.

(ค) ออน เทอม (On Term)
ผู้ซื้อ กำหนด เวลาให้ ผู้ขาย ส่ง ของไปให้ เมื่อใด ผู้ขาย
ก็ ส่งไปให้ ตาม วันที่ กำหนด นั้น

(ง) ฟอวาร์ด เดลิเวอรี่ (Forward Delivery)
เมื่อผู้ขาย กับ ผู้ซื้อ ตกลงกัน แล้วผู้ขาย จึง จะ กำหนดเวลาส่ง
ของไปให้ผู้ซื้อ ภายหลัง เช่น ผู้ซื้อ สั่ง ซื้อของใน เดือนตุลาคม และ

สัญญา แก่ผู้ขายว่าให้ส่งสินค้ามาให้ใน เดือน ธันวาคม เมื่อถึง
เดือน ธันวาคม แล้ว ผู้ขาย จะ ต้อง ส่ง ของไปให้ จะ ส่ง ซ้ำ
กว่านี้ไม่ได้

(๑) ชิปปเมนต์ (Shipment)

ผู้ขาย ต้อง บรรทุก สินค้า ลง เรือกลไฟ ตาม เวลา ที่ได้ กำหนด
ไว้ในสัญญา เช่น จะ บรรทุก ของ ลง เรือใน วันที่ ๑๕ มีนาคม
คือ จะ บรรทุก ของ ลง เรือไม่ได้ เกิน กว่า เวลา นั้นไป ถ้าสัญญา
จะส่ง ของในระหว่าง เดือนมิถุนายน กับ เดือนกรกฎาคม ต้อง
บรรทุกของ ลง เรือในระหว่าง วันที่ ๑ มิถุนายน ถึง วันที่ ๓๑
กรกฎาคม ในข้อนี้ถ้าผู้ส่งได้บรรทุกของ ลง เรือกลไฟตาม วันที่
กำหนด แล้ว เมื่อเรือถึง เข้าไปโดย เหตุอย่างใด อย่างหนึ่ง ผู้ส่ง
ไม่รับผิดชอบ แต่เขา ต้อง พยายาม ที่ จะ บรรทุก ของให้ ตรง
ตามเวลาที่กำหนด คือบรรทุก ของ ลง เรือใน วัน ซึ่ง แจ้ง อยู่ใน
ใบบรรทุก สินค้าใน เรือ กลไฟ ถ้า เข้าไป กว่านี้ผู้ส่ง ต้อง รับผิดชอบ

ที่ ๆ รับส่ง สินค้า

ที่ ๆ ทั้ง ค่อไปนี้เป็นที่ซึ่งใช้กันมากในการ รับส่งสินค้า

(ก) ขอนสปอต (On Spot) ผู้ซื้อ จะต้องไปรับสินค้า ณที่สินค้าอยู่ เมื่อเวลาที่ตกลง ราคาซื้อขาย กัน แล้วผู้ซื้อ ต้องขนของไปจากที่นั้น และเสียค่าขนเอง.

(ข) ที่สถานีรถไฟ (At Station)

ที่ๆ รับสินค้านั้น คือที่สถานีรถไฟ แต่เป็นได้สองทาง คือที่สถานีรถไฟที่ผู้ซื้ออยู่ หรือที่สถานีรถไฟที่ผู้ขายอยู่ ราคาสินค้าขึ้นผิดกัน เช่น ผู้ซื้ออยู่ที่เพชรบุรี ผู้ขายอยู่ที่กรุงเทพฯ ถ้าที่ๆ ส่งสินค้าอยู่ที่เพชรบุรี ราคาสินค้าก็แพง เพราะผู้ขายต้องเสียค่ารถไฟ และค่าใส่หุ่ยต่าง ๆ แต่ถ้าส่งที่สถานีรถไฟบางกอกน้อยก็ถูกกว่า เพราะผู้ขายไม่ต้องเสียค่ารถไฟ เสียแต่ค่าขนของไปส่งถึงสถานีรถไฟเท่านั้น

(ค) ขอนเรล (On Rail)

ผู้ขายต้องขนของถึงสถานีรถไฟ และบรรทุกรถไฟด้วยแต่ผู้ซื้อต้องเสียค่ารถเอง

(ง) ขอนเกด (On Deck) ผู้ขายต้องขนของไปส่งที่

ท่าก้ำเรือกำปั่น ต้องเสียค่าเรือจ้างและค่ากุสึขนของ แต่เมื่อบรรทุกของลงเรือเสร็จแล้วต่อไปผู้ขายไม่รับผิดชอบเลย มีใช้ในการส่งสินค้าออก

(๑) ฟรีโอเวอร์ไซด์ (Free Overside) ที่ ๆ รับสินค้า คือที่ ๆ ข้าง ๆ เรือลำใหญ่ ผู้ขายไม่รับผิดชอบ เมื่อสินค้า นั้นได้ขึ้นกว่านแล้ว ส่วนค่าบรรทุกค่าส่ง และค่าใส่หุ้ยต่าง ๆ นั้น ผู้ซื้อ ต้อง เสียเอง

(๒) เอกซ์แวนเฮาส์ (Ex Warehouse) ผู้ขาย จัด สินค้า มอบให้ แก่ผู้ซื้อที่โรง กุ๊กั๊ง ผู้ซื้อ ต้อง เสีย ค่า ขน ของ รากโรง กุ๊กั๊ง.

(๓) แฟรงโก (Franco) ที่ ๆ รับสินค้าคือที่ห้าง ของผู้ซื้อ ถ้า เช่น นั้น ผู้ขาย ต้อง ส่งของ ไป ให้ถึงห้าง ผู้ซื้อ ที่ เติบว ค่ารถ และค่าใส่หุ้ย ต่าง ๆ ผู้ขาย ก็ ต้อง เสีย ด้วย

บทที่ ๑๖

วิธี ตั้ง ราคา ขาย

ถ้า จะ พูดยตามวิชา อีคอนอมิสต์ของ จะ ขึ้น ราคา หรือลง ราคา บ่อม เกี่ยว ด้วยความ ต้อง การ และ จำนวน สิ่ง ของไม่เสมอ กัน เช่น ถ้า มีความ ต้อง การ มาก แต่ จำนวน ของ น้อย ราคา สิ่ง ของนั้น ก็แพง ขึ้น ถ้า จำนวน ของ มาก แต่มีความต้องการ น้อย ราคา ก็น้อย ลง หรือ ถ้า ทั้งความ ต้อง การ และ จำนวน ของ มากขึ้น แต่ความ ต้องการ มาก กว่า จำนวน สิ่ง ของ เช่น นี้ ราคา แพง ขึ้นเหมือนกัน

ถ้าจำนวนของ มีมากกว่าความต้องการ ราคา ก็ลง อีกประการ
หนึ่ง จำนวนเงินที่ใช้กันแพร่หลาย มากขึ้น ราคา ของ ก็แพงขึ้น ถ้า
น้อยลง ราคา ของ ก็น้อยลง ตาม เว้น แต่ ของ บาง อย่าง เช่น ของ
ที่ คณะรัฐบาล ขายราคา ย่อมไม่ขึ้นลงเหมือนอย่าง ที่กล่าว มาแล้ว
เพราะ ราคา นั้น กำหนดไว้ ตามข้อบังคับ เรื่อง ที่กล่าว มา แล้ว
นี้ พ่อค้า จำเป็น ต้อง รู้ ไว้ โดย แท้ แต่ ข้าพเจ้า จะ อธิบาย เรื่อง นี้
อีกในบท ต่อ ๆ ไป

วิธี บอก ราคา นั้น มีสอง ชนิด อย่าง หนึ่ง คิด น้ำหนัก จำนวน
หรือ ขนาดของ สินค้า เป็นอัตรา เช่น น้ำมันก๊าด ปอนด์ หนึ่ง ราคา ๑ บาท
๗๕ สตางค์ น้ำตาล ๑๐๐ ปอนด์ ราคา ๑๒ บาท ๖๐ สตางค์
วิธี หนึ่ง ผ่า สักหลาด ม้วน หนึ่ง หรือ หลา หนึ่ง ราคา เท่า นั้น ๆ อีก
อย่าง หนึ่ง คิด จำนวน เงิน เป็นอัตรา เช่น เงินบาท หนึ่ง ซื้อเข้า
สารพัด ๘ ทาน เป็น คำน น้ำหนัก ขนาด หรือ จำนวน ของ
สินค้า และ จำนวนเงิน เป็น อัตรา นั้น ตั้ง ขึ้น ตามธรรมเนียม ในการ
ซื้อขาย

วิธี ทั้ง ราคา ขาย ที่ใช้กันโดย มาก มีดัง ต่อไปนี้

(ก) โลโค (Loco) คือ ราคา สินค้า ที่อยู่ในห้าง หรือ
โรงกุกัง เมื่อ ผู้ซื้อ จะ ซื้อ สินค้า ตาม ราคา นี้ ต้อง เสีย ค่าต่าง ๆ
ที่จะ นำ ของ ไป ถึง ห้าง ของ ตน คือ ค่าจ้าง กู้สิน ของ ค่ารถ

ค่าเรือจ้าง ค่าอินซูรันส์ ค่าขนของขึ้นบก กับค่าใส่หุ้ยอื่นๆ อีก
เช่นนี้ผู้ขายไม่ต้องรับผิดชอบเลย แต่ขายราคาคง.

(ข) ฟรี อะลองไซด์ชิป (Free Alongside Ship) ราคาคือ
ราคาขายกับค่าหีบหรือห่อ และค่าเรือจ้างด้วย เช่นนี้ผู้
ขายต้องส่งของไปถึงเรือลำใหญ่ แต่ไม่ต้องบรรทุกของลงเรือลำ
ใหญ่ด้วย เมื่อผู้ขายได้ส่งของถึงเรือลำใหญ่แล้วไม่ต้องรับผิดชอบ
อีกต่อไป

(ค) ฟรี ออนบอร์ด (Free on Board = F. O. B.) คือ
ราคาขายกับค่าส่งของไปถึงเรือลำใหญ่ เช่นทั้งราคา F. O. B.
Bangkok ผู้ขายต้องเสียค่าเรือจ้างถึงเรือลำใหญ่ที่ท่า
เรือกรุงเทพ ฯ ภายหลังเมื่อเกิดอันตรายขึ้นในการส่งสินค้า
ผู้ซื้อต้องรับผิดชอบเอง

(ง) คอสต์และเฟรต (Cost and Freight = C. F.)
คือราคาขายค่าส่งสินค้า ค่าเรือจ้าง และค่ากূলขนของเสร็จ
เช่นนี้ถ้าหากสินค้าเกิดอันตรายขึ้นผู้ซื้อต้องขาดทุนเอง และ
ถ้าผู้ซื้อได้ไปรับประกันไว้ที่บริษัทรับประกันแล้ว ผู้ซื้อก็ต้อง
เสียค่าอินซูรันส์

(จ) คอสต์เฟรตกับอินซูรันส์ (Cost, Freight & Insurance
= Cif) คือราคาขายอย่างข้อ ง. กับค่าอินซูรันส์ด้วย เช่นนี้

สะดวกแก่ผู้ซื้อ
จากนานาประเทศ

ราคาอย่างนี้โดยมากใช้ในการซื้อของ

(ณ) แฟรงโก (Franco) คือราคาอย่างชัด ๆ กับค่า
เสียภาษีในการที่รับสินค้าเข้าเข้ากับค่ารถที่จะขนของมาถึงห้าง
ของผู้ซื้อ ผู้ขายต้องเสียค่าใส่หีบต่าง ๆ ทั้งสิ้น ถ้าผู้ซื้ออยาก
จะซื้อของจากนานาประเทศซื้อราคาอย่างนี้สบายดีแต่ราคา
แพงมาก

(ช) ชาร์จเฟอวาร์ด (Charges Forward) คือราคาขาย
เท่านั้น ผู้ขายเป็นแต่เตรียมของที่ขายไว้ให้พร้อมในห้างของ
ตนเองผู้ซื้อต้องมาขนหรือหาญาติมาบรรทุกเองและเสียค่าอื่น ๆ เอง
ทั้งสิ้น

(ซ) ดิวตีเพด (Duty Paid) คือราคาที่ผู้ขายต้อง
เสียค่าต่าง ๆ กับราคาขายด้วย เขาต้องส่งไปที่เมืองที่ผู้ซื้ออยู่
หรือเมืองที่ผู้ซื้อประสงค์จะให้ส่งไป ทั้งต้องทำตามข้อบังคับ
ของกรมศุลกากรของเมืองนั้น ๆ ด้วย เพราะฉะนั้นผู้ขาย
ต้องรับผิดชอบมาก

ข้าพเจ้าจะอธิบายเรื่องลดราคาซึ่งเกี่ยวข้องกับวิธีทั้งราคา
ขายด้วย

ราคาของนั้นไม่ว่าทุก ๆ ห้างได้กำหนดไว้แล้ว ถ้าผู้ซื้อ
 เคยมาซื้อของบ่อย ๆ ที่ห้างนั้น หรือซื้อของมาก ๆ พ่อค้าก็
 จะลดราคาให้บ้าง หากราคาที่ตั้งไว้ เพื่อต่อไปผู้ซื้อจะได้พอ
 ใจมาซื้อของที่ห้างนั้นบ่อย ๆ คำที่จะลดให้กับภิกษุเทศน์
 คือวิธีที่จะลดนั้นสุดแท้แต่ผู้ขายจะตกลง ในเมืองนอกมี
 ขรรณนิยมในการซื้อขายของบางอย่าง คือขายเชื่อ เสมอ
 และกำหนดเวลาที่จะใช้เงินได้ ถ้าหากผู้ซื้อให้เงินสดหรือ
 ใช้เงินได้ระหว่างเวลากำหนด ผู้ขายยอมลดราคาให้บ้าง ก็มี
 หรืออีกประการหนึ่งผู้ขายประสงค์จะให้มีส่วนซื้อของจากห้าง
 ของตนมาก ได้กำหนดจำนวนเงินลงไปว่า ถ้าผู้ซื้อซื้อของจาก
 ห้างนั้นในปีหนึ่ง เช่นจำนวนเงินตามที่เขากำหนดไว้ เขาจะลด
 ราคาให้บ้าง เช่น นาย ก ซื้อของจากห้าง นาย ข และ
 นาย ข สัญญาแก่นาย ก ว่า ถ้าซื้อของไปจากห้างเขาในปีหนึ่ง
 ๓๐๐๐ บาท เขาจะลดให้ ๓% หรือถ้าซื้อของไป ๕๐๐๐ บาท
 เขาจะลดให้ ๔% ก็มี ที่ทำดังนี้เพื่อให้มีส่วนซื้อมาซื้อของ
 จากห้างนั้นมาก ๆ นี่เป็นการสัญญากันโดยมาก ระหว่างพ่อค้า
 ขายเสมอ กับพ่อค้าขายปลีก

บทที่ ๑๗

การให้เงิน ค้ำสินค้ำ

ผู้ซื้อ เมื่อซื้อของไป แล้วต้องให้ค้ำสินค้ำแก่ผู้ขาย การให้ค้ำสินค้ำมีสองประการ ให้เงินหรือให้ใบสำคัญที่ใช้ในการค้าขาย (ใบเชค ใบแลกเงิน ใบพรมิสสารีโนท เป็นต้น) ในสมัยโบราณซึ่งยังไม่มีเงินเชื่อถือกันนัก เมื่อเวลาผู้ขายใช้เงินจริง ๆ แต่ในสมัยนี้การการค้าขายเจริญขึ้น จำนวนเงินที่ใช้กันก็มากขึ้น ทั้งมีบรรดาในการค้าขายที่ และใช้ทั้งกฎหมายที่จะบังคับการคดโกงขึ้น เช่นนี้จึงซื้อขายกันโดยความเชื่อถือ คือใช้ใบสำคัญที่ใช้แทนเงินนอกจากเงินจริง ๆ ก็มี การให้เงินจริง ๆ นั้นเป็นการลำบากมาก ทั้งจะกล่าวต่อไปนี้

(๑) เมื่อรับเงินผู้รับต้องตรวจดูทุก ๆ คราวว่า เงินนั้นเป็นเงินที่หรือเงินปลอม ถ้าจำนวนเงินมาก ๆ ต้องเสียเวลาในการตรวจและนับด้วย

(๒) ผู้ซื้อต้องเก็บเงินไว้ที่ห้างของตนเองเสมอ ถ้ามิฉะนั้นจะไม่เป็นการสะดวกในการซื้อขาย ทั้งมีอันตรายมาก

(๓) เมื่อผู้รับกับผู้ใช้อยู่ใกล้กันเป็นการลำบากที่จะต้องถือเงินไปมา ทั้งอันตรายก็มีมาก

ที่ได้อธิบาย มา แล้ว นี้จะเกาะ แต่ที่สำคัญ ๆ ใน สมัยนี้
 การ ที่ใช้เงิน จริง ๆ นั้นใช้ ได้แค่ เพียงการ ซื้อ ขายกัน เล็กน้อย เช่น
 ขาย ปลีก เป็นตัน ที่ใช้ ใบเช็ค ใบ แลก เงิน ใบ พรอมิสส์วารี โทค
 ก็ เป็นการ ล้าซาก อยู่บ้าง เล็กน้อย แต่ยังคง ว่า ที่ใช้เงิน จริง ๆ
 แต่ เรา จะไม่ได้ ใช้เงิน ที่ เกือบไม่ ได้ จน กว่าคน ทั้ง หลาย จะ มีความ
 เชื่อถือ กัน มาก ขึ้น เมื่อโลก เจริญ ขึ้น ความ เชื่อถือ ก็ มาก ขึ้น
 ที่ใช้เงิน จริง ๆ อย่าง เกือบไม่ ใช้วิธี นี้ เพราะ เช่น นั้นไม่ว่า
 ทุก ๆ ประเทศ ใช้ ใบ สำคัญ ที่ใช้ แทน เงิน มาก ถึง แม้ ว่า ซื้อ ขายกัน
 เล็กน้อย เรา ได้ ทราบ ว่า ใน ประเทศ อเมริกา เคย ใช้ ใบ เช็ค อย่าง
 น้อย ที่สุด เพียง ๖ สิบตังค์ ก็มี

เวลาที่ ใช้เงิน ค่า สิ้นค้า มี ๓ ชนิด คือ

(๑) ให้เงินล่วงหน้า

(๒) ให้เงินเมื่อรับของ

(๓) เมื่อได้รับของ แล้ว ภายหลัง จึงให้เงิน

(๑) ให้เงินล่วงหน้า

ผู้ซื้อ ให้เงิน ก่อน ที่ จะ ได้ รับ สินค้า จาก ผู้ขาย เมื่อ ผู้ซื้อ
 กับ ผู้ขาย ยังไม่ คั่น เคย กัน ผู้ขาย ไม่ ขาย เชื่อ ให้ แก่ ผู้ซื้อ ถ้า
 ให้เงิน สด ผู้ขาย ก็ ยอม ขาย ได้ แต่ ผู้ซื้อ เมื่อ ซื้อ ของ แล้ว อยู่
 โกล จะ ให้ ผู้ขาย ส่ง ของ ทาง ไปรษณีย์ หรือ รถไฟ ไป ให้ ภายหลัง ถ้า

เช่น นั้น ผู้ซื้อ ต้องได้ เงิน ล่วง หน้า เสีย ก่อน ผู้ขาย ก็คิด ราคา
ของ นั้น ให้ ถูก เพราะ อันตราย ที่ จะ เกิด เพราะ ผู้ซื้อ ไม่ใช้ เงิน
ให้ ภาย หลัง นั้น ไม่มี เมื่อ ผู้ขาย ได้ รับ เงิน ล่วง หน้า แล้ว อาจ นำ
ไป ใช้ หรือ ไป ทำ ทุน ได้

(๒) ใช้เงินได้เมื่อได้รับของ

ผู้ขาย ให้ สิณค้ำ แก่ ผู้ซื้อ ๆ ก็ ได้ เงิน แก่ ผู้ขาย ที่ ได้ เงิน
ทั้ง นี้ มี หลาย ประการ

(ก) ให้เงินสดเมื่อเวลารับสินค้ำไป (Cash on Delivery
= C. O. D.) เมื่อ ผู้ซื้อ รับ ของ ไป แล้ว ก็ ใช้ เงิน ได้ แก่ ผู้ขาย ทัน ที่
วิธี นี้ ใช้ ใน การ ขาย ปลีก เสมอ

(ข) อีก สอง สาม วัน จะ ให้ เงิน (Prompt Cash) เมื่อ ผู้ซื้อ
ได้ รับ สิณค้ำ แล้ว อีก สอง หรือ สาม วัน จึง นำ เงิน มา ให้ แก่ ผู้ขาย ๆ ไม่
ลด ราคา ให้ เลย

(ค) ให้เงินเมื่อรับใบสำคัญ (Cash against Documents)
เมื่อ ผู้ซื้อ รับ ใบ บรรทุก สิณค้ำ ใน เรือ กล ไฟ หรือ ใบ รับ ของ รถ ไฟ ใบ
อินชัวร์ส โปลิซึ กับ ใบ อินวอยซึ แล้ว จึง จะ ให้ เงิน แก่ ผู้ขาย

(ง) ให้ใบเช็ค

ผู้ซื้อ ซื้อ ของ แล้ว ให้ ใบ เช็ค แก่ ผู้ขาย • ผู้ขาย นำ ใบ เช็ค
• นั้น ไป รับ เงิน จาก ธนาคาร ได้ หรือ เมื่อ ผู้ซื้อ รับ ใบ เช็ค จาก คน

อันผู้ซื้อนั้น เห็นชื่อสลักหลัง แล้วให้ แก่ผู้ขาย ผู้ขายนั้น ก็ไป
รับเงิน จากธนาคารได้ เช่น นาย ก ซื้อของ จากนาย ค ๑๐๐ บาท
แต่ นาย ก ได้รับใบเช็คจากนาย ข ไว้ ๑๐๐ บาท แล้ว นาย ก
เห็นชื่อสลักหลังให้ แก่ นาย ค แล้ว นาย ค ไปรับเงินที่ธนาคาร
ซึ่งมี แจง อยู่ในใบเช็ค นั้น

(๓) ผู้ขายให้สินค้า แก่ผู้ซื้อ ก่อนที่จะได้รับเงิน คือ
ขายเชื่อให้ผู้ซื้อ ผู้ขาย ต้องให้สินค้า ก่อนที่จะ รับเงิน อันตราย
มีบ้าง เหตุฉะนั้น เขาจึง คิดเอา ราคาแพงกว่าซื้อ ๑ และ
ซื้อ ๒ ที่กล่าวมาแล้ว เวลาที่จะใช้เงินให้ นั้นต่าง ๆ กัน จะ
ให้เมื่อไร ก็ได้ หรือ สิ้นเดือนหนึ่งสามเดือนหรือครึ่งปีแล้วให้ก็มี ตาม
สัญญา หรือ ขนบธรรมเนียม ของ การซื้อ ขาย เมื่อ ถึง กำหนด
วันที่ จะใช้เงิน แล้วผู้ซื้อ ต้อง นำเงิน มาให้ผู้ขาย ถ้าผู้ซื้อ กับผู้
ขาย เกี่ยวข้อง กันใน การค้าขาย มาก เช่น พ่อค้า ขาย เหมากับ
พ่อค้า ขาย เหมากันด้วยกัน ย่อม ทำการ ซื้อ ขาย กันใน เดือนหนึ่ง หลาย ๆ
ครั้ง ทั้งสอง คน นั้น มี บัญชี จด รายรับ รายจ่าย ของ ตน ใน
บัญชี นั้น ต้อง เขียน เดือน วันที่ ซื้อสินค้า จำนวนสินค้า จำนวน
เงินที่ซื้อ ขาย เชื่อกันให้ ถูกต้อง เมื่อถึง เวลาที่ใช้เงิน เช่น สิ้น
เดือนแล้ว เงิน ที่หัก เหลือ นั้น ต้อง ให้เงิน หรือ ยกไป เดือนหน้า

วิธีใช้ให้คำสินค้า

(ก) ถ้าผู้ซื้อ อยู่ใกล้กัน และขาย ของ เล็ก น้อย ผู้ซื้อให้เงิน สด หรือใบเช็คก็ได้ ถ้าอยู่ห่างกัน จะให้เงินถึง กล่าวมาแล้ว เป็น การ ลำบาก มาก ผู้ซื้อ จะให้ ใบ แลก เงิน หรือ ธนาณัติ ก็ได้ ผู้ซื้อ ส่ง เงิน ไปให้ผู้ขายทางธนาคาร คือผู้ส่งนำเงินไปที่ธนาคาร ธนาคาร เขียนใบ แลก เงิน ให้แก่ผู้ซื้อ เมื่อเขาได้รับแล้ว ก็ ส่ง ไปให้ผู้รับ ผู้รับ นั้น นำใบ สำคัญนี้ไปขึ้นธนาคาร ที่มี ชื่อ แจ้ง อยู่ในใบ แลก เงิน นั้น ก็รับเงินได้ เช่น นาย ก อยู่ ที่ กรุง เทพ ฯ ขอ ของ จาก นาย ข อยู่ ที่ พระ ปฐม เทียร หรือ ชอง กง เมื่อเวลา จะส่งเงินไปให้นาย ข นาย ก นำเงินไปที่ธนาคาร ที่ตนอยู่ ธนาคาร เขียนใบ แลก เงิน ให้แก่ นาย ก เมื่อ นาย ก ได้รับใบ สำคัญนี้ แล้ว ก็ ส่ง ไปให้นาย ข เมื่อ นาย ข ได้รับใบ แลก เงิน นั้น แล้ว นำใบ สำคัญนี้ไปธนาคาร ซึ่งมี ชื่อ แจ้ง อยู่ในใบ แลก เงิน ที่ อยู่ ที่ พระ ปฐม เทียร หรือ ชอง กง เมื่ออยาก จะ ส่ง เงิน โดย เร็ว จะใช้ โทรเลข ก็ได้ คือ ทำ อย่าง ที่ ได้ อธิบาย มา แล้ว ข้างบน นั้น เช่น นาย ก อยาก จะ ส่ง เงิน เร็ว ๆ จะ ส่ง อย่าง แลก เปลี่ยนเงิน ตามปรกติไม่ทัน ต้อง เสีย เงินค่า โทรเลข ให้แก่ธนาคาร ที่ตนอยู่ อีกพะแนก ดึง เช่น นี้ธนาคาร นั้น ก็ โทรเลข บอก สาขา หรือธนาคาร อื่น ๆ ที่ เกี่ยวข้อง กับ ธนาคาร ของ ตน ที่ นาย ข อยู่ และ นาย ก ต้อง บอกให้นาย ข

ทราบโดยทางโทรเลขว่า ส่งเงินไปเท่าใด ไปรับเงินที่ธนาคาร
ไหน เมื่อ นาย ข ได้รับโทรเลขแล้วก็ไปรับเงินที่ธนาคารได้

(ข) ใบแลกเงินที่ใช้ได้ไม่ใช่ทางธนาคาร ก็มี เช่น
นาย ๑ อยู่ที่กรุงเทพฯ ๑ ชื้อของราคา ๑๐๐ บาทจากนาย ๒
อยู่ที่เมือง นครราชสีมาหรือสิงคโปร์ แต่ นาย ๒ อยู่ที่เมืองเดียว
กันกับนาย ๑ เป็นคน นาย ๑ อยู่ซึ่ง จะต้อง ใช้เงินให้แก่ นาย ๑
๑๐๐ บาท นาย ๑ เขียนใบแลกเงินส่งไปให้นาย ๒ ว่าให้ไป
รับเงิน ๑๐๐ บาทจากนาย ๒ เมื่อ นาย ๒ ได้รับใบแลกเงิน
แล้วนำไปให้นาย ๑ เมื่อ นาย ๒ รับรองและเซ็นชื่อแล้ว ก็รับ
เงิน ๑๐๐ บาทจากนาย ๒ ได้

(ค) ส่งทางไปรษณีย์ คือผู้ส่งอยาก จะ ส่งเงินไปให้แก่
ผู้รับเขาไปที่ออฟฟิศไปรษณีย์ เมื่อ ออฟฟิศไปรษณีย์รับเงินแล้ว
เขียนใบธนาคารให้แก่ผู้ส่ง เมื่อผู้ส่งรับใบธนาคารแล้วก็ส่งไป
ให้แก่ผู้รับที่อยู่ต่างเมืองกัน แล้วผู้รับนำใบธนาคารไปขึ้นเงิน
ที่ออฟฟิศไปรษณีย์ที่อยู่แห่งเดียวกันนั้น อย่างนี้ใช้ได้แต่เมื่อส่ง
เงินไปเล็กน้อย ถ้าส่งเงินมาก ต้องเสียค่าธรรมเนียมมากกว่า
ส่งทางธนาคาร เช่นนี้ส่งทางธนาคารดีกว่า ธนาคารนั้นไม่
มีทุก ๆ แห่ง แต่ออฟฟิศไปรษณีย์นี้มีเกือบทุก ๆ แห่ง
ถ้าส่งทางธนาคารไม่ได้ก็ควรส่งทางไปรษณีย์

(ง) พ่อค้า อยู่ที่ต่าง กัน ชื้อและขาย เชื้อกันแล้ว แต่
 ผู้ขายคอย จนกว่าผู้ซื้อจะส่งเงินมาให้ไม่ได้ เมื่อผู้ขายบรรทุก
 ของส่ง ไปแล้วผู้ซื้อ นำใบอินวอยซ์ใบอินชัวร์ส ไปลิซีกับ ใบบรรทุก
 สินค้าในเรือกลไฟ หรือใบรับ ของ รถไฟไปที่ธนาคาร ธนาคาร ก็
 หักเงินค่าคอก เบี้ย และ ค่าธรรมเนียม ออก แล้ว จึง ให้เงินแก่ผู้ซื้อ
 เมื่อธนาคารได้รับใบ สำคัญทั้ง กล่าว มา แล้ว ก็ ส่ง ไปให้แก่ธนาคาร
 ใน คำบิลที่ผู้ซื้อเงินอยู่ ธนาคารได้รับใบ สำคัญแล้ว นำไปให้
 ผู้ที่ จะใช้เงินดู และให้เซ็นชื่อเสียก่อน เมื่อถึงวันกำหนด
 ที่จะใช้เงิน ผู้ใช้เงิน ก็ จะให้เงินแก่ธนาคาร ที่ ตน อยู่

(จ) ผู้ซื้อเขียนใบพรอมิสส์สารีโนคให้แก่ผู้ขาย กำหนด
 วันที่ จะใช้เงินได้ เมื่อถึง วันกำหนด แล้วผู้ขาย นำใบ สำคัญ
 นั้นไปรับ เงิน จากผู้ซื้อได้ ถ้าหากว่า คนทั้ง สอง นั้น อยู่ไกลกัน
 ผู้ขายไม่ต้อง นำใบ นี้ไปให้แก่ผู้ซื้อเอง นำใบ นี้ไปที่ธนาคาร ๆ
 ก็รับ เงิน แทนผู้ขายได้ หรืออีกประการหนึ่ง เช่น นาย ก ชื้อ
 ของ ๑๐๐๐ บาท จากนาย ข แต่ นาย ก ได้รับใบพรอมิสส์สารีโนค
 จากนาย ค ซึ่ง อยู่ที่ เกือบ กันกับ นาย ข ไว้ก่อนแล้ว นาย ค. จะ
 ต้องใช้เงินให้นาย ก ๑๐๐๐ บาท และกำหนดเวลาที่จะใช้เงิน
 นั้นไว้ด้วย เช่นนี้ นาย ก เซ็นชื่อ สักหลังใบพรอมิสส์สารีโนค นั้น

ให้แก่ นาย ข แล้ว นาย ข นำใบสำคัญนั้นไปให้นาย ค กู
 เมื่อถึงวันที่ใช้เงิน นาย ค จะใช้เงินให้แก่ นาย ข
 นอกจากที่กล่าวมานี้ก็ยังมิใช่อีกข้าง ทั้งเป็น เรื่อง
 ที่ยาก ๆ ด้วย ถ้าข้าพเจ้า มีโอกาส จะอธิบายให้ละเอียดใน
 เล่มอื่น ๆ ต่อไป

บทที่ ๑๘

การที่ให้ แพลคเตอร์ ซื้อ และ ขาย

พ่อค้า และ ผู้ทำ สิ่ง ของไม่อาจรู้ชนิดของ สิ่ง ของ ทุก อย่าง
 ว่าดี หรือ เลว หรือ ขนบธรรมเนียมในการ ซื้อขาย ของชนิด นั้น ๆ หรือ
 เหตุอื่น ๆ อีก แต่ ยาก จะ ซื้อ หรือ ขาย ของ บาง อย่าง เช่น ให้
 ให้ผู้ คน ทำการ ซื้อ หรือ ขาย แทน ก็ได้ ผู้ทำการ แทน นั้นคือ
 แพลคเตอร์ แพลคเตอร์ มีหน้าที่ที่จะขาย หรือ ซื้อของให้เจ้าของหรือ
 ผู้ สิ่ง สิ่งของ เมื่อเขาไม่มีความผิดใจ เจ้าของ ต้อง คิดค่า ขาย หรือ
 ค่าช่วยการ ให้ แก่เขา แต่ เขาไม่รับ ผิดชอบ เมื่อขาย หรือซื้อของ
 นั้นได้กำไร หรือขาดทุน

ราคา ของ สินค้าต่าง ๆ ไม่คง ที่ย่อม มีขึ้น ลง อยู่ เสมอ คือ
 สูง แล้ว แ่คราว เวลา และ ค่ำยล ค่ำยล ที่ของ มีราคา แพง
 เป็น เพราะ ของ มี น้อย แต่ มีความ ต้อง การ มาก และ ค่ำยล ที่

ของมีราคาถูกนั้น ก็เป็นเพราะ ของมีมาก แต่มีความต้องการน้อย เช่นนี้พ่อค้าควรซื้อสินค้าจากที่ ๆ มีราคาถูก นำไปขายในที่ ๆ มีราคาแพง เพื่อจะให้ความต้องการ และจำนวนสินค้าเสมอกัน แต่ถ้าจะตั้งสาขาให้มีหลายแห่งขึ้น เพื่อซื้อของจากที่ ๆ ของมีราคาถูกแล้ว นำไปขายในที่ ๆ มีราคาแพง พ่อค้าจะต้องเสียเงินมาก เมื่อเช่นนี้ จะให้แฟกเตอร์ที่อยู่ในตำบลที่ของมีราคาถูกนั้นซื้อของให้ แล้วส่งไปให้แฟกเตอร์ซึ่งอยู่ในตำบลที่ของมีราคาแพงขายก็ได้

การที่เจ้าของส่งสินค้าไปให้แฟกเตอร์ขายนั้น เรียกว่า คอนไซน์เมนต์ (Consignment) และ การที่ให้แฟกเตอร์ซื้อของให้เรียกว่าอินเดนท (Indent) เมื่อเจ้าของให้แฟกเตอร์เป็นผู้ซื้อหรือขายก็สุดแท้แต่แฟกเตอร์จะซื้อหรือขาย เช่นนี้ก็มีหรือบางที่เจ้าของกำหนดราคาให้ซื้อและขายก็มี ถ้าเจ้าของได้กำหนดราคาให้แล้ว แฟกเตอร์ต้องทำตามที่ได้กำหนดไว้ นั้น ถ้าซื้อหรือขายผิดไปจากที่กำหนดแล้ว แฟกเตอร์ต้องรับผิดชอบ

(๑) การที่ให้แฟกเตอร์ขาย (Consignment)

ถ้าเจ้าของสอบถามแฟกเตอร์ ก่อนที่จะตอบต้องตรวจดูราคาซื้อของนั้นว่าในเวลานี้จะขายได้เท่าใด ค่าช่วยการที่ตน

ได้รับ และค่าใส่หุ่ยต่าง ๆ เท่าใด สิ่งเหล่านี้ แฟคเตอร์ ต้อง
 ยอดเข้าของให้ถูก ต้องโดยละเอียด ใบยอดนี้ เรียกว่า โพรฟอมา
 แอคเคานท์ เซลส์ (Proforma Account Sales) ถ้ามีหนี้
 เมื่อรับของแล้ว ขายให้ ไม่ตรงกับที่ ยอดให้ เจ้าของทราบนั้น เจ้า
 ของ ก็ จะไม่ได้กำไร ตามที่คิดไว้เดิม นี่ย่อมเป็นการลำบากแก่
 เจ้าของ หรือ เมื่อรับสิ่งของ จากเจ้าของนั้น เจ้าของได้บอก
 ราคาให้แล้ว แฟคเตอร์ ต้องพยายามที่จะ ขายของให้ ได้ตาม
 ราคาที่กำหนด หรือ แพงกว่านั้น แม้ถึง เจ้าของไม่ได้กำหนด
 ราคาขายให้ ก็ควร ขายของให้ ได้ราคาแพงเสมอ เพราะแฟคเตอร์
 ใ้รู้ราคาของ นั้นกับค่าส่ง และค่าใส่หุ่ยต่าง ๆ หากใบอินวอยซ์ที่
 เจ้าของ ส่งมาให้ อยู่แล้ว

ใบอินวอยซ์ ที่ให้ แก่ แฟคเตอร์ (Consignment Invoice)
 ใบอินวอยซ์ ชนิดนี้ ใช้ ได้เมื่อ เจ้าของ ส่งของ ไปให้ แก่ แฟคเตอร์ ที่
 ขายของแทน ในใบอินวอยซ์นี้ บอกชื่อ ชนิด จำนวน ราคาของ
 และค่าใส่หุ่ยต่าง ๆ เสร็จ แฟคเตอร์ ต้อง ขายของให้ ได้เท่า
 กับราคานี้ หรือ มากกว่าราคาที่ส่งไว้ให้ ถ้าหากว่า จะ
 ขายตามราคานี้ไม่ได้ ก็เป็น เขา ต้องขายต่ำกว่าราคาที่
 กำหนดไว้ ต้อง ยอดให้ เจ้าของทราบก่อน เมื่อเจ้าของ อนุญาต
 แล้ว จึง จะขายของ ตามราคาที่ขอ นั้นได้ ถ้าไม่ทำดังนี้ เจ้า

ของ ก็ จะ ขาดทุน มาก ภายหลัง จะ เกิด ทะเลาะวิวาทกัน ขึ้นใน
ระหว่าง สอง คน นั้น

บางที เจ้า ของ ส่ง ของ ไป ให้ แคลเตอร์ แล้ว แต่ หนี้ เจ้า ของ
ต้องการ เงิน ขึ้น มา และจะรอไป จนกว่า แคลเตอร์ ขายของ นั้นเสร็จ
ไม่ได้ เขา นำไป อินวอยซ์ ไป อินซูรันส์ ไปลิช กับไปบรรทุกสินค้า
ใน เรือ กลไฟหรือใบรับ ของ รถไฟไป ขอ ยืม เงิน ที่ ธนาคาร ธนาคาร
ต้อง คิดหักดอกเบี้ย และ ค่าธรรมเนียมออกแล้ว จึง จะ ให้ เงิน ที่ เหลือ นั้น
แก่ ผู้ นั้น แล้วส่งไป สำคัญนั้นไปที่ ธนาคาร ใน คำบลที่ แคลเตอร์ อยู่
เมื่อ ธนาคาร ใน คำบล ที่ แคลเตอร์ อยู่ ใ้รับ เงิน จาก แคลเตอร์ แล้ว
ก็ จะ ใ้ ใบ สำคัญ นั้น แก่ แคลเตอร์ ไป และ เมื่อ แคลเตอร์ ใ้รับ
สิ่ง ของ จาก บริษัท เรือกลไฟหรือ รถไฟ และ ขายของ ใ้ แล้ว เขาอาจ
หักเงินที่ใ้ให้ แก่ธนาคาร และ คอกเบี้ยด้วย ก็ ใ้ เมื่อ แคลเตอร์
ใ้ขาย ของ นั้นหมดแล้ว ต้อง ทำ บัญชี ที่ ขาย สิ่ง ของ นั้น ยี่ ต่อเจ้า
ของ บัญชี นี้เรียกว่า แอคเคานท์ เซลส์ (Account Sales)
สิ่ง ที่ จะ ต้องเขียนในบัญชี นี้คือ จำนวนเงินที่ขาย ใ้ และ จำนวน
เงินที่ ต้อง หัก ออก คือค่าโสหุ้ยต่าง ๆ ที่สำหรับใ้ใช้ ใน การ
ขาย ค่า บ่วยการ ที่ แคลเตอร์ ใ้รับ จาก เงิน ที่ ขาย ใ้ ทั้ง หมด
และ เงิน ที่ เหลือ ซึ่ง แคลเตอร์ จะ ส่งไป ใ้เจ้า ของ บัญชี นี้ ต้อง
เขียนโดยละเอียด ถ้า หากว่า แคลเตอร์ ขาย ของ นั้น ใ้บ้าง แต่ยังไม่

ขาย ของไม่หมดก็ต้อง เขียนใบงบ ประมาณ ราคา ของ สิ่งของ ส่งไป
ให้แก่ เจ้า ของ ว่า ขายได้เท่าใด เสียค่าใส่ห่วยเท่าใด และ
ของ บังคับ เหลือ อีก เท่าใดให้ เจ้า ของ รู้ ก่อน ค่า บ่วยการ ของ
แฟกเตอร์ นั้น เรียกว่า เซลลิง คอมมิสชัน (Selling Commission)
ค่า บ่วยการ นี้คิด เอา จาก จำนวนเงิน ที่ ขายได้ หรือ จาก จำนวน ของ
ก็มี บางที แฟกเตอร์ ซื้อของ จาก เจ้า ของ เอง เขา ก็ อาจ ใ้รับ
ค่า บ่วยการ ตาม ที่ ใ้ สัญญา กันไว้ เหมือน กัน

เมื่อ แฟกเตอร์ ใ้รับ ขาย ของแทน เจ้า ของ แล้ว ต้อง เอาใจใ้
ใ้ การ ขาย เหมือน กับ เป็น ของ ๆ คน คือ จะ ต้อง ตรวจดูหลัก
ฐาน ของ ผู้ซื้อ เพราะ ธรรมดา สิ่ง ต่าง ๆ ในโลกนี้ ย่อม ไม่ ยั่งยืน
ต่อไป จะ เป็น อย่างไร ก็ รู้ ไม่ได้ เหตุฉะนั้น จะ เชื่อถือ ไป เสีย ทุก
อย่าง ก็ ไม่ได้ บางที แฟกเตอร์ อาจ จะ เชื่อถือ ผิดไป คือ
เข้าใจ ว่า ผู้ซื้อ นั้น เป็น คน ชื่อสัตย์ หรือ มี หลักฐาน ที่ แต่ มา
ภายหลัง กลาย เป็น คน ทูจริต ไป เช่น นี้ ก็มี เพราะ เหตุ นั้น ถ้า ผู้
ซื้อ ล้ม เสีย หรือ ไม่ ใ้ เงิน เจ้า ของ ก็ จะ ขาดทุน มาก ใน
ประเทศ นอก เขา ใ้ คึกข้อง กัน อันตราย ที่ จะ เกิด ขึ้น เช่น นี้ คือ
เมื่อ ใ้ แฟกเตอร์ ขาย เจ้า ของ ใ้ สัญญา กันกับ แฟกเตอร์ ว่า ถึง แม้ ผู้
ซื้อ จะ ไม่ ใ้ เงิน ค่า สินค้า ใ้ ก็ ดี หรือ เพราะ เหตุ อย่าง ไ้ อย่าง
หนึ่ง ก็ ดี แฟกเตอร์ รับ รอง จะ ไม่ ใ้ เจ้า ของ ขาดทุน แต่ เจ้า ของ

ต้องให้เงินค่ารับรองแก่ แฟคเตอร์ อีก พระหนักหนึ่ง นอกจากค่าขาย
หรือค่าป่วงการนี้ด้วย ค่ารับรองนี้เรียกว่า เดล เครแดร์ (Del
Credere) เมื่อแฟคเตอร์ได้รับเงินเดล เครแดร์ แล้วถึงแม้ว่าผู้
ซื้อไม่ใช้เงินให้ก็ต้องรับผิดชอบตามสัญญา

(๒) การที่ให้แฟคเตอร์ซื้อ (Indent)

วิธีนี้ใช้เมื่อส่งซื้อของที่อยู่ห่างกัน เพราะผู้ส่งไม่

ทราบ ว่า ของชนิดนั้นมีขายที่ ไหนหรือทำที่ไหน ที่ไหน ๆ
อีกด้วย ถ้าผู้ส่งถามไปยังแฟคเตอร์ แฟคเตอร์ต้องตอบให้ผู้
ส่งส่งของทราบว่า เวลาของนั้นราคาเท่าใด ค่าส่งค่า
อิฐรันส์ และค่าป่วงการ ที่ตนจะได้รับเท่าใด ในตอบนี้เรียกว่า
ว่าไฟรฟอมาสแตนดิง อิม แอคเคานท์ (Proforma Standing in
Account) เมื่อผู้ต้องการสั่งให้แฟคเตอร์ซื้อ ผู้นั้นต้องส่งตัวอย่าง
หรือบอกชื่อและยี่ห้อของ ๆ หรือบอกลักษณะก็ได้ นอกจากนั้นยัง
ต้องบอกราคาซื้อ วิธีบรรจุ เวลาและที่ ๆ จะส่งกับทางที่จะส่งส่ง
ของและบอกวิธีใช้เงินด้วย ก็มี เมื่อราคาของนั้นแพงกว่าราคาที่
ผู้ส่งกำหนดมาได้ แฟคเตอร์ต้องถามผู้นั้นก่อนว่า จะต้องการ
หรือไม่ เมื่อผู้ส่งตอบมาว่า ต้องการแล้วจึงจะซื้อได้ เมื่อ
ซื้อเสร็จแล้วต้องส่งส่งของนั้นไปให้แก่ผู้ส่งโดยเร็วตามที่ใดสั่งไว้
ทั้งต้องส่งบัญชีส่งของที่ซื้อของนั้นให้แก่ผู้ส่งด้วย บัญชีนี้เรียกว่า

ว่า แอคเคาท์บอช (Account Bought) สิ่งที่จะเขียนในบัญชี
 นี้คือ ราคาจะเกาะสิ่ง เดียวหรือหลายสิ่ง ราคาทั้งหมดยก
 ค่าส่ง ค่าบรรจุหรือห่อ ค่าอินชัวร์นส์ ค่าช่วยการ เงินที่
 แฟกเตอร์ใช้แทนได้ และค่าใส่หีบต่าง ๆ นอกจากนี้ยังต้อง
 ส่งบัญชีสิ่งของ ซึ่งผู้ขายให้แก่แฟกเตอร์ไปนั้นให้ผู้ส่งด้วย ค่า
 ซื้อหรือค่าช่วยการที่ได้แฟกเตอร์เรียกว่า บายอิง คอมมิสชัน
 (Buying Commission) ค่าช่วยการนี้คิดเป็นเปอร์เซ็นต์ ทางการค้า
 ซื้อสิ่งของกับค่าอื่น ๆ รวมเข้าด้วยกัน บางทีคิดจากจำนวน
 ของที่ซื้อ ก็มีบ้าง

เมื่อแฟกเตอร์ซื้อสิ่งของแล้วส่งไปให้ผู้ส่ง แต่ผู้ส่งไม่
 ยอมรับของนั้นหรือรับของนั้นไม่ได้ โดยเหตุใดเหตุหนึ่งก็ดี แฟก
 เทอร์ไม่มีความผิดเลย เขาบอกให้ผู้ส่งมารับของให้ทันตาม
 เวลาที่เขากำหนดให้ ถ้าพ้นกำหนดแล้วผู้ส่งไม่มารับของ
 นั้นไป แฟกเตอร์อาจขายเลหัดของนั้นได้ และเมื่อขายของ
 นั้นแล้ว ต้องบอกให้ผู้ส่งทราบทันที เว้นแต่สิ่งของนั้นเป็น
 ของเสียบง่าย จะไม่ ต้องบอกหรือกำหนดให้ผู้ส่งมารับของก่อน
 ก็ขายของนั้นได้ และเมื่อขายเลหัดของนั้นไปแล้ว แฟกเตอร์
 ก็รับเงินไม่พอกับที่ตนควรจะได้ เขาอาจขอรับรองจากผู้ส่งได้
 อีก (ตามกฎหมายฉบับนี้)

บทที่ ๑๙

เข้าหุ้นส่วนกันซื้อขาย

พ่อค้าทำการค้าขายคน เดียว หรือ เข้าหุ้นส่วนกันหลาย ๆ คน ทำการซื้อขาย เช่น บริษัท เป็น ต้น ก็มี แต่ เรื่อง บริษัท นั้น ได้ อธิบายไว้ ใน เล่มที่ ว่า ด้วย วิชาวณิชการ อย่างย่อแล้ว เข้าหุ้นกันทำการซื้อขาย ณะเกาะ ของ บางสิ่ง บางอย่าง ชั่วคราวก็มี แต่ การเข้าหุ้นชนิดนี้ ต่างกัน กับ บริษัท เช่น นาย ก อยู่ ที่ กรุงเทพฯ ๖ กับ นาย ข อยู่ ที่ กรุงเก่า เข้าหุ้นกันทำการซื้อขาย แต่ ใคร จะ ลงทุนเท่าใด ก็ได้ ตามชอบใจ เมื่อขาย ของ เสร็จ แล้ว ได้ กำไร หรือ ขาดทุน ก็ แบ่ง กันตามแต่ ใคร มี หุ้น มาก หรือ น้อย หรือ ตามที่ได้ สัญญา กัน ถ้า ผู้ที่ เข้าหุ้น ส่วน ไม่ เชื้อถือ ซึ่ง กัน และ กัน จะ ทำการ เช่นนี้ ไม่ได้ เช่น คำนวณ นาย ก ซื้อของ แล้ว ส่งไปให้ นาย ข ขาย เมื่อ เขา ส่ง สินค้า ไป แล้ว ต้อง เขียนใบ อินวอยซ์ คือ บอกราคาซื้อ ค่าหีบหรือห่อ และ ค่าส่งไปให้ ด้วย เช่นเดียวกับ ที่ แฟกเตอร์ ซื้อ สิ่ง ของ ส่งไปให้ เจ้าของ เมื่อ นาย ข รับ สินค้า และ ขาย ของ นั้น แล้ว ต้อง บอกให้ นาย ก ทราบว่า ขาย ได้เท่าใด ค่าใช้จ่ายที่ใช้ ในการ ขาย ของ นั้น เท่าใด คือ ทำ เช่นเดียวกับ ที่ แฟกเตอร์ ขายของ แทน เจ้าของ เมื่อหัก ราคาซื้อ

กับค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการซื้อขาย จาก ราคา ขายเสร็จแล้ว ผล
 ลบนั้น เป็น เงินที่ได้กำไร หรือขาดทุน ก็ แบ่ง กันได้หรือ เสีย
 ระหว่าง สอง คนนั้น การ ซื้อ ขาย ที่ น่า กลัว อันตราย มาก คือ
 ทำการ คำขาย ที่ไม่ทราบ ว่า จะได้กำไร ถ้า เช่น นี้ทำการ ด้วย
 เข้าหุ้นส่วนกันทั้งกล่าวมาแล้วนั้นเป็นเหมาะกว่าที่จะทำคนเดียว เพราะ
 ว่า ถึง จะ ขาดทุน ก็ แบ่ง กัน เสีย คน ละ เล็ก ละ น้อย ทั้งได้ผลดี
 กว่าที่จะให้ แฟคเตอร์ ซื้อ หรือขายให้ เพราะ การ ที่ให้ แฟคเตอร์
 ซื้อ หรือขายให้ นั้น ต้อง เสีย ค่า ปร่วง การ ย่อมเป็นธรรมดา
 ของ มนุษย์ ที่ ยาก จะ ได้ผล มาก ๆ บางที แฟคเตอร์ มัก จะ หา
 วิธี ที่จะให้ ได้ค่า ปร่วง การ มาก ขึ้น แต่ ตาม ตัว อย่าง คน สอง คน
 ที่กล่าว มา แล้ว ทำ การ คำขาย นั้นไม่ต้อง เสีย ค่า ปร่วง การ และ
 ทำง คนต่าง พยายาม ที่ จะ ซื้อ และขายให้ก็ เพื่อ จะได้กำไร มาก ๆ
 หนึ่ง การ ที่ เข้าหุ้นกัน ขาย สิ่ง ของ บาง อย่าง ชั่วคราวนั้น เมื่อไม่ เป็น
 การ สกวก จะ เล็ก เสีย ก็ได้ ทั้งค่าใส่หุ่ย ก็ เสีย น้อยกว่าที่จะ ตั้ง
 สาขา เพราะ ถ้า มี สาขา ถึง จะ ขาย ของไม่ ที่ ก็ ต้อง เสีย ค่าเช่า
 และค่าอื่น ๆ อีก และ การ ที่ เข้าหุ้น ส่วนกัน ทำการ คำขาย
 ชั่วคราว นั้นย่อมไม่ เหมาะแก่ที่ จะ มี สาขา ด้วย

มีสมาคมชนิดหนึ่งเรียกว่าคอร์ดแมนต์แอสโตซิเซชัน (Dormant

Assosiation) คือ เป็นบริษัท เข้าหุ้นส่วน กันซื้อ ขาย อย่าง เงียบ ๆ
 สมาคมนี้ไม่ใช่ทำการ ชั่ว คราว คือทำการ นาน ๆ คล้าย กับ
 บริษัท อย่าง ที่เปิดเผย เหมือนกัน สมาคม ชนิดนี้ ทำการ ตั้งแต่
 สอง คน ขึ้นไป คนหนึ่งให้ทรัพย์สิน สมบัติ ของ ตน แก่ อีกคนหนึ่ง
 เป็นทุน คนที่สอง เป็นผู้ทำการ ค้าขาย คนที่หนึ่งไม่ได้เกี่ยวข้อง
 ในการค้าขายโดยตรง แต่เป็นผู้มีอำนาจที่จะตรวจตราการ
 งานของสมาคมนี้ได้ ชื่อ ของคนที่หนึ่ง เขาไม่เปิดเผยให้คน
 ภายนอก ทราบ เช่น คนทั้งสอง ก็เข้าใจว่าที่ทำการ นั้น เป็นของคนที่
 สอง ภาษีของคนที่หนึ่ง คนที่หนึ่งจะเป็นผู้ขายหรือผู้ซื้อ
 หรือข้าราชการ และ จะมีหลาย ๆ คนก็ได้ เมื่อทำการ ค้าขายได้
 กำไรหรือขาดทุนก็ แบ่ง กัน ระหว่าง คนที่หนึ่ง กับ คนที่สองตามที่
 สัญญา กัน เมื่อเวลา เลิกการ ค้าขาย ถ้าขาดทุนน้อยลง เหลือ
 ให้แก่ คนที่หนึ่ง เท่านั้น คนที่หนึ่ง เรียกว่า โสเลนต์พาร์ตเนอร์
 (Silent Partner หรือ Dormant Partner) ซึ่งหมายความว่า
 หุ้นส่วนลับ คนที่สองโดยมากมักจะไม่ มีเงิน แต่เป็นผู้ชำนาญใน
 การค้าขาย ขอผู้ศึกษา ฟัง เข้าใจว่าสมาคมชนิดนี้ไม่เหมือน
 กันกับบริษัท ตามกฎหมาย เพราะบริษัทนั้น เราทราบได้ว่าทุน
 เท่าใด จำนวนคนที่ถือหุ้นเท่าใด และมีอำนาจทำการเหมือน
 กับพ่อค้าอื่น ๆ ใด อย่างไรบ้าง ส่วนสมาคมนี้เราไม่อาจรู้ได้ว่า

ทุนเท่าใด จำนวนคนที่ลงทุนเท่าใด กับทั้งไม่ต้องทำตาม
กฎหมายของบ้านเมืองอย่างบริษัทด้วย (ตามกฎหมายญี่ปุ่น)

—*~*~*~—

บทที่ ๒๐

การประมูลราคาซื้อ ขาย และ ขาย เติหลัง

ในการซื้อและขายกันตามธรรมดา นั้น เมื่อผู้ซื้อกับผู้

ผู้ขายตกลงราคากันแล้ว จึงจะเป็นอันสัญญาซื้อขายกันได้ แต่
เมื่อมีผู้ซื้อคนหนึ่งและผู้ขายหลายคน แข่งขันราคากัน ผู้ซื้อต้อง
ซื้อของจากผู้ขายที่ว่าราคาต่ำที่สุด ถ้ามีผู้ขายคนหนึ่งและผู้

ผู้ซื้อหลายคน แข่งขันราคากัน ผู้ขายจะต้องขายของ
ให้แก่ผู้ซื้อซึ่งให้ราคาสูงที่สุด วิธีซื้อขายกันชนิดนี้มีสอง

ประการคือ

(๑) การประมูลราคาซื้อหรือขาย (Tender)

เมื่อรัฐบาลหรือบริษัทอยากจะซื้อของมาก ๆ หรือจะขาย
ของที่ทำขึ้นหรือของที่ไม่ต้องการ เช่น รัฐบาลหรือบริษัท
นั้นก็แจ้งความในหนังสือพิมพ์ต่าง ๆ ให้มหาชนทราบว่า จะต้อง
การขายหรือซื้อ ของชนิดใด เป็นจำนวนเท่าใด ในเวลาใด ที่ใด
และกำหนดเวลาให้ผู้ต้องการจะซื้อหรือขายนั้นมาประชุมกันว่า
ประมูลราคาต่อเจ้าพนักงานของรัฐบาลหรือบริษัทนั้น เมื่อ

พนักงานของรัฐบาลหรือบริษัทนั้นได้เปิดและตรวจดูใบประมูลราคาเสร็จแล้ว จะขายของให้แก่ผู้ประมูลราคาสูงที่สุด หรือ จะซื้อของจากผู้ประมูลราคาต่ำที่สุด แต่เมื่อมีผู้ประมูลราคาเท่าๆ กันหลายคน รัฐบาลหรือบริษัทควร จะ กำหนดวิธีที่จะตัดสินว่าคนใดสมควร จะ เป็นผู้ซื้อหรือขาย และ กำหนดให้ผู้ซื้อหรือผู้ขายวางเงินประจำเท่าใด ทั้ง กำหนดเวลาที่ จะให้นำของไป และใช้เงินด้วย เพื่อไม่ให้ เกิด ชัก ช้อง หรือ มีปากเสียง กัน ขึ้น ภายหลัง บางที รัฐบาล หรือบริษัท ประสงค์ จะ สร้างทาง รถไฟ หรือการ โยธาต่าง ๆ ก็ แรงความ ให้ผู้ต้องการจะ รับจ้าง มาว่าประมูลราคา กัน เช่น นี้ ก็มี

(๒) การขาย เลหฺลิ่ง (Auction)

วิธีนี้ใช้ ได้ ฉะเพาะ แต่ การ ขายของ เท่านั้น การ ซื้อของ ไม่เคย มี ของที่จะขาย นั้น เป็น ของใหม่ ๆ บ้าง ของค่างปีบ้าง หรือ เครื่องใช้สอยใน บ้านหรือห้าง ของ ผู้ที่ล้มละลาย เป็น ต้นบ้าง เช่นนี้ เจ้าของ จะ ขาย เลหฺลิ่ง เอง หรือให้ คนอื่น ขาย เลหฺลิ่ง ก็ได้ ถ้าผู้ซื้อ จัก การ ขาย เลหฺลิ่ง ต้อง เสียค่า ขายให้ แก่ผู้ นั้น ค่าขาย นี้ เรียกว่า ลอตมะนี (Lot money) บางที ผู้ซื้อ ก็ให้ค่าป่วงการ แก่ ผู้ขาย เลหฺลิ่ง ด้วยก็มี ผู้ที่ ขาย เลหฺลิ่ง แทน เจ้าของ นั้น ต้อง ทำการ โดย วิธี เทียบกันกับ แฟลคเตอร์ ที่ ขาย ของให้ เจ้าของ คือ

ต้องพยายามที่จะขายให้ได้กำไร มาก ๆ และ เมื่อ ก่อนที่จะ
ขาย เหลหลัง ต้องบอกให้คนทั้งหลายทราบโดยลงแจ้งความในหนังสือ
พิมพ์ต่าง ๆ ด้วย สิ่ง ที่ ควร จะ บอกให้คนทั้งหลายทราบนั้น คือ
เวลา และ ที่ ๆ ขาย ของ เหลหลัง ชนิด และ จำนวนของ สิ่ง ของ เวลา
ที่จะใช้เงิน และ รัช ของ เบ็น คัม

เมื่อ ถึง วัน กำหนด ผู้ที่ ต้อง การ จะ ซื้อ ก็ มา ที่ ๆ ขายเหลหลัง
วิธี นี้ แข่ง กัน ซื้อ ค่าย ปรากฏ ผู้ที่ ขายเหลหลัง จะ ขายให้ แก่ ผู้ว่า
ราคาแพงที่สุด โดยมาก ผู้ซื้อว่าราคาสูง ขึ้นไป เป็น ลำดับ และ
บางที ผู้ขาย เหลหลัง บอก ราคา เดิมก่อน ผู้ซื้อ จึง ว่า ประมูล ราคา
สูง ขึ้นไป ากนั้น หรือ อีก ประการ หนึ่ง ผู้ขาย บอก ราคา สูง ที่สุด
แล้ว ค่อย ลด ราคา ลง มา เป็น ลำดับ ผู้ซื้อ ต้อง รอ อยู่ จนถึง ราคา
ที่ตนต้อง การ จะ ซื้อ หรือ ราคา ที่ เห็น ว่า พอ สมควร ผู้ซื้อ เมื่อ
ซื้อ ของ และ ใช้เงิน ได้ เสร็จ แล้ว ก็ รัช สิ่ง ของ ไป ได้ หรือ บางที ให้
เงิน วาง ประจำไว้ ภายหลัง เมื่อ นำ เงิน มา ใช้ ให้หมด แล้ว จึง จะ
รัช ของ ไป ได้

คุณ และโทษ ของ การ ว่า ประมูล และ การ ขายเหลหลัง
ผู้ขาย อาจขายได้ ราคา แพง ที่สุด หรือ ผู้ซื้อ อาจซื้อ ได้ ราคา
ถูก ที่สุด เพราะ ว่า ผู้ ต้อง การ จะ ซื้อ หรือ ขาย มา ประชุมพร้อม
กัน และ แข่ง กัน ซื้อ ขาย ถึง ว่า จะ ได้กำไร น้อย ก็ ขาย ขง

ไ้เร็วไม่ต้องเก็บ ของ นั้นไว้ นาน ๆ เพราะ ผู้ซื้อ หรือผู้ขาย ตก
ลง ซ้อ และขายได้ ใน วัน นั้น ที่ เกียว ไม่ ต้อง เก็บ ของ นั้นไว้ ซึ่ง อาจ
จะแตก หรือ รั่ว หาย ไป ได้ ทั้ง เสีย ค่า ใส่ หุ้ย ก็ น้อย ลง ด้วย นี่ นัย
ว่า เป็น คน

ส่วน โทษ นั้น เช่น ผู้ซื้อ หลาย ๆ คน ตก ลง กัน เสีย ก่อน
อย่าง เงียบ ๆ ว่า เมื่อ ซื้อ ของ ทุก ๆ คน ต้อง ที่ ราคา ให้ ถูก
หรือ เมื่อ ขาย ก็ ตก ลง กัน ว่า ทุก ๆ คน ต้อง ที่ ราคา ให้ แพง และ
เมื่อ คน ใด คน หนึ่ง ซื้อ หรือ ขาย ของ นั้น ได้ ก็ มา แบ่งปัน กัน ไร กัน ภาย
หลัง เหตุ นี้ รัฐบาล หรือ บริษัท ควร ระวัง อย่า ให้ พวก ที่ ฉลาด
ทำ เช่น นั้น ได้

บท ที่ ๒๑

เหตุ ที่ ราคา สิ้น ค่ำ ขึ้น และ ลง

ราคา สิ้น ค่ำ นั้น คือ ราคา ของ สิ่ง ของ ที่ ซื้อ ขาย กัน ใน ตลาด
จริง ๆ ราคา ของ ทุก ๆ วัน ย่อม ไม่ คง ที่มี ขึ้น และ ลง อยู่ เสมอ พ่อ
ค้า ควร ศึกษา ให้ รู้ เหตุ ที่ ทำให้ ราคา สิ้น ค่ำ ขึ้น หรือ ลง นั้น ไว้ เพราะ
เป็น สิ่ง สำคัญ ข้าพเจ้า จะ อธิบาย ถึง เหตุ ที่ สำคัญ อย่าง สั้น ๆ
เพื่อให้ เข้าใจ ง่าย ดัง ต่อไป นี้

(๑) ความประสงค์และจำนวนของ

ความประสงค์นั้นคือความต้อง การ ริง ๆ จำนวนของ
 นั้นคือ จำนวนของที่ได้จากการ หักลดกรรม และ กสิกรรม ถ้า
 จำนวนของ มีมากขึ้นผู้ขาย จะขาย ของ นั้น ก็ มาก แต่ผู้ต้อง
 การ ของ นั้น น้อยคน ราคาของ นั้น ก็ ลด ลง ถ้าผู้ต้อง การ จะซื้อ
 ของมี มาก แต่ผู้ทำ สิ่ง ของนั้น น้อย ราคาของ นั้น ก็ ขึ้น การ
 ที่เป็นเช่นนี้ เรา ย่อม เคย ได้ เห็น อยู่ เสมอ

(๒) ค่าแรงคือค่าทำสิ่งของและค่าอื่น ๆ

ค่าแรงนั้นคือค่าที่ ทำ สิ่งของ และ ค่าส่ง ถึง ตลาด เช่น
 แต่ก่อนนั้นทำ สิ่งของ ขึ้น เสีย ค่า ไร่ หัก และ ค่าเช่า ที่ต่าง ๆ รวม เป็น
 เงิน ๑๐ บาท แต่เมื่อมี ผู้คิด ทำ เครื่องจักร ขึ้น ใช้ แล้ว สิ่งของ
 นั้นราคา ลดลง เพียง ๘ บาท น้อยกว่าราคาเดิม ๑ บาท หรือ
 ราคาของ ที่ซื้อ ขาย กัน ใน กรุง เทพ ฯ เพียง ๒๐ บาท ถ้าส่ง
 ของ นั้น ไป ขาย ที่ นครราชสีมา ต้อง เสีย ค่า รถไฟ ๑ บาท ๕๐ สตางค์
 ราคา สิ่งของ นั้น เป็น ๒๑ บาท ๕๐ สตางค์ ถ้าค่ารถมาก
 ขึ้น อีก ๕๐ สตางค์ ราคา สิ่งของ นั้น ก็ มาก ขึ้น เป็น เงิน ๒๒ บาท

(๓) จำนวนเงินที่ใช้กันมากและน้อย

เมื่อ จะ คิด ราคา สิ่งของ นั้น เรา ต้อง เปรียบเทียบ จำนวนเงินกับ
 สิ่งของ คือ ในเวลาใด เงินที่ใช้กัน อยู่ นั้น น้อย ลง ผู้ต้อง การ เงิน

ก็มากขึ้น เมื่อผู้ใดต้องการ จะซื้อเสื้อสักตัวหนึ่ง ความต้องการ
 เสื้อน้อยกว่าความต้องการเงิน เช่นนี้ ผู้ซื้อ ก็จะไม่ยอมซื้อ โดย
 ราคาแพง ราคาเสื้อนั้นก็ลดลง เช่นเดิม ถ้าผู้ใดต้องการเสื้อ
 ตัวหนึ่ง ต้องให้เงินถึง ๔ บาท ผู้ขายจึงจะขายได้ แต่เวลานี้เขาไม่
 ต้องการซื้อตามราคาดั้งเดิม ผู้ขายก็ขายเสื้อนั้นให้เพียง ๔ บาท
 หรือ ๗ บาท ๕๐ สตางค์ ทั้งนี้เป็นต้น

ระยะของราคา ที่ขึ้นลง นั้นย่อมกำหนดตามที่เป็นไปตาม
 ขรรพการ เช่น ราคาตกต่ำลง จากค่าสินค้าที่ทำขึ้นไม่มากนัก
 ราคาขึ้นก็จะหยุด เพราะว่าถ้าราคาต่ำไปกว่าค่าที่ทำของสิ่ง
 นั้นขึ้น ผู้ทำสิ่งของนั้นก็ทำไม่ได้ จำเป็นต้องคงไม่ทำต่อไปอีก
 เช่นนี้จำนวนของนั้นก็จะน้อยลง ส่วนความต้องการก็จะมี
 มากขึ้น ราคาของนั้นก็จะค่อยแพงขึ้นไปทุกที แต่ถ้าแพง
 มากขึ้น ผู้ทำสิ่งของนั้นได้กำไรมากขึ้น ก็จะมีผู้แข่งขึ้นกันทำสิ่ง
 ของมาก คราวนี้ความต้องการก็จะน้อยลง ราคา ก็จะ
 ลดลงตามกัน ย่อมเป็นดังนี้เรื่อยเสมอ เหตุฉะนั้น การที่จะ
 ตั้งราคาลงไปนั้นควร ตั้งเมื่อความต้องการ กับจำนวนของเสมอกัน
 แม้การซื้อขายกัน เขาก็ถือเอาราคาดังนี้เป็นเกณฑ์

ที่กล่าวมาแล้วนี้ ได้พูดถึงราคาขึ้นลงของสิ่งของต่างๆ
 รวมกัน ถ้าจะพูดเฉพาะของที่ได้จากการผลิตกรรมแล้ว

ค่าแรงทำสิ่งของไม่มากขึ้นตามจำนวนของ และทำให้จำนวน
ของมากขึ้นได้โดยเร็ว เช่นนั้นราคาจึงไม่มากขึ้นตามความ
ต้องการนัก ส่วนสิ่งที่ได้จากการกลักรวมจะมากขึ้นจาก
จำนวนของโดยเร็วไม่ได้ ราคาจึงได้มากขึ้นกว่าสิ่งที่ได้จากการ
การคัดถาวร

เหตุที่ราคาขึ้นลงนั้นทั้งที่อธิบายมาแล้ว แต่เหตุที่
ราคาขึ้นและลงนั้นยังพูดรวมกันอยู่ ถ้าจะแยกออกเป็น
อย่าง ๆ แล้วจะเข้าใจได้ง่ายขึ้นดังนี้

เหตุที่ราคาลง

เป็นต้นว่ามีความต้องการน้อยแต่จำนวนของมาก หรือ
เงินที่ใช้กันอยู่ในประเทศนั้นมีมาก หรือเสียค่าแรงทำสิ่ง
ของน้อย เพราะมีผู้คิดใช้เครื่องจักร และค่าส่งน้อยลง เป็นต้น
เหล่านี้เป็นเหตุให้ราคาของลดลง

เหตุที่ราคาขึ้น

เป็นต้นว่าจำนวนของน้อยลง ความต้องการมีมากขึ้น
หรือจำนวนเงินที่ใช้กันน้อยลง เพราะเงินตกไปในนานาประเทศ
มาก หรือเก็บภาษีสินค้าเข้าในประเทศนั้น และเมื่อเงิน
เลวลง เป็นต้น เหล่านี้เป็นเหตุให้ราคาของขึ้น

ก. ย้ายถิ่นที่มาจากบ้านในระหว่าง ๑๐ ปี

ชื่อ-นามสกุล	ร.ก. ๑๒๑	ร.ก. ๑๒๒	ร.ก. ๑๒๓	ร.ก. ๑๒๔	ร.ก. ๑๒๕	ร.ก. ๑๒๖	ร.ก. ๑๒๗	ร.ก. ๑๒๘	ร.ก. ๑๒๙	ร.ก. ๑๓๐
บ้านเกิด	บ้าน	บ้าน	บ้าน	บ้าน	บ้าน	บ้าน	บ้าน	บ้าน	บ้าน	บ้าน
รวมทั้งหมด	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓
ชาย	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑
หญิง	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑
รวม	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓

ข. ย้ายถิ่นที่มาจากบ้านในระหว่าง ๑๐ ปี

ชื่อ-นามสกุล	ร.ก. ๑๓๑	ร.ก. ๑๓๒	ร.ก. ๑๓๓	ร.ก. ๑๓๔	ร.ก. ๑๓๕	ร.ก. ๑๓๖	ร.ก. ๑๓๗	ร.ก. ๑๓๘	ร.ก. ๑๓๙	ร.ก. ๑๔๐
บ้านเกิด	บ้าน	บ้าน	บ้าน	บ้าน	บ้าน	บ้าน	บ้าน	บ้าน	บ้าน	บ้าน
รวมทั้งหมด	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓
ชาย	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑
หญิง	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑
รวม	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓	๑๔,๕๘๓,๘๘๓

รวมทั้งหมด	ร.ก. ๑๔๑	ร.ก. ๑๔๒	ร.ก. ๑๔๓	ร.ก. ๑๔๔	ร.ก. ๑๔๕	ร.ก. ๑๔๖	ร.ก. ๑๔๗	ร.ก. ๑๔๘	ร.ก. ๑๔๙	ร.ก. ๑๕๐
ชาย	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑
หญิง	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑	๗,๒๙๑,๙๔๑

* ทั้ง ร.ก. ๑๒๑ ถึง ๑๒๓ ได้รวมเงินค่าเบี้ยเลี้ยงต่าง ๆ และ ค่าเดินทาง โดยคิดเป็น ค่าธรรมเนียม เบี้ยเลี้ยงต่าง ๆ ไม่เกิน (เบี้ยเลี้ยงต่าง ๆ) ไม่เกิน ๑๐๐ บาท (หนึ่งร้อยบาท) และ ค่าเดินทางไม่เกิน ๑๐๐ บาท (หนึ่งร้อยบาท)

บทที่ ๒๒

การค้าขายระหว่างนานาประเทศกับประเทศสยาม

เมื่อประมาณสามร้อย หรือ สี่ร้อยปี มาแล้ว ประเทศสยามได้ทำการค้าขายกับนานาประเทศ ในเวลานั้น มีชาวโปรตุเกส กับฮอลันดาได้เข้ามาทำการค้าขายในประเทศสยามนี้ ภายหลังเมื่อ ร.ศ. ๗๕ ประเทศอังกฤษ กับสยามได้ทำสัญญากันถึงเรื่องการค้าขาย และการเดินเรือ และต่อมาประเทศสยามก็ได้ทำสัญญาการค้าขายกันกับนานาประเทศมากขึ้น คือฮอลันดา ฝรั่งเศส เติมนาร์ก ฝรั่งเศส เยอรมัน อิตาลี ญี่ปุ่น ฮอลแลนด์ โปรตุเกส รัสเซีย สเปน สวีเดนกับนอร์เวย์ และในเขตอเมริกา จนถึงเวลาปัจจุบันนี้

หัวเมืองในประเทศสยามนอกจากกรุงเทพฯ ที่ทำการค้าขายกับนานาประเทศก็มีอยู่บ้าง แต่ไม่สู้จะมีการค้าขายสำคัญ เพราะฉะนั้นในบทนี้ข้าพเจ้าจะอธิบายถึงจำนวนเงินสินค้านำเข้าและสินค้านำออกเฉพาะแต่ที่กรุงเทพฯ เท่านั้น

อัตราจำนวนเงินสินค้านำเข้า และสินค้านำออกในระหว่าง ๑๐ ปี คือตั้งแต่ ร.ศ. ๑๒๑ ถึง ร.ศ. ๑๓๐

เมื่อเราตรวจดูอัตราเหล่านี้ จะเห็นได้ว่าสินค้าขาเข้า กับ
 สินค้าขาออกในปี ๑๒๑ รวมเงินได้ ๑๕๕,๕๓๑,๘๘๔ บาท แต่
 ในปี ๑๓๐ ได้ ๑๕๗,๗๗๒,๕๘๕ บาท มากขึ้น ๒,๒๔๐,๖๐๑
 บาท

เช่นนี้ก็รู้ได้ว่าการค้าขายในระหว่างนานาประเทศ กับ
 ประเทศสยามเจริญขึ้นไปเป็นลำดับ ๆ ทุก ๆ ปี แต่ปี ๑๒๘ รวมเงิน
 สินค้าขาเข้า กับ สินค้าขาออกได้ ๑๗๗,๑๑๓,๑๔๘ บาท ปี ๑๓๐
 รวมเงินได้ ๑๕๗,๗๗๒,๕๘๕ บาท น้อย กว่าปี ๑๒๘ เป็นเงิน
 ๑๘,๓๔๐,๕๕๔ บาท

สินค้าขาเข้าปี ๑๒๑ เป็นเงิน ๖๘,๗๑๖,๐๗๔ บาท ปี ๑๓๐
 เป็นเงิน ๗๓,๑๓๘,๘๘๒ บาทมากขึ้น ๓,๔๒๒,๘๐๘ บาท ส่วนสิน
 ค้าขาออก เมื่อปี ๑๒๑ เป็นเงิน ๘๕,๘๑๕,๘๒๐ บาท แต่ปี ๑๒๘
 เป็นเงิน ๑๐๘,๘๐๗,๘๗๑ บาท มากขึ้น ๒๓,๐๙๑,๘๐๑ บาท
 นี้ทำให้ชาวเรา มีความยินดีมากที่แลเห็น ว่าสินค้าออกของเรา
 เจริญขึ้น แต่ปี ๑๓๐ สินค้าขาออก เป็นเงิน ๘๔,๖๓๓,๖๑๓ บาท
 น้อย กว่าปี ๑๒๘ เป็นเงิน ๒๔,๒๗๔,๒๐๘ บาท ที่เป็นอย่างนี้
 เข้าใจว่าคง จะเป็นชั่วคราวเท่านั้น เพราะเมื่อปี ๑๒๘
 ราษฎร ทำนาได้ผลน้อย เข้าที่ส่งออกไปในปี ๑๓๐ น้อยกว่า
 ปี ๑๒๘ เป็นเงิน ๒๕,๒๒๐,๖๑๔ บาท คือปี ๑๒๘ เข้าที่ส่ง

ออกไป นานาประเทศ เป็นเงิน ๔๑,๐๖๐, ๘๗๔ บาท ปี ๑๓๐
เป็นเงิน ๖๕, ๘๔๐, ๒๖๕ บาท

จะแสดง จำนวนเงิน สิ้นค้าขาเข้า และสิ้นค้าขาออกที่สำคัญๆ
ให้ละเอียดขึ้นใน ระหว่างปี ๑๒๖ ถึง ๑๓๐ ทั้ง มีราย แจ่ง ค่อไปนี้



ก. อัตราราคาข้าว

ชื่อสินค้า	ร.ศ. ๑๒๖	ร.ศ. ๑๒๗	ร.ศ. ๑๒๘	ร.ศ. ๑๒๙	ร.ศ. ๑๓๐
สิ่งที่ทำด้วย	บาท	บาท	บาท	บาท	บาท
สำลี	๑๕,๐๕๕,๐๖๕	๑๕,๒๖๘,๑๐๔	๑๑,๔๓๔,๐๕๗	๑๑,๘๐๘,๒๑๑	๑๕,๗๘๒,๖๗๓
อาหารทาง	๖,๔๗๔,๖๐๔	๖,๒๔๙,๘๙๙	๕,๖๕๖,๓๓๖	๔,๗๗๕,๔๔๒	๕,๐๙๕,๙๗๘
สิ่งที่ทำด้วย					
แก้ว	๕,๗๓๓,๘๘๙	๔,๗๗๒,๖๓๘	๔,๘๖๙,๑๐๑	๓,๙๖๐,๘๒๘	๔,๕๐๒,๔๗๗
ไหม และสิ่ง					
ที่ทำด้วยไหม	๓,๑๔๒,๖๕๘	๓,๖๘๘,๘๘๖	๓,๕๙๓,๓๙๖	๓,๗๔๔,๓๐๔	๓,๖๓๓,๐๒๓
ผ้าไหม	๓,๔๗๖,๑๐๙	๓,๒๕๙,๐๖๔	๓,๒๗๘,๕๔๔	๓,๖๓๖,๖๕๒	๓,๐๓๔,๒๑๐
ผ้าทอ	๒,๖๑๔,๑๕๗	๒,๕๕๓,๔๗๖	๒,๖๔๓,๘๐๙	๒,๗๓๓,๗๔๙	๒,๖๘๐,๒๓๓
สิ่งที่ทำด้วย					
ทองเหลือง					
และ					
ฟลอป	๑,๕๖๖,๒๙๙	๑,๙๙๐,๙๗๙	๑,๗๑๓,๕๑๑	๑,๔๓๕,๖๑๔	๒,๔๕๐,๕๕๔

ข้อสันนิษฐาน	ว.ศ. ๑๒๖	ว.ศ. ๑๒๗	ว.ศ. ๑๒๘	ว.ศ. ๑๒๙	ว.ศ. ๑๓๐
การเก็บภาษี	๓,๐๐๒,๑๙๙	๒,๙๔๖,๙๔๗	๒,๓๔๔,๘๒๖	๓,๔๕๓,๓๙๑	๑,๒๑๓,๒๙๔
ภาษีที่ดิน	๔๕๕,๒๗๔	๑,๐๑๒,๒๘๔	๑,๐๕๒,๑๑๐	๑,๑๐๒,๒๗๔	๑,๑๙๗,๗๓๐
ภาษีการค้า	๑,๐๐๘,๕๘๙	๙๙๑,๙๕๖	๑,๑๐๗,๕๒๑	๑,๑๕๑,๗๕๕	๑,๑๖๘,๖๒๔
สิ่งที่ทำด้วยเหล็กและไม้					
ต่าง ๆ	๑,๔๕๑,๙๔๒	๑,๑๗๘,๔๖๑	๑,๐๙๔,๖๓๘	๑,๐๘๔,๑๑๖	๑,๑๔๗,๕๔๔
รถต่าง ๆ	๔๕๘,๗๘๗	๗๓๗,๔๘๗	๗๗๓,๕๗๕	๗๑๙,๓๕๒	๑,๐๘๓,๖๕๑
ไม้ต่าง ๆ	๑,๐๖๕,๙๒๙	๑,๑๒๐,๕๒๓	๙๗๓,๖๐๐	๘๖๓,๓๒๘	๑,๐๐๘,๘๕๘
สิ่งที่ทำด้วยหนัง					
ของฟอก	๖๐๘,๐๐๙	๖๕๐,๒๐๒	๕๗๔,๙๖๒	๖๕๓,๘๓๑	๙๙๙,๓๑๘
เครื่องจักร					
ต่าง ๆ	๑,๑๑๙,๘๗๒	๑,๒๐๒,๔๓๙	๑,๒๕๓,๒๒๑	๑,๐๘๙,๑๖๗	๘๙๗,๙๓๕

ชื่อสินค้าเข้า	ว.ศ. ๑๒๖	ว.ศ. ๑๒๗	ว.ศ. ๑๒๘	ว.ศ. ๑๒๙	ว.ศ. ๑๓๐
เครื่องไฟฟ้า	๓๑๙,๘๓๔	๘๒๗,๘๐๙	๓๘๗,๕๙๕	๔๕๒,๑๐๕	๘๙๕,๗๓๖
เครื่องลาย					
ความกับ					
ภาษีที่ท่า					
ด้วย กิม	๘๘๘,๐๖๑	๙๒๐,๗๔๒	๑,๐๖๔,๐๑๓	๙๑๔,๓๔๑	๘๒๗,๗๗๑
เรือต่าง ๆ	๑,๐๔๓,๖๐๗	๙๗๑,๕๒๒	๙๗๓,๑๙๖	๙๘๘,๒๔๔	๘๑๒,๕๒๓
ไม้ซีกไฟ	๘๘๒,๑๕๔	๗๓๙,๑๑๓	๗๘๒,๗๕๑	๗๘๗,๕๓๓	๗๓๖,๙๙๙
กระเทียมและ					
เครื่องกระเทียม	๕๘๙,๘๖๘	๖๙๓,๔๗๒	๗๑๖,๙๕๒	๖๙๒,๙๖๐	๗๐๐,๓๓๗
ทอดไม้ไฟ	๘๗๓,๘๒๙	๖๐๕,๗๙๓	๖๗๓,๓๖๙	๖๗๙,๘๗๘	๖๘๒,๔๓๒
ใบชา	๖๔๕,๘๑๕	๘๔๙,๐๙๓	๙๘๘,๐๙๑	๗๘๘,๙๕๙	๖๗๕,๕๔๙
ซีเมนต์	๔๑๑,๘๗๐	๓๘๙,๐๘๑	๖๐๓,๘๖๒	๔๖๔,๓๒๐	๕๔๑,๘๕๘
หมาก	๓๙๑,๘๙๘	๔๑๙,๗๐๐	๔๗๙,๑๐๗	๔๗๐,๐๕๘	๕๔๐,๖๘๗

ชื่อสินค้าเข้า	ร.ศ. ๑๒๖	ร.ศ. ๑๒๗	ร.ศ. ๑๒๘	ร.ศ. ๑๒๙	ร.ศ. ๑๓๐
สิ่งที่ทำด้วย					
หิน แกะ	๓๕๑,๔๑๒	๓๙๓,๕๘๓	๓๓๑,๖๓๙	๓๗๙,๑๗๐	๔๙๔,๙๘๗
สิ่งสำหรับทำ	๔๔๘,๒๗๐	๓๗๐,๐๙๗	๓๘๖,๙๔๕	๓๒๔,๒๗๓	๔๙๒,๗๙๗
แบ่งสัตว์			๔๗๓,๙๕๖	๓๘๓,๔๒๘	๔๘๓,๙๙๙
ทะเลียงและ					
เครื่องทะเลียง	๕๙๕,๙๒๗	๓๑๕,๕๖๓	๔๒๔,๗๒๐	๓๖๙,๕๖๙	๔๑๘,๖๘๓
แก้ว และ					
เครื่องแก้ว	๔๗๔,๙๙๗	๔๒๒,๔๘๑	๓๕๕,๖๙๕	๓๓๗,๔๙๘	๔๐๔,๒๑๕
เครื่องเขียน					
ต่าง ๆ นอก					
จากกระทรวง	๓๐๐,๕๒๔	๓๔๒,๕๕๕	๓๔๒,๐๗๘	๓๙๑,๙๒๘	๓๙๑,๑๐๖
พม่า แก้ว	๔๕๒,๘๕๓	๒๗๔,๔๘๒	๒๖๔,๑๒๐	๓๐๕,๒๐๕	๓๘๓,๙๐๔
รวมส่วนแพว					
และรวมกระทรวง	๔๙๐,๔๔๓	๖๒๒,๖๕๐	๕๑๗,๑๙๓	๕๘๓,๙๒๔	๓๘๐,๙๒๘

ชื่อสินค้าเข้า	ร.ก. ๑๒๖	ร.ก. ๑๒๗	ร.ก. ๑๒๘	ร.ก. ๑๒๙	ร.ก. ๑๓๐
ปลา(หมักตาก)					
ปลากระป๋อง		๓๖๘,๐๔๘	๔๓๔,๗๔๐	๓๓๒,๔๘๘	๓๕๗,๓๕๔
ปลา	๒๖๕,๔๗๘	๒๒๙,๐๕๐	๒๓๓,๐๓๖	๒๕๓,๘๐๙	๒๖๙,๙๑๘
หมู					
ขมิ้น และ					
เทียนไข	๓๑๖,๐๓๑	๓๐๑,๖๑๕	๓๐๓,๗๓๗	๒๗๐,๑๐๖	๒๖๘,๐๖๔
ถ่าน	๒๐๓,๙๙๙	๒๘๓,๑๘๕	๒๖๕,๑๒๐	๓๐๔,๒๐๕	๓๘๓,๙๐๔
ถ่านหิน และ					
กากถ่านหิน	๓๓๓,๔๒๕	๕๕๔,๙๐๖	๔๓๐,๒๐๖	๒๑๒,๕๓๕	๒๒๗,๕๗๔
เขี่ยรน้ำของ					
กับสุราทาง	๑,๖๐๓,๑๖๘	๑,๕๑๔,๕๘๐	๑,๔๕๒,๗๘๖	๑,๔๑๖,๙๗๙	๑,๔๔๑,๒๓๐
ฝืน	๑,๖๕๙,๘๗๐	๑,๗๘๒,๘๑๘	๒,๓๔๑,๓๕๐	๒,๑๐๙,๗๔๗	๓,๐๖๙,๑๒๕
ทองใบ	๖,๙๙๔,๐๖๑	๔,๖๑๒,๖๕๖	๓,๑๒๙,๓๐๖	๓,๒๐๖,๙๗๒	๒,๕๐๒,๘๐๐
เหรียญทอง	๕,๑๘๑,๘๖๗	๕,๓๘๔,๘๖๐	๔,๐๗๐,๐๗๐	๓,๐๘๒,๒๓๐	๒,๔๒๗,๐๔๕

หมายเหตุปี ๑๒๖ ขาดรายการที่มีปลารวมอยู่ด้วย ปี ๑๒๖ กับ ๑๒๗ ขาดรายการมีแป้งสาลีรวมอยู่ด้วย

๒. ขีตวันคำขาวอก

ขีตวันคำขาวอก	ว.ศ. ๑๒๖	ว.ศ. ๑๒๗	ว.ศ. ๑๒๘	ว.ศ. ๑๒๙	ว.ศ. ๑๓๐
*เข้า	๗๕,๕๘๑,๔๕๖	๗๙,๓๙๔,๙๖๓	๘๕,๐๗๘,๕๙๕	๙๑,๐๐๐,๘๗๙	๖๕,๘๔๐,๒๖๕
*ไม้สัก	๑๓,๓๕๐,๗๓๗	๑๑,๗๙๒,๑๖๖	๖,๙๗๕,๐๕๗	๗,๖๒๔,๐๙๒	๖,๑๑๒,๐๙๗
ปลาเค็มปลาตาก	๑,๓๕๖,๓๖๖	๑,๕๖๒,๙๖๑	๑,๒๑๘,๖๙๖	๑,๕๗๙,๓๓๖	๑,๕๘๕,๗๘๘
*หนังสัตว์					
ต่าง ๆ	๑,๑๗๕,๕๐๔	๑,๑๐๒,๐๖๔	๑,๓๔๒,๑๐๔	๑,๓๙๖,๘๖๐	๑,๖๑๓,๙๖๒
สิ่งที่ทำด้วยไม้	๔๘๒,๘๙๓	๓๘๒,๑๔๖	๖๐๓,๘๕๕	๘๘๗,๔๐๔	๑,๐๒๖,๑๘๒
พริกไทย	๗๗๔,๘๕๕	๕๔๗,๓๘๐	๖๗๙,๒๕๑	๖๘๙,๐๗๐	๙๒๑,๑๗๔
*วัว	๒๗๗,๘๐๐	๔๐,๘๐๐	๖๑,๑๕๐	๒๘๔,๘๒๐	๕๗๘,๑๑๐
*หอยแมลง					
แห้ง	๒๕๓,๐๓๑	๓๙๗,๘๘๖	๔๓๗,๗๗๑	๔๖๐,๐๑๒	๔๕๐,๙๐๔
ใหม่	๔๔๗,๐๘๙	๒๑๕,๗๖๖	๒๖๐,๙๓๓	๒๔๐,๙๑๕	๔๗๖,๙๙๒
สับรอก					๒๘๓,๖๘๑

ชุดสินค้าขาออก	ว.ศ. ๑๒๖	ว.ศ. ๑๒๗	ว.ศ. ๑๒๘	ว.ศ. ๑๒๙	ว.ศ. ๑๓๐
* ข้าวสุก					
ต่าง ๆ	๑๒๗,๘๙๗	๑๓๒,๗๐๗	๑๗๒,๖๔๙	๒๓๐,๓๒๓	๒๒๐,๒๓๔
สำลี	๑๑๕,๘๔๙	๑๐๕,๙๓๓	๑๐๖,๙๙๒	๑๒๕,๘๐๐	๑๗๗,๐๓๘
เกลือ	๓๐๑,๐๖๒	๔๓๔,๐๘๒	๑๗๙,๑๐๒	๑๑๙,๒๔๗	๑๕๔,๖๓๑
* ข้าว	๒๖๒,๒๕๓	๑๓๕,๒๖๓	๑๙๔,๓๐๔	๒๖๑,๔๑๐	๑๑๓,๓๔๑
เหล้า					
ต่าง ๆ	๑,๘๙๙,๕๓๕	๗๐๕,๖๔๕	๑,๖๑๘,๕๘๘	๒๒๓,๑๔๐	๘๕๙,๔๓๔
สิ่งทีส่งกลับ					
ไปอีก	๑,๓๒๑,๖๘๓	๑,๖๔๘,๙๗๘	๑,๓๔๙,๕๔๖	๑,๔๕๐,๔๗๙	๒,๗๓๓,๘๑๐

* ของเสียขาออก ที่ไม่เครื่องหมาย* ของเสียภายใน

เหล้าต่าง ๆ และ สิ่งทีส่งกลับไปอีก ไม่ของเสียเลย

ในตารางที่มีอยู่ข้างบนนั้น บางข้อยัง รวมกัน อยู่และ
 สิ่งของชนิดนั้น ๆ โดยมาก ส่งมาจากไหน ข้าพเจ้า จะไม่อธิบาย
 ในที่นี้ เพราะมีแจ้ง อยู่ โดยละเอียดในบัญชีสินค้าขาเข้า และขา
 ออก ของ กรมศุลกากร แล้ว

เราเห็นได้ว่า สินค้าขาเข้า เป็นสิ่งที่ ทำ สำเร็จ แล้ว ส่วน
 สินค้าขาออกนั้น โดยมาก เป็นสิ่งที่ได้ จาก การ เพาะ ปลูก และ สิ่ง
 ยังทำไม่สำเร็จ เช่นนี้ จึงเข้าใจได้ว่า ประเทศเรายังไม่เจริญ
 ในการ ผลิตกรรม และที่ยังไม่เจริญในทางนี้ ก็เพราะ ประเทศ
 สยามยัง ขาด ถ่านหิน เหล็ก และ สิ่งอื่น ๆ อีกสำหรับที่จะใช้และ
 ช่วยในการ ผลิตกรรม แต่ประเทศนี้ได้ส่งเข้า ไม่ขอสักและ
 พืชพันธุ์ต่าง ๆ ไปยัง นานา ประเทศ มาก เข้า เป็นสินค้าขาออก
 สำคัญที่สุด เกือบ จะพูดได้ว่า สินค้าขาออก จะเจริญหรือเสื่อมลง
 ก็อาศัยเข้าเป็นพื้น คือถ้าทำ นาได้ผลมาก สินค้าขาออกก็เจริญ
 ก็ ถ้าทำ นาได้ผล น้อย สินค้าขาออก ก็ เสื่อม ลง เช่นนี้ทั้งปี ที่แล้ว
 มาคือปี ๑๓๐ เป็นต้น ถ้าเรา อยาก จะให้ ประเทศเรามีสิน
 คาขาออกมาก ต้องบำรุงและ พยายามทำ สิ่ง ที่กล่าว มา แล้วให้
 เจริญขึ้น และเวลานี้ เราได้ทราบ ว่า กระทรวง เกษตรธิการ

กำลังคิดบำรุง การกลักรรรมของชาวสยามด้วย การที่ทำทั้งนี้
เป็นหนทางที่ ที่จะทำให้การค้าขาย ระหว่างนานาประเทศกับ
ประเทศของ ตนเองให้เจริญยิ่งขึ้น

เมืองหรือประเทศที่ส่งสินค้าเข้ามาและเราส่งออกไป ใน
ระหว่างปี ๑๒๖ ถึง ๑๓๐ ก็มีรายแจ่มต่อไปนี้



ก. อภิธานศัพท์

ชื่อเมืองหรือ ประเทศ	ว.ศ. ๑๒๖	ว.ศ. ๑๒๗	ว.ศ. ๑๒๘	ว.ศ. ๑๒๙	ว.ศ. ๑๓๐
	บาท	บาท	บาท	บาท	บาท
อังกุญ	๑๑,๖๖๘,๐๔๔	๑๓,๐๓๕,๔๕๐	๑๑,๒๐๘,๔๙๗	๑๑,๔๗๙,๓๗๗	๑๗,๙๗๐,๖๖๕
สิงคโปร์	๒๐,๗๔๓,๓๕๒	๑๙,๗๑๖,๖๒๓	๑๖,๐๑๘,๐๙๘	๑๓,๑๑๘,๐๗๙	๑๑,๐๗๗,๒๑๕
จีน	๖,๑๒๖,๙๐๐	๖,๖๐๙,๐๙๐	๖,๔๙๓,๘๓๐	๖,๓๓๔,๐๘๗	๑๐,๐๒๓,๔๙๖
ฮ่องกง	๒๑,๔๒๒,๐๑๙	๑๗,๙๕๘,๑๕๐	๑๕,๒๓๗,๗๕๒	๑๕,๐๓๕,๗๕๔	๘,๗๔๐,๘๓๕
อินทีย	๕,๑๑๕,๒๕๘	๓,๘๒๒,๑๑๖	๓,๘๓๖,๒๗๔	๖,๙๕๕,๔๙๑	๕,๐๓๓,๔๗๕
เขมร	๔,๑๔๙,๖๑๕	๕,๐๙๐,๖๓๓	๔,๕๒๗,๑๒๐	๓,๔๗๔,๒๓๙	๔,๗๘๒,๑๓๔
เมืองจีน					
ชองเลม	๑,๕๖๓,๗๑๑	๑,๔๐๐,๔๙๕	๒,๐๖๘,๔๕๓	๒,๔๙๗,๓๐๖	๓,๐๒๕,๕๔๙
ญี่ปุ่น	๕๐๔,๕๐๕	๙๘๐,๗๗๗	๑,๑๑๙,๕๙๑	๑,๒๕๙,๙๐๖	๒,๔๙๒,๘๖๒
ฝรั่งเศส	๑,๐๗๕,๔๙๓	๗๘๒,๓๔๗	๒,๑๒๘,๙๘๕	๑,๐๑๖,๓๘๖	๑,๗๑๔,๓๘๓
เบลีเยียม	๘๓๑,๐๑๑	๑,๓๓๓,๓๕๐	๑,๕๗๒,๒๑๑	๑,๕๓๘,๔๙๙	๑,๖๗๓,๒๘๑

ชื่อเมืองหรือ ประเทศ	ร.ศ. ๑๒๖	ร.ศ. ๑๒๗	ร.ศ. ๑๒๘	ร.ศ. ๑๒๙	ร.ศ. ๑๓๐
	บาท	บาท	บาท	บาท	บาท
ยุโรป					
อเมริกา	๑,๑๗๙,๐๐๗	๑,๒๐๙,๑๕๘	๑,๔๗๕,๕๔๕	๑,๗๓๙,๐๓๒	๑,๖๐๑,๖๐๘
ออสเตรเลีย	๙๓๒,๘๓๒	๑,๐๑๕,๗๗๑	๗๐๙,๑๐๔	๖๙๗,๐๑๘	๑,๐๒๐,๗๒๔
โคชินไชนา	๕๙๙,๔๓๓	๑,๑๗๕,๖๒๗	๘๒๕,๗๔๗	๕๖๘,๗๖๒	๗๔๔,๑๑๕
อินเดีย	๓๙๓,๖๔๓	๓๕๕,๔๘๗	๓๕๔,๑๓๖	๓๖๓,๙๑๗	๖๗๔,๐๖๓
ออสเตรเลีย					
กาฬ	๔๖๙,๙๖๐	๓๓๕,๗๐๗	๓๑๔,๐๔๑	๔๐๑,๘๘๕	๔๓๔,๙๔๑
เกาหลี	๕๑๑,๒๘๑	๓๕๕,๐๙๓	๖๓๘,๒๗๓	๓๙๕,๕๓๒	๔๐๙,๘๒๔
ประเทศต่างๆ					
นอกจากนี้	๑,๓๙๒,๔๖๗	๑,๖๔๒,๐๖๗	๑,๒๘๓,๖๒๔	๑,๓๒๙,๐๖๙	๒,๐๒๙,๘๒๒
	บาท	บาท	บาท	บาท	บาท
รวมเงิน	๗๘,๖๘๘,๕๒๑	๗๖,๘๑๗,๙๔๑	๖๙,๘๑๑,๗๑๑	๖๘,๒๐๔,๓๒๘	๗๓,๑๓๘,๙๘๒

๑๑๕

๑. อัตราสินค้าขาออก

ชื่อ เมือง หรือ ประเทศ	ร.ศ. ๑๒๖	ร.ศ. ๑๒๗	ร.ศ. ๑๒๘	ร.ศ. ๑๒๙	ร.ศ. ๑๓๐
	บาท	บาท	บาท	บาท	บาท
สิงคโปร์	๓๖,๓๓๘,๑๒๐	๔๔,๐๙๖,๒๑๗	๔๓,๑๕๓,๒๖๔	๔๑,๑๙๘,๖๒๑	๔๐,๑๑๐,๐๖๖
ฮ่องกง	๓๔,๙๒๖,๕๙๓	๒๖,๙๒๕,๓๒๘	๓๔,๖๐๐,๕๔๐	๓๘,๑๗๗,๕๖๘	๒๕,๖๑๗,๙๖๗
๑๙ เขตรัมภ์	๗๔๖,๔๗๙	๖,๖๗๗,๐๘๑	๖,๐๒๖,๐๓๔	๕,๙๘๑,๕๘๘	๔,๙๒๑,๙๙๑
อังกฤษ	๓,๖๔๘,๙๔๔	๕,๔๕๙,๓๓๐	๕,๖๐๑,๔๖๘	๗,๔๗๘,๙๓๖	๓,๔๗๕,๐๙๒
อินเดีย	๘,๙๐๒,๐๗๖	๖,๔๕๙,๓๗๗	๒,๙๙๖,๖๖๕	๓,๑๖๒,๔๒๗	๒,๙๑๕,๓๕๒
ชองกวางตุ้ง	๑,๕๗๑,๒๐๕	๒,๒๒๙,๙๑๖	๒,๙๓๙,๙๗๗	๔,๖๓๕,๖๔๔	๑,๔๑๓,๐๕๖
๑๕ เมืองจีน	๑๓๔,๘๘๕	๓๘,๙๕๕	๑๒๐	๘๓๓,๑๔๘	๑,๔๘๘,๒๖๗
เขตเย็บ	๒,๔๕๐	๒,๓๐๙,๗๓๑	๒,๔๕๔,๘๘๑	๑,๙๖๙,๙๙๘	๑,๐๐๔,๒๓๓
ฝรั่งเศส	๕๕๓,๑๗๘	๒๕๒,๓๕๗	๒๘๕,๑๑๖	๖๒๙,๙๙๙	๗๒๗,๓๘๒

ชื่อเมืองหรือ ประเทศ	ว.ศ. ๑๒๖	ว.ศ. ๑๒๗	ว.ศ. ๑๒๘	ว.ศ. ๑๒๙	ว.ศ. ๑๓๐
เกาหลี	ปาก	ปาก	ปาก	ปาก	ปาก
จีน	๓๐๙,๓๘๕	๔๖๒,๘๐๓	๔๒๔,๗๑๙	๔๔๕,๕๗๔	๔๔๔,๙๗๒
ญี่ปุ่น	๒๒๔,๙๕๖	๑๖,๙๗๗	๒๒,๕๐๐	๑๗๒,๑๙๐	๔๑๗,๗๘๑
ซีกาลิ	๖๐๕,๘๖๙	๑๗๙,๗๑๑	๑๑,๓๖๐	๒๘๑,๒๖๔	๓๔๑,๔๑๖
โคชินไชนา	๓๓๗,๖๒๗	๕๐,๔๙๔	๒๐๖,๓๖๖	๒๓๔,๙๐๘	๒๙๙,๐๑๗
อินโดจีน	๕๘๔,๒๗๕	๓๕๑,๕๒๙	๓๕๓,๔๕๑	๒๘๓,๘๗๕	๒๓๐,๔๔๓
อเมริกา	๒,๓๔๗	๓,๒๖๘	๕,๔๕๐	๕๒,๒๑๕	๑๐๒,๙๐๕
ออสเตรีย	๓๕๒,๓๑๐	๕,๙๙๙	๖๙๖,๙๓๑	๙๖๙,๓๕๑	๖๓,๘๘๖
ประเทศต่างๆ	๑๐,๖๙๓,๙๐๙	๓,๖๗๙,๒๕๙	๒,๙๙๒,๑๙๗	๒,๓๙๐,๘๑๗	๒,๓๕๙,๗๓๗
รวมเงิน	ปาก	ปาก	ปาก	ปาก	ปาก

เมื่อเราดูอัตราสินค้าเหล่านี้ จะเห็นได้ว่าการค้าขายระหว่างนานาประเทศกับสยามมีเมืองสิงคโปร์ อังกฤษ จีน และฮ่องกง เป็นเมืองที่เกี้ยวข้องมากที่สุด แต่สินค้าที่มาจากสิงคโปร์และฮ่องกง มากนั้นไม่ได้ทำขึ้นที่เมืองเหล่านี้เองทั้งหมด โดยมากมักส่งมาจากนานาประเทศ แต่เรือกลไฟ มา แวะส่งของขึ้นที่เมืองนั้น แล้วจึงส่งมาที่ประเทศเรา อีกทีหนึ่ง ส่วนสินค้าขาออกก็เหมือนกัน ต้องไปถ่ายลงเรือที่เมืองนั้น แล้วจึงส่งไปที่อื่นอีก แต่เมืองหรือประเทศนอกจากนี้ เกี้ยวข้องกันมากหรือน้อยอย่างไรนั้น ข้าพเจ้าได้เรียงไว้เป็นลำดับ ตามที่เกี้ยวข้องมากหรือน้อยแล้ว

เมื่อผู้ที่อยาก จะทำการค้าขาย กับ นานา ประเทศ ต้อง รู้จัก ขนบธรรมเนียม และ ลักษณะของ การค้าขาย และ ต้อง รู้จัก การ แลก เปลี่ยน เงิน ของ เมือง หรือ ประเทศ นั้น ทั้ง ต้อง ศึกษา สิ่ง ที่ กล่าว มา เหล่า นี้ ให้ ขำนิขำ ชาญ ท่วย

—*—*—*—

บทที่ ๒๓

การค้าขายระหว่างประเทศ

เหตุที่ได้เกิดมีการค้าขายกับนานาประเทศนั้น มีหลาย

ประการ แต่จะอธิบายเฉพาะ สิ่งที่สำคัญ ๆ เท่านั้น
 ไปนี้

(๑) เมื่อเราตรวจดูแผนที่แล้วจะ เห็นได้ว่า ประเทศต่าง ๆ
 ตั้งอยู่ในโซนต่าง ๆ กัน บางประเทศ อยู่ทีโซนเหนือหรือใต้ บาง
 ประเทศ อยู่ทีโซนปาน กลาง หรือร้อน เมื่อเห็นเช่นนั้น อากาศ
 ที่ดิน พืชที่ จึงไม่เหมือนกันทุก ๆ ประเทศ พืชผลที่เกิด จาก
 แผ่นดินก็ผิด ๆ กัน พฤกษชาติ บางอย่างชอบเกิดในที่ ๆ มีอากาศ
 หนาว พฤกษชาติ บาง อย่าง ชอบเกิดในที่ ๆ มีอากาศร้อน
 เช่น ต้นชา กาแฟ ต้นฝ้าย ชอบเกิดในโซนร้อนหรือเขตร้อน
 ไม่สม ชอบเกิดในโซนปาน กลาง แลต่าง ๆ ที่สำหรับใช้ ใน
 การหัตถกรรม เช่น ถ่านหิน เหล็ก เป็นต้น ก็มี แ่ง ๆ ไม่ทั่ว
 ไปทุก ๆ ประเทศ เมื่อเห็นดังนี้ ไม่ว่าทุก ๆ ประเทศ ย่อมมี
 ของไม่พอ แก่ความ ปรารถนา ของ คน เพราะเหตุฉะนั้นมนุษย์ ต้อง
 การ จะให้มี ของ พอ แก่ความ ปรารถนา จึง ต้อง ทำการค้าขาย ซึ่งกัน
 และ กัน เช่น อังกฤษ มีเขตร้อนไม่พอต้องซื้อจาก อเมริกา เยอรมัน
 รัสเซีย เป็นต้น หรือ ยี่สิบซื้อ สาลีหรือ ข้าว จาก นา นา ประเทศ
 หรือ ประเทศ สยามต้องซื้อถ่านหิน เป็นต้น จาก เมือง นอก

(๒) ทุก ๆ ประเทศ ยังไม่เจริญเสมอ กัน บาง ประเทศ
 เจริญดี บางประเทศ ยังไม่สู้เจริญ ถึงใน ประเทศ ที่เจริญแล้ว
 แต่ ก็ยังไม่เจริญพร้อมทุก สิ่ง เป็นต้น ว่า การ หัตถกรรม หรือ

การพาณิชย์การทุก ๆ อย่าง บ่มเร็วไม่เหมือนกัน แต่ในสมัยนี้การ
 หักลดกรรมต่าง ๆ น้อยกว่า เจริญก็ เพราะ มนุษย์ รู้คิดวิทยาที่ขึ้น
 เขาได้ ทำ ของ ต่าง ๆ เช่น คิดทำ สิ่ง ของ สำหรับใช้แทนใหม่
 หรือใช้วัตถุสำหรับทำ หน้า ตาล แทน อ้อย คิดทำ เครื่อง จักร ใช้
 และ คอย แก้ไข เปลี่ยน แปลงใหม่ให้ดีขึ้น อยู่ เสมอ เพราะ ฉะนั้น
 สิ่ง ของ ก็ มี มากขึ้น ความ ต้องการ ของ มนุษย์ ก็ มี มากขึ้น ตาม
 ความ เจริญ เช่น สิ่ง ของ ที่ มี อยู่ใน ประเทศ ของ คน จึงไม่พอ
 แก่ ความ ปรารถนา นี่ เป็น เหตุ อีก ประการ หนึ่ง ซึ่ง ให้ มี การ ค้า
 ขาย กับ นา นา ประเทศ

ตามที่ได้อธิบายมาแล้ว เห็น ว่า การ ค้าขาย กับ นา นา ประเทศ
 เป็น สิ่ง สำคัญ โดย แท้ แต่ รัฐบาล จะ ปล่อยให้ ราษฎร ของ คน ทำ
 การ ค้าขาย ตาม ชอบใจ หรือ จะ อุดหนุน ให้ ทำ การ ค้าขาย
 เจริญ ดี ขึ้น ก็ สด แล้ว แต่ จะ เหมาะ

(๑) การ ค้าขาย ที่ รัฐบาล ช่วย อุดหนุน (Protective
 Trade)

รัฐบาล ช่วย อุดหนุน ในการ กสิกรรม หักลดกรรม และพาณิชย์
 การ ใน ประเทศ ของ คนเอง โดย ตรง หรือ ทาง อ้อม เช่น ราษฎร
 ยังไม่ เข้าใจ ในการ ที่ ทำ สิ่ง นั้น ๆ รัฐบาล ก็ ช่วย จัก การ ฝึกหัด ให้

ทำขึ้น หรือเก็บภาษีสินค้าเข้า เพื่อ จะ บังคับ การ ทำ สิ่งของ
ซึ่ง ยังไม่ เจริญ ที่ หรือ เกรง ว่า ของ นานา ประเทศ เข้า มา ใน
ประเทศ ของ คน มาก จะ ทำให้ การ ทำ สิ่ง ของ ใน ประเทศ ของ คน ตก
ต่ำ เสื่อม ทราม ลง หรือ ราษฎร เกรง ว่า ถ้า จะ ทำ การ ที่ เกี่ยว ข้อง
กับ ประเทศ ของ คน มาก จะ ขาดทุน รัฐบาล ก็ ช่วย อุดหนุน โดย ทาง
อ้อม ถ้า ผู้ใด ทำ สิ่งของ ขึ้น และ ส่ง ไป นานา ประเทศ รัฐบาล จะ อุด
หนุน แก่ ผู้ นั้น เพื่อ ชัก รูง หน้า ใจ ของ ผู้ นั้น ให้ ทำ การ เจริญ ยิ่ง ๆ ขึ้น ไป

(๒) การ ค้าขาย ที่ ไม่ ใ้ รับ ความ อุดหนุน จาก รัฐบาล (Free Trade)

ธรรมชาติ ความ ต้องการ ของ มนุษย์ ย่อม ค่อย เจริญ มาก ขึ้น เช่น
ลำดับ แต้ สิ่ง ของ ที่ ใ้ จากการ ผลิต กรรม ใน ประเทศ ของ คน เอง ยัง
มี ไม่ พอ แก่ ความ ต้องการ จึง ได้ เกิด มี การ ค้า ขาย กับ นานา
ประเทศ เพื่อ จะ ใ้ ส่ง สิ่งของ ที่ ทำ ขึ้น ใน ประเทศ ของ คน ไป ประเทศ อื่น ๆ
และ รับ สิ่ง ของ ที่ ยัง มี ไม่ ใน พื้น บ้าน เมือง ของ คน เข้า มา จำหน่าย
ถ้า จำ เน้น จะ ต้อง ทำ การ ค้า ขาย กับ นานา ประเทศ แล้ว ก็ ควร จะ ทำ
ใ้ เป็น การ สอดคล้อง การ รับ ส่ง สินค้า ถ้า ไม่ มี การ เก็บ ภาษี
การ ที่ จะ ส่ง ของ เข้า มา หรือ ส่ง ออก ไป ก็ จะ เป็น การ สอดคล้อง เมื่อ
เป็น เช่น นี้ ทุก ๆ ประเทศ จึง คิด ทำ สิ่งของ ที่ เหมาะ แก่ ประเทศ ของ
คน และเป็น ประโยชน์ ในการ แบ่ง หน้า ที่ กัน ด้วย ผู้ ใ้ สอดคล้อง

ของไ้ราคาถูก แต่ในสองข้อข้างบนที่กล่าวมานี้ก็มีโทษอยู่บ้าง
โทษในข้อ (๑) นั้นคือ

ถ้าเก็บภาษีทุกๆ อย่างถึงว่าจะบำรุงการศัตถกรรม กสิกรรม
และ พาณิชการ ของ คนให้เจริญขึ้นและได้ผลก็ แต่สินค้าของ
ประเทศนั้นก็จะมีราคาแพง เช่นนี้ย่อมไม่เป็นที่พอใจแก่
ผู้ซื้อเลย ถ้าหากว่าเก็บภาษีจากสินค้าขาเข้าซึ่งส่งมา
จากประเทศอื่นๆ แพงไป เมื่อประเทศนั้นส่งสินค้าไปขาย
นานาชาติประเทศ เขาก็เก็บภาษีแพงเหมือนกัน การส่งสิน
ค้าของ ประเทศนั้นก็จะเสื่อมลง และถ้าเก็บภาษีแพงสินค้า
ขาเข้าก็น้อยลงไม่พอแก่ความประสงค์ของคนในประเทศนั้น เช่น
นี้ราษฎรต้องทำของที่ไม่ดีขึ้นใช้เอง และไม่เป็นที่พอใจ
ที่สำหรับวิชาประยุกตวิทย์ด้วย

โทษในข้อ (๒) นั้นคือ

เมื่อรัฐบาลปล่อยให้ราษฎรทำการค้าขายกับนานาชาติประเทศ
ตามชอบใจหรือไม่เก็บภาษีจากสินค้าขาเข้าเลย ราคาสินค้านั้น
ถูก ผู้ซื้อพอใจประโยชน์มาก แต่การศัตถกรรมและการ
อื่นๆ อีกซึ่งยังไม่เจริญก็ยังไม่เจริญขึ้น เพราะสู้กับนานา
ประเทศเขาไม่ทัน เหตุฉะนั้นไม่จำเป็นจะต้องนึกถึงว่ามีประโยชน์
แก่ผู้ซื้อเลย เพราะผู้ซื้อเองก็เป็นผู้ทำสิ่งของ

ด้วยเหมือนกัน ถ้าหากว่า การคัดลอกกรรมและการอื่น ๆ เสื่อมลง
ผล ประโยชน์ของผู้ทำสิ่ง ของ นั้น ก็ เสื่อมลง ด้วย เมื่อ เช่น เช่น
นี้ ถึง แม้ว่า ราคาที่ซื้อขาย กัน แพงแต่ขาย ง่ายได้ ประโยชน์ มากก็
ไม่ควร จะให้ การ คัดลอกกรรมและการอื่น ๆ เสื่อมลง

ประเทศใด ๆ จะ เลือก ทำ ตาม วิธีไหน นั้น ควรเลือกให้เหมาะ
แก่ ลักษณะ แห่ง การ คัดลอกกรรมและการอื่น ๆ ของ ประเทศ นั้น ๆ
และในสมัยนั้น เพื่อ จะ ได้ สู้ กับ ประเทศอื่น ๆ ได้ หรือมีอำนาจ
ในการ คำขายมากขึ้น ทั้ง จะ ได้ พยายาม คำขายให้ ได้ ผล
มาก ๆ และ จะ ได้ เป็น การ สักวณ แก่ ราษฎร ด้วย



977

