

## บทที่ 4

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

#### ผลการจัดทำความร่วมมือในการวางแผนการเติมทดแทนวัตถุดิบ

ผลจากการกำหนดกรอบความร่วมมือเบื้องต้นระหว่างกัน ผลที่จะได้จากขั้นตอนนี้คือ ทั้งสองฝ่ายมีแนวทางเบื้องต้นในการกำหนดข้อตกลงร่วมกัน มีเอกสารเป็นลายลักษณ์อักษรที่ระบุได้ว่าทั้งสองฝ่ายจะมีการทำข้อตกลงร่วมกันในเรื่องใดบ้าง ได้ทราบความสามารถ และหน้าที่ของแต่ละฝ่าย ทราบข้อมูลที่จะมีการแลกเปลี่ยนเบื้องต้น เพื่อเตรียมการไปสู่การแลกเปลี่ยนต่อไป

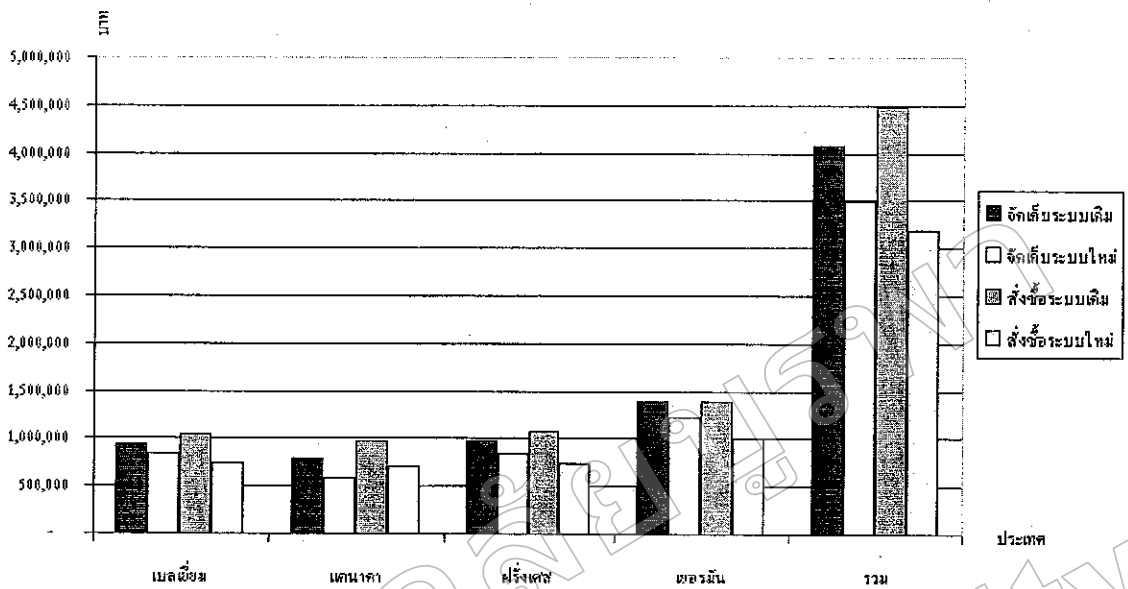
ผลจากการกำหนดข้อตกลงในแผนธุรกิจร่วมกัน ผลที่จะได้จากขั้นตอนนี้คือ การตกลงร่วมกันในแผนธุรกิจที่กำหนดถึงบทบาท กลยุทธ์ในการบริหารวัตถุดิบที่จะมีการร่วมมือกัน แผนทางธุรกิจร่วมกันนี้จะเป็นหลักในการสั่งซื้อ และเติมทดแทนวัตถุดิบ การมีแผนเช่นนี้เป็นการลดข้อกวนและความต้องการในการร่วมมือที่มากเกินไป

ผลจากกระบวนการสั่งซื้อ ผลที่จะได้จากขั้นตอนนี้คือคำสั่งซื้อเกิดขึ้นในช่วงเวลาที่เหมาะสม และในปริมาณที่เหมาะสม ผู้ผลิตเบาะรถยนต์สามารถทราบคำสั่งจากการสั่งซื้อความกลับในด้านความรับผิดชอบ บริษัทผู้ผลิตเบาะรถยนต์ไม่จำเป็นต้องรับผิดชอบต่อต้นทุนของสินค้า ในขณะที่บริษัทฯ สามารถลดต้นทุนเกี่ยวกับการประสานงาน และต้นทุนเกี่ยวกับการชำระเงินระหว่างประเทศได้ อันเนื่องมาจากการชำระเงินสามารถกระทำแทนด้วยสาขาอื่น ๆ ที่อยู่ในประเทศของผู้ขายนั้น ๆ ทำให้สามารถลดต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกรรมต่าง ๆ ได้

ผลจากกระบวนการเติมทดแทนวัตถุดิบ ผู้ผลิตเบาะรถยนต์ไม่ต้องคอยดูแลเรื่องการเติมทดแทนวัตถุดิบ ซึ่งรวมถึงการดำเนินพิธีการศุลกากร สามารถบริหารกระบวนการผลิตได้อย่างเต็มที่ และมีความมั่นใจว่าวัตถุดิบจะถูกจัดส่งตรงเวลา และสามารถรับรู้ข้อมูลจริงก่อนการจัดส่งได้

#### ผลการวิเคราะห์ข้อมูลของระบบสินค้าคงคลัง

1. ผลการวิเคราะห์ต้นทุนของสินค้าคงคลัง จากการกำหนดปริมาณสินค้าคงคลังสำรอง การกำหนดจุดสั่งซื้อใหม่ และการกำหนดปริมาณการสั่งซื้อที่ประหยัด ทำให้สามารถลดต้นทุนสินค้าคงคลังได้ถึง 17.71 เปอร์เซ็นต์ ของต้นทุนเกี่ยวกับสินค้าคงคลังเดิมคือ 151,348 บาท ซึ่งเป็นผลจากการลดค่าใช้จ่ายจากการซื้อลง 780, 874 บาท คิดเป็น 26.78 เปอร์เซ็นต์ จากค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อปีที่ผ่านมารวม 3,442,689 บาท และสามารถลดค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาลงได้ 732,474 บาท หรือคิดเป็น 15.37 เปอร์เซ็นต์ เมื่อเปรียบเทียบกับค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาสินค้าคงคลังปีที่ผ่านมารวม 5,100,842 บาท ดังแสดงในภาพที่ 4-1



ภาพที่ 4-1 การเปรียบเทียบต้นทุนของสินค้าคงคลัง

จากภาพที่ 4-1 อธิบายได้ว่าในปีที่ผ่านมาค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อมีมูลค่าสูงกว่าค่าจัดเก็บรักษาสินค้าอย่างเห็นได้ชัด ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าในปีที่ผ่านมาปริมาณการสั่งซื้อมาก แต่เป็นการสั่งซื้อในปริมาณที่น้อย ทำให้มีค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บต่ำ ซึ่งตรงกับการวิเคราะห์สถานการณ์สินค้าคงคลังของบริษัทผู้ผลิตเบาะรถยนต์ ว่ามีการสั่งซื้อทางอากาศบ่อยครั้ง อันเนื่องมาจากความไม่แน่นอนในด้านข้อมูลเรื่องการกำหนดการสั่งซื้อ จนทำให้วัตถุดิบบางรายการขาดมือ

และจากการวิเคราะห์ต้นทุนของสินค้าคงคลังระบบใหม่ ที่มีการกำหนดปริมาณสินค้าคงคลังสำรองที่แน่นอน มีการกำหนดจุดสั่งซื้อใหม่ และกำหนดขนาดการสั่งซื้อที่ประหยัด ซึ่งมีต้นทุนลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับระบบเดิม ดังที่ได้กล่าวไว้แล้วนั้น จะพบว่าค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อ และค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บมีมูลค่าที่ใกล้เคียงกัน กล่าวคือมีค่าใช้จ่ายรวมในการสั่งซื้อ 2,661,815 บาท และมีค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษารวม 4,368,368 บาท ซึ่งตรงกับทฤษฎีการสั่งซื้อที่ประหยัด ที่ทำให้ต้นทุนรวมต่ำสุด ที่จุดตัดระหว่างเส้นค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อ กับเส้นค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บ

#### การวิเคราะห์ข้อดี ข้อเสียในการจัดทำความร่วมมือ

ดังที่ได้กล่าวมาแล้วว่าบริษัทฯ และบริษัทผู้ผลิตเบาะรถยนต์มีความสัมพันธ์อันดีระหว่างกัน อันเนื่องมาจากการเป็นผู้ให้ และผู้รับบริการในหลาย ๆ กิจกรรม สำหรับการจัดทำความร่วมมือมีทั้งข้อดี และข้อเสียดังนี้

### ข้อดี

1. บริษัทฯ จะกลายเป็นผู้ให้บริการสำหรับกิจกรรมขาเข้าทุกกิจกรรม ซึ่งก็คือ การดำเนินพิธีการศุลกากร การจัดหาระวางสำหรับการขนส่งสินค้าขาเข้า การบริหารสิทธิประโยชน์บีไอไอ และกิจกรรมการสั่งซื้อ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ สามารถเพิ่มมูลค่าการให้บริการได้มากขึ้น

2. สามารถนำเอาการจัดทำความร่วมมือระหว่างบริษัทฯ กับบริษัทผู้ผลิตเบาะรถยนต์เป็นโครงการนำร่อง เพื่อขยายธุรกิจไปสู่อุตสาหกรรมอื่น ๆ ได้

3. สามารถใช้ประโยชน์จากทรัพยากรของบริษัทฯ ไม่ว่าจะจะเป็นระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ บุคลากร คลังสินค้า รถบรรทุก และอื่น ๆ ให้คุ้มค่าได้ จนทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด

### ข้อเสีย

1. การเป็นผู้รับผิดชอบในการสั่งซื้อแทนบริษัทผู้ผลิตเบาะรถยนต์ มีความเสี่ยงเรื่องจรรยาบรรณของวัตถุดิบ และอัตราการแลกเปลี่ยน โดยเฉพาะหากบริษัทผู้ผลิตเบาะรถยนต์ไม่ให้ข้อมูลความต้องการที่แท้จริง

2. หากบริหารสินค้าคงคลังไม่ดี จนทำให้มีปริมาณสินค้าคงคลังมาก จะทำให้เสียค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บ และการขนส่งที่ล่าช้าขึ้นได้

### โอกาสในการลดต้นทุนสินค้าคงคลัง

1. หากสามารถแจ้งเตือนคำสั่งซื้อให้แต่ละซัพพลายเออร์ทราบล่วงหน้าได้ จะทำให้สามารถลดปริมาณสินค้าคงคลังทั้งระบบ

2. หากมีความร่วมมือในการสั่งซื้อ จะทำให้การดำเนินพิธีการทางศุลกากรมีความรวดเร็วขึ้น อันเนื่องมาจากการประสานงานเรื่องข้อมูลที่ดีกว่าระบบเดิม ทำให้มีโอกาสในการลดต้นทุนสินค้าคงคลังลดลงได้