

บทความพิเศษของ อ.เชียวชาญ รัตนามัทธนะ

ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคมคนแรก (พ.ศ.2531-2550) ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย



ฉบับที่ 050

เมษายน – พฤษภาคม 2557

สอบถามปรึกษาหารือได้ที่

☎ 08 1628 7855



cheocharn@hotmail.com



cheocharn



cheocharn

ตัวอย่างฉลาดต้องดูค่าใช้จ่ายรวมหมด

Purchase wisely, employ TCO and LCC

เมื่อวันเสาร์ที่ 1 และวันอาทิตย์ที่ 2 มีนาคม 2557 ผมได้รับเชิญให้ไปบรรยายเรื่อง "Professional Purchasing Strategies 2014 (ยุทธศาสตร์ของนักจัดซื้อมืออาชีพ 2557)" ที่ศูนย์ประชุมไบเทค บางนา ในงานนิทรรศการ Thailand Industrial Fair 2014 ขอขอบคุณบรรดาแฟน ๆ ทั้งหลายที่เข้าไปฟังกันอย่างคับคั่งเช่นเคย แต่ปีนี้แตกต่างจากทุกปีที่ผ่านมาคือ ที่ผ่านมานั้นผู้จัดงานเขาจะขอให้ผมบรรยายในวันพฤหัสบดีและวันศุกร์คือให้บรรยายในสองวันแรกของงานนิทรรศการ ส่วนปีนี้ขอให้ผมบรรยายในสองวันสุดท้ายของงานคือวันเสาร์และวันอาทิตย์ เป็นการบรรยายในวันหยุดเพื่อจะเอาใจนักจัดซื้อบางกลุ่มที่ไม่สะดวกมาฟังบรรยายในวันทำงาน



นักจัดซื้อมืออาชีพเขายึดหลักในการซื้อสินค้าหรือซื้ออุปกรณ์ข้าวของเครื่องใช้กันว่า ไม่ควรสนใจอยู่ที่ราคาเพียงอย่างเดียว แต่ควรต้องสนใจประเด็นอื่นๆ ประกอบกันไปด้วยให้รอบด้านจึงจะถือว่ารอบคอบและซื้ออย่างฉลาด การพิจารณาทุกประเด็นที่เกี่ยวข้องเช่นนี้เขาเรียกกันว่า TCO หรือ Total Cost of Ownership แปลว่า "ต้นทุนและค่าใช้จ่ายรวมทั้งหมดกว่าจะได้สินค้านี้มาไว้ครอบครอง" ประเด็นต่างๆ ที่จะต้องนำมาพิจารณาประกอบพร้อมกันไปให้รอบด้านก่อนตัดสินใจ ได้แก่

1.ราคา แน่แน่นอนว่าซื้อของก็ต้องเปรียบเทียบราคากัน สมมติว่าบริษัท A ขายสินค้าชิ้นละ 100 บาท ส่วนบริษัท B ขายสินค้าชนิดเดียวกันนั้นในราคาเพียง 95 บาท แน่แน่นอนว่าเราต้องสนใจบริษัท B เพราะราคาถูกกว่า แต่อย่าเพิ่งด่วนสรุป ควรดูประเด็นอื่นๆ ประกอบกันไปด้วย

2.เงื่อนไขการชำระเงิน หรือที่วงการธุรกิจเรียกกันว่า Credit term หรือ Payment term ถ้าบริษัท A ที่เสนอขายในราคา 100 บาทเขาให้เครดิตเทอม 2 เดือน แต่บริษัท B ที่ขายชิ้นละ 95 บาทนั้นเราต้องจ่ายทันที เรื่องนี้เราก็ต้องคำนวณเปรียบเทียบดูว่า ถ้าเราเลือกซื้อจาก A เราจะต้องจ่ายแพงขึ้นประมาณ 5% แลกกับการจ่ายเงินเข้าไป 2 เดือน เท่ากับว่าเรากำลังยอมจ่ายดอกเบี้ยปีละ 30% ที่เดียว เราจึงไม่ควรเลือกวิธีนี้ ซื้อ 95 บาทจ่ายสดทันทีคุ้มค่ากว่าเว้นเสียแต่ว่าเราไม่สามารถหมุนเงินได้นักหรือมีปัญหากระแสเงินสดไม่คล่องตัว จึงต้องเลือกซื้อจาก A เพื่อจะเอาประโยชน์จากเครดิตเทอมโดยยอมจ่ายดอกเบี้ยปีละ 30% ถ้าจั้นก็เป็นเหตุผลเนื่องจากความจำเป็น

3.เงื่อนไขของ MOQ, MOV, SPQ ค่าเต็มของ MOQ คือ Minimum order quantity หมายถึงจำนวนต่ำสุดที่ถูกบังคับให้ซื้อ เช่นบริษัทB มีเงื่อนไขว่าต้องซื้ออย่างน้อย 100 ชิ้น ทั้งๆที่เราต้องการใช้งานเพียงเดือนละ 10 ชิ้นเท่านั้น ส่วนบริษัทA ไม่มีเงื่อนไขบังคับ ต้องการซื้อเพียง 10 ชิ้นหรือจะซื้อเท่าไรก็ตามใจ กรณีแบบนี้เราก็ต้องเข้าใจนะครับว่าการซื้อของราคาถูกกว่าแต่ต้องซื้อมากๆ ให้พอใช้ตลอด 10 เดือนนั้น เราจะมีค่าใช้จ่ายในการครอบครองสต็อกหรือที่เรียกว่า Stock possession cost อีกปีละ 25% ของมูลค่าที่เก็บไว้ อันได้แก่ค่าดอกเบี้ยหรือค่าของเงิน ค่าสถานที่จัดเก็บ ค่าสาธารณูปโภคในการจัดเก็บ ค่าดูแลรักษา ค่าเสื่อมสภาพ ค่าของหมดอายุ เป็นต้น ดังนั้นก็ต้องมีเรื่องให้คิดเพิ่มขึ้นมาอีกกว่าจะซื้อจากใครดี

คำว่า MOV หมายถึง Minimum order value เช่นบังคับว่าต้องซื้อไม่ต่ำกว่า 5,000 บาท มิฉะนั้นก็ไม่ขายให้ ส่วนคำว่า SPQ หมายถึง Standard pack quantity เช่นเราเราจะซื้อ 10 ชิ้น แต่ผู้ขายบอกว่าของนี้บรรจุกล่องละ 100 ชิ้น ถ้าจะซื้อต้องซื้อทั้งกล่อง เขาไม่แกะกล่องขายปลีก ดังนั้นเงื่อนไขของ MOQ, MOV, SPQ จึงเป็นตัวบังคับให้นักจัดซื้อต้องซื้อตามที่เขายก ไม่ใช่ซื้อตามที่เรารต้องการ นักจัดซื้อจึงต้องคำนึงถึงปัญหาที่จะตามมาอีกหลายอย่างด้วย จะคิดง่ายๆ แบบซื้อของมาใช้เองที่บ้านไม่ได้นะครับ เช่นการคิดแบบตัดบทที่ว่า ซื้อมาเถอะ ยังไงก็ต้องใช้อยู่แล้ว คิดแบบนี้บริษัทก็อาจเสียหายเพราะจะไปเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายในการครอบครองสต็อกอีก 25% ของมูลค่าที่ซื้อมาเก็บรอไว้

4.ค่าขนส่ง หากบริษัทA ซึ่งขายสินค้าชิ้นละ 100 บาทโดยให้เครดิตเทอม 2 เดือน และปล่อยให้เราซื้อในจำนวนเท่าที่เราต้องการได้โดยไม่ถูกบังคับเรื่อง MOQ อีกทั้งยินดีจัดส่งสินค้าให้เราถึงที่ ในขณะที่บริษัทB ซึ่งขายสินค้าในราคา 95 บาทจ่ายสดเดี๋ยวจึงบังคับว่าต้องซื้ออย่างน้อย 100 ชิ้นและไม่มีบริการจัดส่งสินค้าให้ เราก็จะต้องคำนวณค่าใช้จ่ายในการไปรับสินค้าเองเข้าไปด้วยในกระบวนการตัดสินใจ หรือหากทั้งสองบริษัทคือทั้ง A และ B ต่างก็ไม่มีบริการส่งสินค้าให้ เราจะต้องไปรับเอง เราก็จะต้องคำนึงถึงความไกลไกลของทั้งสองบริษัทนี้ว่าใครอยู่ไกลใครอยู่ใกล้ เพื่อเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายในการขนส่ง

5.อัตราภาษีศุลกากร หากสินค้าที่เราต้องการซื้อนี้เป็น การนำเข้ามาจากต่างประเทศ นักจัดซื้อก็ต้องรู้ว่าประเทศไทยเรามีสนธิสัญญา ภาษีว่าด้วยระบบศุลกากรกับประเทศใดบ้างและผูกพันกับสินค้าตัวใดบ้าง หรือที่เรารู้จักกันดีในนามของ FTA – Free Trade Agreement หากบริษัทA อยู่ในประเทศที่มี FTA กับประเทศไทย นักจัดซื้อก็จะได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรในการนำเข้า ทำให้ Landed cost ต่ำกว่าที่เคยเป็น และถ้าบริษัทB อยู่ในประเทศที่ไม่ได้ทำ FTA กับประเทศไทย หรือสินค้าที่จะซื้อขายกันไม่ได้อยู่ในรายการ FTA ก็จะไม่ได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร



6.ระยะเวลาการส่งมอบ หรือที่นักจัดซื้อเรียกกันติดปากว่า Lead Time เช่นบริษัทA แม้จะขายในราคาแพงแต่สามารถจัดส่งของได้ภายในสัปดาห์เดียว ส่วนบริษัทB แม้จะขายในราคาถูกกว่าแต่จะต้องใช้เวลารอเป็นเดือนกว่าจะจัดส่งของได้ กรณีเช่นนี้นักจัดซื้อก็ต้องพิจารณาเอาเองว่าจะเลือกซื้อจากใครดี หากรู้สภาพตนเองว่ามักจะต้องซื้อของแบบเร่งด่วนอยู่เป็นประจำก็ต้องเลือก A แทนที่จะเลือก B

7.ความตรงเวลาในการส่งมอบ เรื่องนี้เป็นที่รู้กันดีว่าการทวงของเป็นเรื่องน่าเบื่อหน่ายมาก และบางกรณีก็ใจหายใจคว่ำเพราะหากสินค้าเข้าไม่ทันตามที่ตกลงกันไว้ก็จะเกิดความเสียหายใหญ่หลวง เช่นเครื่องอาจต้องหยุดเดิน หรืออาจถูกลูกค้าปรับ เป็นต้น

8.คุณภาพตรงตามข้อกำหนด หากสินค้าที่เราต้องการมีข้อกำหนด (Specification) ที่ละเอียดยุ่งยากจุกจิก เราก็ควรระมัดระวังให้มากเรื่องฝีมือของแต่ละบริษัทว่าเขาสามารถผลิตได้ตรงตามที่เราต้องการหรือไม่ เพราะหากมีปัญหาเรื่องคุณภาพไม่ตรง แม้จะมีการรับรองหรือรับประกันว่าจะเอาของมาแลกเปลี่ยนให้ใหม่ก็ตามเถอะ ก็จะมีปัญหากับเราอยู่ดี ดังนั้นจึงเป็นการฉลาดกว่าหากจะเลือกบริษัทผู้ขายที่เรามั่นใจว่าฝีมือเขาถึงขั้นจริงๆ

9.ทยอยส่ง บางทีบริษัทผู้ขายอาจมีปัญหาเรื่องกำลังการผลิตจึงขอทยอยส่งของ แทนที่จะส่งมาให้ครบถ้วนในครั้งเดียว กรณีเช่นนี้เราก็จะมีปัญหาเรื่องเสียเวลาการตรวจรับและตรวจสอบหลายครั้งกว่าของจะครบถ้วน เป็นการทำงานซ้ำซ้อนหลายรอบ

10.บริการหลังการขาย บ่อยครั้งที่บริษัทผู้ขายไม่ทำตามเงื่อนไขที่รับปากไว้ในขณะเสนอขายโดยยกเหตุผลต่างๆ นาๆ มาอ้าง ทางฝ่ายจัดซื้อจึงต้องคาดคั้นให้แน่ใจก่อนที่จะลงมือซื้อจากใครก็ตาม ซึ่งหมายถึงว่าจะต้องมีการเจรจาเรื่องการปรับหากไม่สามารถบริการได้ตามเงื่อนไข แต่ปกติแล้วเราปรารถนาให้ผู้ขายปฏิบัติตามสัญญามากกว่าหวังจะได้ค่าปรับจากการผิดสัญญา นักจัดซื้อจึงต้องสืบประวัติบริษัทผู้ขายให้มั่นใจก่อนจะตัดสินใจเลือกใคร

ทั้ง 10 ประเด็นที่กล่าวมานี้ ในวงการจัดซื้อเขาเรียกกันว่า TCO – Total Cost of Ownership ซึ่งหมายถึงต้นทุนและค่าใช้จ่ายรวมทั้งหมดกว่าจะได้สินค้านี้มาไว้ครอบครอง ดังนั้นจึงไม่แปลกเลยที่บางครั้งนักจัดซื้อที่มีอาชีพตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าจากผู้ขายรายที่มีราคาแพงกว่าอีกรายหนึ่ง นั่นก็เป็นเพราะว่าการจัดซื้อที่ฉลาดเขาไม่ดูเฉพาะราคาเพียงอย่างเดียว แต่เขาต้องพิจารณาปัจจัยอื่นๆ ที่นอกเหนือจากราคาด้วยว่ารายใดจะให้ผลลัพธ์ที่คุ้มค่านั่นเอง

สำหรับกรณีที่จัดซื้ออุปกรณ์หรือเครื่องจักรหรือรถ ซึ่งภาษาทางบัญชีเขาเรียกว่า **CAPEX – Capital Expenditure** หมายถึงการซื้อทรัพย์สิน เช่นจะเลือกเครื่องถ่ายเอกสารยี่ห้อไหนดี ซื้อรถยี่ห้อไหนดี กรณีแบบนี้เขามักไม่เรียก TCO แต่เขาเรียกกันว่า **LCC – Life Cycle Cost** แปลว่าต้นทุนและค่าใช้จ่ายรวมทั้งหมดตลอดวงจรชีวิตของอุปกรณ์หรือเครื่องจักรตัวนั้นของรถคันนั้น หลักการพิจารณาก็คล้ายๆ กันกับ TCO นั่นก็คือต้องพิจารณาราคาเครื่องตัวนั้น ความสิ้นเปลืองพลังงานในขณะใช้งานเช่นกินน้ำมันหรือกินไฟมากไหม ค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซม ราคาชิ้นส่วนและอะไหล่ของเครื่องแต่ละยี่ห้อถูกแพงไม่เหมือนกัน และพิจารณายาวไปจนถึงเมื่อเลิกใช้จะสามารถขายซากเป็นสินค้ามือสองได้ราคาดีหรือราคาตก และอุปกรณ์บางชนิดอาจต้องเสียค่าใช้จ่ายในการทำอย่างไรหรือไม่



สรุปแล้ว TCO กับ LCC ก็เรื่องเดียวกันนั่นแหละครับ