

บทที่ 2

การผ่อนส่งสินค้า

ความหมายของการผ่อนส่ง

การผ่อนส่งมีชื่อเรียกหลายชื่อด้วยกัน เช่น Instalment credit, Instalment selling, Instalment buying, Credit merchandising, Time sales, Deffered payments, Partial payments, Easy payments และ Revolving accounts เป็นต้น ทั้งนี้เนื่องจากการศึกษาในเรื่องนี้จากหลายด้าน มีทั้งศึกษาจากทางด้านผู้ขาย ทางด้านผู้ซื้อ และทางด้านการเงิน แต่ไม่ว่าจะเรียกชื่ออย่างไรก็มีความหมายเหมือนกันทั้งสิ้น ได้มีผู้ให้ความหมายของการขายผ่อนส่งไว้ดังนี้ "การขายผ่อนส่งหมายถึงการขายที่มีการชำระค่าสินค้าแต่เพียงส่วนหนึ่งเป็นเงินสดทันที ส่วนที่เหลือจะจ่ายชำระเป็นระยะ ๆ ตามกำหนดด้วยจำนวนเงินคงที่"¹

ตามรายงานการศึกษาระบบการซื้อขายเงินผ่อนสินค้าเครื่องอุปโภคบริโภค ซึ่งจัดทำโดยกรมการสนเทศ กระทรวงเศรษฐกิจ ในหน้า 8 ได้ให้คำจำกัดความการซื้อขายสินค้าด้วยเงินผ่อนไว้อย่างกว้าง ๆ ว่าหมายถึง .-

การซื้อขายสินค้าซึ่งผู้ซื้อยังไม่ต้องชำระเงินค่าสินค้าทั้งหมดในทันที แต่ผ่อนชำระให้เป็นงวด ๆ ตามที่ตกลงกัน และหากจะกล่าวให้แคบลงมาแล้ว การซื้อขายสินค้าเงินผ่อนจัดอยู่ในเรื่องของการเช่าซื้อประเภทหนึ่ง และในเรื่องของการซื้อขายโดยมีเงื่อนไขอีกประเภทหนึ่งด้วย ข้อแตกต่างของระบบเงินผ่อนทั้ง 2 ประเภทอยู่ที่เรื่องการโอนกรรมสิทธิ์สินค้า กล่าวคือในเรื่องการเช่าซื้อ กรรมสิทธิ์จะไม่โอนไปจนกว่าจะผ่อนชำระราคาสินค้าครบถ้วนแล้ว ส่วนในเรื่องการซื้อขายโดยมีเงื่อนไข กรรมสิทธิ์อาจจะโอนไปยังผู้ซื้อทันทีที่ตกลงซื้อขายกันหรืออาจจะยังไม่โอนจนกว่าจะ

¹Theodore N. Beckman, Ronald S. Foster, Credits and Collections.

Seventh edition (New York : McGraw-Hill, 1969)p.146

ชำระค่าสินค้าครบถ้วนแล้วก็ได้ สุดแต่จะวางเงื่อนไขกันอย่างไร

จากคำจำกัดความข้างต้น อาจสรุปลักษณะสำคัญของการผ่อนส่งได้ดังนี้ .-

1. ไม่มีการชำระเงินค่าสินค้าทั้งหมดในทันทีที่ซื้อ มักชำระเพียงส่วนหนึ่ง หรืออาจไม่ชำระเลยก็ได้
2. จำนวนเงินที่ยังค้างชำระ (รวมถึงดอกเบี้ยและค่าบริการอื่น ๆ ถ้ามี) จะผ่อนชำระเป็นงวด ๆ ละเท่า ๆ กัน ตามที่ได้ตกลงกัน และภายในระยะเวลาที่กำหนด
3. กรรมสิทธิ์ในสินค้าอาจจะโอนไปยังผู้ซื้อทันทีที่ตกลงซื้อขายกันหรือไม่ก็ได้ขึ้นอยู่กับลักษณะของสัญญาที่ฝ่ายผู้ซื้อและผู้ขายกระทำไว้ต่อกัน คือถ้าเป็นสัญญาเช่าซื้อ กรรมสิทธิ์จะไม่โอนไปจนกว่าจะได้ออมชำระราคาสินค้าครบถ้วนแล้ว ถ้าเป็นสัญญาซื้อขายโดยมีเงื่อนไขก็แล้วแต่เงื่อนไขที่กำหนดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์เมื่อใด

การผ่อนส่งกับการกู้ยืม

การกู้ยืม (Credit) เป็นเรื่องที่อยู่กันโดยทั่วไปอยู่แล้ว เพราะในชีวิตประจำวันแต่ละคนต่างมีโอกาสที่จะเข้าไปมีส่วนในการกู้ยืมได้โดยไม่ยาก เช่นอาจเป็นผู้ขอกู้ยืมจากเพื่อนฝูง จากธนาคาร หรือเป็นผู้มีเงินให้กู้ยืม หรือเห็นแขกมาเก็บเงินเพื่อนบ้านที่ซื้อผ้าผ่อนส่ง เป็นต้น แต่ก่อนที่จะศึกษาโดยละเอียดถึงการผ่อนส่งสินค้าซึ่งเป็นการกู้ยืมประเภทหนึ่งนั้น ก็ควรทำความเข้าใจในความหมายของการกู้ยืมเป็นลำดับแรกก่อน

มีผู้ให้ความหมายของการกู้ยืมไว้ต่าง ๆ กันดังนี้ "การกู้ยืมหมายถึงอำนาจหรือความสามารถในการไต่สินค้า หรือบริการมาครอบครอง โดยมีสัญญาว่าจะชำระเงินให้ในภายหลัง... การกู้ยืมหมายถึงอำนาจหรือความสามารถในการได้เงินมา โดยมีสัญญาว่าจะจ่ายชำระความผูกพันนั้นในอนาคต"²

² Ibid., p.3

จากคำจำกัดความข้างต้นนี้ทำให้พอจะเห็นได้ถึงสิทธิพิเศษของการกู้ยืม (Credit Privilege)³ ว่าเป็นการที่ไต่สินค้า หรือบริการมาใช้ก่อน แล้วจึงจ่ายชำระค่าสินค้า หรือบริการนั้นในภายหลัง ถ้าขาดเสียซึ่งลักษณะสำคัญนี้การกู้ยืมก็จะไม่มีความหมายแต่อย่างใดเลย

การศึกษาในเรื่องการกู้ยืมอาจทำได้หลายทาง ขึ้นอยู่กับว่าจะมองจากทางด้านใด กล่าวคือ อาจถือได้ว่าเป็นหน้าที่หนึ่งของการจัดการ (Technical function of management) เพราะเกี่ยวข้องกับโดยตรงกับความเสี่ยง เช่น การตรวจสอบความเสี่ยงการพิจารณาอนุมัติให้กู้ยืม การกำหนดวิธีจัดเก็บค่าสินค้าที่ขายโดยการให้เครดิต เป็นต้น หรืออาจถือว่าเป็นวิธีจัดหาเงินทุนของธุรกิจวิธีหนึ่ง (A type of business finance) ในทางการตลาด ก็นับว่าการกู้ยืมเป็นหน้าที่หนึ่งทางการตลาด (A phase of marketing) คือ ทำหน้าที่อำนวยความสะดวกในการนำสินค้าผ่านช่องทางจำหน่ายไปยังผู้บริโภค การกู้ยืมจึงทำหน้าที่สนับสนุน และส่งเสริมทั้งด้านการผลิต การจำหน่ายและการบริโภคพร้อม ๆ กันไป⁴

เรื่องของการกู้ยืมมีขอบเขตกว้างขวางมาก นับตั้งแต่การกู้ยืมกันระหว่างเพื่อนฝูง เป็นเงินจำนวนไม่มากนัก เพื่อใช้จ่ายในเรื่องจำเป็นบางประการ จนถึงการกู้ยืมระหว่างประเทศ เพื่อนำมาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม อันจะนำมาซึ่งการกินที่อยู่ดีของประชาชน การศึกษาถึงการกู้ยืม อาจแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ⁵ การกู้ยืมของรัฐบาล (Public credit) กับ การกู้ยืมของเอกชน (Private credit) ซึ่งการกู้ยืมของเอกชนนี้ยังแบ่งออกเป็นการกู้ยืมของผู้บริโภค (Consumer credit) กับ การกู้ยืมของธุรกิจ (Business credit) แสดงด้วยแผนภาพ ก.

การกู้ยืมของผู้บริโภค หมายถึงการที่ผู้บริโภคกู้ยืมไปเพื่ออำนวยความสะดวกในการบริโภค ตามองจากทางตามผู้บริโภค จะหมายถึงอำนาจที่ผู้บริโภคแต่ละบุคคลใช้เพื่อให้ได้มา

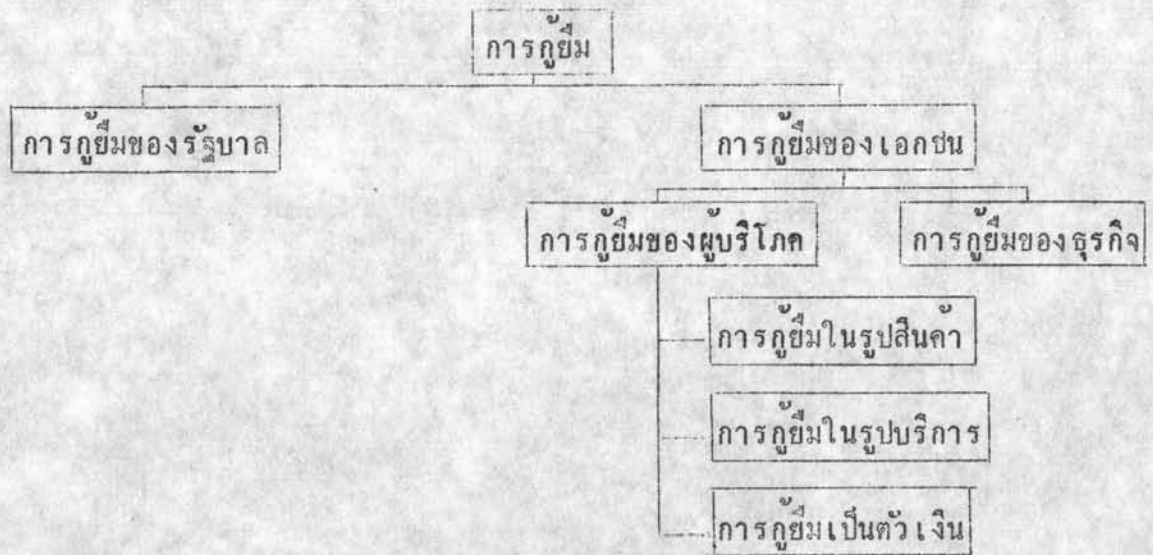
001721

³Ibid

⁴Ibid

⁵Ibid., p.2

ซึ่งสิ่งของหรือบริการรวมตลอดถึงตัวเงินเพื่อใช้ในการบริโภค โดยมีสัญญาว่าจะชำระคืนให้ในเวลาข้างหน้า การกู้ยืมของผู้บริโภคนี้มีลักษณะสำคัญอยู่ประการหนึ่งที่แตกต่างจากการกู้ยืมอื่น ๆ คือเป็นการกู้ยืมที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้โดยตรงเพราะเป็นการให้กู้ยืมแก่ตัวผู้บริโภคเอง ผู้บริโภคมีความจำเป็นหรือมีความต้องการอย่างไรก็สามารถแก้ไขหรือสนองตอบความต้องการได้อย่างถูกต้อง แต่การกู้ยืมของรัฐบาล (Public credit) และการกู้ยืมของธุรกิจ (Business credit) ไม่สามารถสนองความต้องการของผู้บริโภคได้โดยตรง กล่าวคือ การกู้ยืมของรัฐบาลเช่นการกู้ยืมจากต่างประเทศ การออกพันธบัตร ฯลฯ ทำให้ได้มาซึ่งสวัสดิการ ความปลอดภัย และผลประโยชน์ของชุมชน การกู้ยืมของธุรกิจ เช่นสินเชื่อเพื่อการลงทุน ขยายกิจการ สินค้าออกสิ่งสินค้าเข้า ฯลฯ ก็เพื่อเอื้ออำนวยธุรกิจให้สามารถจัดหาสินค้าและบริการมาเสนอต่อผู้บริโภค การกู้ยืมของรัฐบาล และของธุรกิจจึงมีผลต่อผู้บริโภคโดยทางอ้อม เพราะเป็นการอำนวยประโยชน์แก่กลุ่มผู้บริโภครวม ๆ กันมิใช่แยกเฉพาะเป็นราย ๆ ไป เช่นสินเชื่อเพื่อผู้บริโภค



แผนภาพ ก. ประเภทของการกู้ยืม

การกู้ยืมของผู้บริโภคเท่าที่มีอยู่ในปัจจุบันพอจะแยกออกได้เป็น 3 ประเภท ดังในแผนภาพ กล่าวคือ กู้ยืมในรูปของสินค้า ในรูปบริการ และกู้ยืมในรูปตัวเงิน ซึ่งการกู้ยืมทั้ง 3 ประเภทนี้จะมีวิธีชำระคืนอยู่ 2 วิธีเท่านั้น คือผ่อนชำระเป็นงวด ๆ ที่เรียกว่าผ่อนส่งหรือชำระทั้งจำนวนในเวลาต่อมา

กล่าวโดยสรุป การผ่อนส่งมีความสัมพันธ์กับการกู้ยืมอย่างใกล้ชิด เนื่องจากเป็นวิธีชำระหนี้สินที่เกิดจากการกู้ยืมวิธีหนึ่ง และนับวันก็จะได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น จึงควรอย่างยิ่งที่จะศึกษาและติดตามความเจริญของระบบผ่อนส่ง ซึ่งการศึกษาครั้งนี้จะศึกษาเฉพาะการผ่อนส่งของผู้บริโภคเท่านั้น จะไม่รวมถึงการกู้ยืมประเภทอื่น ๆ

ความเป็นมาของการผ่อนส่ง⁶

หากจะย้อนไปศึกษาถึงประวัติของการขายผ่อนส่ง จะพบว่าระบบนี้มิใช่สิ่งใหม่ ในวงการธุรกิจดังที่เข้าใจกันอยู่ทั่วไป เพราะความจริงแล้วเป็นวิธีการขายที่เก่าแก่พอ ๆ กับการให้กู้ยืม และยังมีกำเนิดมาก่อนศาสนาคริสต์อีกด้วย แต่ในช่วงแรก ๆ ใช้กันอยู่ในขอบเขตจำกัด โดยชาวบาบิโลเนีย และโชนีเซีย ใช้กันอยู่เฉพาะในวงการประกันภัยสินค้าทางเรือเท่านั้น มาในยุคของ จูเลียต ซีซาร์ มีชาวโรมันชื่อ พลูทาซ (Plutarch) กับคราสัส (Crassus) ได้หาวิธีรวยทางลัดโดยทำการรวบรวมซื้อบ้านเรือนจากราชกรที่อพยพหนีภัยในระหว่างที่เกิดการจลาจลมาทำการตกแต่งซ่อมแซมให้อยู่ในสภาพดี แล้วขายต่ออีกทีหนึ่งโดยการขายผ่อนส่ง สำหรับแบบแผนการผ่อนส่งที่ใช้กันอยู่ในปัจจุบันนี้เริ่มขึ้นในประเทศอังกฤษ เมื่อปี ค.ศ. 1828 ผู้นำมาใช้คือ เคาน์เตส ออฟ เบลสซิงตัน (Countess of Blessington) โดยได้ความคิดมาจากร้านขายของชื่อ ดูฟาเย (Dufayel) ในปารีส และนำมาเริ่มใช้กับร้านทำตู้เตียงเป็นแห่งแรก

ในอเมริกา ระบบผ่อนส่งก็เป็นที่รู้จักกันมานานแล้วเช่นกัน โดยเริ่มขึ้นที่นิวยอร์กเป็นแห่งแรกในตอนต้นปี ค.ศ. 1807 ผู้ก่อตั้งบริษัท เคอเพอร์เวท แอนด์ ซัน จำกัด (Cowperthwait & sons.) เป็นผู้ริเริ่มใช้กับร้านขายเฟอร์นิเจอร์ ซึ่งนับว่าเป็นความคิดที่แปลกแหวกแนวอย่างมากสำหรับสมัยนั้น เพราะไม่เคยมีการขายสินค้าประเภทเครื่องเฟอร์นิเจอร์ โดยการให้สินเชื่อมาก่อนเลย และต่อมาก็ได้ขยายไปใช้กับสินค้าประเภทอื่น ๆ อีก ในที่สุดก็มีการจัดตั้งสมาคมขึ้นมาเพื่อดำเนินการขายสินค้าผ่อนส่งโดยเฉพาะ เรียกว่า เดอะ

⁶Ibid., p.147

บิลดิ้ง แอนด์ โลง แอสโซซิเอชัน(The building and loan associations)เมื่อประมาณ
เกือบศตวรรษมาแล้ว ในปี ค.ศ. 1850 บริษัทซิงเกอร์โซวแมชีน จำกัด(Singer sewing-
machine Ltd.) ได้เริ่มการขายในระบบผ่อนส่งปรากฏว่าได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก จึงขยาย
ผ่อนส่งออกไปอีกอย่างกว้างขวาง

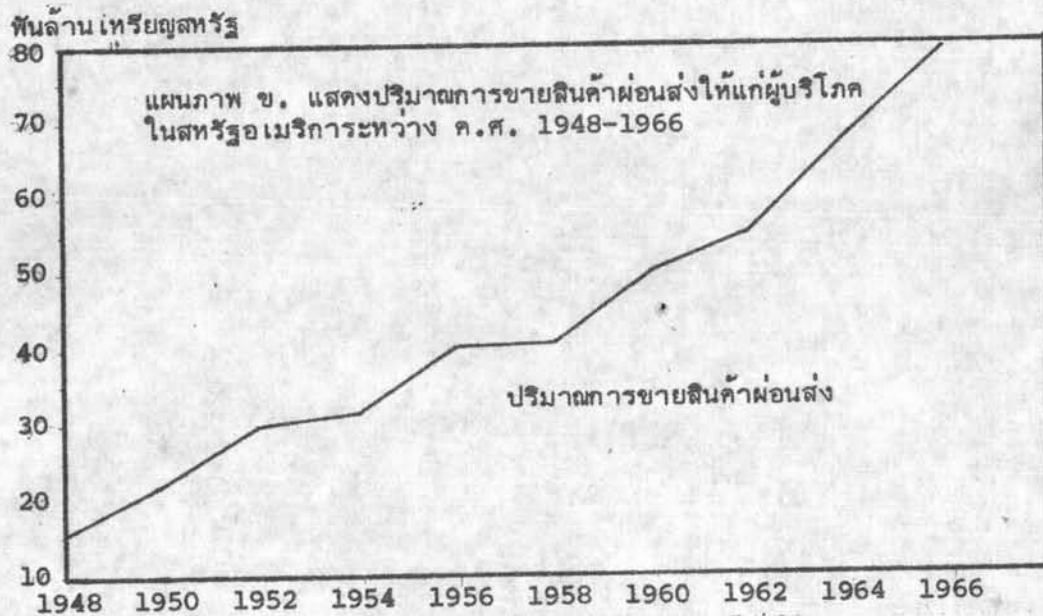
กิจการที่ประสบความสำเร็จอย่างงดงามในการขายผ่อนส่งคือ กิจการขายเปียโน
ซึ่งเริ่มใช้ระบบนี้ในปี ค.ศ. 1875 กิจการขายหนังสือเป็นชุดซึ่งนิยมใช้ตัวแทนขายหนังสือเดิน
ทางไปขายตามที่ต่าง ๆ ก็ประสบความสำเร็จอย่างมากเช่นกันเมื่อหันมาขายในระบบผ่อนส่ง
ทำให้ผู้ชายสินค้าประเภทอื่น ๆ เริ่มใช้ระบบการขายผ่อนส่งกันมากขึ้น

อาจกล่าวได้ว่าระบบผ่อนส่งนี้ได้ขยายตัวอย่างรวดเร็วภายหลังสงครามโลกครั้งที่ 2
โดยขณะนั้นประเทศต่าง ๆ ในทวีปยุโรปประสบภาวะเศรษฐกิจฝืดเคือง การซื้อไม่คล่องตัว
เพราะอำนาจซื้อโดยเฉพาะธนบัตรที่ประชาชนยึดครองอยู่มีจำกัด วิธีแก้ภาวะตกต่ำในสมัยนั้น
ก็โดยการขยายระบบเครดิตเพื่อให้คนได้สินค้าไปใช้ก่อน แล้วจึงจ่ายเงินในภายหลัง เช่น
สินค้าประเภทเครื่องมือเครื่องจักรต่าง ๆ เป็นต้น มาในกลางปี ค.ศ. 1920 เริ่มมีการขาย
ผ่อนส่งรถยนต์เพิ่มขึ้นอีกอย่างหนึ่ง ทำให้ระบบการผ่อนส่งเจริญแพร่หลายยิ่งขึ้นอีก วงการ
ธุรกิจเกือบทุกประเภทสินค้า แม้แต่สินค้าเบา (Soft goods) ประเภทเครื่องแต่งกายสตรี
เครื่องประดับ หรือสินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์ ก็มี การผ่อนส่ง และความนิยมดังกล่าวนี้อยู่ใน
วงกว้างมาก มิใช่เฉพาะผู้บริโภคบางกลุ่มเท่านั้น แต่ผู้บริโภคทุกระดับรายได้ต่างให้ความสนใจ
และพากันซื้อสินค้าผ่อนส่งมาจนถึงปัจจุบัน

ความสำคัญของการผ่อนส่ง

ระบบผ่อนส่งเป็นระบบที่อำนวยความสะดวกในการนำสินค้าผ่านช่องทางจำหน่าย
ไปถึงมือผู้บริโภคได้อย่างดี ถูกกับความต้องการของทั้งฝ่ายผู้ขายและผู้ซื้อ กล่าวคือผู้ขาย
จะขายสินค้าได้เร็วขึ้นและมียอดขายสูงขึ้น เป็นผลดีต่อกำไรของกิจการ ทางฝ่ายผู้ซื้อซึ่ง
ปรารถนาการกินคืออยู่ดี และความสะดวกสบาย ในการครองชีพก็จะได้จากระบบนี้สมตามความ
ประสงค์เช่นกัน จึงไม่น่าแปลกใจเลยที่ระบบผ่อนส่งเจริญแพร่หลายออกไปอย่างรวดเร็ว จำ
นวนผู้บริโภคและผู้ขายที่อยู่ในระบบนี้คาดว่าปัจจุบันคงจะมีเป็นจำนวนมหาศาล และนับวันปริ-
มาณการซื้อขายในระบบผ่อนส่งก็จะขยายออกไปจากสถิติปริมาณการขายสินค้าเงินผ่อน ของ

สหรัฐอเมริกา ในปี ค.ศ. 1948 มี 15,585 พันล้านเหรียญสหรัฐ ในปี ค.ศ. 1967 เพิ่มขึ้นเป็น 81,263 พันล้านเหรียญสหรัฐ⁷ จะเห็นได้ว่าในระยะเวลา 20 ปี ปริมาณการขายสินค้าเงินผ่อนได้เพิ่มขึ้นถึงกว่า 5 เท่าตัว (ดูภาคผนวกตารางที่ 1)



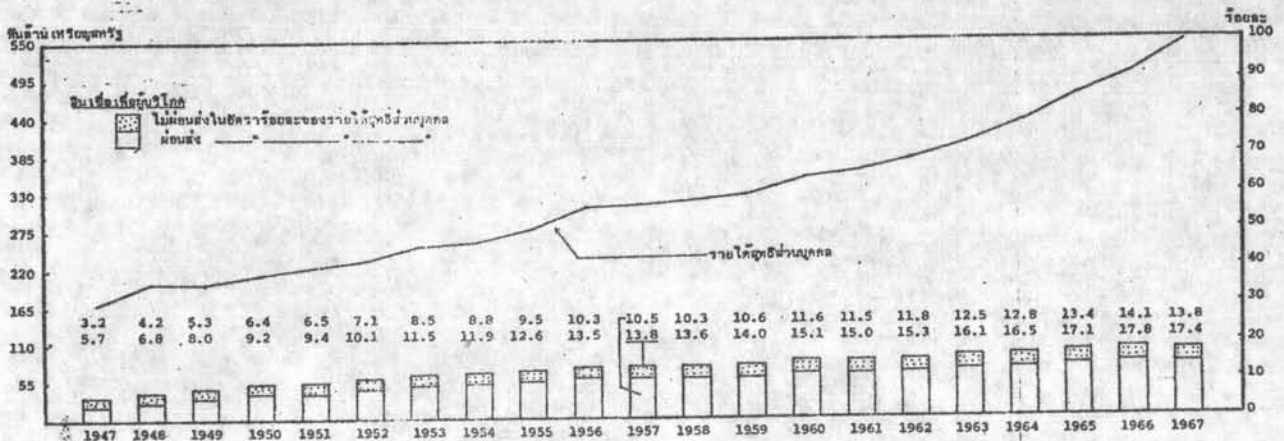
นอกจากนี้เมื่อเปรียบเทียบปริมาณการซื้อขายในระบบผ่อนส่งกับรายได้สุทธิส่วนบุคคล (Disposable personal income) จะเห็นถึงความสัมพันธ์อย่างชัดเจน กล่าวคือปริมาณการผ่อนส่งจะเพิ่มขึ้นตามไปกับการเพิ่มของรายได้สุทธิส่วนบุคคล จากสถิติของสหรัฐในปี 1947⁸ (แผนภาพ ข.) ปริมาณการผ่อนส่งมีเป็นร้อยละ 3.2 ของรายได้สุทธิ และอัตราส่วนนี้ได้เพิ่มขึ้นทีละน้อยเรื่อยมาจนถึงร้อยละ 14.1 ในปี 1966 และลดลงเล็กน้อยในปี 1967 ข้อที่น่าสังเกตอีกประการหนึ่งคือในจำนวนสินเชื่อเพื่อผู้บริโภค (Consumer Credit) ประเภทต่าง ๆ นั้น ส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อเพื่อการผ่อนส่งสินค้า ดังจะเห็นได้จากแผนภาพ ค. ว่าในปี 1947 ปริมาณสินเชื่อเพื่อผู้บริโภคมีรวมกันร้อยละ 5.7 ของรายได้สุทธิ แยกออกเป็นการผ่อนส่งร้อยละ 3.2 หรืออาจกล่าวได้ว่าในจำนวนสินเชื่อเพื่อผู้บริโภคเป็นการผ่อนส่งเกินกว่าครึ่งหนึ่ง

⁷ Ibid., p.147

⁸ Ibid., p.33

และในปีต่อ ๆ มาจนถึงปี 1954 ปริมาณการขนส่งก็สูงขึ้นเป็นสองเท่า ของสินค้าเพื่อผู้บริโภครอื่น ๆ รวมกัน ตั้งแต่ปี 1955 ก็ได้เพิ่มขึ้นเป็นถึง 3 เท่าตัว

แผนภาพ ก. แสดงรายได้สุทธิส่วนบุคคล สินค้าเพื่อผู้บริโภคเป็นร้อยละของรายได้สุทธิส่วนบุคคล โดยแยกแสดงสัดส่วนการขนส่งและไม่ขนส่งในระหว่าง ค.ศ. 1947-1967



จากสภาพแวดล้อมทางสังคมและเศรษฐกิจที่เจริญก้าวหน้าไปอย่างรวดเร็วทำให้ภาคการขนส่งจะขยายตัวออกไปอีกอย่างแน่นอน เนื่องจากได้รับความนิยมนิยมจากผู้บริโภคมากขึ้น อีกทั้งมาตรฐานในการครองชีพก็มีแนวโน้มที่จะขยับตัวสูงขึ้นอย่างสม่ำเสมอ และนับวันระบบการขนส่งก็จะไม่จำกัดแค้อยู่แต่เพียงการขนส่งรถยนต์ บ้าน/ที่ดิน และสินค้าตัวอื่น ๆ แต่จะขยายออกไปถึงการขนส่งสินค้าประเภท เรือ เครื่องบิน บริการท่องเที่ยว ตลอดจนการศึกษาในระดับสูงขึ้นไปด้วย จึงเป็นระบบที่ทวีความสำคัญมากขึ้นทุกปี การถือว่าการขนส่งเป็นเพียงเครื่องมือในการส่งเสริมการขายเท่านั้นไม่เพียงพอ เพราะแท้จริงแล้วระบบขนส่งเป็นรากฐานอันสำคัญส่วนหนึ่งของระบบเศรษฐกิจ และยังมีผลโดยตรงต่อทั้งขบวนการ

ผลิต และการบริโภคอย่างเห็นได้ชัด

สาเหตุของการผ่อนส่ง

สาเหตุสำคัญที่ทำให้เกิดการผ่อนส่งสินค้า และเจริญแพร่หลายมาจนถึงปัจจุบันนี้ก็คือ "กำไร" เพราะการขายสินค้าผ่อนส่งทำให้ยอดขายปลีกเพิ่มขึ้น และยังให้ผลตอบแทนที่น่าพอใจแก่การลงทุนของผู้ใหญ่ แต่อาจจะพิจารณาจากทางด้านผู้บริโภคแล้ว ก็มีใช้เรื่องที่จะวิเคราะห์หาสาเหตุโดยง่าย เนื่องจากเป็นเรื่องเกี่ยวกับแรงจูงใจ (Impulses) และความปรารถนา (Desires) ซึ่งเป็นเรื่องที่ยากแก่การเข้าใจ แต่อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาจากธรรมชาติของมนุษย์ย่อมต้องการที่จะหลีกเลี่ยงความอดอยาก ผู้ที่มีความสามารถในการผลิตและเต็มใจผลิตจึงไม่ควรถูกจำกัดที่จะได้รับความสะดวกสบายเต็มตามกำลังความสามารถที่มีอยู่ คือควรจะมีโอกาสได้ซื้อสินค้าที่ต้องการในระหว่างที่ยังมีความสามารถในการผลิตไปพร้อม ๆ กับจ่ายค่าสินค้าที่ซื้อด้วย แนวความคิดนี้จึงก่อให้เกิดระบบผ่อนส่งขึ้น อาจกล่าวได้ว่าผู้ซื้อสินค้าผ่อนส่งจะถูกกระตุ้นด้วยอิทธิพล 3 ประการคือ ความสะดวกสบาย (Convenience) ความปรารถนาที่จะปรับตัวให้ดีขึ้น (Desire to improve his lot) และ ความจำเป็น (Necessity)⁹

ในต่างประเทศ เช่นสหรัฐอเมริกา และสหราชอาณาจักร มีการซื้อขายสินค้าด้วยเงินผ่อนแพร่หลายมานานกว่า 30 ปีแล้ว การที่ชาวอเมริกันและชาวอังกฤษซื้อสินค้าด้วยเงินผ่อนมิได้หมายความว่า เป็นเพราะความยากจนเสมอไป เพราะจากเอกสารและรายงานต่าง ๆ เกี่ยวกับการค้าระบบเงินผ่อนของทั้ง 2 ประเทศนี้ปรากฏว่า ประมาณร้อยละ 10 ถึง 15 ของผู้ซื้อสินค้าเงินผ่อนมีฐานะที่จะซื้อด้วยเงินสดได้ แต่ที่ซื้อด้วยเงินผ่อนก็เพื่อความสะดวก บางประการ ส่วนอีกประมาณร้อยละ 85-90 ซื้อเพราะไม่มีเงินสดพอเพียง และไม่ต้องการรอเวลาเก็บออมทรัพย์ให้มากพอเสียก่อน¹⁰

⁹ Ibid., p.25

¹⁰ Ibid., p.29

ผลของการผ่อนส่ง

1. ผลทางด้านการดูแลสุขภาพ

ระบบผ่อนส่งทำให้ผู้บริโภคสามารถซื้อสิ่งอำนวยความสะดวกในการดำรงชีวิต หรือเครื่องบำรุงความสุขต่าง ๆ ได้ตามต้องการ โดยไม่ต้องคอยให้เก็บออมได้ครบเสียก่อน สิ่งอำนวยความสะดวกดังกล่าวได้แก่ รถยนต์ เครื่องรับโทรทัศน์ ตู้เย็น พัดลม เป็นต้น หากไม่มีระบบผ่อนส่งแล้วผู้บริโภคเป็นจำนวนมากจะไม่สามารถซื้อหาสิ่งที่ต้องการได้ทันที เพราะจะต้องสะสมเงินไว้ให้ครบตามราคาของสินค้าที่ต้องการเสียก่อน ซึ่งเป็นสิ่งที่ทำได้ยากมาก ต้องใช้ทั้งความพยายามและอาศัยเวลานาน และโดยเฉพาะในภาวะที่ระดับราคามีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อย ๆ การเก็บสะสมเงินให้ครบตามราคาสินค้าย่อมทำได้ยากยิ่งขึ้น จนอาจถึงขั้นที่ไม่สามารถจะซื้อได้

ระบบผ่อนส่ง นอกจากจะให้ผลในด้านการดูแลสุขภาพสบายดังกล่าวแล้ว ยังเปิดโอกาสให้ผู้มีเงินทุนหรือมีรายได้น้อยสามารถซื้ออุปกรณ์ในการประกอบอาชีพส่วนตัวได้เอง เช่น จักรเย็บผ้า รถบรรทุก รถแทรกเตอร์ เป็นต้น

เนื่องจากระบบการผ่อนส่งเป็นระบบที่มีการยินยอมให้นำสินค้าไปใช้ไปพร้อม ๆ กับคอย ๆ ผ่อนชำระราคาสินค้านั้นไปที่ละน้อย จึงเป็นการกระตุ้นให้ผู้ที่มียรายได้น้อยจำกัด ต้องการจะใช้จ่ายในสิ่งที่ฟุ่มเฟือยเพิ่มขึ้น อันเป็นสาเหตุให้เกิดการใช้จ่ายเกินตัว (Over spending) ซึ่งจะเป็นภาระผูกพันกับรายได้ในอนาคตอีกต่อไปด้วย ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดคือผู้มีรายได้ปานกลางที่ขายรถยนต์ที่ใช้อยู่เพื่อนำเงินไปซื้อรถยนต์รุ่นใหม่ที่ยิ่งตกเขามาถึงด้วยการผ่อนส่งทั้ง ๆ ที่รถยนต์คันเดิมก็ยังมีสภาพสมบูรณ์ดี และใช้ประโยชน์ได้เต็มที่ เพียงแต่แบบเริ่มล่าสมัย ผู้ซื้อดังกล่าว ยินดีรับภาระราคาที่ยังต่างกันอยู่ โดยจ่ายชำระเป็นงวด ๆ จากรายได้การซื้อสินค้าโดยการผ่อนส่งในลักษณะนี้จึงไม่ได้มีผลในการดูแลสุขภาพต่อการดำรงชีวิต แต่กลับก่อให้เกิดการใช้จ่ายที่ฟุ่มเฟือยเกินฐานะ

ดังนั้นการที่ระบบผ่อนส่งจะอำนวยความสะดวกในข้อนี้แก่ผู้บริโภคได้เพียงไร จึงขึ้นอยู่กับตัวผู้บริโภคเองด้วยเป็นสำคัญ กล่าวคือจะต้องรู้จักพิจารณาว่าสินค้าที่จะซื้อผ่อนส่งนั้นมีความสำคัญเพียงไรต่อตนเอง หรือต่อครอบครัว เป็นสินค้าจำเป็นหรือสินค้าฟุ่มเฟือย โดยเปรียบเทียบกับมาตรฐานการครองชีพของตน ทั้งนี้เพราะสินค้าฟุ่มเฟือยของบุคคลหนึ่งอาจ

เป็นสิ่งจำเป็นของอีกบุคคลหนึ่งได้ และในทำนองเดียวกันสิ่งที่ถือกันว่าเป็นของฟุ่มเฟือยเมื่อปีที่แล้ว ก็อาจกลายเป็นของจำเป็นในปีนี้ได้เช่นกัน¹¹ ตัวอย่างเช่น เครื่องสุขภัณฑ์ โทรทัศน์ วิทยุ โทรทัศน์ ในปัจจุบันนี้ถือว่าเป็นสินค้าฟุ่มเฟือยที่จำเป็น (Necessary luxuries)

2. ผลทางด้านการออม

การซื้อสินค้าโดยการผ่อนส่งเป็นการบังคับให้ออมวิธีหนึ่ง (Enforced form of saving)¹² เพราะการพยายามเก็บสะสมตัวเงินไว้เป็นเรื่องที่ทำได้ยาก และบางคนก็ไม่ยอมทำ แต่ถ้าถูกบังคับให้ประหยัดเพื่อเก็บเงินจำนวนหนึ่งไปผ่อนส่งสินค้าอาจจะทำได้ง่ายขึ้น ตัวอย่างเช่น ในกรณีของบริษัทผลิตภัณฑ์ที่มีชื่อเสียงแห่งหนึ่ง วางแผนการขายโดยให้ผู้ที่บริษัทคาดว่าจะเป็นผู้ซื้อ (Prospective customers) เก็บสะสมเงินไว้จำนวนหนึ่งก่อน แล้วจึงนำมาซื้อรถยนต์ ในขณะที่เดียวกันอีกบริษัทหนึ่งดำเนินกลยุทธ์โดยขายรถยนต์ออกไปก่อน แล้วจึงค่อยมาผ่อนชำระไปพร้อม ๆ กับได้ใช้รถนั้นด้วย ปรากฏว่าแผนการของบริษัทแรกล้มเหลว มีผู้ไปซื้อรถยนต์น้อยมาก แต่แผนการขายผ่อนส่งได้รับความนิยมอย่างสูง ทำให้บริษัทหลังมียอดขายเพิ่มขึ้นอย่างน่าพอใจ แสดงให้เห็นว่า การที่ได้สินค้ามาใช้พร้อม ๆ กับผ่อนชำระมูลค่าสินค้าไปคด้วยนั้นเป็นเครื่องล่อใจที่สำคัญ

เช่นเดียวกันกับผลในข้อแรก ระบบผ่อนส่งอาจกลายเป็นอุปสรรคต่อการออม หากผู้ซื้อไม่ได้คำนึงถึงความจำเป็นในสินค้า เพราะเมื่อซื้อสินค้าโดยการผ่อนส่ง รายได้ส่วนที่ควรจะต้องออมไว้จะต้องจ่ายไปเป็นค่าสินค่านั้นเป็นงวด ๆ เสียเกือบทั้งส่วน ก่อให้เกิดภาวะที่เรียกว่าการบังคับให้ใช้จ่าย (Forced spending)¹³ คือเป็นภาวะที่จะต้องจ่ายเงินอย่างหลีกเลี่ยงมิได้ เพราะเมื่อซื้อสินค้าเงินผ่อนและรับมาไว้ครอบครองแล้ว ก็มีภาระที่จะ

¹¹Ibid., p.157

¹²Ibid., pp.153-156

¹³กรมการสนเทศ กระทรวงเศรษฐกิจ: รายงานการศึกษาระบบการซื้อขายเงินผ่อน

ต้องการเงินมาจ่ายเป็นงวด ๆ ไป มิฉะนั้นจะถูกยึดสินค้ากลับคืน แต่ถ้าเป็นการผ่อนส่งสินค้าที่จำเป็น เช่นรถยนต์ ตู้เย็น บ้าน/ที่ดิน ฯลฯ ซึ่งเป็นสินค้าที่ผู้บริโภคมุ่งออมเงินส่วนหนึ่งไว้ซื้อหากไม่มีการขายเป็นเงินผ่อน การผ่อนส่งสินค้าจำเป็นดังกล่าวก็อาจถือได้ว่าเป็นการบังคับให้ออมไปในตัว และยังมีผลไปกระตุ้นให้ลดการใช้จ่ายฟุ่มเฟือยในทางอื่นลง เช่น เสื้อผ้า เครื่องประดับ เครื่องสำอาง เป็นต้น ดังนั้นระบบผ่อนส่งจะมีผลส่งเสริมหรือเป็นอุปสรรคต่อการออมจึงขึ้นอยู่กับการศึกษาเลือกซื้อของผู้บริโภค

3. ผลต่อมาตรฐานการครองชีพ

การวัดมาตรฐานการครองชีพมีวิธีวัดหลายวิธี เช่น วัดจากจำนวนหรือชนิดของสินค้าถาวร (Durable goods) และสินค้าราคาสูง (Costly articles) ที่มี หรือวัดจากการใช้จ่ายเพื่อความพอใจทางด้านวัฒนธรรม และความงาม ดังนั้นจากหลักเกณฑ์ดังกล่าวนี้ ย่อมเห็นได้ชัดว่าระบบผ่อนส่งมีผลต่อการยกระดับมาตรฐานการครองชีพ แต่มิใช่จะให้ผลดังกล่าวเสมอไปที่ซื้อผ่อนส่ง ทั้งนี้เพราะสินค้าที่มีการขายผ่อนส่งมีด้วยกันหลายประเภท นับตั้งแต่สินค้าเล็ก ๆ น้อย ๆ ไม่เป็นแก่นสาร สินค้าฟุ่มเฟือย เช่น เสื้อผ้า เครื่องสำอาง ตลอดจนถึงสินค้าถาวรที่มีราคาแพง เช่น บ้าน ที่ดิน รถยนต์ เป็นต้น การซื้อสินค้าถาวรที่มีราคาแพงประเภทเดียวเท่านั้นที่เป็นการยกระดับมาตรฐานการครองชีพ เพราะนอกจากจะคงทน และมีราคาแพงแล้วยังให้ความพอใจสูงและนานกว่าสินค้าประเภทอื่นที่ให้ความพอใจได้เพียงชั่วคราวเท่านั้น

อีกประการหนึ่ง ระบบผ่อนส่งยังมีส่วนในการส่งเสริมวัฒนธรรม (Culture) อีกทางหนึ่ง เนื่องจากเป็นสิ่งที่กระตุ้นให้ทั้งคนรวยและคนจนมีความสุขกับการได้ใช้สินค้าคุณภาพดี ได้ฟังดนตรีที่ไพเราะ มีโอกาสได้รับความรู้ความบันเทิงจากทางวิทยุและโทรทัศน์ ฯลฯ ซึ่งถ้าไม่มีระบบผ่อนส่ง ผู้บริโภคจำนวนมากจะไม่มีโอกาสได้รับความสุขดังกล่าว

ความรับผิดชอบที่เพิ่มขึ้นจากการซื้อสินค้าผ่อนส่ง ทำให้ต้องหาทางเพิ่มรายได้ โดยอาจศึกษาค้นคว้าเพิ่มเติมเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพในการทำงานตลอดจนพยายามทำงานให้ดีขึ้นและมากขึ้น ผลที่ตามมานั้นนอกจากรายได้เพิ่มขึ้นแล้ว ยังอาจทำให้มีโอกาสแสวงหาเครื่องอำนวยความสะดวกมากขึ้น หรือมีโอกาสที่จะพักผ่อนและดูแลสุขภาพให้แข็งแรง สมบูรณ์กว่าเดิม จึงอาจกล่าวได้ว่า ระบบผ่อนส่งเป็นสิ่งเร้าที่สำคัญ (Strong incentive)

ต่อการทำงาน การผลิต และการป้องกันรักษาสิ่งของที่เป็นสิ่งบำรุงความสุข ดังนั้นระบบผ่อนส่งจึงไม่เพียงแต่ให้ผลในการยกมาตรฐานการครองชีพในระยะสั้นเท่านั้น แต่ยังส่งผลถึงในระยะยาวด้วย

4. ผลตอบปริมาณการขายปลีก

คงได้กล่าวไว้ในตอนต้นว่าระบบการขายสินค้าผ่อนส่งเกิดขึ้นเนื่องจากผู้ขายเห็นว่า เป็นระบบที่จะทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้น เพราะผู้ซื้อไม่จำเป็นต้องรอเก็บเงินให้ใครก็ตาม ราคาสินค้าก็สามารถซื้อได้ พร้อมกันนั้นก็ช่วยประหยัดเวลาและแรงงานของพ่อค้าปลีกในการพยายามขายสินค้าลงได้อีกด้วย เนื่องจากการขายโดยวิธีนี้ทำให้เกิดความภักดีต่อร้าน (Store loyalty)¹⁴ คือทำให้ ซื้อสินค้าจากร้านเดียว เพราะเมื่อเริ่มมีการผ่อนส่งสินค้าชนิดหนึ่ง ผู้ซื้อและผู้ขายจะต้องติดต่อกันอยู่เป็นระยะ ๆ เพื่อชำระค่าสินค้าที่ยังค้างกันอยู่ ไม่ว่าจะเป็นการมาชำระเงินที่ร้านหรือผู้ขายส่งพนักงานออกไปเก็บเงินก็ตาม การชักชวนให้ซื้อสินค้าอื่น ๆ อีกย่อมทำได้ไม่ยาก เพราะผู้ซื้อมีโอกาสเห็นสินค้าและได้รู้อย่างละเอียดในการผ่อนส่ง ความต้องการซื้อจึงเกิดขึ้นได้ง่าย ประกอบกับผู้ขายมีโอกาสชักชวนให้ซื้ออย่างสม่ำเสมอ ความโน้มเอียงในการซื้อสินค้าจากผู้ขายคนเดิมอีกจึงมีมาก ด้วยเหตุผลดังกล่าวนี้จึงทำให้ร้านค้าปลีกบางร้านมีนโยบายขายสินค้าผ่อนส่ง โดยเฉพาะเท่านั้น ไม่ขายในระบบเงินสดเลย และใช้วิธีล่อใจลูกค้าโดยเสนอขายสินค้านำ (Leading articles) ในราคาต่ำกว่าต้นทุนเพื่อชักชวนให้ลูกค้ามาที่ร้าน

อีกประการหนึ่ง ผู้ขายสินค้าผ่อนส่งยังอาจหากำไรเพิ่มขึ้นได้อีกทางหนึ่งจากค่าบริการในการขายผ่อนส่ง การหากำไรดังกล่าวนี้ ผู้ขายมักจะแข่งขันกันโดยลดเงินค่าน้ำหนักให้ต่ำ และขยายระยะเวลาการผ่อนส่งออกไป เพื่อให้ผู้ซื้อมีโอกาสซื้อมากขึ้น เพราะเพียงแต่จ่ายเงินค่าน้ำหนักจำนวนเล็กน้อยเท่านั้นก็จะได้อำนาจไปใช้ทันที พร้อมกันนั้น ผู้ขายก็ยังจะได้ค่าบริการในการขายผ่อนส่งซึ่งมักจะอยู่ในรูปของดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นตามระยะเวลาที่ขยายออก

¹⁴Virginia Britton, Personal Finance (Van Nostrand Reinhold Company, 1968) p.73

ไป กล่าวได้ว่าให้ผลดีถึง 2 ทาง คือทำให้สินค้าขายได้ง่ายขึ้น และยังเป็นทางเพิ่มผลกำไร
อีกทางหนึ่งด้วย

5. ผลต่อราคาสินค้า

เนื่องจากระบบผ่อนส่งทำให้ความต้องการของผู้บริโภค (Consumer demand)
เพิ่มขึ้น อุตสาหกรรมประเภทวิทยุ โทรทัศน์ รถยนต์ และอุปกรณ์ไฟฟ้าต่าง ๆ ซึ่งเป็นสินค้าที่
มีการซื้อขายผ่อนส่งกันอย่างแพร่หลายจึงต้องเพิ่มปริมาณการผลิตขึ้นไปให้ทันกับความต้องการ
มีผลให้ต้นทุนต่อหน่วย (Unit cost) ลดลง ทำให้ราคาสินค้าลดลงมาด้วย ทั้งผู้ซื้อเงินสด
และเงินผ่อนจึงต่างได้ผลประโยชน์จากระบบผ่อนส่งนี้ด้วยกัน เพราะสินค้าราคาถูกลงกว่าเดิม¹⁵

นอกจากจะมีผลทำให้ต้นทุนต่อหน่วยลดลง ผู้ขายสินค้าผ่อนส่งยังจำเป็นต้องบวก
คอกเบี้ยในการให้ผู้บริโภคกู้ยืมไปในรูปเงินผ่อน พร้อมกับบวกอัตราเสี่ยงต่อหนี้สูญ และค่าใช้จ่าย
ในการตามเก็บเงินรายงวดเพิ่มเข้าไปในราคาทุนของสินค้า เป็นเหตุให้ผู้ซื้อสินค้าเงิน
ผ่อนต้องจ่ายเงินค่าสินค้าสูงกว่าการซื้อด้วยเงินสดมาก ดังนั้นจึงอาจสรุปได้ว่าระบบผ่อนส่ง
ทำให้ระดับราคาสินค้าโดยทั่วไปลดลงแต่ทำให้สินค้าเงินผ่อนมีราคาสูงกว่าซื้อด้วยเงินสด

6. ผลต่อเศรษฐกิจของประเทศ

การปล่อยให้ระบบการค้าเงินผ่อนดำเนินไปโดยไม่มีขอบเขตจำกัด อาจก่อให้เกิด
เกิดความเสียหายแก่เศรษฐกิจของประเทศได้ เช่น อาจก่อให้เกิดภาวะเงินเฟ้อ โดยเฉพาะ
อย่างยิ่งในกรณีที่มีการใช้ระบบเงินผ่อนระหว่างประเทศ คือผู้ขายสินค้าในต่างประเทศยินยอม
ให้ผู้ซื้อสินค้าเข้าประเทศไทย นำสินค้ามาขายได้โดยยังไม่ต้องชำระเงินทันที แต่ใช้วิธีผ่อน
ชำระเป็นงวด ๆ แทน ในกรณีเช่นนี้ ผู้ซื้อสินค้าเข้าจะสามารถนำสินค้าเข้ามาได้เป็นจำนวน
มากแม้จะมีทุนหมุนเวียนเพียงเล็กน้อยก็ตาม จึงก่อให้เกิดการขาดดุลการค้าขึ้นอย่างง่ายดาย
นอกจากนั้น ในระยะที่ประเทศตกอยู่ในภาวะถดถอยหรือในระยะที่เกิดเงินเฟ้อหรือขาดดุลการ
ค้าเรื่อรัง ระบบผ่อนส่งจะยิ่งซ้ำเติมให้สถานการณ์เลวร้ายลงอีกเพราะเป็นสิ่งที่ทำให้การใช้

¹⁵Theodore N. Beckman, Ronald S. Foster, op.cit., p.75

จ่ายของประชาชนเพิ่มขึ้น สำหรับประเทศที่อยู่ในระยะเร่งรัดพัฒนาเศรษฐกิจต้องการระดมทุนภายในประเทศมาใช้ในการผลิตเพื่อพัฒนาเศรษฐกิจ ระบบผ่อนส่งก็นับได้ว่าเป็นอุปสรรคอันสำคัญต่อการระดมทุนดังกล่าว

ประเภทของการผ่อนส่ง¹⁶

แบบแผนของการผ่อนส่งได้วิวัฒนาการเรื่อยมาตั้งแต่สงครามโลกครั้งที่ 1 สิ้นสุดลง โดยเริ่มมาจากสัญญาการขายผ่อนส่งธรรมดา ๆ จนกลายมาเป็นการผ่อนส่งในรูปแบบต่าง ๆ ที่อำนวยความสะดวกให้กับผู้บริโภค และผู้ขายได้มากที่สุด อาจแยกออกได้เป็น 4 ประเภทใหญ่ ๆ ดังนี้

1. Straight instalment contract เป็นการผ่อนส่งในแบบที่เก่าแก่และธรรมดาที่สุด กล่าวคือผู้ซื้อผ่อนชำระเป็นงวด ๆ หลังจากซื้อสินค้าแล้ว และในการตกลงซื้อขายจะมีการทำสัญญาผูกพันทำจำนองหรือมีหลักประกัน ก็ขึ้นอยู่กับข้อตกลงระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งสัญญาหรือข้อตกลงดังกล่าวนี้จะทำขึ้นสำหรับการซื้อขายสินค้าเฉพาะชิ้นใดชิ้นหนึ่งเท่านั้น เช่น ซื้อโทรทัศน์ และวิทยุ เป็นเงินผ่อนจะต้องทำสัญญาผูกพันการชื้อขายนี้แยกกันเป็น 2 สัญญา ต่างมีระเบียบการในการผ่อนชำระ และหลักประกันแยกจากกัน เป็นต้น

2. Deferred payment accounts เป็นการผ่อนส่งในแบบที่ผู้ขายยอมให้ผู้ที่กำลังซื้อสินค้าผ่อนส่งอยู่แล้วผ่อนส่งสินค้าชิ้นใหม่อีกได้ โดยยังคงใช้ข้อตกลงการผ่อนชำระและอัตราดอกเบี้ยเท่าเดิม เพียงแต่ขยายระยะเวลาในการชำระเงินออกไปอีก เพราะหนี้สินเพิ่มจำนวนขึ้น ระบบผ่อนส่งแบบนี้มีผลคือผู้ขายหลายประการ ที่เห็นได้ชัดคือเป็นการดึงดูดผู้ที่เป็นลูกค้าอยู่แล้วให้มาซื้อสินค้าจากร้านเดิมอีกทำให้เกิดความภักดีต่อร้าน (Store loyalty) นอกจากนี้ยังลดภาระของผู้ขายในการตรวจสอบฐานะการเงินและความเสี่ยงของลูกค้าลงได้บ้าง ไม่ต้องทำโดยละเอียดทุกครั้ง เพราะผู้ซื้อเคยเป็นลูกค้าผู้ที่ได้รับความเชื่อดีมาก่อนอยู่แล้ว อาจตรวจสอบการเปลี่ยนแปลงเป็นครั้งคราว และการทำสัญญาผูกพันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายก็ทำกันเพียงครั้งแรกรั้งเดียว การชื้อขายเพิ่มเติมจะยังคงใช้สัญญาเดิม

¹⁶Ibid., p.149

3. Budget accounts การผ่อนส่งวิธีนี้ใช้กับการผ่อนสินค้าที่มีราคาไม่สูงนัก เช่น เสื้อผ้า และของใช้ในบ้านบางอย่าง ซึ่งถ้าจะผ่อนชำระเป็นรายเดือนเช่นการผ่อนส่งตามปกติก็จะเป็จำนวนเงินที่น้อยเกินไปไม่สะดวกต่อทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย จึงกำหนดให้ผ่อนใน 3 ของราคาสินค้าทุก ๆ 3 เดือน หรือในระยะ 90 วัน ฉะนั้นภายใน 9 เดือนก็จะผ่อนชำระได้ครบ การผ่อนส่งแบบนี้มักเป็นความประสงค์ของผู้ขายที่จะให้ความสะดวกแก่ลูกค้าโดยปกติจึงไม่มีการคิดค่าบริการหรือดอกเบี้ยแต่อย่างใด

4. Revolving credit account วิธีนี้ผู้ขายจะกำหนดจำนวนเดือนสำหรับรับการผ่อนชำระไว้เป็นนโยบายหลัก เช่น กำหนดไว้ให้ผ่อนชำระภายใน 6, 12, หรือ 18 เดือน ผู้ซื้อจะมีสิทธิซื้อสินค้าผ่อนส่งได้ในวงเงินสูงสุดเท่าไรขึ้นอยู่กับความสามารถในการผ่อนชำระเป็นรายเดือน เช่น สมมติว่าร้านแห่งหนึ่งกำหนดไว้ว่าจะให้ผ่อนภายในเวลา 12 เดือน หากลูกค้าตกลงที่จะชำระเดือนละ 500 บาท เขาก็จะมีสิทธิที่จะซื้อสินค้าผ่อนส่งได้ในราคาไม่เกิน $12 \times 500 = 6,000$ บาท แต่ถ้ามีความสามารถที่จะผ่อนมากขึ้นเป็นเดือนละ 600 บาท ก็จะมีสิทธิเพิ่มขึ้นเป็น 7,200 บาท

การผ่อนส่งอีกวิธีหนึ่งที่คล้ายคลึงกับวิธีนี้ เรียกว่า Flexible revolving credit account จำนวนเดือนจะไม่มีกำหนดไว้แน่นอน ขึ้นอยู่กับว่าลูกค้าต้องการจะซื้อสินค้าในราคาเท่าไร และมีความสามารถที่จะผ่อนชำระเดือนละเท่าไร นั่นคือเอาจำนวนหนี้สินหรือราคาสินค้าหารด้วยจำนวนเงินผ่อนชำระรายเดือน จะได้จำนวนเดือนที่จะต้องผ่อนส่ง