ใบสั่งซื้อสินค้า (PO) คืออะไร และมีความสำคัญอย่างไรต่อระบบบัญชี?

นำเสนอเมื่อ : 29 พ.ค. 2569

ใบสั่งซื้อสินค้า (PO) คือเอกสารสำคัญที่ช่วยคุมงบประมาณและเชื่อมโยงระบบบัญชี เรียนรู้ความหมาย ขั้นตอน และการใช้ระบบ ERP จัดการ PO ให้ธุรกิจเติบโต



หนึ่งในความท้าทายของเจ้าของธุรกิจและผู้บริหารคือการบริหารกระแสเงินสดและการควบคุมค่าใช้จ่าย หากองค์กรปล่อยให้มีการจัดซื้อจัดจ้างโดยไม่มีระบบการตรวจสอบที่รัดกุม งบประมาณที่ตั้งไว้อาจจะบานปลาย และส่งผลกระทบโดยตรงต่อกำไรสุทธิของบริษัท ซึ่งใบสั่งซื้อสินค้าเป็นตัวช่วยที่แก้ปัญหานี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ บทความนี้เราได้นำข้อมูลที่ Dynamics Motion ได้ให้ข้อมูลไว้ว่าใบสั่งซื้อสินค้าคืออะไร มีความสำคัญอย่างไรต่อระบบบัญชี และการนำระบบเทคโนโลยีอย่าง ERP เข้ามาช่วยจัดการ จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของธุรกิจคุณได้อย่างไร

ใบสั่งซื้อสินค้า (Purchase Order – PO) คืออะไร?



ใบสั่งซื้อสินค้า (Purchase Order หรือ PO) คือ เอกสารทางการค้าที่ฝ่ายจัดซื้อ (ตัวแทนของผู้ซื้อ) เป็นผู้ออกและสงมอบให้กับผู้ขาย (Supplier/Vendor) เพื่อแสดงเจตจำนงในการสั่งซื้อสินค้าหรือบริการ

ในเอกสารฉบับนี้จะระบุรายละเอียดของการสั่งซื้อไว้อย่างครบถ้วน ไม่ว่าจะเป็น รายการสินค้า จำนวนที่ต้องการ ราคาต่อหน่วย เงื่อนไขการชำระเงิน และกำหนดการสงมอบ
เมื่อผู้ขายได้รับใบสั่งซื้อและทำการตอบรับแล้ว
ใบสั่งซื้อฉบับนี้จะเปลี่ยนเป็นสัญญาซื้อขายที่มีผลผูกพันทางกฎหมายทันที
ซึ่งช่วยให้ทั้งสองฝ่ายมีความมั่นใจว่าการซื้อขายในครั้งนี้จะเป็นไปตามข้อตกลงอย่างเคร่งครัด

ใบสั่งซื้อ (PO) สำคัญต่อระบบบัญชีและการเงินอย่างไร

หลายคนมักมองว่าใบสั่งซื้อเป็นเพียงหน้าที่ของฝ่ายจัดซื้อ แต่ในความเป็นจริงแล้ว ใบสั่งซื้อ (PO) คือหัวใจสำคัญของระบบบัญชี โดยเฉพาะฝั่งบัญชีเจ้าหนี้ใบสั่งซื้อมีความสำคัญในหลาย ๆ ด้าน ดังนี้

- **การควบคุมงบประมาณ** ก่อนที่ใบ PO จะถูกส่งออกไปหาผู้ขาย
จะต้องผ่านขั้นตอนการอนุมัติตามลำดับขั้น ทำให้ผู้บริหารหรือฝ่ายการเงินสามารถตรวจสอบได้ว่า
ค่าใช้จ่ายนี้อยู่ในงบประมาณที่ตั้งไว้หรือไม่ และมีความจำเป็นมากน้อยเพียงใด

- **การตั้งหนี้ที่แม่นยำ** เมื่อสินค้าส่งมาถึง ฝ่ายบัญชีจะใช้ใบ PO เพื่อนำมาตรวจสอบเทียบกับใบรับของ และใบแจ้งหนี้ ซึ่งหลักการนี้เรียกว่า Three-Way Matching
ช่วยป้องกันการจ่ายเงินซ้ำซ้อนหรือจ่ายเกินกว่าที่ตกลงไว้

- **ป้องกันการทุจริตภายในองค์กร** การใช้ระบบ PO ทำให้มีหลักฐานเป็นลายลักษณ์อักษรที่ชัดเจน ตรวจสอบย้อนหลังได้ทุกรายการ ลดความเสี่ยงในการฮั้วประมูล หรือการสั่งซื้อสินค้าส่วนตัวโดยใช้เงินบริษัท

- **วางแผนกระแสเงินสดล่วงหน้า** ข้อมูลเครดิตเทอมและมูลค่ารวมในใบ PO
จะช่วยให้ฝ่ายการเงินทราบล่วงหน้าว่าในอีก 30, 60 หรือ 90 วันข้างหน้า
บริษัทจะมีภาระหนี้ที่ต้องชำระเท่าไหร่ ทำให้วางแผนหมุนเวียนเงินได้ดียิ่งขึ้น

ยกระดับการจัดการใบสั่งซื้อ (PO) และระบบบัญชีด้วยระบบ ERP



หากธุรกิจของคุณกำลังเติบโต การใช้โปรแกรมพื้นฐานอย่าง Excel หรือการใช้กระดาษเดินเอกสารเพื่ออนุมัติ PO อาจทำให้เกิดปัญหาความล่าช้า ข้อมูลสูญหาย และบัญชีตั้งหนี้ผิดพลาด การนำระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) เข้ามาใช้งาน จะช่วยยกระดับกระบวนการนี้ได้ โดยการเชื่อมโยงข้อมูลแบบ Real-time ทันทีที่ฝ่ายจัดซื้อเปิด PO ระบบ ERP จะดึงฐานข้อมูลสินค้าและผู้ขายมาโดยอัตโนมัติ ลดข้อผิดพลาดจากการคีย์ข้อมูลด้วยมือ ช่วยให้ผู้บริหารสามารถกดอนุมัติ PO ผ่านระบบ ERP บนมือถือได้ทุกที่ทุกเวลา ไม่ต้องรอเซ็นกระดาษ

สรุป

ใบสั่งซื้อสินค้า (PO) ไม่ได้เป็นเพียงแค่แผ่นกระดาษสำหรับสั่งของ แต่เป็นเสาหลักที่ช่วยค้ำจุนความมั่นคงทางการเงินของธุรกิจ ช่วยอุดรอยรั่ว ควบคุมค่าใช้จ่าย และทำให้ระบบบัญชีทำงานได้อย่างโปร่งใส

สำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการขยายสเกลธุรกิจอย่างมั่นคง การเลิกสั่งของด้วยปากเปล่าหรือแชทไลน์ แล้วหันมาจัดทำระบบจัดซื้อให้เป็นมาตรฐาน เป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ และยิ่งหากคุณนำเทคโนโลยีอย่าง ระบบ ERP เข้ามาเป็นตัวช่วยจัดการเอกสาร PO และเชื่อมโยงสู่ระบบบัญชีโดยอัตโนมัติ คุณจะพบว่าการบริหารธุรกิจให้มีประสิทธิภาพและควบคุมต้นทุนให้อยู่หมัดนั้น ง่ายกว่าที่คิดไว้มาก

คำถามที่พบบ่อย (FAQ) เกี่ยวกับใบสั่งซื้อ (PO)

ใบสั่งซื้อถือเป็นสัญญาทางกฎหมายหรือไม่?

ใบสั่งซื้อถือเป็นสัญญาทางกฎหมาย ใบสั่งซื้อสินค้าถือเป็นสัญญาซื้อขายประเภทหนึ่ง เมื่อผู้ซื้อส่งใบ PO ไปและผู้ขายได้ทำการยอมรับจะถือว่าทั้งสองฝ่ายยอมรับเงื่อนไขและมีผลผูกพันทางกฎหมายทันที

หากต้องการยกเลิกใบสั่งซื้อ ต้องทำอย่างไร?

หากมีการอนุมัติและส่ง PO ให้ผู้ขายแล้ว
สิ่งแรกที่ต้องทำคือติดต่อผู้ขายเป็นลายลักษณ์อักษรทันทีเพื่อระงับการทำงาน
จากนั้นให้ตรวจสอบเงื่อนไขว่ามีค่าปรับหรือไม่ หากตกลงกันได้ ให้ทำการยกเลิก ใบ PO ในระบบ
เพื่อให้ฝ่ายบัญชีสามารถล้างยอดตั้งหนี้ และคืนโควตางบประมาณกลับเข้าสู่ระบบ
ห้ามปล่อยเอกสารค้างไว้ในระบบโดยเด็ดขาด

หากสินค้าที่ได้รับหรือราคาในใบแจ้งหนี้ (Invoice) ไม่ตรงกับใบสั่งซื้อ (PO) ฝ่ายบัญชีควรจัดการอย่างไร?

ในกรณีนี้ ระบบบัญชีที่มีมาตรฐานจะใช้หลักการ Three-Way Matching เข้ามาช่วยตรวจสอบ
หากพบว่าจำนวนสินค้าที่ระบุในใบรับของหรือราคาในใบแจ้งหนี้ เรียกเก็บเงินมาไม่ตรงกับใบ PO
ที่ตกลงกันไว้แต่แรก ฝ่ายบัญชีจะต้องระงับการตั้งหนี้และระงับการจ่ายเงินทันที
จากนั้นต้องประสานงานกับฝ่ายจัดซื้อเพื่อติดต่อไปยังผู้ขายให้ตรวจสอบข้อผิดพลาด