

แบรนด์แฟชั่นถูกกระตุ้นให้ทบทวนโมเดลต้นทุนเพื่อการซื้อที่ชาญฉลาดยิ่งขึ้น

รายงานสรุปจากการอภิปรายแบบโต๊ะกลม (round table) ฉบับล่าสุดจากสถาบัน Better Buying Institute ได้เน้นย้ำถึงความท้าทายอย่างต่อเนื่องที่ซัพพลายเออร์เผชิญกับแนวทางการกำหนดต้นทุนของแบรนด์แฟชั่นและร้านค้าปลีกทั่วโลก



The roundtable findings suggests that current cost models often lack cost variable data.
Credit: chainarong06/Shutterstock.

ทั้งนี้ รายงานของสถาบันเชื่อว่า “มุมมองของซัพพลายเออร์เกี่ยวกับโซลูชันสำหรับการกำหนดต้นทุนที่ดีกว่า” ได้รวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ซัพพลายเออร์ จากการประชุม focus group และแบบสำรวจเสริมเพื่อนำเสนอมุมมองของซัพพลายเออร์เกี่ยวกับโซลูชันการกำหนดต้นทุนในปัจจุบัน

ข้อค้นพบสำคัญจากรายงานมุมมองของซัพพลายเออร์ของ Better Buying

ดัชนีแนวปฏิบัติในการจัดซื้อของ Better Buying ปี 2024 เปิดเผยว่า น้อยกว่าครึ่งหนึ่งของซัพพลายเออร์เชื่อว่าคำสั่งซื้อของพวกเขาถูกกำหนดราคาเพื่อให้มั่นใจได้ว่าการผลิตเป็นไปตามข้อกำหนด

ซึ่งหมายความว่า ในหลายกรณี ราคาไม่ได้ครอบคลุมความต้องการของผู้ซื้อทั้งหมด หรือช่วยให้ซัพพลายเออร์ทำกำไรได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งร้อยละ 81.9 ของซัพพลายเออร์ระบุว่าราคาที่พวกเขาได้รับไม่ครอบคลุมต้นทุนการผลิตขั้นพื้นฐาน

ข้อสรุปที่ได้จากการอภิปรายแบบโต๊ะกลม (round table) ของซัพพลายเออร์ชี้ให้เห็นว่า โมเดลต้นทุนที่ขาดข้อมูลตัวแปรต้นทุนที่ครอบคลุมนำไปสู่การประเมินต้นทุนผลิตภัณฑ์ต่ำเกินไป

นอกจากนี้ เมื่อผู้ซื้อใช้ข้อมูลต้นทุนโดยละเอียดจากซัพพลายเออร์ บางครั้งอาจมีการใช้ข้อมูลเหล่านั้นเพื่อบังคับให้เกิดการแข่งขันระหว่างซัพพลายเออร์ ทำให้ราคาลดลงมากขึ้น

แนวปฏิบัติในการแยกค่าแรงออกจากโมเดลการกำหนดราคาที่ถูกวิพากษ์วิจารณ์โดยซัพพลายเออร์ ซึ่งโต้แย้งว่าวิธีนี้ไม่ได้มีส่วนช่วยในการเพิ่มค่าจ้างขั้นต่ำอย่างมีประสิทธิภาพ

ข้อเสนอแนะของซัพพลายเออร์

วิธีการที่มีประสิทธิภาพในการบรรเทาแรงกดดันด้านต้นทุน ตามที่ระบุโดยซัพพลายเออร์ ได้แก่ การรักษาการสื่อสารที่เปิดกว้าง การเปรียบเทียบซัพพลายเออร์ที่คล้ายคลึงกันอย่างเป็นธรรม การลดแรงกดดันด้านราคา การปรับปรุงความแม่นยำในการคาดการณ์ และการพิจารณาต้นทุนภายในกรอบของความร่วมมือระยะยาว

ในขณะที่โมเดลต้นทุนและแนวทางปฏิบัติ เช่น การเปิดเผยต้นทุนอย่างเปิดเผยและการแยกค่าแรงออกจากต้นทุน มีประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นสำหรับความยั่งยืนและค่าจ้างแรงงาน แต่ความสำเร็จของแนวทางเหล่านี้ขึ้นอยู่กับการใช้ในการเจรจาต่อรองกับซัพพลายเออร์อย่างร่วมมือกัน

การบังคับให้เปิดเผยข้อมูลต้นทุนโดยละเอียดหรือแยกค่าแรงออกจากต้นทุนโดยไม่มีบริบทที่เหมาะสม อาจเป็นอันตรายต่อธุรกิจของซัพพลายเออร์และความสามารถในการลงทุนในแรงงานและสิ่งอำนวยความสะดวก ดังนั้น ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและผู้ซื้อจึงได้รับการสนับสนุนให้กำหนดแนวทางที่ชัดเจนสำหรับแนวทางปฏิบัติเหล่านี้เพื่อแก้ไขปัญหาค่าจ้างในอุตสาหกรรมสิ่งทออย่างมีประสิทธิภาพ

ดร. มาร์ชา ดิกสัน ประธานและผู้ร่วมก่อตั้งสถาบัน Better Buying กล่าวว่า: "โซลูชันของผู้ซื้อและความริเริ่มของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียมีเจตนาดีและมีความหวังว่าจะได้ผลลัพธ์ที่ดีกว่าสำหรับแรงงาน แต่ข้อมูลจากซัพพลายเออร์เกี่ยวกับโซลูชันเหล่านี้มีจำกัด และด้วยความเชี่ยวชาญหลักในการผลิตและความสำคัญของการกำหนดต้นทุนที่เป็นธรรมต่อธุรกิจของพวกเขา พวกเขาจึงเป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่สำคัญซึ่งความเชี่ยวชาญและข้อกังวลของพวกเขาควรได้รับการนำเสนอในโต๊ะเจรจา"

"รายงานการอภิปรายแบบโต๊ะกลม (round table) ของซัพพลายเออร์ฉบับนี้ ควรได้รับการปรึกษาหารือจากผู้ซื้อและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียรายอื่นที่ทำงานร่วมกับซัพพลายเออร์เกี่ยวกับการกำหนดต้นทุน การสร้างแบบจำลองต้นทุน การเปิดเผยต้นทุนอย่างเปิดเผย และการแยกค่าแรงออกจากต้นทุนต้องได้รับการจัดการอย่างระมัดระวัง โดยมีแนวทางและกฎเกณฑ์เกี่ยวกับการใช้งานเพื่อหลีกเลี่ยงผลกระทบเชิงลบต่อซัพพลายเออร์"

การวิจัยนี้ดำเนินการในช่วงเดือนสิงหาคมถึงตุลาคม 2021 โดยใช้ทั้งการอภิปรายโต๊ะกลมและการสัมภาษณ์ เสริมด้วยแบบสำรวจสั้น ๆ มีการสัมภาษณ์ผู้เข้าร่วม 15 คนใน 7 เซกชั่น ทั้งแบบรายบุคคลและแบบกลุ่ม

แบบสำรวจขนาดเล็กซึ่งดำเนินการตั้งแต่วันที่ 15 ถึง 27 กันยายน 2021 ประกอบด้วยคำถาม 5 ข้อ และซัพพลายเออร์จาก 23 ประเทศต่าง ๆ มีส่วนร่วมในการตอบกลับ 98 ครั้ง

ส่วนใหญ่ของการตอบกลับเหล่านี้มีต้นกำเนิดจากจีนและฮ่องกง โดยมีข้อมูลสำคัญมาจากเอเชียตะวันออกเฉียงและเอเชียใต้ด้วย

ก่อนหน้านี้ในปีนี้ ดัชนีแนวปฏิบัติในการจัดซื้อของ Better Buying แสดงให้เห็นว่าร้อยละ 70 ของบริษัทมีการปรับปรุง โดยสินค้าที่ฝ่ามีผลการดำเนินงานเหนือกว่าแฟชั่น

Source: JustStyle.com

Photo credit: chainarong06/Shutterstock