

บทที่ 9

การจำหน่ายพัสดุออกจากบัญชี

การจำหน่าย หมายถึง การปลดเปลื้องความรับผิดชอบเกี่ยวกับวัสดุ ครุภัณฑ์ ออกจากการควบคุมและความรับผิดชอบของผู้ใช้หรือฝ่ายบริหาร โดยตัดขอยกออกจากบัญชีด้วยการขาย การแลกเปลี่ยน การโอน การบริจาค การแปรสภาพหรือทำลาย เป็นต้น

พัสดุเหลือใช้เป็นปัญหาที่เกิดขึ้นในหน่วยงานส่วนมาก ทั้งนี้เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาทางเทคโนโลยีอย่างรวดเร็วทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทั้งด้านคุณภาพและรูปแบบการใช้งานของพัสดุ นอกจากนี้พัสดุบางประเภทที่มีอยู่เป็นของที่มีคุณภาพต่ำหรือใช้ชิ้นส่วนที่เป็นของปลอมหรือของเทียมทำให้เสื่อมคุณภาพเร็ว สาเหตุเหล่านี้ก่อให้เกิดปัญหาความสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บและบำรุงรักษา ถ้าไม่มีการจำหน่ายพัสดุออกจากบัญชี

สาเหตุของการจำหน่ายพัสดุออกจากบัญชี

การที่ต้องมีการจำหน่ายพัสดุออกจากบัญชี เนื่องจากสาเหตุต่าง ๆ หลายประการดังต่อไปนี้

1. พักเหลือใช้อันเนื่องมาจาก
 - การกำหนดปริมาณพัสดุมากเกินความต้องการหรือจากการเปลี่ยนแปลงความต้องการ
 - การจัดหาพัสดุไม่ถูกต้องตามคุณลักษณะเฉพาะหรือตามมาตรฐานที่กำหนด
 - การยกเลิก โครงการหรือการยุบหน่วยงาน
2. พักล้าสมัย เป็นพัสดุดักค้างหรือเหลือใช้เนื่องจากมีพัสดุนำใหม่ที่มีประสิทธิภาพดีกว่าทั้งในด้านรูปแบบและสมรรถนะเข้ามาทดแทน
3. พักเสื่อมคุณภาพหรือหมดอายุ เนื่องจากพัสดุถูกใช้งานมานาน หรือเก็บสำรองไว้นาน ทำให้พัสดุหมดสภาพการใช้งานหรือพัสดุอาจเสื่อมคุณภาพจากการเก็บรักษาไม่ถูกวิธี ขาดการดูแลรักษา

4. เศษวัสดุที่เหลือจากการใช้งาน ในการผลิตสินค้าต่างๆ จะมีเศษวัสดุที่เหลือจากการผลิตหรือจากการใช้งานรวมทั้งพัสดุที่ผ่านการใช้งานแล้ว เศษวัสดุเหล่านี้อาจนำไปใช้ประโยชน์อย่างอื่นได้ เช่น เศษเหล็ก กระจบอง เศษไม้ เป็นต้น

5. พสดุที่ผลิตออกมาแล้วใช้ไม่ได้ เนื่องจากพัสดบบางชนิดผลิตออกมาไม่ได้มาตรฐานหรือเกิดจากการบรรจุหีบห่อไม่ดี ทำให้พัสดุเสียหาย เสื่อมคุณภาพ ฯลฯ จำเป็นต้องดำเนินการจำหน่ายออกไป

วิธีการจำหน่ายพัสดุดอกจากบัญชี

การจำหน่ายพัสดุมียหลายวิธี ซึ่งแต่ละหน่วยงานควรกำหนดวิธีปฏิบัติไว้ว่าจะทำโดยวิธีใดก่อนและเลือกวิธีใดเป็นอันดับต่อไป เพื่อให้เหมาะสมกับสภาพการณ์ทางเศรษฐกิจ ภาวะการเงิน และจุดประสงค์ของหน่วยงานด้วยวิธีการต่างๆ มีดังนี้

1. การขายลดราคา (Sales) เมื่อหน่วยงานมีพัสดุเหลือใช้และได้รวบรวมไว้เป็นจำนวนมากพอที่จะขายได้ก็ให้ทำการขายทอดตลาดหรือขายเลหลังคราวละมากๆ หรือขายให้ลูกค้าเป็นครั้งคราว การขายให้ได้ราคาดีต้องมีการตั้งราคากลางขั้นต่ำไว้ โดยอาศัยราคาตลาดซึ่งประเมินค่าตามสภาพแล้วเป็นหลัก และเพื่อสะดวกแก่การซื้อขายควรมีการคัดเลือก และแยกประเภทของพัสดุเหลือใช้ บางครั้งอาจติดต่อยุ่กับคนแก่ผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่าย เพื่อนำไปซ่อมสร้างหรือดัดแปลงอีกทีหนึ่ง

2. การแลกเปลี่ยน (Exchange) หมายถึง การนำเอาพัสดุประเภทเดียวกันไปแลกเปลี่ยนกับหน่วยงานอื่น หรือแลกเปลี่ยนของใหม่โดยเพิ่มเงินให้แก่ผู้ขาย การแลกเปลี่ยนอาจทำกับพัสดุดังประเภทได้ด้วย แต่จะยุ่งยากมากกว่าการแลกเปลี่ยนพัสดุประเภทเดียวกัน

3. การดัดแปลงไปใช้ประโยชน์อย่างอื่น (Modification) เป็นการนำเอาของซึ่งใช้ประโยชน์อย่างหนึ่งไปดัดแปลงไปใช้ประโยชน์อีกอย่างหนึ่ง เช่น เศษวัสดุที่เหลือจากกระบวนการผลิตหรือของที่ใช้แล้วนำไปดัดแปลงเพื่อขายหรือใช้ประโยชน์ด้านอื่น เช่น กระจบอง น้ำมัน เศษเสื้อผ้า เป็นต้น การดัดแปลงไปใช้ประโยชน์อย่างอื่นต้องพิจารณาว่าการดัดแปลงจะทำให้กำไรหรือใช้ประโยชน์ได้คุ้มค่าหรือไม่

4. การนำกลับมาใช้อีก (Recycle) ของที่ใช้หมดแล้วนำมาแก้ไขหรือบรรจุใหม่ หรือนำมาผลิตใหม่ ทำให้ใช้ได้เหมือนของใหม่ เช่น กระจบคาย ถูพลาสติก กระจบสนป็น ขวดน้ำอัดลม เป็นต้น

5. การแจกจ่ายอีกครั้งหนึ่ง (Redistribution) เมื่อหน่วยงานมีพัสดุเหลือใช้ก็ควรตรวจสอบดูว่าหน่วยงานใดมีความต้องการพัสดุประเภทดังกล่าวหรือไม่ ถ้าหน่วยงานอื่นมีความต้องการให้ส่งพัสดุไปให้หน่วยจำหน่ายพัสดุกกลางเพื่อทำการแจกจ่ายไปยังหน่วยงานที่ต้องการหรือหน่วยงานที่มีพัสดุเหลือใช้จัดส่งโดยตรงให้แก่หน่วยงานที่ต้องการพัสดุเองก็ได้

การโอนให้หน่วยงานอื่นนั้น มีทั้งการโอนของใหม่และของใช้แล้ว การโอนของใหม่นั้นจะพิจารณาถึงหน่วยงานภายในหรือหน่วยงานที่ต้องปฏิบัติงานร่วมกันหรือที่เกี่ยวข้องก่อนแล้วจึงพิจารณาหน่วยอื่นๆ ค่อยไปตามลำดับแห่งความสำคัญและความจำเป็นในการใช้งาน การโอนพัสดุจะต้องทำบัญชีหรือหลักฐานไว้เพื่อสะดวกในการควบคุม

6. การบริจาค (Donation) เป็นการมอบให้หน่วยงานหรือองค์กรที่ทำงานเกี่ยวกับสังคมสงเคราะห์ หรือมอบให้สถานศึกษา

7. การทำลายทิ้ง (Destruction) พักตร์ที่ไม่สามารถใช้ต่อไปได้หรือถ้าเก็บไว้อาจเกิดโทษหรือเป็นอันตราย เช่น อาหารที่เสีย วัสดุเคมีภัณฑ์ที่เป็นพิษ วัตถุระเบิด เป็นต้น จะต้องนำไปทิ้งหรือทำลายโดยการเผา ผึ่ง หรือถ่วงทะเล

8. การจำหน่ายบัญชีเป็นสูญ ในกรณีที่พัสดุสูญหาย เนื่องจากถูกภัยธรรมชาติหรือโจรกรรม หรือพัสดุสูญหายและไม่สามารถหาผู้รับผิดชอบได้ ให้ดำเนินการตัดออกจากบัญชีโดยวิธีจำหน่ายบัญชีสูญ

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายพัสดุดออกจากบัญชี

ในการจำหน่ายพัสดุเราอาจแบ่งหน่วยงานที่เกี่ยวข้องดังนี้

1. หน่วยผู้ใช้และผู้เก็บรักษา มีหน้าที่ต้องพิจารณาว่าของสิ่งใดควรจะตัดออกจากบัญชี หน่วยใช้จะต้องแน่ใจว่าของเหล่านี้เหลือใช้จริง ๆ ไม่ใช่เหลือใช้เพียงชั่วคราวถ้ามีความต้องการอีกก็อาจเป็นเวลาอีกนาน ถ้าเก็บไว้อาจเสื่อมสภาพหรือเสียค่าเก็บรักษาแพง จึงต้องแจ้งให้หน่วยงานที่มีหน้าที่จำหน่ายพัสดุดออกจากบัญชีทราบทันที

2. หน่วยจำหน่าย จำเป็นต้องมีหน่วยงานนี้ทั้งธุรกิจเอกชนและหน่วยงานของรัฐ เนื่องจากหน่วยจำหน่ายช่วยลดปัญหาต่างๆ ในด้านการบริการพัสดุดมากมาย หน่วยจำหน่ายนี้นอกจากทำหน้าที่จำหน่ายตามวิธีการต่างๆ ที่กล่าวมาแล้ว ยังจะต้องคอยควบคุมการตัดบัญชี และการศึกษาหาข้อมูลเกี่ยวกับการเสื่อมสภาพ และคิดค่าเสื่อมราคาด้วย

เมื่อหน่วยใช้ต้องการส่งของเหลือมาให้แก่หน่วยจำหน่าย ก็อาจทำได้โดยการทำเอกสารประกอบกำหนำของซึ้นนั้น ๆ ส่งมา เอกสารดังกล่าวจะต้องระบุรายละเอียดดังนี้

(1) รายละเอียดเกี่ยวกับของชนิดนั้น เช่น ชื่อ รุ่น ยี่ห้อ ผู้ผลิต ข้อมูลทางเทคนิคที่จำเป็น ฯลฯ เพื่อให้หน่วยจำหน่ายแน่ใจว่าได้รับของที่ถูกต้อง

(2) สภาพการใช้งานของพัสดุ เช่น ใหม่เอี่ยม ใหม่พอประมาณ เก่าแต่พอใช้ได้ เก่าใช้ไม่ได้แต่พอซ่อมแซมได้ เก่ามากไม่สามารถซ่อมแซมได้ ฯลฯ สภาพต่างๆ เหล่านี้อาจกำหนดไว้เป็นรหัส เช่น ใหม่เอี่ยม = ก ใหม่ = ข เป็นต้น

(3) ราคา ควรแจ้งราคาเมื่อซื้อ และราคาที่หักค่าเสื่อมราคาตามสภาพ

(4) แหล่งที่มาของพัสดุ (หน่วยใช้)

(5) สถานที่ที่ของนั้นตั้งอยู่ (ในกรณีที่ต้องการให้หน่วยจำหน่ายจัดการขนส่งให้ด้วย)

(6) อายุการใช้งาน

หลังจากได้รับของแล้ว หน่วยจำหน่ายก็จะสำรวจคัดแยกหรืออาจซ่อมแซมปรับปรุงเล็กน้อย แล้วจึงกำหนดราคามาตรฐานขั้นต่ำ เพื่อดำเนินการขายเลหลังต่อไป

ประโยชน์ของการจำหน่ายพัสดุ การจำหน่ายพัสดุออกจากบัญชีมีประโยชน์ดังนี้คือ

1. ทำให้มีรายได้กลับคืนมาจากการจำหน่ายพัสดุ
2. ทำให้ไม่สิ้นเปลืองสถานที่เก็บและค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษา
3. สามารถจัดหาพัสดุใหม่ที่เหมาะสมกับการใช้งาน

ปัญหาการจำหน่ายพัสดุออกจากบัญชี

1. หน่วยงำนทั่วๆ ไปไม่ค่อยสนใจที่จะดำเนินการจำหน่ายพัสดุ แต่มักให้ความสนใจแต่เฉพาะการจัดซื้อของใหม่เข้ามาใช้เรื่อยๆ เท่านั้น

2. ปัญหาเกี่ยวกับการไม่ทราบระเบียบวิธีปฏิบัติและข้อมูลต่างๆ ของพัสดุที่ต้องการจำหน่ายออกไป ทำให้ยากแก่การจำหน่าย

3. ปัญหาเกี่ยวกับงบประมาณ การของบประมาณเพื่อจัดซื้อของใหม่มาทดแทนของเดิมที่ถูกจำหน่ายออกไป อาจยุ่งยากหรือไม่ได้งบประมาณตามต้องการ ทำให้ผู้ใช้ไม่ยอมจำหน่ายพัสดุที่ใช้ไม่ได้ออกไป

4. ปัญหาเกี่ยวกับการคิดค่าเสื่อมราคา เนื่องจากการไม่มีการกำหนดหลักเกณฑ์ในการคิดค่าเสื่อมราคา และอายุการใช้งานของพัสดุแต่ละประเภท ทำให้ไม่ทราบราคาที่ควรจำหน่ายออกไป