

การลดต้นทุนสินค้าคงคลัง: กรณีศึกษา
บริษัทติดตั้งและจำหน่ายระบบดับเพลิง

REDUCING INVENTORY COSTS: CASE STUDY OF
INSTALLATION AND TRADE OF FIRE PROTECTION SYSTEMS

อร่าม พิมพ์ผกา¹, ศักดิ์ชาย รักการ¹, ปพน สีหอมชัย¹ และอนัญญา จินดาวัฒน์²

¹หลักสูตรวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต การจัดการงานวิศวกรรม

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต

²หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต

บทคัดย่อ

ในบทความนี้ได้ทำการศึกษาปัญหาการลดต้นทุนสินค้าคงคลังของบริษัทติดตั้งและจำหน่ายสินค้าระบบดับเพลิง เนื่องจากสินค้าที่ค้างสต็อกมีมูลค่าสูงกว่าที่ควรจะเป็นจากการคำนวณจากทฤษฎี โดยบริษัทติดตั้งและจำหน่ายสินค้าระบบดับเพลิงได้ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการนำสินค้าประเภทวาล์วน้ำดับเพลิงเข้ามาจำหน่าย โดยนำเข้าจากต่างประเทศในหมวดสินค้าวาล์วน้ำดับเพลิง ปัญหาที่พบจากการตรวจนับสต็อกสินค้า เมื่อปลายเดือนธันวาคม 2555 พบว่ามีสินค้าที่ค้างสต็อกมีมูลค่าประมาณ 21,419,555 บาท จากการเก็บรวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ “หลักพาเรโต” หรือทฤษฎี 80/20 สำหรับการวิเคราะห์ปัญหาเบื้องต้น พบว่าสินค้าที่มีมูลค่าสูงจำนวน 25 รายการคิดเป็น 80% ของมูลค่าสินค้าทั้งหมดที่ได้นำมาศึกษาวิจัยโดยใช้โปรแกรม Microsoft Excel มาสร้างรูปแบบการแก้ปัญหาในกระบวนการสั่งซื้อ การจัดเก็บ และการขาย ตั้งแต่การพยากรณ์การกำหนดปริมาณสินค้าคงคลังต่ำสุดและสูงสุด การวิเคราะห์ต้นทุนสินค้าคงคลังและการสั่งซื้อเพื่อใช้ในการควบคุมการสั่งซื้อและการขายและการจัดเก็บสินค้าให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ผลการศึกษาจากการคำนวณจากทฤษฎีแล้วพบว่า มีสินค้าจำนวน 24 รายการมีต้นทุนสูงและยังไม่ควรนำมาเข้ามาจำหน่ายในขณะนี้ ซึ่งจะต้องหาทางจำหน่ายออกจากคลังสินค้าโดยเร็ว เพื่อจะลดต้นทุนในการจัดเก็บสินค้า การดูแลรักษา และยังทำให้บริษัทเสียโอกาสในการขายสินค้า รวมถึงยังสามารถมีพื้นที่ในการจัดเก็บสินค้าเพิ่มมากขึ้นด้วย แนวทางในการแก้ไขปัญหาจะต้องปรึกษาฝ่ายออกแบบเพื่อให้ออกแบบให้มีสินค้าลงในการออกแบบทำการแปรสภาพสินค้าเพื่อประกอบกับอะไหล่ให้สินค้ามีประสิทธิภาพมากขึ้น ซื่ออุปกรณ์มาประกอบและขายรวมกันเป็นชุดใหญ่และให้ทำการตรวจสอบสินค้าตรวจสอบสินค้าเกี่ยวกับอายุการใช้งานของสินค้าและตรวจสอบคุณภาพของสินค้า เช่น สี สนิม สุดท้ายทำการเจรจาต่อรองเพื่อขอคืนสินค้าให้กับซัพ

พลาเยอร์หรือเพื่อแลกกับสินค้าที่มีความต้องการในตลาดปัจจุบันเข้ามาจำหน่ายแทน ผลการดำเนินการในระยะเวลา 10 เดือน พบว่ามีต้นทุนสินค้าคงคลังเฉลี่ยลดลง 38%

คำสำคัญ: การวิเคราะห์สินค้าคงคลัง, การลดต้นทุน, กลยุทธ์ทางการตลาด, การใช้ชิ้นส่วนร่วม, ผลกระทบที่ระดับเพลิง

ABSTRACT

This research is study to reduce inventory costs of case study of fire protection Company. The problem is higher stock than it should be inventory as theory. He has been doing business about importing of fire valve products to distribute and installation. The import of foreign products in accordance firefighter valves. In late December 2555 has found over stock about 21,419,555 Baht. The data is collected and analyzed by using the "Pareto principle" or theory 80/20 for a preliminary analysis of the problem. Find that the high value is 25 SKU, representing 80 % of the value of all goods. Using Microsoft Excel is to create a unique solution to inventory control, sale and process orders including sales forecast, minimum and maximum amount of inventory, inventory cost analysis and ordering to be high efficiency. The results show that there are 24 SKU has a high cost and is not supposed to be sold in the warehouse where they must sell out quickly. To reduce the cost of storage and maintenance of the company, the company would lose the opportunity to sell products also includes an area for the storage of goods increased by combining parts for making a product with more efficient parts. Equipment assembled and sold together as a set and to check product inspection on the lifetime of the product and verify the quality of the product, such as rust finally negotiated to return goods to suppliers or there is a need for a product to sell in the current market place. Results of operations in 10 month show the average inventory cost reduced to 38%.

KEYWORDS: Inventory Analysis, Cost Reduction, Strategic Marketing, Part Combination, Fire Protection Systems

1. บทนำ

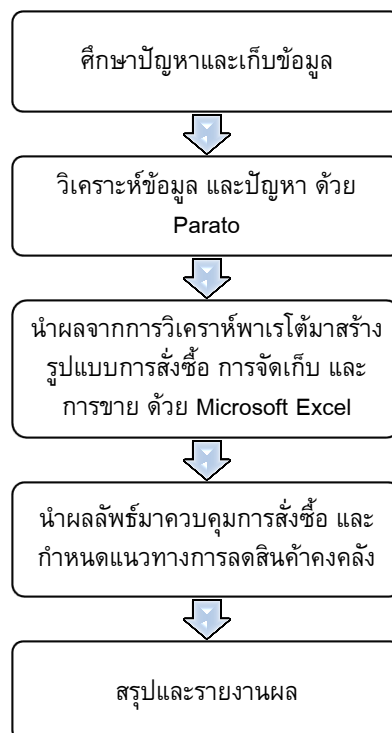
เนื่องจากในปัจจุบันได้มีตัวแทนจำหน่ายการนำเข้าสินค้าระบบดับเพลิง ระบบสุขาภิบาล และระบบปรับอากาศที่มากขึ้น ทำให้เกิดการแข่งขันที่สูงมากขึ้น พร้อมกับการเปิดการค้าเสรีที่ใกล้จะมาถึงจะทำให้เกิดการแข่งขันในภาคการบริการรวมถึงการขนส่ง ผู้ประกอบการเองต้องพัฒนา

ประสิทธิภาพการให้บริการและลดต้นทุนการขนส่ง รวมถึงการควบคุมสินค้าคงคลังก็เป็นสิ่งสำคัญในการวางแผนและเพิ่มศักยภาพในการสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ การมีสินค้าคงคลังที่มากเกินไปจะส่งผลให้เกิดการถือครองสินค้าที่สูงเกินกว่าที่ควรจะเป็นอีกทั้งสินค้าอาจเสื่อมสภาพ หดอายุ ล้าสมัย ถูกขโมย หรือสูญหายได้ และในทางตรงกันข้ามถ้าหากมีสินค้าไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า สูญเสียโอกาสในการขายสินค้าให้แก่ลูกค้าเป็นการเปิดช่องให้แก่คู่แข่ง และก็ต้องสูญเสียลูกค้าไปในที่สุดนอกจากนี้ถ้าสิ่งที่ขาดแคลนนั่นเป็นวัตถุดิบที่สำคัญการดำเนินงานทั้งการผลิตและการขายก็ต้องหยุดชะงัก ซึ่งอาจส่งผลต่อภาพลักษณ์ของธุรกิจในอนาคตได้ ดังนั้นการควบคุมสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพคือการกำหนดจุดสั่งซื้อและปริมาณการสั่งซื้อที่เหมาะสม จะช่วยให้เกิดการแบ่งเบาภาระในการถือครองสินค้า เพื่อรับการแข่งขันที่จะสูงขึ้นในอนาคตได้ การเตรียมพร้อมกับการนำเข้ามาสินค้าเพื่อให้ทันต่อความต้องการของลูกค้า ทั้งด้านปริมาณของสินค้าและตรงตามเวลาที่ลูกค้าต้องการ พร้อมทั้งคุณภาพของสินค้านั้นถึงสามารถใช้พื้นที่คลังสินค้าให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด มีการประยุกต์ใช้หลักการและทฤษฎีการจัดการสินค้าคงคลังในหลากหลายธุรกิจ เช่น [1] มีการนำแนวความคิดของระบบการบริหารบัญชีต้นทุนกิจกรรม (Activity-Based Costing Management: ABC/M) มาเป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์การบริหารกิจกรรมซึ่งต้องอาศัยเครื่องมือในการคำนวณหาต้นทุนกิจกรรม โดยเรียกว่าต้นทุนกิจกรรม (Activity-Based Costing: ABC) ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งโดยมีการแบ่งต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นให้กับกิจกรรมต่าง ๆ ให้ใกล้เคียงความเป็นจริงมากที่สุดการนำระบบวิธีการบัญชีต้นทุนตามกิจกรรมมาใช้ประมาณต้นทุนการผลิตอุตสาหกรรมรถยนต์ (Automotive) โดยทำการวิจัยมุ่งเน้นการวิเคราะห์กิจกรรมทางด้านโลจิสติกส์ต่อลูกค้าหลายราย แต่มีการสั่งซื้อชิ้นส่วนรถยนต์ที่มีลักษณะใกล้เคียงกันและนำมาประกอบในรถชนิดเดียวกัน โดยศึกษาในกิจกรรมที่เริ่มตั้งแต่กระบวนการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าจนกระทั่งจัดส่งสินค้าไปยังลูกค้า เพื่อที่จะนำมาวิเคราะห์ต้นทุนการตอบสนองลูกค้า (COSTS-TO-SERVE) ที่เกิดขึ้นในแต่ละกิจกรรมโลจิสติกส์และเพื่อทราบถึงต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการให้บริการกิจกรรมโลจิสติกส์ขององค์กร [2] มีการนำการปรับปรุงกระบวนการจัดซื้อจัดหาด้วยแบบจำลองอ้างอิงกระบวนการโซ่อุปทานโรงงานผลิตเม็ดพลาสติกรีไซเคิล [3] มีความเห็นของผู้บริหารเกี่ยวกับการจัดการการจัดการสินค้าคงคลังว่า สินค้าคงคลังจัดเป็นสินทรัพย์หมุนเวียนที่มีความสำคัญเนื่องจากการมีสินค้าคงคลังนั้นจะต้องใช้เงินลงทุนที่มีมูลค่าสูงเมื่อได้ลงทุนในสินค้าแล้วย่อมไม่สามารถนำเงินไปลงทุนในสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดรายได้อื่นได้ [4] ได้ศึกษาระบบโลจิสติกส์ที่มีความสำคัญต่อผลไม่เพื่อการส่งออก วิเคราะห์หาแนวทางแก้ไข ปัญหา นอกจากนั้นนำเสนอกระบวนการที่เป็นแนวทางการปรับปรุง ด้วยเทคนิคการพยากรณ์ (Forecasting) เพื่อทำนายปริมาณความต้องการส่งออกล่วงหน้าแบบรายเดือนและการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ (Multimodal Transportation) สร้างทางเลือกใหม่ของการขนส่งสำหรับการลดต้นทุนการขนส่งให้ผู้ส่งออก

งานศึกษาวิจัยฉบับนี้ได้จากการศึกษาและเก็บข้อมูลจริง จากการตรวจนับสต็อกสินค้าและพบว่ามูลค่าสินค้าคงคลังสูงมาก จึงได้ใช้หลักการ การจัดเก็บสินค้า การจัดซื้อและการตลาด กับสินค้าประเภทวาล์วดับเพลิง โดยได้ประยุกต์ใช้ “หลักพาเรโต” ในการวิเคราะห์เบื้องต้นและใช้ “Microsoft Excel” เป็น Model ในการวิเคราะห์แก้ไขปัญหา

2. วิธีศึกษา/วิจัย

2.1 ขั้นตอนการวิจัย



รูปที่ 1 ขั้นตอนการวิจัย

2.2 การเลือกซัพพลายเออร์ มาเพื่อทำการวิเคราะห์หาปัญหา เพื่อศึกษาวิจัย

เนื่องจากบริษัทฯ มีซัพพลายเออร์เป็นจำนวนมาก และจากการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจทำให้เกิดการแข่งขันในทางด้านบริการลูกค้า และการมีสินค้าไว้รองรับความต้องการของลูกค้าเป็นอีกเหตุผลที่ทำให้เกิดการสต็อกสินค้าเป็นจำนวนมาก จากการตรวจนับสินค้าในแต่ละรอบทำให้พบว่าซัพพลายเออร์ในหมวดสินค้า HNW ในรอบ 2 ปีได้มีสินค้าที่ค้างในสต็อกมีมูลค่า 21,419,555 บาท ซึ่งส่งผลให้เกิดภาระและค่าใช้จ่ายในบริษัท เช่นค่าใช้จ่ายจากการจัดเก็บสินค้าและดูแลรักษา ค่า

เสียโอกาสในการขายสินค้า และรวมถึงพื้นที่ในการจัดเก็บสินค้าภายในคลังสินค้าด้วยเนื่องจากสินค้ามีมูลค่าที่สูงกว่าซัพพลายเออร์อื่นๆ ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ข้อมูลมูลค่าสินค้าค้างสต็อกของแต่ละซัพพลายเออร์

ลำดับที่	ซัพพลายเออร์	จำนวนรายการ (ชิ้น)	ราคารวม (บาท)
1	BPP	26	1,820,500.00
2	DFS	18	625,400.00
3	GIA	10	1,256,500.00
4	HDP	13	544,500.00
5	HGP	17	348,050.00
6	HNW	162	21,419,555.00
7	MNP	25	1,150,450.00
8	NIB	20	1,395,000.00
9	PTP	20	695,400.00
10	SIE	33	1,175,000.00
11	SRP	12	253,850.00
12	VAL	50	1,250,000.00

2.3 การวิเคราะห์ข้อมูล

จากข้อมูลจากการตรวจนับสินค้าเดือนธันวาคม 2555 พบว่าสินค้าที่มีจำนวนของสินค้าและมูลค่าของสินค้าที่ค้างอยู่ในสต็อกรวมทั้งหมด 162 รายการ คิดเป็นมูลค่า 21,419,555 บาท และได้้นำรายการสินค้าเพื่อทำการศึกษาเบื้องต้นโดยใช้ “หลักการพาเรโต” หรือทฤษฎี 80/20 ในการวิเคราะห์เบื้องต้น หลังจากนั้นได้ทำการเลือกสินค้ามาทำการวิจัยจำนวน 25 รายการที่มีมูลค่าสูงประมาณ 80% ของมูลค่าของสินค้าทั้งหมดของสินค้าของซัพพลายเออร์ในหมวดสินค้า HNW

ตารางที่ 2 การนำหลักทฤษฎีของพาเรโตมาทำการวิเคราะห์

ลำดับที่	รหัสสินค้า	จำนวน (ชิ้น)	ราคาต้นทุน (บาท)	ราคารวม (บาท)	Persent	cumulative
1	HNW-03213	4,005	294	1,177,470	5%	5%
2	HNW-03216	1,349	792	1,068,408	5%	10%
3	HNW-03282	3185	280	891,800	4%	15%
4	HNW-03212	3,887	212	824,044	4%	18%
5	HNW-03226	1,011	792	800,712	4%	22%
6	HNW-02085	224	3,560	797,440	4%	26%
7	HNW-03211	2,491	294	732,354	3%	29%
8	HNW-03223	2,161	294	635,334	3%	32%
9	HNW-03284	1347	438	589,986	3%	35%
10	HNW-02085	225	2,500	562,500	3%	38%
11	HNW-04144	741	648	480,168	2%	40%
12	HNW-04068	149	3,220	479,780	2%	42%
13	HNW-04134	408	972	396,576	2%	44%
14	HNW-02285	436	894	389,784	2%	46%
15	HNW-02116	108	3,420	369,360	2%	48%
16	HNW-03214	945	390	368,550	2%	49%
17	HNW-04133	277	1,260	349,020	2%	51%
18	HNW-02222	1,591	212	337,292	2%	53%
19	HNW-02225	629	522	328,338	2%	54%
20	HNW-03225	610	522	318,420	1%	56%
21	HNW-04149	73	4,060	296,380	1%	57%
22	HNW-02284	303	950	287,850	1%	58%
23	HNW-04166	213	1,260	268,380	1%	60%
24	HNW-03286	300	894	268,200	1%	61%
25	HNW-04066	170	1,440	244,800	1%	62%
				21,419,555	100%	

2.4 ผลการศึกษาวิจัย

แนวทางการแก้ปัญหาใช้ Microsoft Excel เป็น Model [5-9] การควบคุมการจัดซื้อและการขายและการจัดเก็บสินค้า โดยรูปแบบ Excel เมื่อทราบความต้องการแต่ละรายการสินค้า รอบเวลาการสั่งซื้อ เวลานำส่ง ปริมาณสินค้าคงคลัง และต้นทุนสินค้า ก็สามารถนำมาหาค่าต้นทุนสินค้าคงคลังต่ำสุดและสูงสุด มูลค่าสินค้าคงคลังที่ขาดและเกิน ระยะเวลาหมุนเวียน และเมื่อได้นำมาวิเคราะห์ มีรายการสินค้าคงคลังที่มีมูลค่าสูงคิดเป็น 80% ของราคาสินค้ามาทำการวิเคราะห์ เบื้องต้นรวม 25 รายการจาก 162 รายการ ดังในตารางที่ 3

ตารางที่ 3 รูปแบบ Excel และการวิเคราะห์ผลลัพธ์

	ต้นทุนรวม(บาท)					
รหัส	ต้นทุน max	ต้นทุน Real S	ผลต่าง/บาท	อยู่ใต้กี่ร	อยู่ได้อีกกี่	ซื้อเ
HNW-03213	261,573.53	1,177,470.00	-915,896.47	-5.84	-262.61	ไม่สั่งซื้อ
HNW-03216	281,858.82	1,068,408.00	-786,549.18	-4.65	-209.29	ไม่สั่งซื้อ
HNW-03282	115,294.12	891,800.00	-776,505.88	-11.23	-505.13	ไม่สั่งซื้อ
HNW-03212	92,905.88	824,044.00	-731,138.12	-13.12	-590.22	ไม่สั่งซื้อ
HNW-03226	292,341.18	800,712.00	-508,370.82	-2.90	-130.42	ไม่สั่งซื้อ
HNW-02085	172,764.71	797,440.00	-624,675.29	-6.03	-271.18	ไม่สั่งซื้อ
HNW-03211	158,241.18	732,354.00	-574,112.82	-6.05	-272.11	ไม่สั่งซื้อ
HNW-03223	211,420.59	635,334.00	-423,913.41	-3.34	-150.38	ไม่สั่งซื้อ
HNW-03284	115,297.06	589,986.00	-474,688.94	-6.86	-308.78	ไม่สั่งซื้อ
HNW-02085	102,941.18	562,500.00	-459,558.82	-7.44	-334.82	ไม่สั่งซื้อ
HNW-04144T	143,894.12	480,168.00	-336,273.88	-3.89	-175.27	ไม่สั่งซื้อ
HNW-04068	85,235.29	479,780.00	-394,544.71	-7.71	-347.17	ไม่สั่งซื้อ
HNW-04134T	51,458.82	396,576.00	-345,117.18	-11.18	-503.00	ไม่สั่งซื้อ
HNW-02285	101,232.35	389,784.00	-288,551.65	-4.75	-213.78	ไม่สั่งซื้อ
HNW-02116	100,588.24	369,360.00	-268,771.76	-4.45	-200.40	ไม่สั่งซื้อ
HNW-03214	126,750.00	368,550.00	-241,800.00	-3.18	-143.08	ไม่สั่งซื้อ
HNW-04133T	61,147.06	349,020.00	-287,872.94	-7.85	-353.09	ไม่สั่งซื้อ
HNW-02222	69,211.76	337,292.00	-268,080.24	-6.46	-290.50	ไม่สั่งซื้อ
HNW-02225	75,997.06	328,338.00	-252,340.94	-5.53	-249.03	ไม่สั่งซื้อ
HNW-03225	109,005.88	318,420.00	-209,414.12	-3.20	-144.08	ไม่สั่งซื้อ
HNW-04149T	155,235.29	296,380.00	-141,144.71	-1.52	-68.19	ไม่สั่งซื้อ
HNW-02284	153,676.47	287,850.00	-134,173.53	-1.46	-65.48	ไม่สั่งซื้อ
HNW-04166T	144,529.41	268,380.00	-123,850.59	-1.43	-64.27	ไม่สั่งซื้อ
HNW-03286I	393,097.06	268,200.00	124,897.06	0.53	23.83	ไม่สั่งซื้อ
HNW-04066T	144,000.00	244,800.00	-100,800.00	-1.17	-52.50	ไม่สั่งซื้อ
	3,719,697.06	13,262,946.00	-9,543,248.94			

ผลลัพธ์จากการใช้ Microsoft Excel เป็น Model ในการควบคุมการจัดซื้อและการขายและการจัดเก็บสินค้า จากผลลัพธ์การคำนวณจากทฤษฎี Maximum Stock พบว่ามีสินค้าที่ค้างในสต็อกอยู่เป็นจำนวนมาก และยังไม่จำเป็นที่จะต้องนำเข้ามา ต้องรีบหาทางจำหน่ายสินค้าที่ค้างในสต็อกออกให้หมด ถ้าหากสามารถจำหน่ายสินค้าที่ค้างในสต็อกในจำนวน 25 รายการ จะทำให้บริษัทลดต้นทุนในการถือครองสินค้าออกไปได้ เป็นมูลค่า 13,262,946 บาท แนวทางหรือวิธีการหลังจากที่เราไม่ทำการสั่งซื้อและจะต้องเร่งระบายสินค้าออกจากสต็อก

จากสินค้าจำนวน 25 รายการที่นำมาวิจัย (ตารางที่ 3) มีอยู่เพียงรายการเดียวที่ซื้อมาจำหน่ายได้อีกจำนวน 24 รายการไม่ควรนำเข้ามาจำหน่ายในขณะนี้ เพราะเนื่องจากว่าสินค้ายังมีในสต็อกเป็นจำนวนมากยังจำหน่ายออกไม่หมด ถ้าหากปล่อยให้สินค้าจำหน่ายจากการคำนวณจาก

Microsoft Excel เป็น Model จะต้องใช้เวลานานในการระบายสินค้าออก จำเป็นต้องหาวิธีการหรือมาตรการในการระบายสินค้าที่ค้างสต็อกอยู่ในปัจจุบันออกให้เร็วที่สุด ดังในตารางที่ 3

3. แนวทางการแก้ไขปัญห

3.1 การจัดทำนโยบายเร่งการขายสินค้า หมวด HNW ที่ค้างในสต็อก

- 1) ร่วมมือกับฝ่ายออกแบบของบริษัทเอง โดยให้ฝ่ายออกแบบนำสินค้าหมวด HNW ลงในแบบการ Design ทำการปรึกษากับกลุ่มผู้ออกแบบต่างบริษัทที่รับออกแบบงานติดตั้งทั่วไป
- 2) ให้คำตอบแทนที่สูงกว่าให้กับพนักงานขายที่สามารถจำหน่ายสินค้า HNW ได้เมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าชนิดอื่น
- 3) ขายสินค้าในราคาพิเศษเมื่อลูกค้าซื้อสินค้ามาก
- 4) ส่งซื้ออะไหล่มาประกอบเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของสินค้า

3.2 วางแผนการตลาดโดยใช้หลัก 4P

โดยปกติการวางแผนการตลาดโดยใช้ 4P กลยุทธ์ทางการตลาดนั้นมีอยู่มากมายแต่ที่เป็นที่รู้จักและเป็นพื้นฐานที่สุดก็คือการใช้ 4P (Product Price Place Promotion) ซึ่งหลักการใช้คือการวางแผนในแต่ละส่วนให้เข้ากัน และเป็นที่ต้องการของกลุ่มเป้าหมายที่เราเลือกเอาไว้ให้มากที่สุด

- 1) Product ก็คือสินค้าหรือบริการที่เราจะเสนอให้กับลูกค้า กำหนด Product ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า ความหมายคือจะต้องรู้ว่าลูกค้าต้องการอะไรแนวทางคือ สินค้ามีความแตกต่าง การสร้างความแตกต่างให้กับสินค้า ลูกค้าจะต้องสัมผัสความแตกต่างนั้นได้จริง เช่น คุณสมบัติพิเศษ รูปลักษณ์ การใช้งาน และความปลอดภัย

- 2) Price ราคาขาย ควรตั้งราคาให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์หรือสินค้าเพราะราคาของสินค้าคือตัวบ่งบอกภาพลักษณ์ของสินค้า และคุณภาพของสินค้าด้วยสินค้าต้องราคาจะต้องราคาถูกเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

- 3) กำหนดราคาตามลูกค้าคือการกำหนดราคาตามที่เราคิดว่าลูกค้าจะเต็มใจจ่ายซึ่งอาจจะได้จากการทำสำรวจหรือแบบสอบถาม

- 4) กำหนดราคาตามตลาดคือการกำหนดราคาตามคู่แข่งในตลาด ซึ่งอาจจะต่ำมากจนเราจะมีกำไรน้อย ดังนั้นหากเราคิดที่จะกำหนดราคาตามตลาด เราจะต้องมานั่งคิดคำนวณย้อนกลับว่าต้นทุนสินค้าควรเป็นเท่าไรเพื่อจะได้กำไรตามที่ตั้งเป้า แล้วมาหาทางลดต้นทุนลง

- 5) กำหนดราคาตามต้นทุนบวกกำไร วิธีนี้เป็นการคำนวณว่าต้นทุนของเราอยู่ที่เท่าใด แล้วบวกค่าขนส่ง ค่าแรงของเรา บวกกำไรจึงได้มาซึ่งราคา แต่หากราคาที่ได้มาสูงมาก เราอาจมีการจำเป็นต้องมีการทำประชาสัมพันธ์ หรือปรับภาพลักษณ์ให้เข้ากับราคาดังนั้น

5) Place เป็นวิธีการนำสินค้าไปสู่มือของลูกค้า หากเป็นสินค้าที่จะขายไปหลายๆ แห่ง วิธีการขายหรือการกระจายสินค้าจะมีความสำคัญมากหลักของการเลือกวิธีการกระจายสินค้านั้นไม่ใช่ขายให้มากแต่สถานที่ก็ควรเลือกให้เหมาะสมกับสินค้าเพราะมันขึ้นอยู่กับว่าสินค้าคืออะไร

6) Promotion การทำกิจกรรมที่บอกลูกค้าถึงลักษณะสินค้าของเรา ทำให้ลูกค้ามาสนใจในสินค้า เช่นการทำโปรโมชั่นลดราคาประจำปี หรือการซื้อสินค้าจำนวนห้าชิ้นได้ฟรีหนึ่งชิ้น เป็นต้น

3.3 ใช้หลักการเจรจาต่อรอง (Negotiate)

เป็นอีกวิธีในการเจรจา คือ การเจรจากับผู้ผลิตในการส่งคืนสินค้าที่ค้างสต็อกคืนหรือเพื่อแลกเปลี่ยนกับสินค้าที่มีความต้องการในตลาด และสามารถจำหน่ายได้ในปัจจุบันเพื่อนำเข้ามาจำหน่ายแทนซึ่งอาจจะทำการเจรจาเปลี่ยนเป็น Product อื่นก็ได้ทำการเจรจาขายคืนให้กับ Supplier ต่างประเทศ สินค้าที่นำเข้ามาจำหน่ายในหมวดของ HNW จะถูกนำเข้ามาจากต่างประเทศทั้งหมดการเจรจาขายคืนให้กับ Supplier ต่างประเทศก็เป็นอีกแนวทางที่ดี ซึ่งการเจรจาจะต้องได้รับผลประโยชน์ทั้งสองฝ่ายร่วมกันจะสามารถระบายสินค้าที่ค้างสต็อกอยู่ภายในคลังสินค้าและจะทำให้ลดต้นทุนลงได้

4. สรุปผลการศึกษาวิจัย

ผลการศึกษาวิจัยจากการคำนวณจากทฤษฎีสินค้าคงคลังแล้ว พบว่ามีสินค้าจำนวน 24 รายการ (ตารางที่ 3) มีต้นทุนสูงและยังไม่ควรนำเข้ามาจำหน่ายในขณะนี้ซึ่งจะต้องหาทางจำหน่ายออกจากคลังสินค้าโดยเร็ว เพื่อจะลดต้นทุนในการจัดเก็บสินค้า การดูแลรักษา และยังทำให้บริษัทเสียโอกาสในการขายสินค้า รวมถึง ยังสามารถมีพื้นที่ในการจัดเก็บสินค้าเพิ่มมากขึ้นด้วย

แนวทางในการแก้ไขปัญหาจะต้องปรึกษาฝ่ายออกแบบ เพื่อให้ออกแบบให้มีสินค้าลงในการออกแบบทำการแปรสภาพสินค้า เพื่อประกอบกับอะไหล่ให้สินค้ามีประสิทธิภาพมากขึ้นซื้ออุปกรณ์มาประกอบและขายรวมกันเป็นชุดใหญ่ และให้ทำการตรวจสอบสินค้าตรวจสอบสินค้าเกี่ยวกับอายุการใช้งานของสินค้าและตรวจสอบคุณภาพของสินค้า เช่นสี สนิม สดท้ายทำการเจรจาต่อรองเพื่อขอคืนสินค้าให้กับซัพพลายเออร์หรือเพื่อแลกกับสินค้าที่มีความต้องการในตลาดปัจจุบันเข้ามาจำหน่ายแทน ผลการดำเนินการในระยะเวลา 10 เดือน พบว่ามีต้นทุนสินค้าคงคลังเฉลี่ยลดลงเหลือ 8,156,609 บาท หรือ 38%

5. เอกสารอ้างอิง

- [1] ปัทมา คุปตระกูล. (2551). การลดต้นทุนในการตอบสนองลูกค้าต่อกิจกรรมโลจิสติกส์กรณีศึกษาอุตสาหกรรมรถยนต์. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี.
- [2] ธนาตล เนื้อทอง. (2552) การปรับปรุงกระบวนการจัดซื้อจัดหาด้วยแบบจำลองอ้างอิงกระบวนการโซ่อุปทานกรณีศึกษาโรงงานผลิตเม็ดพลาสติกกรีไซเคิล. วิทยานิพนธ์วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ.
- [3] ริ ดิสสร. (2548) ความเห็นของผู้บริหารเกี่ยวกับการจัดการสินค้าคงคลังของสถานประกอบการในเขตกรุงเทพมหานคร. การจัดการคลังสินค้า. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร.
- [4] ธเนศ สิริสุวรรณกิจ. (2549). ระบบโลจิสติกส์มีความสำคัญต่อผลไม่เพื่อการส่งออก. วิทยานิพนธ์วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต. สาขาวิชาวิศวกรรมระบบการผลิต. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี.
- [5] วีระพัฒน์ กฤตธนาทิพย์ และ ศักดิ์ชาย รักษการ. (2553). "แบบจำลองคณิตศาสตร์อย่างง่ายในระบบโลจิสติกส์เพื่อลดต้นทุนคลังสินค้าธุรกิจค้าส่งสินค้าประจำวัน" การประชุมวิชาการข่ายงานวิศวกรรมอุตสาหกรรม. จังหวัดอุบลราชธานี.
- [6] ศักดิ์ชาย รักษการ และจุฑาธารณ์ ศรีเจ้า. (2554). "รูปแบบการพยากรณ์ที่เหมาะสมในการบริหารจัดการโลจิสติกส์ในธุรกิจค้าส่งค้าปลีก" การประชุมวิชาการระดับชาติ. มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต.
- [7] ศักดิ์ชาย รักษการ และวีระพัฒน์ กฤตธนาทิพย์. (2553). "แนวทางการจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจค้าส่ง - ค้าปลีกสำหรับสินค้าอุปโภคบริโภคประจำวัน" วารสารมหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต.
- [8] ศักดิ์ชาย รักษการ, ภิราภรณ์ ก้อนคำ, และวีระพัฒน์ กฤตธนาทิพย์. (2552). "การพัฒนาแบบจำลองโลจิสติกส์ในธุรกิจค้าส่งสินค้าประจำวัน (กรณีศึกษาพื้นที่ภาคใต้)" การประชุมวิชาการข่ายงานวิศวกรรมอุตสาหกรรม. จังหวัดขอนแก่น.
- [9] ภิราภรณ์ ก้อนคำ, ศักดิ์ชาย รักษการ และวีระพัฒน์ กฤตธนาทิพย์. (2552). "การพัฒนาแบบจำลองโลจิสติกส์ในธุรกิจค้าส่งสินค้าประจำวัน (กรณีศึกษาพื้นที่ภาคกลาง)" การประชุมวิชาการข่ายงานวิศวกรรมอุตสาหกรรม. จังหวัดขอนแก่น.

ประวัติผู้เขียนบทความ



อร่าม พิมพ์ผกา ปัจจุบันดำรงตำแหน่งผู้จัดการ บริษัทไฟร์วิคเตอร์ จำกัด หมายเลขโทรศัพท์ 085- 4802477 E-mail:aram@fivevictor.co.th จบการศึกษา วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาวิศวกรรมอุตสาหการ มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต และวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการจัดการงานวิศวกรรม มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต



ศักดิ์ชาย รักการ ปัจจุบันดำรงตำแหน่งผู้อำนวยการหลักสูตรวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการจัดการงานวิศวกรรม มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต หมายเลขโทรศัพท์ 089-7816187 E-Mail: s.rakkarn2010@gmail.com จบการศึกษา วศ.บ. และวศ.ม. สาขาวิศวกรรมอุตสาหการ และปริญญาเอกที่ Ph.D. Systems and Control ที่ Case Western Reserve University, Ohio, ประเทศสหรัฐอเมริกา



ปพน สีหอมชัย ปัจจุบันดำรงตำแหน่งอาจารย์ประจำหลักสูตรวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการจัดการงานวิศวกรรม บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต หมายเลขโทรศัพท์ 084-2711886 E-Mail: praponiekbu@gmail.com จบการศึกษา วศ.บ. สาขาวิศวกรรมอุตสาหการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น และวศ.ม. สาขาการจัดการงานวิศวกรรม มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต



อัญญา จินดาวิณะ ปัจจุบันดำรงตำแหน่งอาจารย์ประจำหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต หมายเลขโทรศัพท์ 081-1991616 E-Mail: ananya.jinda@gmail.com จบการศึกษา บธ.บ. สาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต และบช.ม. สาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยบูรพา