

ชื่อเรื่อง	การจัดการด้านสินค้าคงคลังของธุรกิจค้าปลีก: กรณีศึกษา ห้างหุ้นส่วนจำกัด บุญศิริฝาง อำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่
ชื่อผู้เขียน	นางสาวฉัฐกานต์ ธรรมมิโกมินทร์
ชื่อปริญญา	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ
ประธานกรรมการที่ปรึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์จำเริญ บุญมาก

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงสภาพปัจจุบันในการจัดการสินค้าคงคลัง ทดลองวิธีการจัดการสินค้าคงคลัง และเปรียบเทียบประสิทธิภาพและประสิทธิผลก่อนและหลังการจัดการสินค้าคงคลังของห้างหุ้นส่วนจำกัดบุญศิริฝาง ในการวิจัยครั้งนี้ทำการวิจัยถึงการทดลอง (Quasi Experiment Research) โดยมีผู้เกี่ยวข้องและให้ข้อมูลในการทดลองจัดระบบจัดการสินค้าคงคลัง 3 ฝ่าย ได้แก่ ผู้บริหารห้างหุ้นส่วนจำกัดบุญศิริฝาง 5 ราย พนักงานผู้ปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้องกับการจัดการสินค้าคงคลัง 10 ราย และลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าคราวละมาก ๆ จำนวน 30 ราย ผู้วิจัยทำการประมวลผลข้อมูลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป SPSS/PC⁺ วิเคราะห์ข้อมูลและนำเสนอข้อมูลในรูปสถิติเชิงพรรณนา ผลการวิจัยมีดังนี้

สภาพปัจจุบันของการจัดการสินค้าคงคลังของห้างฯ มีการนำระบบการจัดการสินค้าคงคลัง ตามแนวคิดของผู้บริหารห้างฯ มาใช้ เพื่ออำนวยความสะดวกในการจัดการสินค้าให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้ามากขึ้น จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่ทำให้เกิดการสั่งซื้อสินค้า คือ ปริมาณสินค้าลดลงจนถึงระดับหนึ่งที่ไม่เพียงพอสำหรับการขาย / สินค้าที่มีอัตราการหมุนเวียนอยู่ในระดับสูงปานกลาง / สินค้าที่มีความต้องการของลูกค้าตามสมัยนิยม และสามารถขายได้ในระยะเวลาสั้น ๆ / มูลค่าของสินค้า / อิทธิพลของฤดูกาลและภัยทางธรรมชาติ ปัจจัยด้านขนาดการสั่งซื้อ แต่ครั้งมีหลักในการกำหนดซื้อ คือ ขนาดของการสั่งซื้อต่ำสุดที่กำหนดโดยผู้ขาย / ข้อจำกัดทางด้านเงินทุน กรณีมีส่วนลดในการสั่งซื้อ / ข้อจำกัดของพื้นที่ในคลังเก็บสินค้า และสินค้าที่ไม่ต้องการให้ขาดแคลน ส่วนปัจจัยด้านการตรวจรับสินค้า ผลการวิจัยพบว่า การตรวจรับสินค้าเป็นหน้าที่ของพนักงานคลังสินค้า ซึ่งผู้บริหารของห้างฯ ดูแลอย่างใกล้ชิด เนื่องจากประการแรกเป็นแผนกที่ต้องควบคุมการเคลื่อนย้ายสินค้าทั้งการนำเข้า และการนำออกจากคลังสินค้า ประการที่สอง การควบคุมดูแล จัดเก็บสินค้าให้ปลอดภัย ย่อมก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง ประการสุดท้ายบางครั้ง กิจการจำเป็นต้องมีการสั่งซื้อสินค้าจำนวนมาก ๆ เพื่อทำให้เกิด

ความประหยัดในด้านต้นทุนของสินค้าจึงจำเป็นต้องมีการวางแผนในการจัดสรรเนื้อที่เก็บสินค้าคงคลังให้พอดี

ผู้บริหารได้ความสำคัญในการป้องกันปัญหาสินค้าขาดมือ โดยให้แนวทางในการปฏิบัติแก่พนักงานขายสินค้าประกอบด้วย 1) การจัดระบบบันทึกสินค้าคงคลัง 2) การกำหนดระดับสินค้าที่มีเผื่อไว้ 3) การลดช่วงเวลานำในการสั่งซื้อสินค้าและเวลานำในการรับสินค้ามา

ปัญหาที่พบของการรวบรวมข้อมูลและการจัดการสินค้าคงคลังคือ 1) ขนาดของการสั่งซื้อในแต่ละครั้งไม่ได้พิจารณาถึงค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง 2) ขาดการกำหนดจุดสั่งซื้อสินค้าใหม่ที่จะจัดเจนสำหรับสินค้าแต่ละรายการ ทำให้ผู้บริหารไม่สามารถทราบได้ว่าเมื่อไรถึงเวลาแล้วที่จะต้องออกไปสั่งซื้อสินค้าเข้ามาเพิ่มเติม จนเกิดเหตุการณ์สินค้าขาดมือ 3) เนื่องจากใช้ระบบการจัดบันทึกปริมาณสินค้าคงเหลือ

การเปรียบเทียบประสิทธิภาพและประสิทธิผลก่อนและหลังการจัดการสินค้าคงคลังของห้างหุ้นส่วนจำกัดบุญศิริผาง ในด้านผู้บริหารกิจการห้างฯ ประเมินก่อนและหลังระบบการจัดการสินค้าคงคลังที่ดำเนินการอยู่ พบว่า ระดับคะแนนความคิดเห็นเฉลี่ยเกี่ยวกับความถูกต้องในการเบิกจ่ายสินค้า และความสะอาดของโกดังสินค้าหลังการทดลองใช้มากกว่าการทดลองใช้ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ส่วนระดับความคิดเห็นเฉลี่ยเกี่ยวกับความถูกต้องของบัญชีสินค้าและปริมาณสินค้า และความมีระเบียบในการจัดวางสินค้าหลังการทดลองใช้มากกว่าก่อนการทดลองใช้ที่ระดับความนัยสำคัญ 0.01 ในด้านพนักงานที่มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับห้างฯ พบว่า ระดับคะแนนความคิดเห็นเฉลี่ยเกี่ยวกับสถานที่จัดเก็บสินค้าเหมาะสม สภาพแวดล้อมภายในสถานที่จัดเก็บสินค้าเหมาะสม การจัดวางสินค้าเหมาะสมต่อการค้นหาและตรวจนับ ระบบการจัดการสินค้าคงคลังเหมาะสม ไม่มีสินค้าค้างสต็อก มีความรวดเร็วในการตรวจรับสินค้าเข้า มีความรวดเร็วในการเบิกจ่ายสินค้า สามารถตรวจสอบสินค้าคงเหลือได้ทันที และมีเครื่องอำนวยความสะดวกพร้อมหลังการทดลองใช้มากกว่าการทดลองใช้ที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 ส่วนระดับคะแนนความคิดเห็นเฉลี่ยเกี่ยวกับความสามารถในการให้บริการได้ทันทีที่ไปเบิกสินค้ามาถึงโกดังหลังการทดลองใช้น้อยกว่าก่อนการทดลองใช้ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 และในด้านลูกค้าของห้างฯ พบว่าระดับความคิดเห็นเฉลี่ยเกี่ยวกับการเบิกสินค้าจากโกดังเก็บสินค้านั้นรวดเร็ว สินค้าที่ได้รับอยู่ในสภาพสมบูรณ์ ได้รับสินค้าครบถ้วนทุกครั้ง และสินค้าที่ได้รับถูกต้องตามคำสั่งซื้อหลังการทดลองใช้มากกว่าก่อนการทดลองใช้ที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 ส่วนระดับคะแนนความเห็นเฉลี่ยเกี่ยวกับมีสินค้าตามความต้องการ ไม่ขาดสต็อกหลังการทดลองใช้น้อยกว่าก่อนการทดลองใช้ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

Title	Inventory management of a retail business: A case study of Boonsiri Partnership Limited, Fang District Chiangmai Province.
Author	Miss Chatthakarn Thammikomin
Degree of	Master of Business Administration in Business Administration
Advisory committee Chairperson	Assistant Professor Jarnian Bunmark

ABSTRACT

The objectives of this research were to study the present status of inventory management, the inventory method experiments, and compare the efficiency and effectiveness between pre and post-inventory management of Boonsiri Partnership Limited. The research was a Quasi Experiment Research, which involved 3 groups including five Boonsiri Partnership Limited executives, ten inventory operation staff and thirty customers who had a big order in each time. The data was computed and analyzed by Statistic Package for Social Sciences (SPSS/PC⁺) and presented by Descriptive Statistic.

According to the executives' concept at the present state, the inventory management has been used in Boonsiri Partnership Limited to provide enough inventories to meet customers demand. The study found that the factors of ordering products were: the decreasing volume of products has gone down until there are not enough products for sale, the products of high and medium rotation, the modern products of short-term sale, the value of products, the influence of seasons and the natural calamity. The factor of each ordering amount was the minimum order assigned by seller. And the factors of each ordering terms of quantity of products was the limitation of capital, the discounts, the space area in warehouse and the best-seller products. The results revealed that the goods receiving were a duty of warehouse staffs, which closely taking care by the executives because; 1) it was the department that controlled moving products in and out warehouse; 2) controlling and keeping products in safety brought costs of inventory expense; 3) in order to save costs, the firm may need to order a great number of products so the warehouse space must be plan sufficiently.

The executives focused on preventing the “out-of-stock” problem by giving the guideline for salesmen: organizing the inventory record system, the stipulation of reserved product level and reducing of lead-times in ordering and goods receiving.

The problems of the data collection and inventory management were the quantities of product in each ordering were not base on the related expenses, and the imprecise of re-order point in each product. The executives were not able to know when to reorder then it brought about the crisis of the ran out-of-stock situation, and the manual system of recording take too much time to collect the data and to check the inventory.

The comparison of the efficiency and the effectiveness between the pre-and post-inventory management were as follows;

In terms of the executives Limited Partnerships, it is found that the average opinions about the correct stock taking out and the warehouse cleanliness after the post-inventory management were higher than the pre-inventory management at the significant level of 0.05. The result of the correct account quantities of products and the systematic of product placement showed that the post-inventory management were higher than the pre-inventory management at the significant level of 0.01.

In terms of the operation staff, it is found that after the post-inventory management the average opinions about the suitable warehouse, the environment of warehouse, the system of product placement, convenience for seeking and verify, the suitable of inventory system, no freezing products in stock, fast checking in flow and out flow stock, being able to check products on hand immediately and good support equipments were higher than the pre-inventory management at the significant level of 0.01. After the post-inventory management the ability to service immediately after receiving the requisition form was lower than the pre-inventory management at the significant level of 0.05.

In terms of receiving product from warehouse, it is found that after the post-inventory management the average opinion about service time, perfect condition, correct quantity and complete purchase order were higher than the pre-inventory management at the significant level of 0.01. After the post-inventory management having products in need and always in stock, was lower than the pre-inventory management at the significant level of 0.05.