

ความสำคัญ บอกคำว่า “ต้นทุน” ต่อผู้ประกอบการธุรกิจซื้อขายไป

ใ การประกอบธุรกิจไม่ว่าจะเป็นธุรกิจบริการ ธุรกิจซื้อขายไป หรือธุรกิจสำหรับผู้ผลิตล้วนแต่ต้องให้ความสำคัญในเรื่องของต้นทุน เพราะการที่ผู้ประกอบการทราบถึงต้นทุนที่แท้จริงจะสามารถนำไปสู่การตั้งราคาขายหรือให้บริการได้อย่างถูกต้อง และมีกำไรเหลือพอที่จะดำเนินธุรกิจต่อไปได้ ต้นทุนจึงมีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ ฉะนั้นเรามาทราบกันก่อนว่าต้นทุนมีความหมายว่าอย่างไร โดยตัวอย่างของผู้ประกอบการธุรกิจซื้อขายไป ได้แก่ ธุรกิจขายเสื้อผ้าที่ไปซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปมาจากตลาดขายส่ง เช่น โบ๊เบ๊ และแพลตฟอร์มประตุน้ำ หรือธุรกิจผู้จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคที่ซื้อมาจำหน่ายต่ออีกทอดหนึ่งจากโรงงานผู้ผลิต

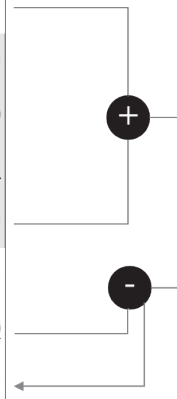
ในทางกรบัญชี “ต้นทุน” หมายถึง ใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าและบริการ โดยอาจจะจ่ายเป็นเงินสด เงินเชื่อ ที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการได้มาซึ่งสินค้าและบริการนั้น หรืออาจจะกล่าวได้ว่าต้นทุนเกิดขึ้นได้จากค่าใช้จ่ายเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าที่มีไว้สำหรับจำหน่ายรวมไปถึงค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องเพื่อให้สินค้าหรือการบริการพร้อมจำหน่ายอีกด้วย เช่น ค่าขนส่ง หรือค่าน้ำมันรถยนต์ที่ต้องไปขนส่งสินค้ามาที่กิจการ



| ดร.โกสวัธ รัตโนทยานนท์

โดยต้นทุนสินค้า (Costs of goods sold) จึงมาจาก สินค้าคงเหลือ (ต้นงวด) + ซื้อสุทธิ - สินค้าคงเหลือ (ปลายงวด) ดังตัวอย่างต่อไปนี้

	กรณีสินค้าราคาเท่ากัน	กรณีสินค้าราคาไม่เท่ากัน (FIFO)
สินค้าคงเหลือ (ต้นงวด) - 2 ชิ้น	5,000	5,000
บวก: ซื้อ	7,000	8,000
หัก: สินค้าส่งคืนและส่วนลด	(500)	(500)
บวก: ค่าขนส่งเมื่อซื้อ	<u>1,000</u>	<u>1,500</u>
ซื้อสุทธิ - 3 ชิ้น	7,500	9,000
ต้นทุนสินค้าที่มีไว้ขาย - 5 ชิ้น	12,500	14,000
หัก: สินค้าคงเหลือ (ปลายงวด) - 1 ชิ้น	<u>(2,500)</u>	<u>(3,000)</u>
ต้นทุนสินค้าขาย - 4 ชิ้น	10,000	11,000



ในที่นี้สินค้าคงเหลือ หมายถึง สินค้าที่ผู้ประกอบการไปจัดหามาเก็บไว้ในสต็อกสินค้าเพื่อมีไว้สำหรับจำหน่ายในอนาคต ในที่นี้จะขอยกตัวอย่างในกรณีสินค้าที่ซื้อมาจำหน่ายมีราคาทุนเท่ากันทุกครั้ง กิจกรรมมีสินค้าเก่าที่ค้างในสต็อกตอนต้นงวดอยู่ 2 ชิ้น ราคา 5,000 บาท ต่อมาไปซื้อมาเพิ่มในสต็อกอีก 3 ชิ้น โดยการซื้อในครั้งนี้มีการหักสินค้าส่งคืน และส่วนลด อาจจะเนื่องมาจากสินค้าที่ไปซื้อมาผิดสี ผิดแบบ หรือไม่ได้มาตรฐานจึงส่งสินค้าดังกล่าวกลับคืนไปให้ผู้ขายโดยผู้ขายยอมคืนเงินให้

นอกจากนี้มีการบวกค่าขนส่งเมื่อทำการซื้อเข้าไปในต้นทุนครั้งนี้ด้วย ซึ่งทำให้มูลค่าการซื้อสุทธิเท่ากับ 7,500 บาท และเมื่อนำมารวมกับต้นทุนในตอนต้นงวดที่เหลือในสต็อกจะทำให้ต้นทุนของสินค้าที่มีไว้ขายในสต็อกจำนวน 5 ชิ้น รวมกันเป็น 12,500 บาท หรือคิดเป็นต้นทุนต่อหน่วยของสินค้าล็อตนี้เท่ากับ 2,500 บาท ต่อชิ้น (12,500 / 5) ในจุดนี้ทำให้เราทราบได้ว่าเราควรจะตั้งราคาขายที่เท่าไรเพื่อให้มีกำไรขั้นต้น (Gross Profit) เหลือเพียง

พอที่จะครอบคลุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และเหลือเป็นกำไรสุทธิสำหรับกิจการในท้ายที่สุด (สมมติว่าเราตั้งราคาขายไว้ที่ 6,250 บาท) และเมื่อถึงตอนสิ้นเดือนหรือสิ้นงวดหรือรอบระยะเวลาบัญชี ปรากฏว่ามีสินค้าในสต็อกคงเหลืออีก 1 ชิ้น มูลค่า 2,500 บาท แสดงว่ากิจการได้จำหน่ายไปแล้ว 4 ชิ้น ในทางบัญชีเราจะนำสินค้าคงเหลือในสต็อกตอนสิ้นงวดไปหักออกจากต้นทุนสินค้าที่มีไว้ขายเพื่อทำให้เราทราบได้ว่าต้นทุนสินค้าที่เราขายไปคิดเป็นเงินเท่าไร ในที่นี้เราจะได้ว่าต้นทุนสินค้าขายจะเท่ากับ 10,000 บาท ฉะนั้นถ้าเราขายได้ 25,000 บาท (6,250 x 4) กิจการก็จะมีกำไรขั้นต้นก่อนหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งสิ้น 15,000 บาท (25,000 - 10,000) สำหรับสินค้าล็อตนี้

ฉะนั้นจึงสรุปได้ว่า การเข้าใจที่มาของต้นทุนที่ถูกต้องของผู้ประกอบการธุรกิจซื้อมาขายไปจะทำให้ธุรกิจสามารถดำเนินต่อไปได้อย่างยั่งยืน (Sustainability) และสร้างผลตอบแทนหรือกำไรที่เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจต่อไปได้อย่างราบรื่นในอนาคต

