

| | |
|--------------------------------|---|
| หัวข้อการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง | กลยุทธ์การจัดหาอะไหล่สิ้นเปลืองของเครื่องจักรจากต่างประเทศแบบเร่งด่วนในไลน์การผลิตแผ่นวงจรไฟฟ้าแบบอ่อนกรณีศึกษา G Force Supply (Thailand) Co., Ltd. |
| ชื่อผู้ศึกษา | นายสาโรจน์ บริรักษ์ |
| ปริญญา | บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต |
| สาขาวิชา | การจัดการโลจิสติกส์ |
| อาจารย์ที่ปรึกษา | อาจารย์ ดร.นันทิ สุทธิการณนัย |
| ปีการศึกษา | 2553 |

บทคัดย่อ

การศึกษาวิจัยเรื่องกลยุทธ์การจัดหาอะไหล่สิ้นเปลืองของเครื่องจักรจากต่างประเทศแบบเร่งด่วนในไลน์การผลิตแผ่นวงจรไฟฟ้าแบบอ่อน กรณีศึกษา G Force Supply (Thailand) Co., Ltd. ซึ่งผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสารทางบัญชีและจากการปฏิบัติงานจริงขององค์กรมาศึกษา โดยเก็บรวบรวมขั้นตอนการทำงาน เวลาที่ใช้ในการปฏิบัติงานของแต่ละกิจกรรม ปริมาณการปฏิบัติงาน

ผลการศึกษาปรับระบบการจกการในเรื่องของขั้นตอนการทำงานให้มีความกระชับมากขึ้น ลดกิจกรรมที่ไม่จำเป็นลง ลดค่าใช้จ่ายจากกระบวนการทำงานที่ซ้ำซ้อน และพัฒนาเครื่องมือในการสร้างผลิตภัณฑ์ที่เป็นการต่อยอดมากขึ้น และการต่อยอดทางธุรกิจและเพิ่มช่องทางในการทำตลาดเพื่อสร้างประสิทธิภาพในการแข่งขัน โดยสามารถสรุปผลจากการศึกษาได้ดังต่อไปนี้

- ด้านประสิทธิภาพกระบวนการจัดหาสินค้าโดยขั้นตอนการทำงานขององค์กรจากเดิมที่มีความซ้ำซ้อนและเกิดการทำงานที่มีขั้นตอนมากเกินไป ก็ดำเนินการปรับลดขั้นตอนการทำงานขององค์กรลงกล่าวคือ ในการหาแหล่ง Supplier เนื่องจากมีปัญหาเรื่องระยะเวลาในการส่งสินค้าให้กับลูกค้าเดิมส่งผ่านนายหน้าหรือตัวแทนทำให้ขาดประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ต่อมาบริษัทได้เปลี่ยนแนวการบริหารใหม่โดยการติดต่อกับ Supplier ผู้ผลิตสินค้าโดยตรงแต่ไม่ได้ติดต่อกับผู้ผลิตที่เป็นเจ้าตลาดอยู่แต่จะติดต่อกับผู้ผลิตรายรอง ลงมาแต่มีฐานการผลิตใน

ประเทศนั้นซึ่งทำให้ประสิทธิภาพสูงขึ้นและต้นทุนสินค้าก็ต่ำลงระยะเวลาสั้นขึ้น ความพึงพอใจของลูกค้าก็ดีขึ้น

2. ลดปัญหาความผิดพลาดในการระบุถึงคุณภาพ ดีของสินค้า ลดการเสียโอกาสในการเข้าถึงลูกค้าของฝ่ายขาย เนื่องจากการสื่อสารกับผู้ผลิตโดยตรงกับฝ่ายออกแบบและประเมินงานทำให้ลดช่องว่างของการสูญเสียในกรณีที่ส่งสินค้ามาผิดสเปกทำให้ต้องเพิ่มเวลาการส่งสินค้าให้กับลูกค้า และมีผลไปถึงความน่าเชื่อถือขององค์กร

3. กระบวนการผลิตเพื่อลดต้นทุนและความเสี่ยงของการผลิตโดยไม่ให้ Supplier ผลิตทั้งกระบวนการเนื่องจากเรื่องค่าใช้จ่ายและความลับหรือข้อมูลในการจำหน่ายสินค้าโดยบริษัทจะเป็นผู้ออกแบบตัวชิ้นส่วนและจ้างผลิตในส่วนของวัตถุดิบเพราะจากข้อมูลในอดีตปัญหาในการออกแบบและวัตถุดิบไม่ตรงตามสเปกทำให้บริษัทจะต้องมีการกำหนดแนวทางในการออกแบบและการใช้วัตถุดิบที่ตรงกับลูกค้าต้องการโดยบริษัทจัดจ้าง Supplier ผลิตอย่างเดียวโดยใช้แบบงานของบริษัทหรือในกรณีที่ Supplier มีการจำหน่ายวัตถุดิบทางบริษัทก็จะซื้อมาผลิตเองเพื่อลดต้นทุนในกรณีสั่งซื้อทั้งกระบวนการรวมถึงในกรณีที่ผลิตเองก็ไม่ได้ทำให้เวลาการส่งมอบสินค้านั้นออกไปมากนักเนื่องจากสินค้าส่วนใหญ่มีลักษณะเป็นชิ้นๆโดยในกรณีนี้สามารถลดต้นทุนของสินค้าได้

4. กระบวนการจัดหา Supplier ในอดีตบริษัทได้มีการจัดหา Supplier ไว้หลายตัวเลือกเพื่อเป็นทางเลือกในการส่งสินค้าแต่ปัญหาคือ Supplier ข้อดีและข้อเสียแตกต่างกันไปซึ่งต่อมาบริษัทได้กำหนดแนวกลยุทธ์การบริหาร Supplier โดยใช้ปัญหาของลูกค้ามาเป็นตัวตั้งในการจัดหา โดยลูกค้าส่วนใหญ่ต้องการสินค้าที่มาจากประเทศญี่ปุ่นเพราะมีคุณภาพแต่มีข้อเสียคือราคาแพง ขาดสินค้าผ่านตัวแทนเท่านั้น และถ้าซื้อโดยตรงจะ ต้องซื้อในจำนวนมากและต้องมีหุ้นส่วนเป็นเป็นสัญชาติเดียวกับผู้ผลิตในกรณีบริษัทจะต้องใช้กลยุทธ์เกี่ยวกับการสร้างพันธมิตรกับSupplier ที่เป็นผู้ผลิตสินค้าโดยตรงและเป็นผู้ผลิตรายย่อยในประเทศนั้นๆซึ่งทำให้บริษัทสามารถถ่วงน้ำหนักมาต้นทางของผู้ผลิตสินค้าซึ่งลูกค้าขอ งบริษัทได้กำหนดว่าต้องมาจากประเทศที่กำหนดไว้เท่านั้น