

# การแสวงหากำไรทางธุรกิจ

(ในทัศนะนักเศรษฐศาสตร์)



**นี้** ักธุรกิจโดยทั่วไปมักจะคิดว่ากำไรคือส่วนต่างของรายรับทั้งหมดกับต้นทุนทั้งหมดที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจ ซึ่งเป็นแนวคิดที่ถูกตั้งอยู่และมีนักธุรกิจอีกจำนวนไม่น้อยที่คำนึงถึงค่าเฉลี่ย กล่าวคือ ถ้ารายรับเฉลี่ยสูงกว่าต้นทุนเฉลี่ยก็ถือว่า กำไรและในทางตรงข้ามถ้าต้นทุนเฉลี่ยสูงกว่ารายรับเฉลี่ยก็ถือว่าขาดทุนซึ่งความจริงแล้วเป็นแนวคิดที่ไม่ถูกต้องนักโดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้ามีเป้าหมายที่จะแสวงหากำไรสูงสุด

การวิเคราะห์กำไรส่วนเพิ่ม (Incremental Profit Analysis) จะช่วยให้กระจ่างดียิ่งขึ้น การประยุกต์ใช้แนวคิดของการวิเคราะห์กำไรส่วนเพิ่มในทางปฏิบัติของโลกแห่งความเป็นจริงเพื่อให้เข้าใจง่ายขอให้อธิบายจากกรณีตัวอย่าง สมมติว่าโรงงานผู้ผลิตตุ๊กตาเพื่อการส่งออก ผลิตและขายตุ๊กตาให้กับลูกค้าประจำเดือนละ 100,000 ตัว ในราคาตัวละ 24 บาท โดยมีต้นทุนคงที่

ทั้งหมด (เช่นอาคารเครื่องจักร ฯลฯ) 600,000 บาท และต้นทุนแปรผัน (เช่นวัตถุดิบ ค่าแรง ฯลฯ) 600,000 บาท ในการผลิตตุ๊กตาตัวละ 14 บาท ดังนั้นต้นทุนทั้งหมดคือ  $(600,000 + 14 \times 100,000)$  เท่ากับ 2,000,000 บาท และต้นทุนเฉลี่ยต่อการผลิตตุ๊กตาหนึ่งตัว คือ 20 บาท ถ้าเขาได้รับใบสั่งซื้อพิเศษ (ซึ่งไม่ใช่ลูกค้าประจำ) ต้องการตุ๊กตา 25,000 ตัวต่อเดือนในราคาตัวละ 18 บาท และโรงงานของเขาจะมีขีดความสามารถ ในการผลิตตุ๊กตาเหลืออยู่ จะเห็นว่าในการผลิตตุ๊กตาเพิ่มขึ้นอีกเดือนละ 25,000 ตัว จะต้องทำงานล่วงเวลา ซึ่งเสียค่าใช้จ่ายแปรผันเพิ่มขึ้นอีกตัวละ 2 บาท ต้นทุนทั้งหมดในการผลิตตุ๊กตา 125,000 ตัว จะเป็น  $(6,000,000 + 14 \times 100,000 + 16 \times 25,000)$  เท่ากับ 2,400,000 บาท และต้นทุนเฉลี่ยในการผลิตตุ๊กตาหนึ่งตัวจะเป็น 19.20 บาท

ถ้านักธุรกิจตัดสินใจโดยใช้ต้น

ทุนเฉลี่ยเป็นเกณฑ์เขาจะไม่รับใบสั่งซื้อพิเศษนั้นเนื่องจากต้นทุนเฉลี่ยสูงกว่ารายรับเฉลี่ย (ราคาขาย) แต่ถ้าพิจารณาต้นทุนส่วนเพิ่มของการผลิตตุ๊กตา 25,000 ตัว ซึ่งต้องใช้ต้นทุนในการผลิตเพิ่มขึ้นตัวละ 16 บาทขณะที่มีรายรับส่วนเพิ่มตัวละ 18 บาท ถ้าเขาได้รับใบสั่งซื้อจะได้กำไรเพิ่มขึ้นอีกเดือนละ  $(18 - 16) \times 25,000$  เท่ากับ 50,000 บาท และถ้าเขาไม่รับใบสั่งซื้อ เขาก็จะไม่ได้กำไรเพิ่มขึ้นเลย การวิเคราะห์กำไรส่วนเพิ่มเป็นขั้นสูงสุดทำในการตัดสินใจของผู้ประกอบการธุรกิจหรือไม่? คำตอบคือไม่จำเป็น ทั้งนี้เนื่องจากว่า ยังไม่ได้พิจารณาส่วนประกอบ หรือผลกระทบในส่วนอื่น ๆ อีกเช่น ปฏิกริยาจากลูกค้าประจำ เมื่อเขาทราบข้อตกลงนี้ หรือกฎหมายของการแบ่งแยกราคาขาย อย่างไรก็ตามแนวคิดการวิเคราะห์กำไรส่วนเพิ่ม ก็มีประโยชน์และช่วยให้ นักธุรกิจสามารถตัดสินใจได้อย่างมีเหตุผลกว่าเมื่อเร็ว ๆ นี้จะเห็น

\* อาจารย์ประจำคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

ว่าประเทศสหรัฐอเมริกาทุ่มตลาดขายข้าวในราคาถูก และประเทศญี่ปุ่นก็ขายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ในราคาถูกเช่นกัน เหตุที่ประเทศอภิมหาอำนาจทางเศรษฐกิจทั้งสอง ดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจเช่นนี้ได้แนวคิดจากการวิเคราะห์กำไรส่วนเพิ่มส่วนหนึ่งนอกจากเหตุผลที่จำเป็นอย่างอื่น ดังนั้นการดำเนินธุรกิจเพื่อให้ได้กำไรสูงสุด จึงต้องมีการวางแผนการผลิต เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์อย่างน้อย 8 ประการคือ

1. เพื่อให้มีการเคลื่อนย้ายวัสดุและคนงานน้อยที่สุด
  2. เพื่อลดปริมาณวัสดุหรือสิ่งของระหว่างผลิตให้เหลือน้อยที่สุด
  3. เพื่อให้การผลิตดำเนินไปอย่างสม่ำเสมอและราบรื่น
  4. ใช้เนื้อที่ภายในโรงงานหรือสถานบริการให้เกิดประโยชน์สูงสุด
  5. ใช้เทคโนโลยีในการผลิตที่เหมาะสมให้เกิดประสิทธิผล
  6. ใช้ทรัพยากรบุคคลอย่างมีประสิทธิภาพ
  7. เพื่อความปลอดภัย ละระแวดระวังในการดำเนินงาน
  8. เพื่อให้เกิดความยืดหยุ่นสำหรับรับการเปลี่ยนแปลงในอนาคต
- อย่างไรก็ตามนักธุรกิจจะประสบความสำเร็จหรือไม่ มากน้อยแค่ไหนเพียงใดก็ขึ้นอยู่กับประสบการณ์ ความรู้ด้านการบริหารงาน นอกจากการวางแผนงานแล้วจำเป็นต้องมีการติดตามผลการปฏิบัติงาน การประเมินผลงาน และการปรับปรุงแผนงานให้ทันกับความ

ต้องการของตลาดอยู่เสมอ โดยการทำงานเป็นทีม พุดง่าย ๆ ได้ว่าความสำเร็จในการแสวงหากำไรทางธุรกิจเป็นการเสาะหาโช้วเกิดมาเป็นดั่งเช่น จิตรกรใช้อารมณ์ผสมสี นักดนตรีใช้อารมณ์ผสมเสียง แต่นักธุรกิจต้องใช้ความเชี่ยวชาญและโชคช่วยดังนั้น

1. จงกำหนดเป้าหมายของทีมให้เด่นชัดและเป็นที่ยอมรับของคนส่วนใหญ่ให้ทุกคน
  2. จงประสานเป้าหมายส่วนตัวให้เข้ากับเป้าหมายส่วนรวม
  3. จงยื่นหยัดในหลักการแต่ยืดหยุ่นในเรื่องทั่ว ๆ ไป
  4. จงถือความถูกต้องมากกว่าความถูกต้อง
  5. จงใช้เหตุผลมากกว่าอารมณ์
  6. จงทดแทนผู้มีพระคุณแต่แก่นไม่ต้องชำระ
  7. จงถือว่าทุกคนมีความสำคัญแม้จะไม่เท่ากัน
  8. จงแบ่งงานและประสานงานกันอย่างกลมเกลียว
  9. จงเป็นประชาธิปไตยและเคารพในสิทธิเสรีภาพของผู้อื่น
  10. จงให้เสรีภาพในการเลือกวิธีทำงานในหน้าที่ของแต่ละคน
- เมื่อมีสิ่งพึงปฏิบัติก็ควรมีสิ่งไม่พึงปฏิบัติคือ
- เมื่อมีสิ่งพึงปฏิบัติก็ควรมีสิ่งไม่พึงปฏิบัติคือ
1. อย่าเอาวัดเอาเปรียบเพื่อนร่วมทีมงาน
  2. อย่าดูดาบเมื่อมีเหตุร้ายเกิด

แก่ทีม

3. อย่าเด่นคนเดียวต้องดีทั้งทีม
  4. อย่าเก็บปัญหาไว้ครุ่น คิดแต่ลำพังต้องให้ทีมช่วยแก้ไข
  5. อย่าเก็บความไม่พอใจไปพุดลับหลังต้องเคลียร์กันต่อหน้า
  6. อย่าใช้อารมณ์ในการวิเคราะห์ปัญหาและตัดสินใจ
  7. อย่าถือว่าปัญหาที่เกิดขึ้นนั้นธุระไม่ใช่
  8. อย่าทิ้งหน้าที่และความรับผิดชอบ
  9. อย่าเข้มงวดต่อผู้อื่นมากจนเกินไป
  10. อย่าสงวนความรู้ในงานของคนแต่เพียงผู้เดียว
- เมื่อมีแผนงานและหลักในการปฏิบัติงานตลอดจนหลักที่ไม่พึงปฏิบัติแล้ว ควรพิจารณาต่อไปว่า
1. จะต้องทำอะไรต่อไป
  2. จะต้องเริ่มทำเมื่อใด และเสร็จเมื่อใด
  3. จะทำที่ไหน และใช้เงินทุนวัสดุอุปกรณ์ตลอดจนทรัพยากรมนุษย์อย่างไร
  4. เมื่องานเสร็จแล้วจะนำไปเสนอให้ใครจากที่ไหนอย่างไร
  5. จะต้องทำงานอย่างไร
  6. ทำไมจึงต้องทำงานนี้
- ถ้าท่านสามารถยึดหลักในการทำงานดังกล่าวได้ โดยเก่งงาน เก่งคน เก่งคิด และเก่งดำเนินชีวิต การแสวงหากำไรทางธุรกิจย่อมเกิดขึ้นโดยมิพักต้องสงสัย



บรรณานุกรม:

- 1) Phillip Crowson; **Economic for Managers, A Professionals' Guide**, 3<sup>rd</sup> ed., The Macmillan press Ltd. 1985.
- 2) Seo, K.K; **Managerial Economics, Text, Problems and Short Cases**, 6<sup>th</sup> ed., Richard D. Irwin, Inc., Homewood, Illionis, 1984.
- 3) Hatten. Louise M.; **Macroeconomics for Management**, Prentice-Hall, 1981.
- 4) Blair, Roger D.; **Micro-economics for Decision Making**, McGraw-Hill, 1982.
- 5) Simon, Lincoln J., **Applied Managerial Economics**, Prentice-Hill, 1975.
- 6) Bates, James; **Business Economics**, 3<sup>rd</sup> ed., Basil Blockwell, 1982.