

## การบริหารต้นทุนกับโซ่อุปทาน ประเด็นของต้นทุนเป้าหมาย

สันติชัย คุชรินทร์

จากแนวคิดต้นทุนแบบดั้งเดิม เมื่อพัฒนาสินค้าและนำเสนอสินค้าสู่ตลาดจะมีการคิดต้นทุนแบบบวกต้นทุนเพิ่ม ซึ่งหากเกิดปัญหาเช่น ยอดขายไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ก็อาจจะมีการลดราคาสินค้า หรือกลับมาหาทางเปลี่ยนแปลงกระบวนการผลิต หรือลดต้นทุนต่างๆ ลง ซึ่งจากแตกต่างจากกระบวนการของต้นทุนเป้าหมาย คือ การเริ่มจากการทำการศึกษาระยะวิเคราะห์ตลาดเพื่อทราบราคาที่ลูกค้ายินดีที่จะจ่าย ซึ่งจะกลายมาเป็นราคาที่คาดว่าจะขาย จากนั้นหักด้วยกำไรที่ต้องการ ซึ่งจะถูกกำหนดโดยผู้บริหารระดับบน เพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์และเป้าหมายทางการเงินขององค์กร และผลที่ได้จะเป็นต้นทุนเป้าหมาย ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าการคิดต้นทุนเป้าหมายนี้จะสะท้อนจากปัจจัยขับเคลื่อนทางการตลาด ซึ่งจะกำหนดต้นทุนที่สามารถยอมรับได้ (allowable cost) ในระบบของต้นทุนเป้าหมายจะใช้ allowable cost ในการวางแผนเรื่องต้นทุนกับผู้ออกแบบสินค้า (product designer)

ต้นทุนเป้าหมายระดับผลิตภัณฑ์ (product-level target costing) ช่วยให้ผู้ออกแบบสินค้าปรับลดต้นทุนตามเป้าหมาย เมื่อบริษัทกำหนดต้นทุนเป้าหมายระดับผลิตภัณฑ์ได้แล้ว ต้นทุนจะถูกส่งต่อไปยังซัพพลายเออร์ ซึ่งเป็นต้นทุนเป้าหมายระดับส่วนประกอบ (component-level target costing) ซึ่งจะใช้เป็นเครื่องมือในการเจรจาต่อรอง และยังสามารถสะท้อนให้เห็นถึงความสัมพันธ์ระหว่างสองฝ่ายในสภาพแวดล้อมทางการตลาดนั้นๆ นอกจากนี้ต้นทุนเป้าหมายยังช่วยเป็นแนวทางให้ซัพพลายเออร์/ผู้ซื้อ/หรือทั้งสองได้ริเริ่มโครงการต่างๆ อาทิ ความพยายามร่วมกันในการหาวิธีการลดต้นทุน และเนื่องจากความต้องการของลูกค้าแตกต่างกัน สภาพแวดล้อมตลาดเปลี่ยนแปลงขึ้นลงอยู่ตลอดเวลา ดังนั้นต้นทุนเป้าหมายในแต่ละลักษณะของโซ่อุปทานจึงมีบทบาทที่แตกต่างกันด้วย

**Keywords:** Target costing, Interorganizational cost management, Supply chain costing, Buyer-supplier relationship, Improving supply chain relationship.