

บทความพิเศษของ อ.เชียวชาญ รัตนามัทธนะ

ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคมคนแรก (พ.ศ.2531-2550) ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

ฉบับที่ 047

ตุลาคม – พฤศจิกายน 2556



สอบถามปรึกษาหารือได้ที่

☎ 08 1628 7855



cheocharn@hotmail.com



cheocharn



cheocharn

วิธีเปรียบเทียบเมื่อมีส่วนลดและของแถม Valuation of Discounts and Gimmicks

สมมติว่าเราต้องรับผิดชอบในการสั่งซื้อสินค้าเข้ามาในบริษัทเพื่อจำหน่ายให้ลูกค้า หรือต้องรับผิดชอบในการสั่งซื้ออุปกรณ์สำนักงานและข้าวของเครื่องใช้เข้ามาปฏิบัติงานในบริษัท การทำงานจัดซื้อจะต้องใช้ฝีมือไม่ลายมือในระดับหนึ่งจึงจะมั่นใจได้ว่าจะสามารถรักษาผลประโยชน์ให้บริษัทได้อย่างเต็มเม็ดเต็มหน่วย

เป็นเรื่องค่อนข้างจะปกติที่ซัพพลายเออร์มักจะเสนอเงื่อนไขเกี่ยวกับส่วนลดและของแถมให้เป็นพิเศษหากซื้อในจำนวนที่มากขึ้นกว่าเดิม เป็นต้นว่าเดิมที่ซื้ออยู่นั้นได้ราคาชิ้นละ 200 บาท แต่ซัพพลายเออร์เสนอเงื่อนไขว่าหากซื้อเพิ่มขึ้นเป็นครั้งละ 250 ชิ้นจะลดราคาเหลือเพียงชิ้นละ 195 บาท และหากซื้อครั้งละ 500 ชิ้นก็จะลดราคาเหลือชิ้นละ 190 บาท นอกจากนั้นหากซื้อครั้งละ 1,000 ชิ้นก็จะลดราคาเหลือชิ้นละ 185 บาท อีกทั้งยังจะแถมบัตรชมคอนเสิร์ตราคา 3,000 บาทให้อีก 1 ใบด้วย กรณีตามตัวอย่างเช่นที่สมมติมานี้ นักจัดซื้อจะต้องเข้าใจวิธีคำนวณเปรียบเทียบความเหมาะสมเสียก่อนจึงจะสามารถตัดสินใจได้อย่างถูกต้องว่าควรซื้อเท่าไรดี

การคำนวณเปรียบเทียบในเรื่องนี้อาศัยหลักคิดที่ว่า สินค้าทุกอย่างที่เราซื้อเข้ามาเพื่อใช้งานเองหรือเพื่อนำมาขายนั้น นอกจากจะมีค่าต้นทุนสินค้าแล้วยังจะต้องมีค่าใช้จ่ายอีกสองอย่างรวมเข้าไปด้วยเสมอ ได้แก่ค่าใช้จ่ายในการครอบครองสต็อกสินค้านั้น และค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อจัดหา

ค่าใช้จ่ายในการครอบครองสต็อกสินค้าได้แก่ค่าดอกเบี้ย ค่าเสียโอกาส ค่าโสหุ้ย ค่าดูแลรักษา ค่าสาธารณูปโภค ค่าของตรกรุ่นหรือหมดอายุหรือสูญหาย เหล่านี้รวมกันแล้วก็อยู่ที่ประมาณ 20-25% ต่อปีของมูลค่าสต็อกที่เราถือครอง ยิ่งซื้อเข้ามาในจำนวนเยอะแยะ ค่าครอบครองสต็อกก็จะเยอะแยะมาก หมายความว่าเมื่อเราเก็บสต็อกสินค้าไว้ 100 บาทเราก็จะมีค่าใช้จ่ายเกิดขึ้นตลอดเวลาของการมีสินค้านั้นไว้ในครอบครองอีก 20-25 บาทต่อปี ดังนั้นถ้าเรามีสินค้าเก็บไว้ 1 ล้านบาทเราก็จะมีค่าใช้จ่ายในการครอบครองสินค้าอีก 250,000 บาทต่อปี และถ้าเราเก็บสินค้าไว้ 100 ล้านบาท เราก็จะมีค่าใช้จ่ายในการครอบครองถึง 25 ล้านบาทในหนึ่งปี นี่เป็นเงินสูญเปล่าที่น่าเสียดายยิ่ง

ส่วนค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อจัดหานั้น ได้แก่เงินเดือนของผู้ที่รับผิดชอบในทุกขั้นตอนของกระบวนการจัดซื้อ ค่าใช้จ่ายในการตรวจรับและตรวจสอบ ค่าใช้จ่ายในกระบวนการจ่ายเงินหรือโอนเงินให้ซัพพลายเออร์ และค่าเอกสารทุกชนิดที่เกี่ยวข้อง ค่าใช้จ่ายเหล่านี้มีทั้งค่าใช้จ่ายคงที่ และค่าใช้จ่ายแปรผัน รายละเอียดทั้งหมดโปรดกลับไปอ่านได้จากบทความเก่าของฉบับที่ 41 เรื่อง "ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อ"

ค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อนั้นบางบริษัทเขาคิดออกมาว่า ถ้าเป็นการจัดซื้อข้าวของในประเทศก็จะมีค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อครั้งละ 100 - 500 บาทแล้วแต่สภาพของแต่ละบริษัท และหากเป็นการจัดซื้อสินค้าข้าวของจากต่างประเทศก็จะมีค่าใช้จ่ายต่อครั้งเป็นหลักพัน เช่น 1,500 - 5,000 บาทเป็นต้น

เมื่ออ้างถึงคำที่กล่าวไว้ในตอนต้นของบทความนี้ว่า สินค้าทุกอย่างที่เราซื้อเข้ามาเพื่อใช้งานเองหรือเพื่อนำมาขายนั้น นอกจากจะมีต้นทุนค่าสินค้าแล้วยังจะต้องมีค่าใช้จ่ายอีกสองอย่างรวมเข้าไปด้วยเสมอ ได้แก่ค่าใช้จ่ายในการครอบครองสต็อกสินค้าและค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อจัดหานั้น ผมขอแสดงวิธีคิดคำนวณเพื่อจะแสดงออกมาเป็นตัวเลขให้เห็นชัดเจนดังต่อไปนี้ครับ

สมมติว่าสินค้าตัวนี้มีการพยากรณ์ยอดขายตลอดปี(หรือหากเป็นของใช้เองในบริษัทก็จะเป็นตัวเลขที่พยากรณ์ว่าจะใช้ตลอดปี) = 1,000 ชิ้น ที่บริษัทแห่งนี้ยึดหลักการคิดค่าใช้จ่ายในการครอบครองปีละ 25% และที่นี้มีค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อครั้งละ 250 บาท

ดูตารางเปรียบเทียบ กรณีที่ 1 เมื่อสั่งซื้อครั้งละ 100 ชิ้นโดยซื้อในราคาชิ้นละ 200 บาท จะพบว่าเป็นต้นทุนค่าสินค้าทั้งปี 200,000 บาท และมีค่าใช้จ่ายในการครอบครองสต็อก 2,500 บาท และค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้ออีก 2,500 บาท ดังนั้นต้นทุนที่แท้จริงตลอดปีก็จะเป็นการเอาค่าใช้จ่าย 3 รายการนี้รวมเข้าด้วยกัน ก็จะเป็น 205,000 บาท

การเปรียบเทียบเมื่อมีส่วนลด		กรณี 1
		* 100 ชิ้น
1	พยากรณ์ว่าจะใช้สินค้านี้ปีละ	1,000 ชิ้น
2	ราคาสินค้าชิ้นละ	200 บาท
3	ต้นทุนสินค้าทั้งปี (1x2)	200,000 บาท
4	ต้นทุนในการซื้อต่อครั้ง (2x*)	20,000 บาท
5	มูลค่าสต็อกถัวเฉลี่ย (4x1/2)	+ 10,000 บาท
6	ค่าใช้จ่ายในการมีสต็อก (5x25%)	2,500 บาท
7	ต้องสั่งซื้อสินค้าปีละกี่ครั้ง (1/*)	10 ครั้ง
8	ค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อครั้งละ	+ 250 บาท
9	ค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อตลอดปี (7x8)	2,500 บาท
รวมค่าใช้จ่ายตลอดทั้งปี (3+6+9)		= 205,000 บาท

ส่วนตารางเปรียบเทียบใน กรณีที่ 2 นั้นเป็นการซื้อครั้งละ 250 ชิ้นซึ่งผู้ขายจะลดราคาให้เหลือชิ้นละ 195 บาท ในกรณีนี้จะทำให้ต้นทุนสินค้าทั้งปีลดเหลือ 195,000 บาท แต่ค่าใช้จ่ายในการครอบครองสต็อกจะสูงเป็น 6,094 บาท และการซื้อครั้งละจำนวนมากขึ้นก็จะทำให้ค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อตลอดปีลดลงเหลือ 1,000 บาท ดังนั้นต้นทุนที่แท้จริงตลอดปีโดยเอาค่าใช้จ่ายทั้งหมดรวมกันก็จะเป็น 202,094 บาท

การเปรียบเทียบเมื่อมีส่วนลด		กรณี 2
		* 250 ชิ้น
1	พยากรณ์ว่าจะใช้สินค้านี้ปีละ	1,000 ชิ้น
2	ราคาสินค้าชิ้นละ	195 บาท
3	ต้นทุนสินค้าทั้งปี (1x2)	195,000 บาท
4	ต้นทุนในการซื้อต่อครั้ง (2x*)	48,750 บาท
5	มูลค่าสต็อกถัวเฉลี่ย (4x1/2)	+ 24,375 บาท
6	ค่าใช้จ่ายในการมีสต็อก (5x25%)	6,094 บาท
7	ต้องสั่งซื้อสินค้าปีละกี่ครั้ง (1/*)	4 ครั้ง
8	ค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อครั้งละ	+ 250 บาท
9	ค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อตลอดปี (7x8)	1,000 บาท
รวมค่าใช้จ่ายตลอดทั้งปี (3+6+9)		= 202,094 บาท

ดูตารางเปรียบเทียบ กรณีที่ 3 ซึ่งเป็นการซื้อครั้งละ 500 ชิ้นและจะได้ส่วนลดคือได้ราคาเพียงชิ้นละ 190 บาท ผลก็คือทำให้ต้นทุนสินค้าทั้งปีเหลือ 190,000 บาท แม้จะมีค่าใช้จ่ายในการครอบครองสต็อกสูงถึง 11,875 บาท แต่ค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อก็ลดลงเหลือ 500 บาท เมื่อรวมค่าใช้จ่ายทั้งหมดก็ทำให้ต้นทุนที่แท้จริงตลอดปีรวมเป็น 202,375 บาท

การเปรียบเทียบเมื่อมีส่วนลด		กรณี 3
		* 500 ชิ้น
1	พยากรณ์ว่าจะใช้สินค้านี้ปีละ	1,000 ชิ้น
2	ราคาสินค้าชิ้นละ	190 บาท
3	ต้นทุนสินค้าทั้งปี (1x2)	190,000 บาท
4	ต้นทุนในการซื้อต่อครั้ง (2x*)	95,000 บาท
5	มูลค่าสต็อกถัวเฉลี่ย (4x1/2)	+ 47,500 บาท
6	ค่าใช้จ่ายในการมีสต็อก (5x25%)	11,875 บาท
7	ต้องสั่งซื้อสินค้าปีละกี่ครั้ง (1/*)	2 ครั้ง
8	ค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อครั้งละ	+ 250 บาท
9	ค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อตลอดปี (7x8)	500 บาท
รวมค่าใช้จ่ายตลอดทั้งปี (3+6+9)		= 202,375 บาท

กรณีสุดท้ายคือ กรณีที่ 4 เป็นการซื้อครั้งละ 1,000 ชิ้น ซึ่งนอกจากจะได้ส่วนลดคือราคาเหลือเพียง 185 บาทแล้ว ยังจะได้ของแถมเป็นตัวชมคอนเสิร์ตมูลค่า 3,000 บาทอีกหนึ่งใบด้วย กรณีนี้แม้ว่าต้นทุนสินค้าทั้งปีจะเหลือเพียง 185,000 บาท แต่จะมีค่าใช้จ่ายในการมีสต็อกไว้ในครอบครองสูงถึง 23,125 บาท และแม้ว่าค่าใช้จ่ายในการ

การเปรียบเทียบเมื่อมีส่วนลด		กรณี 4
		* 1,000 ชิ้น
1	พยากรณ์ว่าจะใช้สินค้านี้ปีละ	1,000 ชิ้น
2	ราคาสินค้าชิ้นละ	185 บาท
3	ต้นทุนสินค้าทั้งปี (1x2)	185,000 บาท
4	ต้นทุนในการซื้อต่อครั้ง (2x*)	185,000 บาท
5	มูลค่าสต็อกถัวเฉลี่ย (4x1/2)	+ 92,500 บาท
6	ค่าใช้จ่ายในการมีสต็อก (5x25%)	23,125 บาท
7	ต้องสั่งซื้อสินค้าปีละกี่ครั้ง (1/*)	1 ครั้ง
8	ค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อครั้งละ	+ 250 บาท
9	ค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อตลอดปี (7x8)	250 บาท
รวมค่าใช้จ่ายตลอดทั้งปี (3+6+9)		= 208,375 บาท

สั่งซื้อตลอดปีลดต่ำลงเหลือเพียง 250 บาท แต่เมื่อสรุปรวมต้นทุนทั้งสามเข้าด้วยกันก็เป็นเงินสูงถึง 208,375 บาท

จากทั้ง 4 กรณีเปรียบเทียบกันก็มาถึงคำถามสุดท้ายว่าแล้วเราควรซื้อครั้งละเท่าไรดี ที่ผมทำลูกศรชี้ไว้ 2 อันให้สังเกตเปรียบเทียบคือกรณีที่ 2 นั้นเป็นกรณีที่ค่าใช้จ่ายทั้งปีต่ำสุด และกรณีที่ 4 เป็นกรณีที่ผู้ขายจะแถมตัวชมคอนเสิร์ต แต่ในกรณีที่ 4 นี้ทำให้เรามีค่าใช้จ่ายสูงขึ้น 6,281 บาท ($208,375 - 202,094 = 6,281$) จึงไม่คุ้มค่าเลยเมื่อได้รับตัวคอนเสิร์ตราคาเพียง 3,000 บาทเป็นของแถม

ซื้อครั้งละเท่าไรดี?			
100 ชิ้น	250 ชิ้น	500 ชิ้น	1,000 ชิ้น
1,000	1,000	1,000	1,000
200	195	190	185
200,000	195,000	190,000	185,000
20,000	48,750	95,000	185,000
10,000	24,375	47,500	92,500
2,500	6,094	11,875	23,125
10	4	2	1
250	250	250	250
2,500	1,000	500	250
205,000	202,094	202,375	208,375

สรุปว่าเราควรซื้อครั้งละ 250 ชิ้นจึงจะประหยัดที่สุด

เห็นไหมครับว่าเพียงเข้าใจวิธีคำนวณเพียงเล็กน้อยก็จะทำให้เราตัดสินใจในการจัดซื้อได้อย่างชาญฉลาด

ไม่ยากเลย