การวางแผนและควบคุมวัสดุโดยใช้ระบบ SAP Business One : กรณีศึกษาบริษัทผลิตสื่อสิ่งพิมพ์

กฤษฏิมา เบญจประภาพร

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการโซ่อุปทานแบบบูรณาการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ พ.ศ. 2554

Materials Planning and Control using SAP Business One

: A Case Study of a Printing Company

KRITTIMA BENJAPRAPAPORN

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements For the Degree of Master of Science Department of Integrated Supply Chain Management Graduate School, Dhurakij Pundit University

2011

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลงได้ด้วยความกรุณาจากคณาจารย์ภาควิชาการจัดการ โซ่อุปทานแบบบูรณาการโดยเฉพาะอย่างยิ่งขอขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์คร.ชัชพล มงคลิก อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์เป็นอย่างสูง ซึ่งคอยให้กำปรึกษา ตลอดจนแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ ด้วยความละเอียดถี่ถ้วนและเอาใจใส่ด้วยดีเสมอมา รวมทั้งขอขอบพระคุณ คุณอุษา จิรอนันตกุล ตำแหน่ง Channel Sales Manager ของบริษัท SAP (Thailand) Ltd. ที่ให้กำปรึกษาแนะนำและ อนุเคราะห์ซอฟต์แวร์โปรแกรม SAP Business One อันเป็นส่วนสำคัญที่มีประโยชน์อย่างมากใน การนำมาใช้ประกอบวิทยานิพนธ์ครั้งนี้ และการศึกษาครั้งนี้จะเสร็จสมบูรณ์มิได้หากขาดข้อมูล และความร่วมมือจากพนักงานบริษัทในการทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้

ท้ายสุดนี้ขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดา และครอบครัว เป็นอย่างสูง ที่คอยให้ กำลังใจ และคอยสนับสนุนในทุกเรื่องอย่างคีเสมอมา และขอขอบคุณสำหรับผู้ที่เกี่ยวข้องกับตัว ข้าพเจ้าทุกๆ ท่านที่มีส่วนช่วยเป็นแรงผลักคันให้สามารถประสบความสำเร็จในครั้งนี้

กฤษฏิมา เบญจประภาพร

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	๗
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	٩
กิตติกรรมประกาศ	จ
สารบัญตาราง	ୟ
สารบัญภาพ	ណ
บทที่	
1. บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของงานวิจัย	3
1.3 ขอบเขตของงานวิจัย	3
1.4 ขั้นตอนในการทำงานวิจัย	3
1.5 ประโยชน์ที่กาคว่าจะได้รับ	4
1.6 รายละเอียดของปัญหา	4
2. แนวคิดทฤษฎีและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	10
2.1 แนวกิค และทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	10
2.2 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	25
3. ระเบียบวิธีการคำเนินงานวิจัย	27
3.1 ประวัติกวามเป็นมาของบริษัท	27
3.2 ผลิตภัณฑ์	28
3.3 ขั้นตอนและกระบวนการคำเนินการ	30
4. ผลการศึกษา	166
4.1 ขั้นตอนกระบวนการจัดจำหน่าย	166
4.2 ขั้นตอนกระบวนการเบิกสินค้ำ	170
4.3 ขั้นตอนกระบวนการตรวจนับสินค้ำ	174
4.4 มูลค่าสินค้าคงคลัง	177

ฉ

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
5. ผลสรุปผลการศึกษา	180
5.1 สรุปผลการวิจัย	180
5.2 ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย	182
5.3 ข้อเสนอแนะ	182
บรรณานุกรม	183
ภาคผนวก	186
ภาคผนวก ก สรุปยอดขายสินค้า (Sales Analysis by Items)	
ระยะเวลา 4 เดือน ตั้งแต่เดือน มกรากม 2553 ถึง เดือนเมษายน 2553	
(หลังการปรับปรุง)	187
ภาคผนวก ข สรุปยอคการตรวจนับสินค้ำแต่ละเคือน(Stocktaking)	
ระยะเวลา 4 เดือนตั้งแต่เดือนมกรากม 2553 ถึง เดือนเมษายน 2553	
(หลังการปรับปรุง)	194
ประวัติผู้เขียน	202

¥

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
3.1	Location Code ของสินค้าประเภทหนังสือโลจิสติกส์	
	และ โซ่อุปทาน (อักษรย่อ LI)	163
3.2	Location Code ของสินค้าประเภทหนังสือทฤษฎี	
	และการผลิต (อักษรย่อ PO)	163
3.3	Location Code ของสินค้าประเภทหนังสือแปลจากต่างประเทศ	
	(อักษรย่อ PK)	164
4.1	เวลาทั้ง 8 ขั้นตอนหลักในกระบวนการจัดจำหน่าย	
	(ก่อนการปรับปรุง)	167
4.2	เวลาทั้ง 8 ขั้นตอนหลักในกระบวนการจัดจำหน่าย	
	(หลังการปรับปรุง)	168
4.3	ผลการเปรียบเทียบกระบวนการจัดจำหน่ายก่อนการปรับปรุง	
	และหลังการการปรับปรุง	169
4.4	เวลาทั้ง 5 ขั้นตอนหลักในกระบวนการเบิกสินค้า (ก่อนการปรับปรุง)	171
4.5	เวลาทั้ง 5 ขั้นตอนหลักในกระบวนการเบิกสินค้า (หลังการปรับปรุง)	172
4.6	ผลการเปรียบเทียบกระบวนการเบิกสินค้าก่อนการปรับปรุง	
	และหลังการปรับปรุง	173
4.7	เวลาทั้ง 7 ขั้นตอนหลักในกระบวนการตรวจนับสินค้า (ก่อนการปรับปรุง)	174
4.8	เวลาทั้ง 7 ขั้นตอนหลักในกระบวนการตรวจนับสินค้า (หลังการปรับปรุง)	175
4.9	ผลการเปรียบเทียบกระบวนการตรวจนับสินค้ำก่อนการปรับปรุง	
	และหลังการปรับปรุง	176
4.10	ผลสรุปรายละเอียดของมูลค่าสินค้าคงคลังตั้งแต่เดือนกันยายน 2552 ถึง เดือน	
	พฤษภาคม 2553	178

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1.1	มูลก่ายอดขายสินค้า มูลก่ากงกลังต้นงวด มูลก่าสินก้ากงกลัง	
	ปลายงวคมูลค่ายอคการจัคซื้อสินค้าคงคลังและมูลค่าสินค้าชำรุด	
	ในระยะเวลา 4 เดือน	6
1.2	เวลาเฉลี่ย 8 ขั้นตอนหลักในกระบวนการจัดจำหน่ายจากการสั่งซื้อ 47ครั้ง	7
1.3	เวลาเฉลี่ย 5 ขั้นตอนหลักในกระบวนการเบิกสินค้าจากการสั่งซื้อ 47 ครั้ง	8
1.4	เวลาเฉลี่ย 7 ขั้นตอนหลักในกระบวนการตรวจนับสินค้า 8 ครั้ง	9
2.1	กระบวนการหลักใน SCOR Model (Supply Chain Council,2000)	11
2.2	ระดับการปฏิบัติงานใน SCOR Model (Supply Chain Council,2000)	12
2.3	กรอบการทำงานสำหรับวิธีการตัดสินใจด้านโซ่อุปทาน	13
2.4	บทบาท ERP	15
2.5	การคำเนินธุรกิจแบบเดิมและการคำเนินธุรกิจหลังใช้ระบบ ERP	16
2.6	การรวมระบบงานแบบ Real Time ของระบบ ERP	17
2.7	ระบบ ERP มีฐานข้อมูล (Database) แบบสมุคบัญชี	17
2.8	ห่วงโซ่ของมูลค่า (Value Chain)	18
2.9	กระบวนการจัดการ โลจิสติกส์	21
2.10	การคำเนินการจัดการ โซ่อุปทาน	21
2.11	ส่วนประกอบระบบย่อยMIS (MIS subsyste) (Parker and Case 1993:10)	24
2.12	รหัสแสดงตำแหน่งในการจัดเก็บ (Location Code)	25
3.1	โครงสร้างบริษัท	27
3.2	Master Data Course Overview Diagram	30
3.3	การเข้าโปรแกรม SAP Business One	31
3.4	รายการหน้ำหลักของโปรแกรม SAP Business One	32
3.5	แถบเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาโปรแกรม SAP Business One	33
3.6	ขั้นตอนในกระบวนการจัคสินค้าคงคลังและคลังสินค้ำ	34
3.7	ขั้นตอนการทำ Item Master (ข้อมูลหลักและรายละเอียคสินค้ำ)	35

ภาพที่			หน้า
	3.8	การเลือกรายการ Inventory	36
	3.9	การเลือกรายการ Item Master Data	36
	3.10	การบันทึกข้อมูลทั่วไปของสินค้า (General)	37
	3.11	การบันทึกข้อมูลจัคซื้อสินค้า (Purchase Data)	
		เลือกรายละเอียดของผู้ผลิตเดิมที่มีอยู่	38
	3.12	การบันทึกข้อมูลการจัดซื้อสินค้า (Purchase Data)	39
	3.13	การบันทึกข้อมูลการขายสินค้ำ (Sales Data)	40
	3.14	การบันทึกข้อมูลการคลังสินค้ำ (Inventory Data)	41
	3.15	รายละเอียดคลังสินค้าใน List of Warehouse	42
	3.16	การเพิ่มข้อมูลคลังสินค้าใน Warehouse Setup	43
	3.17	บันทึกข้อมูลค้านการวางแผน (Planning Data)	44
	3.18	ขั้นตอนการรับสินค้ำ Goods Receipt	45
	3.19	การเลือกรายการ Inventory	45
	3.20	การเลือกรายการ Inventory Transaction	46
	3.21	การเลือกรายการ Goods Receipt	46
	3.22	การค้นหาข้อมูลสินค้าในการรับสินค้า	47
	3.23	การเพิ่มข้อมูลสินค้าใหม่ในการรับสินค้า	48
	3.24	การพิมพ์จำนวนสินค้าที่รับจริง	48
	3.25	เกรื่องกิดเลขในการกำนวณจำนวนสินก้าในการรับสินก้า	49
	3.26	ข้อความเตือนก่อนการบันทึกข้อมูลใหม่ทุกครั้ง	50
	3.27	ขั้นตอนการเบิกสินค้า Goods Issue	51
	3.28	การเลือกรายการ Inventory	51
	3.29	การเลือกรายการ Inventory Transaction	52
	3.30	การเลือกรายการ Goods Issue	52
	3.31	การค้นหาข้อมูลสินค้าในการเบิกสินค้า	53
	3.32	การเพิ่มข้อมูลสินค้าใหม่ในการเบิกสินค้า	54

ល្ង

ภาพที่		หน้า
3.3	3 การพิมพ์จำนวนสินค้าที่เบิกจริง	54
3.3	4 เครื่องคิดเลขในการคำนวณจำนวนสินค้าในการเบิกสินค้า	55
3.3	5 ข้อความเตือนก่อนการบันทึกข้อมูลใหม่ทุกครั้ง	56
3.3	6 ขั้นตอนการถ่ายโอนสินค้ำ Inventory Transfer	56
3.3	7 การเลือกรายการ Inventory	57
3.3	8 การเลือกรายการ Inventory Transaction	58
3.3	9 การเลือกรายการ Inventory Transfer	58
3.4	0 การเลือกข้อมูล Business Partners ที่มีอยู่ในระบบ	59
3.4	1 การเลือกประเภทข้อมูลใหม่ของ Business Partners Master Data	60
3.4	2 การเลือกกลุ่มของ Business Partners Master Data	61
3.4	3 การสร้างกลุ่มใหม่ของBusiness Partners Master Data	61
3.4	4 บันทึกข้อมูลทั่วไป (General) ใน Business Partners Master Data	62
3.4	5 การเลือกประเภทผู้จัดจำหน่ายใน Business Partners Master Data	63
3.4	6 การสร้างประเภทผู้จัดจำหน่ายใหม่ใน Business Partners Master Data	63
3.4	7 บันทึกข้อมูลบุคคลที่ติดต่อ (Contact Persons)ใน Business Partners	
	Master Data	64
3.4	8 บันทึกข้อมูลสถานที่ติดต่อ (Addresses)	65
	ในส่วนการจัดส่งเอกสาร (Bill to)	
3.4	9 บันทึกข้อมูลสถานที่ติดต่อ (Addresses) ในส่วนการจัดส่งสินค้ำ (Ship to)	65
3.5	0 การเลือกระยะเวลาในการชำระเงินใน Business Partners Master Data	66
3.5	1 บันทึกข้อมูลการชำระเงินใน Business Master Data	67
3.5	2 ช่วงเวลาการชำระเงินใน Payment Terms-Set up	67
3.5	3 รูปแบบการชำระเงินใน Payment Terms-Set up	68
3.5	4 ส่วนลคเมื่อชำระเงินด้วยเงินสคใน Payment Terms-Set up	69
3.5	5 บันทึกข้อมูลใน Payment Terms-Setup	69
3.5	6 รายละเอียคธนาคารใน List of Banks	70

ภาพที่			หน้า
3	3.57	ข้อความเตือนก่อนการบันทึกข้อมูลใหม่ทุกครั้ง	71
3	3.58	การค้นหาข้อมูลสินค้าในการ โอนสินค้า	72
3	3.59	การเพิ่มข้อมูลสินค้าใหม่ในการโอนสินค้า	72
3	3.60	การเลือกคลังสินค้าปลายทางใน List of Warehouse	73
3	3.61	การเพิ่มข้อมูลคลังสินค้าใหม่ใน Warehouse Setup	74
3	3.62	เครื่องกิดเลขในการกำนวณจำนวนสินก้าในการโอนสินก้า	75
3	3.63	เมนูลัครายละเอียดข้อมูลหลักของสินค้ำที่ Item Master Data	75
3	3.64	ข้อความเตือนก่อนการบันทึกข้อมูลใหม่ทุกครั้ง	76
3	3.65	ขั้นตอนการตรวจนับสินค้าปลายปี	77
3	3.66	การเลือกรายการ Inventory	78
3	3.67	การเลือกรายการ Inventory Transaction	78
3	3.68	การเลือกรายการ Initial Quantities ,Inventory Tracking ,	
		and Inventory Posting	79
3	3.69	การเลือกรายการ Inventory Tracking	80
3	3.70	การเลือกรหัสสินค้าที่ต้องการตรวจนับสินค้าใน Inventory Tracking	80
3	3.71	รายการสินค้าและจำนวนสินค้าที่เหลืออยู่ในคลังสินค้า	81
3	3.72	การเลือกซ่อนจำนวนสินค้าเพื่อใช้ในการตรวจนับด้วยพนักงาน	82
3	3.73	เครื่องหมายแสดงการตรวจนับสินค้าในบางรายการแล้ว	82
3	3.74	ข้อมูลหลักรายการสินค้าใน Item Master Data	83
3	3.75	ผู้ผลิตสินค้าที่ต้องการตรวจนับสินค้าใน Inventory Tracking	84
3	3.76	จำนวนสินค้าของแต่ละผู้ผลิตที่เหลืออยู่ในคลังสินค้า	84
3	3.77	การเลือกซ่อนจำนวนสินค้าเพื่อใช้ในการตรวจนับด้วยพนักงาน	85
3	3.78	เครื่องหมายแสดงการตรวจนับสินค้าในบางรายการแล้ว	86
3	3.79	ข้อมูลหลักรายการสินค้าใน Item Master Data	86
3	3.80	การเลือกดูสินค้าทั้งหมดตรวจนับสินค้าใน Inventory Tracking	87
3	3.81	ผู้ผลิต รายการสินค้าและจำนวนสินค้าทั้งหมคที่เหลืออยู่ในกลังสินค้า	88

ภาพที่			หน้า
	3.82	การเลือกซ่อนจำนวนสินค้าเพื่อใช้ในการตรวจนับด้วยพนักงาน	88
	3.83	เครื่องหมายแสดงการตรวจนับสินค้าในบางรายการแล้ว	89
	3.84	ข้อมูลหลักรายการสินค้ำใน Item Master Data	89
	3.85	ขั้นตอนในระบบจัดจำหน่าย	90
	3.86	ขั้นตอนการทำ Customer Master	91
	3.87	การเลือกรายการ Business Partner	92
	3.88	การเลือกรายการ Business Partners Master Data	92
	3.89	การเลือกประเภทของ Business Partners Master Data	93
	3.90	ข้อมูลหลักของลูกค้าใน Business Partners Master Data	94
	3.91	ข้อความเตือนก่อนการบันทึกข้อมูลใหม่ทุกครั้ง	94
	3.92	การเพิ่มข้อมูลใหม่ใน Business Partners Master Data	95
	3.93	หน้าจอสำหรับการเพิ่มข้อมูลใหม่ใน Business Partners Master Data	96
	3.94	การเลือกประเภทข้อมูลใหม่ของ Business Partners Master Data	97
	3.95	การเลือกกลุ่มของ Business Partners Master Data	97
	3.96	การสร้างกลุ่มใหม่ใน Business Partners Master Data	98
	3.97	บันทึกข้อมูลทั่วไป (General)ใน Business Partners Master Data	98
	3.98	การเลือกประเภทผู้จัดจำหน่ายใน Business Partners Master Data	99
	3.99	การสร้างประเภทผู้จัดจำหน่ายใหม่ใน Business Partners Master Data	100
	3.100	บันทึกข้อมูลบุคคลที่ติดต่อ (Contact Persons)	
		ໃນ Business Partners Master Data	101
	3.101	บันทึกข้อมูลสถานที่ติดต่อ (Addresses) ในส่วนการจัดส่งเอกสาร(Bill to)	102
	3.102	บันทึกข้อมูลสถานที่ติคต่อ(Addresses) ในส่วนการจัดส่งสินค้า (Ship to)	102
	3.103	การเลือกระยะเวลาในการชำระเงินใน Business Partners Master Data	103
	3.104	บันทึกข้อมูลการชำระเงินใน Business Master Data	104
	3.105	ช่วงเวลาการชำระเงินใน Payment Terms-Set up	104

ภาพที่		หน้า
3.106	รูปแบบการชำระเงินใน Payment Terms-Set up	105
3.107	ส่วนถดเมื่อชำระเงินด้วยเงินสดใน Payment Terms-Set up	106
3.108	บันทึกข้อมูลใน Payment Terms-Set up	106
3.109	รายละเอียคธนาคารใน List of Banks	107
3.110	ข้อความเตือนก่อนการบันทึกข้อมูลใหม่ทุกครั้ง	108
3.111	ขั้นตอนการทำ Sale Quotation	109
3.112	การเลือกรายการ Sales-A/R	110
3.113	การเลือกรายการ Sales-Quotation	110
3.114	หน้าจอ Sales Quotation	111
3.115	การเลือกรายชื่อลูกค้าใน List of Business Partners	112
3.116	บันทึกข้อมูลลูกค้าใหม่ใน Business Partners Master Data	112
3.117	ข้อมูลหลักของลูกค้าใน Sales Quotation	113
3.118	การเลือกรายการสินค้าใน Sales Quotation	114
3.119	จำนวนสินค้าใน Sales Quotation	114
3.120	เครื่องคิดเลขในการคำนวณจำนวนสินค้าในการเสนอราคา	115
3.121	รายชื่อพนักงานใน Sales Quotation	115
3.122	การเพิ่มรายชื่อพนักงานขายใน Sales Quotation	116
3.123	หน้าจอโปรแกรมสำหรับการทำ Sales Quotation ถัดไป	117
3.124	การค้นหาใบเสนอราคาใน Sales Quotation	117
3.125	หน้าจอแถบสีเหลืองสำหรับการค้นหาใบเสนอราคาใน Sales Quotation	118
3.126	การค้นหาใบเสนอราคาจากข้อมูลลำคับแรกใน Sales Quotation	119
3.127	การค้นหาใบเสนอราคาจากข้อมูลลำดับท้ายหรือล่าสุคใน Sales Quotation	119
3.128	การค้นหาใบเสนอราคาจากข้อมูลลำดับถัดไปข้างหลังใน Sales Quotation	120
3.129	การค้นหาใบเสนอราคาจากข้อมูลลำดับถัดไปข้างหน้าใน Sales Quotation	120
3.130	ขั้นตอนการทำ Sales Order	121
3.131	การเลือกรายการ Sales – A/R	122

ภาพที่		หน้า
3.132	การเลือกรายการ Sales Order	122
3.133	บันทึกข้อมูลการทำใบสั่งซื้อใน Sales Order	123
3.134	การค้นหาใบเสนอราคาใน Sales Order	123
3.135	หน้าจอแถบสีเหลืองสำหรับการค้นหาใบเสนอราคาใน Sales Order	124
3.136	การเลือกประเภทการค้นหาข้อมูลใบเสนอราคา	125
3.137	การพิมพ์หมายเลขในการค้นหาใบเสนอราคา	125
3.138	การเลือกค้นหาใบเสนอราคาที่ต้องการใน List of Sales Order	126
3.139	ข้อมูลรายละเอียดใบเสนอรากา เพื่อทำใบสั่งซื้อสินก้า	126
3.140	การแก้ไขหรือเพิ่มเติมจำนวนสินก้ำที่ต้องการทำใบสั่งซื้อสินค้า	127
3.141	เครื่องกิดเลขในการกำนวนจำนวนสินก้ำในใบสั่งซื้อสินก้ำ	127
3.142	ข้อมูลและสถานะของรายการสินค้าที่ต้องการทำใบสั่งซื้อสินค้า	128
3.143	ข้อความเตือนก่อนการบันทึกข้อมูลใหม่ทุกครั้ง	129
3.144	การสั่งปริ๊นเอกสารใบสั่งซื้อสินก้า	129
3.145	ขั้นตอนการทำ Sales Report	130
3.146	การเลือกรายการ Sales – A/R	131
3.147	การเลือกรายการ Sales – A/R	131
3.148	การเลือกรายการ Sales- Analysis	132
3.149	หน้าจอ Sales Analysis Report – Selection Criteria	132
3.150	หน้าจอ Sales Analysis Report-Selection Criteria ประเภท Customer	133
3.151	การเลือกค้นหารายชื่อลูกค้าที่ต้องการใน List of Business Partner	134
3.152	รายละเอียคลูกก้าและจำนวนการสั่งซื้อสินก้าในช่วงที่ผ่านมา	135
3.153	รายละเอียดการสั่งซื้อสินค้าในช่วงที่ผ่านมา	135
3.154	รายละเอียดข้อมูลหลักใบสั่งซื้อ	136
3.155	ข้อมูลหลักของลูกค้าใน Business Partners Master Data	137
3.156	การสั่งปริ๊นเอกสารรายงานสรุปลูกค้าใน Sales Report	137
3.157	หน้าจอ Sales Analysis Report- Selection Criteria ประเภท Item	138

ภาพที่			หน้า
	3.158	การเลือกค้นหารายการสินค้าที่ต้องการใน List of Item	139
	3.159	รายละเอียคสินค้าและจำนวนสินค้าที่มีการสั่งซื้อสินค้าในช่วงที่ผ่านมา	139
	3.160	รายละเอียคสินค้าที่สั่งซื้อในช่วงที่ผ่านมา	140
	3.161	รายละเอียดข้อมูลหลักใบสั่งซื้อ	141
	3.162	ข้อมูลหลักของสินค้าใน Item Master Data	141
	3.163	การสั่งปริ๊นเอกสารรายงานสรุปสินค้าใน Sales Report	142
	3.164	หน้าจอ Sales Analysis Report-Selection Criteria	
		ประเภท Sales Employee	143
	3.165	การเลือกค้นหารายการสินค้าที่ต้องการใน List of Sales Employee	144
	3.166	รายละเอียคพนักงานขายและยอดขายสินค้าในช่วงที่ผ่านมา	144
	3.167	รายละเอียคพนักงานขายในช่วงที่ผ่านมา	145
	3.168	รายละเอียดข้อมูลหลักใบสั่งซื้อ	145
	3.169	ข้อมูลหลักของลูกค้าใน Business Partners Master Data	146
	3.170	การสั่งปริ๊นเอกสารรายงานสรุปพนักงานขายใน Sales Report	146
	3.171	ตัวอย่างกราฟแบบ Line Graph	147
	3.172	ตัวอย่างกราฟแบบ Draw Line Graph	148
	3.173	ตัวอย่างกราฟแบบ Bar Graph	148
	3.174	ตัวอย่างกราฟแบบ Spline Graph	149
	3.175	ขั้นตอนการเบิกสินค้าของแผนกคลังสินค้า	150
	3.176	ขั้นตอนการตรวจนับสินค้าของแผนกคลังสินค้า	151
	3.177	ขั้นตอนการจัดจำหน่ายสินค้าของแผนกคลังสินค้า	152
	3.178	Lay Out ของขั้นตอนการเบิกสินค้าของแผนกคลังสินค้า	153
	3.179	แผนภูมิการใหลการเบิกสินค้าของแผนกคลังสินค้า (ก่อนการปรับปรุง)	154
	3.180	แผนภูมิการไหลการเบิกสินค้าของแผนกคลังสินค้า (หลังการปรับปรุง)	155
	3.181	Lay Out ของขั้นตอนการตรวจนับสินค้าของแผนกคลังสินค้า	156

ภาพที่		หน้า
3.182	แผนภูมิการใหลการตรวจนับสินค้าของแผนกคลังสินค้า	
	(ก่อนการปรับปรุง)	157
3.183	แผนภูมิการใหลการตรวจนับสินค้าของแผนกคลังสินค้า	
	(หลังการปรับปรุง)	158
3.184	Lay Out ของขั้นตอนการจัคจำหน่ายสินค้าของแผนกจัคจำหน่าย	159
3.185	แผนภูมิการใหลการจัดจำหน่ายสินค้าของแผนกจัดจำหน่าย	
	(ก่อนการปรับปรุง)	160
3.186	แผนภูมิการใหลการจัดจำหน่ายสินค้าของแผนกจัดจำหน่าย	
	(หลังการปรับปรุง)	161
3.187	การกำหนด Location Code	162
3.188	การกำหนด Lay Out ของคลังสินค้ำ	165
4.1	เวลาเฉลี่ย 8 ขั้นตอนหลักในกระบวนการจัดจำหน่าย	
	(หลังการปรับปรุง)	166
4.2	เวลาเฉลี่ย 5 ขั้นตอนหลักในกระบวนการเบิกสินค้า	
	(หลังการปรับปรุง)	170
4.3	เวลาเฉลี่ย 7 ขั้นตอนหลักในกระบวนการตรวจนับสินก้ำ	
	(หลังการปรับปรุง)	174
4.4	มูลก่ายอดขายสินค้า มูลก่าสินค้ากงกลังต้นงวด	
	มูลก่าสินก้ำกงกลังปลายงวดมูลก่ายอดการจัดซื้อสินก้ำกงกลัง	
	และมูลค่าสินค้าชำรุคก่อนและหลังการใช้โปรแกรม SAP Business One	179

หัวข้อวิทยานิพนธ์	การวางแผนและควบคุมวัสคุโคยใช้ระบบ SAP Business One
	กรณีศึกษาบริษัทผลิตสื่อสิ่งพิมพ์
ชื่อผู้เขียน	กฤษฎิมา เบญจประภาพร
อาจารย์ที่ปรึกษา	ผศ. คร. ชัชพล มงคลิก
สาขาวิชา	การจัดการ โซ่อุปทานแบบบูรณาการ
ปีการศึกษา	2553

บทคัดย่อ

ในสถานะการณ์ปัจจุบันธุรกิจประเภทสื่อสิ่งพิมพ์ทางด้านซัพพลายเชนและ โลจิสติกส์ มีผู้ให้ความสนใจศึกษามากขึ้น อีกทั้งสถาบันการศึกษาทั้งภาครัฐและเอกชนนำมาเป็นส่วนหนึ่ง ของสาขาหรือวิชาเรียนในระดับอุดมศึกษา ทำให้มีผู้สนใจกว้างขวางอย่างแพร่หลายขึ้นจากเดิม จึง เป็นแรงผลักดันส่งเสริมให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่ที่สนใจผลิตสินก้าทางด้านนี้เพิ่มมากขึ้น อาทิ เช่น หนังสือพิมพ์ และพ๊อกเก็ตบุ๊ค ส่งผลให้ผู้ผลิตมีการแข่งขันและผลิตสินก้าไว้เพื่อจัดเก็บสินก้า กักๆนไว้ เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริ โภค ซึ่งในช่วง 2 ปีที่ผ่านมามีการสั่งซื้อสินก้า ผ่านเว็บไซด์โดยตรงกับบริษัท ไม่ผ่านร้านหนังสือหรือตัวแทนจำหน่าย ทำให้บริษัทจะด้องมี นโยบายสั่งสินก้าประเภทหนังสือและพ็อกเก็ตบุ๊คมาไว้ในกลังสินก้า เพื่อเป็นบริการเสริมให้กับ ลูกก้า แต่กลับได้ส่งผลกระทบกับบริษัท ทำให้เกิดปัญหาเรื่องต้นทุนมูลก่าสินก้าดงกลังทางด้าน ประเภทหนังสือและพ็อกเก็ตบุ๊คที่มีมูลก่าสูงขึ้นในช่วงที่ผ่านมา ซึ่งการศึกษาวิจัยได้นำการวางแผน และควบคุมสินก้าโดยใช้ระบบ ERP (Enterprise Resource Planning)โปรแกรม SAP Business One ซึ่งส่งผลให้กระบวนการจัดจำหน่าย และกระบวนการจัดการสินก้าดงกลังและกลังสินก้าใช้เวลาใน การดำเนินงานที่ลดลง ทำให้สามารถช่วยแก้ไขปัญหามูลก่าสินก้าดงกลังและกลังสินก้าใช้เวลาใน การดำเนินงานที่ลดลง ทำให้สามารถช่วยแก้ไขปัญหามูลก่าสินก้ากงกลังและกลังสินก้าใช้เวลาใน การดำเนินงานที่ลดลงเป็นสำคับ ไม่กระทบต้องการวางแผนการจัดเก็บสินก้าไว้เพื่อจัดจำหน่ายในกับ ลูกก้า อีกทั้งทำให้ข้อมูลทางด้านสินก้าดงลังมีกวามถูกต้องแม่นยำมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ผลการศึกษาวิจัยโดยใช้โปรแกรม SAP Business One ทำให้การทำงานในกระบวนการ จัดจำหน่ายลง 21.94% เวลาเฉลี่ยการทำงานลดลง 21.89% ต่อครั้ง กระบวนการเบิกสินค้าลง 33.33% เวลาเฉลี่ยการทำงานลดลง 33.43% และกระบวนการตรวจนับสินค้าลง 90.06% เวลาเฉลี่ย การทำงานลดลง 90.06% และยอดมูลก่าสินค้ากงกลังลดลง 54.76% เมื่อเทียบมูลก่าสินค้ากงกลังต้น งวดก่อนการใช้โปรแกรมในเดือนกันยายน 2552 กับมูลก่าสินค้ากงกลังต้นงวดหลังการใช้ โปรแกรมในเดือนพฤษภากม 2553

Thesis Title	Materials Planning and Control using SAP Business One
	A Case Study of a Printing Company
Author	Krittima Benjaprapaporn
Thesis Advisor	Asst. Prof. Dr. Chatpon Mongkalic
Department	Integrated Supply Chain Management
Academic Year	2010

ABSTRACT

At present, print media businesses in the fields of supply chains and logistics interest more people. Moreover, educational institutions, both private and public, turn these businesses into parts of their main curriculums - more people are interested in these kinds of businesses. Therefore, this is the main motivation to new entrepreneurs who are interested in these kinds of businesses, for example, newspapers and pocket books. As a result, manufacturers need to produce a lot of products in stock to satisfy the needs of the customers. During the last two years, buying these products online directly without any middlemen makes a new policy to the company which is to keep big stocks of products at hand – a better way to serve the needs of the customers. However, this policy has its own problem; the inventory costs of print media in stock are rising during the past periods. A research have been made to control the costs by using the ERP (Enterprise Resource Planning), an SAP Business One program, which will help in the distributions and the inventory managements of the products in a shorter period of time. This enables many companies to be able to reduce their inventory costs respectively. These programs do not affect the inventory plans made to satisfy the customers, and give more accurate information about the stocks.

After the research, The process of distribution are decrease 21.94% average ,working time decreased 21.89%. The process of the withdrawal product are decrease 33.33% at average working down 33.43% and the process counting to 90.06% average time to work dropped 90.06%. total the inventory value decrease 54.76%, compared to the previous value of the SAP Business One program in September 2552 with the value of SAP Business One program after May 2553

บทที่ 1 บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ในสถานการณ์ปัจจุบันธุรกิจประเภทสื่อสิ่งพิมพ์ทางด้านซัพพลายเชนและ โลจิสติกส์ มี การแข่งขันกันมากขึ้น เพราะมีผู้ที่สนใจศึกษาทางด้านซัพพลายเชนและ โลจิสติกส์จากความ ต้องการจากการประกอบอาชีพที่เกี่ยวข้องแล้ว ประกอบกับสถาบันการศึกษาทั้งภาครัฐและเอกชน ้หลายแห่งได้นำเนื้อหารายละเอียดที่เกี่ยวข้องทางด้านซัพพลายเชนและ โลจิสติกส์มาเป็นส่วนหนึ่ง ของสาขาหรือวิชาเรียนในระดับอุดมศึกษา ส่งผลให้ตลาดผู้บริโภคทางด้านสื่อสิงพิมพ์เกี่ยวกับ ทางด้านซัพพลายเชนมีอย่างแพร่หลายเพิ่มสูงมากขึ้นจากเดิม และเป็นแรงผลักดันส่งเสริมให้เกิด ผู้ประกอบการรายใหม่ทางค้านธุรกิจประเภทสื่อสิ่งพิมพ์ทางซัพพลายเชนและ โลจิสติกส์เพิ่มขึ้น เช่นกัน ทำให้มีการผลิตสินค้าประเภทสิ่งพิมพ์ทางค้านซัพพลายเชนและโลจิสติกส์ต่างๆ ออกมา กันหลากหลาย อาทิเช่น หนังสือพิมพ์ นิตยสาร วารสาร พ๊อกเก็ตบุ๊ก สื่อวิดิทัศน์ รวมถึงการ บริการทางค้านการจัดประชุมสัมมนาฝึกอบรม ผู้เชี่ยวชาญปรึกษาทางค้านซัพพลายเชนและ โถจิสติกส์ เพื่อคึงดูดให้มีการบริการที่กรบกรันตอบสนองกวามต้องการของผู้บริโภกได้กรอบกุม ซึ่งส่งเสริมความตัดสินใจในการเลือกซื้อบริการประเภทสื่อสิ่งพิมพ์ของบริษัทตนเอง ดังนั้น ผู้ประกอบการธุรกิจประเภทสื่อสิ่งพิมพ์ทางด้านซัพพลายเชนและ โลจิสติกส์จึงต้องหันมาทบทวน ถึงกลยุทธ์กระบวนการทางธุรกิจ ในการปรับปรุงพัฒนาศักยภาพให้ดีขึ้นมีความสำคัญต่อการ แข่งขันและการรักษาตลาคลูกค้าผู้บริโภคให้ยังคงตัดสินใจเลือกซื้อบริการประเภทสื่อสิ่งพิมพ์ ทางด้านซัพพลายเชนและ โลจิสติกส์ของบริษัทต่อไป

ซึ่งการปรับปรุงพัฒนากลยุทธ์บริหารกระบวนการทางธุรกิจ นั้นประกอบไปด้วยทั้ง ระบบกุณภาพของบุคลากร ระบบกระบวนการผลิต ระบบกระบวนการจัดซื้อ ระบบกระบวนการ ขาย ระบบบัญชี ระบบกระบวนการขนส่ง ระบบกระบวนการจัดการสินค้าคงคลังและคลังสินค้า หรืออาจจะกล่าวได้ว่าการปรับปรุงพัฒนากระบวนการทางธุรกิจนั้นครอบคุมไปทุกส่วนทั้งหมด ของบริษัทนั้นก็ว่าได้ ซึ่งในยุคปัจจุบันนั้นการนิยมนำเทคโนโลยีของระบบสารสนเทศเข้ามาเป็น ส่วนหนึ่งในการจัดการปรับปรุงพัฒนากระบวนการทางธุรกิจ เพราะระบบสารสนเทศนั้นมีความ โดดเด่นในด้านการเชื่อมโยงข้อมูลในทุกส่วนทั้งหมดของบริษัทไว้ในฐานข้อมูลเดียวกัน สามารถ นำมาข้อมูลนั้น มาใช้ให้เกิดประโยชน์ทางด้านการพัฒนาปรับปรุงการบริหารกระบวนการทาง ธุรกิจ โดยเทคโนโลยีของระบบสารสนเทสที่ได้รับความสนใจมากในขณะนี้คือระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) นำเข้ามาใช้ในการดำเนินการบริหารกระบวนการทางธุรกิจ เป็น การวางแผนทรัพยากรทางธุรกิจของบริษัทโดยรวม เพื่อให้เกิดการพัฒนาอย่างสูงสุดของทรัพยากร ภายในบริษัท ที่สามารถเชื่อมโยงทุกภาคส่วนในธุรกิจเข้ากันได้อย่างสมบูรณ์ ทำให้การดำเนินงาน ของแต่ละส่วนกระบวนการมีความถูกต้องชัดเจน ส่งผลให้ภาพรวมของธุรกิจมีประสิทธิภาพ ซึ่ง ทำให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดีของบริษัทและมีความน่าเชื่อถือจากลูกค้า เพราะการบริหารธุรกิจนั้นการ จัดการเบื้องต้นตั้งแต่เริ่มจนจบกระบวน อาทิเช่น การวางแผนการผลิต การสั่งซื้อ การผลิต การ จัดเก็บสินค้า การจัดจำหน่าย เป็นต้น จะต้องมีคุณภาพ สะดวกรวดเร็ว ถูกต้อง ชัดเจน ส่งผลให้เกิด ความพึงพอใจทั้งภายในของบริษัทคือพนักงานและภายนอกคือลูกก้าหรือผู้บริโภค

ระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) เป็นระบบสารสนเทศที่มีการพัฒนาอย่าง ต่อเนื่อง เป็นลำดับจนกระทั่งสามารถตอบสนองกระบวนทางธุรกิจได้อย่างกรบถ้วน ทำให้เป็นที่ ยอมรับและเชื่อถือไปอย่างแพร่หลายทั่วโลกในด้านการบริหารระบบกระบวนการทางธุรกิจที่มี กุณภาพ ได้รับการตอบรับจากบริษัททั้งในระยะเริ่มธุรกิจหรือดำเนินธุรกิจมานานแล้ว ก็สามารถที่ จะนำระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) เข้าไปใช้ในการปรับปรุงพัฒนาระบบ กระบวนการทางธุรกิจได้ เพราะมีความหลากหลายในรูปแบบหลายโมดูลที่บริษัทสามารถที่จะ นำไปใช้ได้อย่างไม่ยุ่งยาก มีเครื่องมือที่เป็นซอฟท์แวร์หลักในการทำงานของระบบ โดยใช้การเก็บ ข้อมูลไว้เพียงแห่งเดียว (Single Database) เพื่อรวบรวมแง่มุมทางธุรกิจต่างๆ มีการใช้ข้อมูลเดียวกัน ทั้งองก์กร เป็นการใช้กระบวนการที่เป็นมาตรฐานร่วมกัน (Common Processes) ซึ่งสนับสนุนการ ทำงานกระบวนการทางธุรกิจของบริษัทได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ข้อคีระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) คือการรวมข้อมูลในฐานข้อมูล เดียวกัน เพื่อสามารถใช้ข้อมูลร่วมกันทั้งบริษัท ตัวอย่างเช่น เมื่อพูดถึงข้อมูลของลูกค้า ทุกส่วนงาน จะต้องเข้าใจว่าข้อมูลของลูกค้ารายนั้นมีที่มาจากแหล่งเดียวกัน และถ้าหากมีการเปลี่ยนแปลงข้อมูล ใม่ว่าจะเกิดจากส่วนใด แผนกใดในบริษัท ก็สามารถรับรู้ถึงข้อมูลที่มีการเปลี่ยนแปลงนั้นด้วย เช่นกัน

ประโยชน์ที่ได้รับจากระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) คือการกำจัดความ ซ้ำซ้อนของข้อมูล ลดการบำรุงรักษาระบบ ลดโอกาสที่ข้อมูลไม่ถูกต้อง ลดสถานที่หรือแหล่งใน การจัดเก็บข้อมูล ลดสินค้าคงคลัง ลดบุคลากร เพิ่มประสิทธิภาพ ปรับปรุงกระบวนการต่างๆใน บริษัทให้ดีขึ้นไปในทิศทางเดียวกัน เพิ่มรายได้ผลกำไรมากขึ้น และปรับปรุงการส่งสินค้าให้ตรง เวลา เป็นต้น ระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) ที่ใช้ในกรณีศึกษาการวางแผนและควบคุม วัสดุของบริษัทผลิตสื่อสิ่งพิมพ์ คือโปรแกรม SAP Business One เพราะเป็นแอพพลิเคชันในการ จัดการธุรกิจสำหรับธุรกิจขนาดเล็ก มีการใช้งานของระบบที่ไม่ยุ่งยากและง่ายต่อการเริ่มต้นการใช้ งาน อีกทั้งโปรแกรมนี้มีความสมบูรณ์ตอบสนองความต้องการ และมีความสอดคล้องคล้ายคลึงกับ กระบวนการทำงานของบริษัทผลิตสื่อสิ่งพิมพ์ ซึ่งการศึกษาวิจัยบริษัทผลิตสื่อสิ่งพิมพ์ เป็น การศึกษาเฉพาะข้อมูลในส่วน กระบวนการจัดจำหน่าย และกระบวนการจัดเก็บสินค้าของบริษัท ผลิตสื่อสิ่งพิมพ์ เพราะกระบวนการทั้ง 2 กระบวนการที่ทำการศึกษานั้น เป็นกระบวนการที่มี ความสำคัญเกี่ยวข้องหลักกับการจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์ของบริษัทให้กับลูกค้าหรือผู้บริโภคทั่วไป ที่นอกเหนือจากกลุ่มลูกค้าหลักหรือลูกค้าสมาชิกของบริษัท

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อทำการวางแผนและควบคุมสินค้าโดยใช้ระบบ ERP (Enterprise Resource Planning)โปรแกรม SAP Business One มาช่วยในการแก้ไขปัญหามูลค่าสินค้าคงคลังที่สูงขึ้น และ ข้อมูลสินค้าให้มีความถูกต้องแม่นยำ ทันต่อความต้องการ ซึ่งส่งผลให้กระบวนการจัดจำหน่าย และกระบวนการจัดการสินค้าคงคลังและคลังสินค้าให้ใช้เวลาทั้งหมดในการดำเนินงานลดลง

1.3 ขอบเขตของงานวิจัย

ขอบเขตในการศึกษาวิจัยเป็นการศึกษาวิเคราะห์ถึงกระบวนการคำเนินงานทางค้านของ กระบวนการจัคจำหน่าย และกระบวนการจัคการสินค้าคงคลังและคลังสินค้า โดยการนำระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) โปรแกรม SAP Business One มาใช้ในการศึกษาวิจัย ซึ่งจะ เป็นการศึกษาเฉพาะส่วนสื่อสิ่งพิมพ์ที่เป็นหนังสือและพ็อกเก็ตบุ๊คที่สั่งซื้อผ่านทางสำนักงานบริษัท เท่านั้น โดยการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ไม่พิจารณารวมไปสื่อสิ่งพิมพ์ทางค้านหนังสือพิมพ์ นิตยสาร สื่อ วิดิทัศน์ สมาชิกต่างๆของบริษัท การบริการทางค้านการจัคประชุมฝึกอบรม นิทรรศการ และ ผลิตภัณฑ์สื่อสิ่งพิมพ์อื่นๆของบริษัท และบทสรุปความสำเร็จการบริหารจัคการหลังจากการ ศึกษาวิจัย

1.4 ขั้นตอนในการทำงานการศึกษาวิจัย

ู้ ขั้นตอนในการทำงานการศึกษาวิจัยมีดังนี้

1. ศึกษาปัญหาในองค์กรพร้อมสำรวจงานวิจัยและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

 สัมภาษณ์และขอข้อมูลการทำงานแต่ละขั้นตอนจากผู้ที่เกี่ยวข้องในกระบวนการจัด จำหน่าย และกระบวนการจัดการสินก้าคงคลังและคลังสินก้า

 สึกษาระบบขั้นตอนการคำเนินงานของกระบวนการจัดจำหน่ายและกระบวนการ จัดการสินก้าคงคลังและคลังสินก้า

4. วิเคราะห์สภาพแวคล้อมภายในและภายนอกบริษัท (SWOT Analysis)

5. ศึกษารายละเอียดทั้งหมดเกี่ยวกับ ERP (Enterprise Resource Planning) โปรแกรม SAP Business One ใน Model กระบวนการการจัดจำหน่าย และกระบวนการจัดการสินก้าคงคลัง และคลังสินก้า

6. ศึกษา และวิเคราะห์วิธีการเพื่อนำมาซึ่งการปรับปรุงพัฒนาบริษัท

7. สรุปผลการดำเนินการศึกษาวิจัยพร้อมข้อเสนอแนะ

8. จัดทำรูปเล่มงานการศึกษาวิจัย

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ส่งเสริมให้มีการปรับปรุงพัฒนาการบริหารจัดการคลังสินค้าที่ดีขึ้น ทำให้มูลค่าสินค้า คงคลังที่นั้นลดลง มีความรวดเร็วแม่นยำทางด้านข้อมูลที่ใช้ในกระบวนการจัดจำหน่าย และ กระบวนการจัดการสินค้าคงคลังและคลังสินค้า ส่งผลให้การดำเนินงานนั้นใช้เวลาลดลงมี ประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น

1.6 รายละเอียดของปัญหา

เพื่อหากลยุทธ์ในการคำเนินการ คังนั้นจึงนำวิธีการวิเกราะห์สภาพแวคล้อมภายในและ ภายนอกบริษัท (SWOT Analysis) มาช่วยในกระบวนการศึกษาครั้งนี้

> การวิเคราะห์สภาพแวคล้อมภายในและภายนอกบริษัท (SWOT Analysis) จุดแข็งมีคังนี้

 มีการวางจัดจำหน่ายด้านโลจิสติกส์รายเดียวที่มีสามากชิกผู้อ่านมากกว่า 68 จังหวัด ทั่วประเทศไทย

 มีการดำเนินงานแบบครบวงจรทั้งหนังสือพิมพ์ นิตยสาร พีอกเก็ตบุ๊ค ไดเร็คเทอรี่ อบรมสัมมนา งานแสดงสินค้า รายการวิทยุและผลิตสื่อวีดีทัศน์ ทางด้านโลจิสติกส์

> มีการจัดดำเนินการกิจกรรมสัมมนาทั้งในส่วนกลางและภูมิภาคทางด้านโลจิสติกส์ จุดอ่อนมีดังนี้

 ขาคระบบในการบริหารการจัดการสินค้ำคงคลังและคลังสินค้า ทำให้ผู้ปฏิบัติงาน เสียเวลาในการดำเนินงาน และเกิดความเสียหายกับสินค้า

 บาคระบบการบริหารคลังสินค้าที่ข้อมูลทางค้านสินค้าคงคลังนั้น Real Time ระคับ จำนวนปริมาณสินค้าคงคลังไม่ถูกต้องชัดเจน

 บริษัทมีจำนวนพนักงานน้อย ซึ่งพนักงานจะต้องทำหลายหน้าที่และตำแหน่งใน เวลาเดียวกัน จึงทำให้งานบางอย่างไม่สามารถทำงานได้ทันตามเวลา เกิดความล่าช้า โอกาสมีดังนี้

lอกาสมัคงน์ สรั

 มีโอกาสในการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง จากยุกปัจจุบันมีผู้ให้ความสนใจในด้าน ซัพพลายเชนและโลจิสติกส์ ที่มีการจัดเป็นหลักสูตรในการศึกษาตามมหาวิทยาลัยต่างๆ ทั้งรัฐบาล และเอกชน ส่งผลทำให้เกิดความต้องการสื่อสิ่งพิมพ์ทางด้านนี้เพิ่มมากขึ้นอย่างเห็นได้ชัด

 ลูกค้าให้การขอมรับในประสบการณ์ทางด้านสื่อสิ่งพิมพ์ที่มีคุณภาพทางด้าน ซัพพลายเชนและโลจิสติกส์ เกิดความมั่นในภาพลักษณ์ของบริษัท

อุปสรรคมีดังนี้

 ชื่อหนังสือสื่อสิ่งพิมพ์ทางด้านซัพพลายเชนและ โลจิสติกส์ของบริษัทคู่แข่งมีความ ใกล้เคียงกันมาก จนทำให้ลูกค้าเกิดความสับสนผิดพลาด ในการตัดสินใจเลือกซื้อ

 เริ่มมีบริษัทใหม่ๆที่จัดทำสื่อสิ่งพิมพ์ทางด้านซัพพลายเชนและ โลจิสติกส์ เพิ่มมาก ขึ้น เพราะจากกระแสความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้น

จากการศึกษาวิจัยบริษัทผลิตสื่อสิ่งพิมพ์แห่งนี้ ในช่วงระหว่างเดือนกันยายน 2552 ถึง เดือนธันวากม 2552 สินค้ากงกลังของหนังสือและพ็อกเก็ตบุ๊กนั้น มีมูลก่าสินค้ากงกลังที่สูงมากขึ้น ส่งผลให้มูลก่าสินค้าชำรุดที่บริษัทกำหนดไว้กิดเป็นร้อยละ 1 ของมูลก่าสินค้ากงกลังทั้งหมดนั้น สูงขึ้น ทำให้เกิดต้นทุนทางค้านสินค้ากงกลังและกลังสินค้าสูงขึ้น ซึ่งจะสังเกตเห็นได้ว่าในช่วง ระยะเวลา 4 เดือน มูลก่าสินค้ากงกลังปลายงวด และมูลก่าสินค้าชำรุดมีจำนวนเพิ่มสูงมากขึ้น ตามลำคับคังแสดงในภาพที่ 1.1



ภาพที่ 1.1 มูลค่ายอดขายสินค้ำ มูลค่าสินค้ำคงคลังต้นงวด มูลค่าสินค้ำคงคลังปลายงวด มูลค่า ยอดการจัดซื้อสินค้าคงคลัง และมูลค่าสินค้าชำรุดในระยะเวลา 4 เดือน

เพื่อให้ทราบถึงสาเหตุที่มีผลทำให้สินค้าคงคลังหนังสือและพ็อกเก็ตบุ๊คนั้น มีมูลค่า สินค้าคงคลังสูงขึ้น ได้มีการทำการศึกษาวิจัยเพิ่มเติมลงไปในขั้นตอนที่เกี่ยวข้องในกระบวนการจัด จำหน่าย และกระบวนการจัดการสินค้าคงคลังและคลังสินค้า โดยรวบรวมรายละเอียดขั้นตอนของ กระบวนการกระบวนการจัดจำหน่าย กระบวนการเบิกสินค้า กระบวนการตรวจนับสินค้า ที่มีความ เกี่ยวข้องกับการที่มูลค่าสินค้าคงคลังเพิ่มสูงขึ้น ในการศึกษารวบรวมข้อมูลเพิ่มเติมนั้น จะไม่ได้ดู ถึงกระบวนการจัดซื้อ เพราะกระบวนการจัดซื้อสินค้านั้นเป็นกระบวนการที่ได้รับผลต่อเนื่องจาก ข้อมูลทางด้านกระบวนการสินค้าคงคลังและสินค้าที่ไม่ชัดเจน ถูกต้องจึงส่งผลให้กระบวนการ จัดซื้อสินค้าทำการสั่งซื้อสินค้าแบบประมาณการณ์สินค้าจากยอดการสั่งซื้อที่ผ่านมา

ขั้นตอนกระบวนการจัดจำน่าย มีขั้นตอนในการปฏิบัติงานหลักๆอยู่ 8 ขั้นตอนกือ

- 1. พนักงานขายรับโทรศัพท์จากลูกค้า
- 2. พนักงานขายค้นหาเอกสารใบสั่งซื้อและการชำระเงิน
- พนักงานขายตรวจรับเอกสารใบสั่งซื้อและการชำระเงิน

- 4. พนักงานขายโทรศัพท์ไปยังลูกค้าเพื่อยืนยันและตรวจสอบเอกสาร
- พนักงานขายนำเอกสารใบสั่งซื้อและการชำระเงินให้แผนกบัญชี
- พนักงานขายรับการยืนยันเอกสารจากแผนกบัญชี
- 7. พนักงานขายจัดส่งเอกสารใบสั่งซื้อให้แผนกคลังสินค้า
- 8. พนักงานขายรอการติดต่อกลับจากแผนกคลังสินค้า

ผลการรวบรวมเวลาในการสั่งซื้อจำนวน 47 ครั้ง ใช้เวลาทั้งสิ้น 702 นาที คิดเป็น 100% จากขั้นตอนทั้งหมด ซึ่งขั้นตอนที่ใช้เวลาสูงเป็นอันดับหนึ่งคือ ขั้นตอนการรับโทรศัพท์ลูกค้า คิดเป็น 23 % และขั้นตอนการรอติดต่อกลับจากแผนกคลังสินค้ากิดเป็น 23% แต่เนื่องจากอันดับที่ หนึ่งที่ใช้เวลานานมาจากการให้ข้อมูลของสินค้า แนะนำรายละเอียด ตอบข้อซักถามของลูกค้า ซึ่ง จำเป็นที่จะต้องใช้เวลานาน เพื่อให้ข้อมูลที่ถูกต้องชัดเจน แต่ขั้นตอนที่ 8 เป็นการรอการติดต่อกลับ จากแผนกคลังสินค้าในการแจ้งรายละเอียดจำนวนสินค้า ที่ใช้เวลานาน ทำให้กระบวนการจัด จำหน่ายมีเวลาการทำงานที่นานมากขึ้น ดังแสดงในภาพที่ 1.2





ขั้นตอนกระบวนการเบิกสินค้ามีขั้นตอนในการปฏิบัติงานหลักๆอยู่ 5 ขั้นตอนคือ

- 1. พนักงานคลังสินค้ารับใบสั่งซื้อจากเจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย
- 2. พนักงานคลังสินค้าตรวจดูรายการสินค้าที่ต้องการ
- พนักงานคลังสินค้าค้นหาสินค้าตามรายการใบสั่งซื้อ
- 4. พนักงานคลังสินค้าตรวจสภาพสินค้า
- 5. พนักงานคลังสินค้าเคลื่อนย้ายสินค้าไปยังสถานที่จัดเตรียม

ผลการรวบรวมเวลาในการเบิกสินค้าจำนวน 47 ครั้ง ใช้เวลาทั้งสิ้น 492 นาที คิดเป็น 100% จากขั้นตอนทั้งหมด ซึ่งขั้นตอนที่ใช้เวลาสูงเป็นอันดับหนึ่งคือ ขั้นตอนการค้นหาสินค้าตาม รายการใบสั่งซื้อ คิดเป็น 47 % การค้นหาสินค้าตามรายการใบสั่งซื้อใช้เวลานาน เพราะต้องเสียเวลา ในการค้นหาสินค้าตามใบสั่งซื้อ ดังแสดงในภาพที่ 1.3



ภาพที่ 1.3 เวลาเฉลี่ย 5 ขั้นตอนหลักในกระบวนการเบิกสินค้า จากการสั่งซื้อ 47 ครั้ง

ขั้นตอนกระบวนการตรวจนับสินก้ามีขั้นตอนในการปฏิบัติงานหลักๆอยู่ 7 ขั้นตอนกือ

- 1. พนักงานคลังสินค้านำเอกสารรายชื่อสินค้ามาทำการตรวจนับ
- 2. พนักงานคลังสินค้าค้นหาสินค้าตามแต่ละประเภท
- 3. พนักงานคลังสินค้าตรวจนับสินค้าตามแต่ละประเภท
- 4. พนักงานคลังสินค้าแยกสินค้ำที่ชำรุด ขาด หรือ ไม่มีคุณภาพ
- 5. พนักงานคลังสินค้าตรวจรายละเอียดการตรวจนับสินค้า
- 6. พนักงานคลังสินค้านำเอกสารคารตรวจนับสินค้าส่งให้หัวหน้าแผนก
- 7. หัวหน้าคลังสินค้านำเอกสารจัดเก็บเข้าแฟ้มรายงานการตรวจนับสินค้าประจำเดือน

ผลการรวบรวมเวลาในการตรวจนับสินก้ำจำนวน 7 ครั้ง ใช้เวลาทั้งสิ้น 1,992 นาที คิด เป็น 100% จากขั้นตอนทั้งหมด ซึ่งขั้นตอนที่ใช้เวลาสูงเป็นอันดับหนึ่งคือ ขั้นตอนการตรวจนับ สินก้าทั้งหมด คิดเป็น 57 % เพราะต้องทำการตรวจนับสินก้าทุกชิ้น ทุกประเภทที่มีในคลังสินก้า ทั้งหมด ดังแสดงในภาพที่ 1.4



ภาพที่ 1.4 เวลาเฉลี่ย 7 ขั้นตอนหลักในกระบวนการตรวจนับสินค้า 7 ครั้ง

จากภาพที่แสดงในภาพที่ 1.2 1.3 และ 1.4 เป็นกระบวนที่มีความเกี่ยวข้องกับ กระบวนการจัดการสินค้าคงคลังและคลังสินค้า ที่แสดงให้ทราบว่าขั้นตอนที่เกี่ยวข้องนั้น ล้วนมี การใช้ระยะเวลาในการปฏิบัติงานที่มีเปอร์เซ็นต์มากเป็นอันดับต้น โดยกระบวนการตรวจนับสินค้า นั้น จะมีการตรวจนับที่ใช้เวลานาน หากบริษัทต้องการยอดจำนวนสินค้าที่หลังจากกระบวนการ ตรวจนับสินค้าเสร็จสิ้นไปแล้ว ก็จะใช้การคาดเดาหรือประมาณสินค้าจึงเกิดความคาดเคลื่อน เพราะไม่ทราบยอดรวมของจำนวนสินค้าที่มีอยู่จริงในขณะนั้น ซึ่งเป็นสาเหตุหลักที่มีผลกระทบต่อ มูลค่าของสินค้าคงกลังที่เพิ่มขึ้น ต้นทุนในการดูแลและมูลค่าสินค้าชำรุดเพิ่มขึ้น

ดังนั้นการนำระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) มาใช้ในการปรับปรุงแก้ไข ปัญหา จึงน่าจะเป็นทางเลือกที่มีความเหมาะสมมากที่สุด เพราะจะสามารถช่วยแก้ไขปัญหาในส่วน ของกระบวนการจัดการสินค้าคงคลังและคลังสินค้าให้มีข้อมูลที่ถูกต้องชัดเจนและรวดเร็วมากขึ้น ส่งเสริมทำให้กระบวนการที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดการสินค้าคงคลังและคลังสินค้ามี ประสิทธิภาพมากขึ้น สามารถนำข้อมูลมาใช้ในการวางแผนและควบคุมวัสดุคงคลัง ส่งผลให้มูลค่า สินค้าคงคลังไม่มีมากเกินความต้องการ และสามารถทำให้พนักงานทำงานในแตละกระบวนการได้ อย่างรวดเร็ว ลดเวลาในการทำงานลง สามารถตอบสนองความต้องการของพนักงานและลูกค้าได้ อย่างทันเวลาและเกิดความพึงพอใจ อีกทั้งยังเป็นการรักษาฐานลูกค้า ทางการตลาด ซึ่งแสดงถึง ศักยภาพการแข่งขันที่มีประสิทธิภาพของบริษัท

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎีและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดและทฤษฏีที่เกี่ยวข้อง

ในการวิจัยเรื่อง การวางแผนและควบคุมวัสคุโดยใช้ระบบ SAP Business One กรณีศึกษาบริษัทผลิตสื่อสิ่งพิมพ์ เป็นการศึกษาปัญหา และวางแผนกลยุทธ์เพื่อเป็นแนวทางในการ ปรับปรุงการบริหารการจัดการคลังสินค้าให้มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ ดังกล่าว ในงานวิจัยนี้จึงนำทฤษฏีต่างๆที่เกี่ยวข้องมาอ้างอิงและนำมาประยุกต์ใช้ดังนี้

2.1.1 การจัดการโซ่อุปทาน (Supply Chain Management : SCM)

2.1.2 การวางแผนทรัพยากรองก์กร (Enterprise Resource Planning :ERP)

2.1.3 การบริหารสินค้ำคงคลัง (Inventory Management)

2.1.4 ระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ (Management Information Systems: MIS)

2.1.5 การวางระบบการแจ้งตำแหน่งในการจัดเก็บ (Stock Location System)

2.1.1 การจัดการโซ่อุปทาน (Supply Chain Management : SCM)

โซ่อุปทาน (Supply Chain) เป็นกระบวนการที่ประกอบด้วยกิจกรรมทางธุรกิจทั้งหมด ใม่ว่าจะทางตรงหรือทางอ้อม เพื่อตอบสนองความด้องการของลูกค้า ไม่เพียงแต่กิจกรรมการผลิต และการจัดหาเท่านั้น แต่ยังรวมถึง การขนส่ง คลังสินค้า ร้านค้าปลีก และลูกค้า ในแต่ละองค์การ ธุรกิจ โซ่อุปทานจะมีความหมายรวมหน้าที่ต่างๆทั้งหมดที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการให้สิ่งที่ลูกค้า ต้องการ รวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การตลาด การผลิต การกระจายสินค้า การเงิน และการ บริการให้แก่ลูกค้า โซ่อุปทานจะเคลื่อนใหวอยู่ตลอดเวลาและเกี่ยวข้องกับการใหลอย่างต่อเนื่อง ของข้อมูลสารสนเทศ สินค้า และเงินทุน ที่แตกต่างกันไปในตามแต่ละขั้นตอนของโซ่อุปทาน

วัตถุประสงค์หลักของโซ่อุปทานคือ การสร้างความพึงพอใจตามที่ลูกค้าต้องการ เป็น การสร้างกำไรในแต่ละขั้นตอนของโซ่อุปทาน กิจกรรมโซ่อุปทานเริ่มจากที่ลูกค้าสั่งซื้อสินค้า และ สิ้นสุดเมื่อลูกค้าจ่ายเงินชำระค่าสินค้า ทำให้เห็นภาพการไหลของสินค้า การกระจายสินค้า การ เคลื่อนย้ายจากผู้ขายวัตถุดิบส่งถึงโรงงานผลิต และส่งต่อไปยังศูนย์กระจายสินค้าและจากผู้ขายปลีก ตรงไปยังลูกค้า แต่ละขั้นตอนในระบบจะแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ของหน่วยงานต่างๆ SCOR Model หรือแบบจำลองโซ่อุปทาน (Supply Chain Operation Reference Model) เป็นเครื่องมือที่จะช่วยในการเริ่มต้นการพัฒนาโซ่อุปทาน เพราะ SCOR Model ถูกพัฒนาขึ้นมาเพื่อ ใช้อธิบายลักษณะ และแสดงให้เห็นถึงกิจกรรมทางธุรกิจในโซ่อุปทานทั้งหมด ที่เกี่ยวข้องกับการ ตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า ช่วยแก้ปัญหาการขาดมาตรฐานและกรอบการทำงาน (Framework) เดียวกันในการพัฒนาและปรับปรุงโซ่อุปทาน

องค์ประกอบของแบบจำลอง คือ มีการกำหนดกระบวนการต่างๆให้เป็นมาตรฐานและ มีกำอธิบายกระบวนการ ช่วยให้ผู้ใช้มีความเข้าใจที่ตรงกัน มีโครงสร้างแสดงความสัมพันธ์ระหว่าง กระบวนการ มีการกำหนดมาตรวัด (Metric) หรือดัชนีวัดประสิทธิภาพ (KPI) สำหรับการวัด ประสิทธิภาพในแต่ละกระบวนการ และมีวิธีการปฏิบัติที่ดีที่สุด (Best practice) ที่เสนอไว้ในแต่ละ กระบวนการ เพื่อที่จะให้องค์กรสามารถนำไปประยุกต์ใช้ต่อไปได้โครงสร้างของ SCOR Model ดัง แสดงในภาพที่ 2.1



ภาพที่ 2.1 กระบวนการหลัก ใน SCOR Model (Supply Chain Council,2000)

กระบวนการหลักใน SCOR Model ประกอบไปด้วยกระบวนการสำคัญ 5 กระบวนการ กือ Plan (P) เกี่ยวข้องกับการวางแผนต่างๆ Source (S) การจัดซื้อ จัดหา การรับและการขนส่ง วัตถุดิบ Make (M) จะเกี่ยวข้องกับการผลิตผลิตภัณฑ์ Deliver (D) การจัดการในการขนส่ง ผลิตภัณฑ์ไปให้ลูกค้า และ Return (R) การส่งสินค้ากลับคืนซึ่งในทุกองค์กรจะต้องมีกระบวนการ เหล่านี้อยู่ดัชนีวัดประสิทธิภาพใน SCOR Model นั้นจะแบ่งอยู่ในประเภทใหญ่ๆ 4 ประเภท คือ ใน ส่วนของความสามารถในการแสดงให้เห็นถึงกวามยืดหยุ่นและการตอบสนอง (Flexibility and Responsiveness) เช่น เวลานำ รอบเวลา เป็นต้น ส่วนที่เกี่ยวกับค่าใช้จ่าย (Cost) ในส่วนของความ น่าเชื่อถือ (Reliability) และส่วนของทรัพย์สิน (Assets) เช่น การใช้เงินทุนหมุนเวียน เป็นต้น ระดับการทำงานของ SCOR Model ดังแสดงในภาพที่ 2.2



ภาพที่ 2.2 ระดับการปฏิบัติงานใน SCOR Model (Supply Chain Council 2000)

ระดับที่ 1 เป็นการกำหนดขอบเขตและตั้งเป้าหมายในการปรับปรุงประสิทธิภาพของ ห่วงโซ่อุปทาน

ระดับที่ 2 จะเป็นเครื่องมือในการสร้างแบบจำลองโซ่อุปทานในองค์กรของตน โดยจะ ทำการจับลักษณะสภาพแวคล้อมขององค์กรเข้ากับแบบจำลอง เช่น ถ้าการผลิตเป็นแบบผลิตเพื่อ จัดเก็บ ก็จะเป็นแบบ make - to - stock (M1) ส่วน Source และ Delivery จะเป็นแบบใคก็จะขึ้นอยู่ กับลักษณะการคำเนินงานขององค์กรเช่นกัน และในระดับที่ 2 นี้จะมีกิจกรรมการปฏิบัติงาน 2 ลักษณะ คือ

 การวางแผน (Planning) เป็นการวางแผนการจัดสรรการใช้ทรัพยากรและการ วางแผนต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงาน เพื่อให้เป็นไปตามความต้องการที่คาดการณ์ไว้ โดยการ วางแผนนั้นจะต้องทำให้ทรัพยากรสมดุลกับความต้องการโดยรวม

2) การคำเนินงาน (Executing) คือ กิจกรรมที่ถูกกระตุ้นหรือถูกสั่งการจากแผนหรือ ความต้องการที่แท้จริง ซึ่งจะมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงสถานะของผลิตภัณฑ์ รวมถึงการจัดตาราง และลำดับขั้นตอนในการผลิต การแปลงสภาพวัตถุดิบและการบริการ การเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์ ซึ่ง ก็คือการปฏิบัติงานหรือการกระทำในส่วนใดๆ ใน Source, Make หรือ Deliver นั่นเอง กระบวนการที่ทำให้เกิดขึ้น (Enabling) คือ กิจกรรมการจัดเตรียม กฎในการดำเนินงาน และการจัดการข้อมูลหรือความสัมพันธ์ต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการสนับสนุนกระบวนการวางแผนและ กระบวนการดำเนินงาน ถ้า Execute คือ การผลิต (Make) เพราะฉะนั้น Planning และ Enabling ก็จะ เป็น Plan make และ Enable make ตามลำดับ

ระดับที่ 3 จะประกอบไปด้วย การนิยามส่วนประกอบของกระบวนการต่างๆ ข้อมูล ของปัจจัยขาเข้า (Input) และ ปัจจัยขาออก (Output) ในแต่ละกระบวนการ มีดัชนีวัดประสิทธิภาพ กระบวนการ (KPI) และวิธีการปฏิบัติงานที่ดีที่สุด (Best practice) เสนอไว้

ระดับที่ 4 ไม่ได้กำหนดไว้ใน SCOR Model แต่เป็นกิจกรรมที่แต่ละองค์กรจะต้อง กำหนดกิจกรรมย่อยในกระบวนการธุรกิจของตนเองในรายละเอียดของแต่ละผลิตภัณฑ์หรือ อุตสาหกรรมโดยมีการเชื่อมโยงกับระดับที่ 3

ตัวขับเกลื่อนของโซ่อุปทาน

ตัวขับเกลื่อนโซ่อุปทานหลักมี 4 ตัว คือ สินค้าคงคลัง การขนส่ง สิ่งอำนวยความ สะดวก และข้อมูลสารสนเทศ จะเป็นตัวชี้ให้เห็นถึงความสามารถในการตอบสนองความต้องการ ของลูกค้า ที่มีประสิทธิภาพของโซ่อุปทานและกลยุทธ์เชิงการแข่งขันคังแสคงในภาพที่ 2.3



ภาพที่ 2.3 กรอบการทำงานสำหรับวิธีการตัดสินใจด้านโซ่อุปทาน

 สินค้าคงคลัง (Inventory) ประกอบด้วยวัตถุดิบ งานระหว่างกระบวนการ และ ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปที่มีอยู่ในโซ่อุปทานสินค้าคงคลังถือเป็นตัวงับเคลื่อนโซ่อุปทานที่สำคัญอย่าง มาก เพราะการเปลี่ยนแปลงนโยบายในการคงคลังสินค้านั้นมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงประสิทธิภาพ และความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าของโซ่อุปทานได้

2. การขนส่ง (Transportation) จากการที่มีการเกลื่อนย้ายวัสดุกงกลังจากที่หนึ่งไปยัง อีกที่หนึ่งในโซ่อุปทานนั้น การขนส่งจะสามารถเกิดขึ้นได้โดยมีวิธีการและเส้นทางในการขนส่งที่ หลากหลาย ซึ่งในแต่ละทางเลือกนั้นก็จะมีลักษณะเด่นและข้อดีที่ไม่เหมือนกัน ทางเลือกใดการ ขนส่งมีผลกระทบอย่างมากต่อประสิทธิภาพและกวามสามารถในการตอบสนองกวามต้องการของ ลูกก้าในโซ่อุปทาน

3. สิ่งอำนวยความสะดวก (Facilities) เป็นสถานที่ในเครือข่ายของโซ่อุปทาน ซึ่งวัสดุ ดงคลังได้ถูกเก็บ ประกอบ หรือทำการผลิต โดยสิ่งอำนวยความสะดวกของโรงงานคือ สถานที่ใน การผลิตและเก็บสินค้า ไม่ว่าจะเป็นหน้าที่ของสิ่งอำนวยความสะดวกนั้น การตัดสินใจที่เกิดขึ้น จะต้องคำนึงถึงทำเลที่ตั้ง ความสามารถในการผลิตและความยืดหยุ่นของโรงงาน ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะมี ผลกระทบอย่างมากต่อสมรรถนะของโซ่อุปทาน

4. ข้อมูลสารสนเทศ (Information) ประกอบด้วยข้อมูลดิบและการวิเคราะห์ ซึ่งจะ เกี่ยวข้องกับวัสดุกงกลัง การขนส่ง สิ่งอำนวยความสะดวก ลูกก้าตลอดทั้งโซ่อุปทาน ข้อมูล สารสนเทศของโซ่อุปทานนั้นอาจถือได้ว่าเป็นตัวขับเกลื่อนโซ่อุปทานที่ยิ่งใหญ่ที่สุด เพราะข้อมูล นั้นมีผลกระทบโดยตรงต่อตัวขับเกลื่อนโซ่อุปทานทุกตัว ข้อมูลสารเทศจะช่วยในการจัดการกับ โอกาสที่จะทำให้โซ่อุปทานมีความสามารถในการตอบสนองกวามต้องการของลูกก้า และ ประสิทธิภาพมากขึ้น

2.1.2 การวางแผนทรัพยากรองค์กร (Enterprise Resource Planning : ERP)

Enterprise Resource Planning หรือ ERP เป็นการวางแผนทรัพยากรทางธุรกิจของ องค์กร โดยรวม เพื่อให้เกิดการใช้ประโยชน์อย่างสูงสุดของทรัพยากรธุรกิจขององค์กร ซึ่ง ERP มี รากฐานพัฒนามาจาก MRP (Manufacturing Resource Planning) และ MRP II (Manufacturing Resource Planning II) MRP เป็นเทคนิคในการจัดการทางด้านวัสดุ สามารถสร้างใบรายการวัสดุ (Bill of Material) ได้อย่างรวดเร็ว บอกชนิดวัสดุ จำนวนที่ต้องการ และเวลาที่ต้องการได้อย่าง แม่นยำ แต่ MRP ไม่สามารถตรวจสอบหาข้อแตกต่างระหว่างการผลิตกับสภาพการผลิตจริงที่ Shop Floor จึงทำให้เกิด MRP II มาช่วยในการจัดการด้าน M อีกตัวที่นอกเหนือ Material และ Machine แต่ก็ยังสามารถที่จะSupport การทำงานทั้งหมดในองค์กรได้ เพราะขาดส่วนของระบบงานด้าน ระบบการจัดการทรัพยากรบุคคล จึงเป็นที่มาของระบบ ERP ที่สามารถรองรับบริหารงาน ทรัพยากรทั้งหมดในองค์กร ซึ่งประกอบด้วย 4M คือ Material,Machine,Money และ Manpower ที่ เข้ามาช่วยแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นในองค์กร พร้อมทั้งสามารถวางแผนการลงทุนและบริหารทรัพยากร

ได้อย่างมีประสิทธิภาพเชื่อมโยง ทางแนวนอนระหว่างการจัดซื้อ การผลิต และการผลิตได้อย่าง ราบรื่น ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด ดังแสดงในภาพที่ 2.4



ภาพที่ 2.4 บทบาท ERP

แผนกแต่ละแผนกจะสามารถแชร์ข้อมูลและติดต่อสื่อสารระหว่างกันได้ง่ายขึ้น ด้วอย่างเช่น ระบบรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า ซึ่งจะเป็นรูปแบบของกระดาษ จากแผนกหนึ่งไปยังแผนก หนึ่งจนทั่วบริษัท ระหว่างการจัดส่งมักจะต้องมีการกรอกข้อมูล และก็ย์ข้อมูลซ้ำซ้อนลงในระบบ กอมพิวเตอร์ของแตกละแผนกต่างกัน รูปแบบดังกล่าวทำให้เกิดความล่าช้า มีโอกาสในการสูญหาย ของใบสั่งซื้อ และการพิมพ์ข้อมูลเข้าสู่ระบบกอมพิวเตอร์มีโอกาสผิดพลาดสูง ในขณะเดียวกัน ไม่ สามารถทราบว่าสถานะของกำสั่งซื้อ อยู่ ณ แผนกใด ขั้นตอนใด วิธีการเดียวคือการ โทรศัพท์ไป สอบถาม แต่ ERP เมื่อมีกำสั่งซื้อจากลูกค้า จะมีการกรอกข้อมูล ประวัติการสั่งซื้อ และอัตราเครดิต ของลูกก้า ระดับสต้อกสินก้าของบริษัท และตารางเวลาขนส่งสินก้า เมื่อแผนกหนึ่งเสร็จงาน กำสั่ง ซื้อนั้นก็จะเดินทางอัตโนมัติผ่านระบบ ERP ไปยังแผนกถัดไป ด้วยการทำงานนี้ ลูกก้าจะได้รับ สินก้าที่สั่งซื้อเร็วมากขึ้นกว่าเดิม และมีข้อผิดพลาดน้อยกว่าที่เคยเป็นมา ดังแสดงในภาพที่ 2.5 Business Before ERP Implementation



Marketing Sale Francial Ne Manufacturing Projects Service Chains Logistics

Business with ERP Implementation

ภาพที่ 2.5 การดำเนินธุรกิจแบบเดิมและการดำเนินธุรกิจหลังใช้ระบบ ERP

ลักษณะสำคัญของระบบ ERP ลักษณะที่สำคัญของระบบ ERP นั้น มี 3 ระบบคังนี้

 การบูรณาการระบบงานต่างๆของระบบ ERP คือ การบูรณาการระบบงานต่างๆเข้า ด้วยกัน ตั้งแต่การจัดซื้อ จัดจ้าง การผลิต การขาย บัญชีการเงิน และการบริหารบุคคล ซึ่งแต่ละส่วน งานจะมีความเชื่อม โยงในด้านการใหลของวัตถุดิบสินค้า (Material Flow) และการใหลของ (Information Flow) ระบบ ERP ทำหน้าที่เป็นระบบการจัดการข้อมูล ซึ่งทำให้การบริหารงานใน กิจกรรมต่างๆเชื่อม โยงกันให้ผลลัพธ์ที่ดีที่สุด

 ระบบ ERP เป็นการรวมระบบงานต่างๆ แบบ Real Time อย่างทันทีเมื่อมีใช้ระบบ ERP ช่วยให้สามารถทำงานการปิดบัญชีรายวัน คำนวณต้นทุน และกำไร ขาดทุน สินค้าในสต๊อก ฯลฯเป็นรายวันได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังแสดงในภาพที่ 2.6



ภาพที่ 2.6 การรวมระบบงานแบบ Real Time ของ ระบบ ERP

 ระบบ ERP มีฐานข้อมูล (Database) แบบสมุดบัญชี มีคุณสมบัติของการเป็น 1 Fact
1 Place ต่างจากระบบเดิมที่มีลักษณะ 1 fact Several Place ทำให้ระบบซ้ำซ้อน ขาดประสิทธิภาพ เกิดความผิดพลาดและขัดแย้งของข้อมูลได้ ดังแสดงในภาพที่ 2.7



ภาพที่ 2.7 ระบบ ERP มีฐานข้อมูล (Database) แบบสมุดบัญชี

ห่วงโซ่ของกิจกรรมขององค์กร

องค์กรธุรกิจประกอบกิจกรรมธุรกิจในการส่งมอบสินค้าหรือบริการให้แก่ลูกค้า กิจกรรมดังกล่าวเป็นกิจกรรม "สร้างมูลค่า" ของทรัพยากรธุรกิจให้เกิดเป็นสินค้าหรือบริการและ ส่งมอบ "มูลค่า" ให้แก่ลูกค้า โดยกระบวนการสร้างมูลค่าจะแบ่งเป็นออกเป็นส่วนๆ โดยแต่ละส่วน จะรับผิดชอบงานในส่วนของตนและมูลค่าสุดท้ายจะเกิดจากการประสานงานระหว่างแต่ละส่วน หรือแผนกย่อยๆ ดังนั้นกิจกรรมที่สร้างมูลค่านั้น ประกอบด้วยการเชื่อมโยงของกิจกรรมของแผนก ต่างๆ ในองค์กร การเชื่อมโยงของบริษัทเพื่อให้เกิดมูลค่านี้เรียกว่า "ห่วงโซ่ของมูลค่า (Value Chain)" โดยแบ่งกิจกรรมออกเป็นส่วนสำคัญ 3 ส่วนคือ การจัดซื้อ การผลิต และการขาย ดังแสดง ในภาพที่ 2.8



ภาพที่ 2.8 ห่วงโซ่ของมูลค่า (Value Chain)

ERP กับการแก้ปัญหาสินค้าคงคลัง

ประโยชน์ของทางระบบ ERP ที่ได้รับการนำเสนอจากบริษัทวางระบบให้กับโรงงาน นั้น ส่วนใหญ่จะเกี่ยวข้องกับการลดต้นทุน และการลดข้อผิดพลาดในการทำงานของทุกส่วนงาน ใน โรงงาน จนอาจกล่าวได้ว่าระบบ ERP เปรียบเหมือนหลังกาที่กลุมทั้งโรงงาน และอุดรอยรั่ว ต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้ในด้านการแก้ปัญหาสินก้าดงกลังก็เช่นกัน ความผิดพลาดจากวัตถุดิบหรือ ผลิตภัณฑ์ตกก้างจะถูกแสดงผลขึ้นอย่างรวดเร็ว สามารถนำเข้าสู่กระบวนการแก้ไขได้อย่าง ทันท่วงที ในระบบ ERP จะมีการกำหนดรหัสสินก้าที่แน่นอน และสถานะของสินก้า รวมไปถึง รายละเอียดที่สำคัญเช่น ปลายทางที่จะส่งไป หรือรอบการผลิตต่างๆ และเมื่อมีการจำหน่ายออก หรือตัดขอดสินก้าดงกลัง ฝ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องก็จะสามารถรับทราบการเปลี่ยนแปลงทันที ในบาง กรณีระบบสามารถกำนวณตำแหน่งการจัดวางสินก้าให้เหมาะสมต่อการเบิกจ่ายได้อีกด้วย จึงทำให้ การควบคุมเป็นไปตามหลัก FIFO อย่างไรก็ตามความสามารถของระบบที่เพิ่มขึ้นย่อมหมายถึงการ ลงทุนที่เพิ่มขึ้นตามในการวางระบบ รวมถึงมีขั้นตอนในการเรียนรู้ระบบซับซ้อนมากยิ่งขึ้น สภาพปัจจุบันของข้อมูลระบบสารสนเทศ สภาพปัจจุบันของข้อมูลระบบสารสนเทศมี 5 ข้อดังนี้

 การขาดการประสานรวมกันของระบบงาน ระบบข้อมูลสารสนเทศที่มีมาแต่เดิมนั้น ได้ถูกสร้างขึ้นมาเพื่อให้สามารถแก้ปัญหาในแต่ละ หน่วยงานแยกกันไป โดยมุ่งเน้นให้มีการ ประหยัดพลังงาน การใช้เครื่องจักรแทนคน และการทำให้เป็นอัตโนมัติให้มากที่สุด ผลที่ตามมาก็ คือ ระบบข้อมูลสารสนเทศที่สร้างขึ้นมาจะแตกต่างกันไปตามแผนกต่างๆ และเป็นเอกเทศต่อกัน ทำให้เกิดความล่าช้าของการไหลหรือการเชื่อมต่อของข้อมูลระหว่างระบบงานที่ต่างกัน ซึ่งจะเป็น อุปสรรกทำให้ไม่สามารถสร้างระบบงานที่รวดเร็วได้

 การขาดความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันของข้อมูลเนื่องจากมีการกระจัดกระจายของ ข้อมูลอยู่ตามแผนกต่างๆ และมีระบบข้อมูลสารสนเทศแยกตามแผนกต่างๆ กัน ทำให้เกิดความ ซ้ำซ้อนของข้อมูล และการที่จะให้แผนกต่างๆ ใช้ข้อมูลร่วมกันนั้นเป็นไปได้ยาก ทำให้เป็น อุปสรรคกีดขวางการทำงานประสานร่วมกันระหว่างแผนก และทำให้การที่แต่ละแผนกจะใช้ ความสามารถของตนเองช่วยกันแก้ปัญหาและบริหารงานอย่าง สร้างสรรค์นั้นไม่สามารถเกิดขึ้นได้ 3. การขาดความรวดเร็วในการตอบสนอง ระบบข้อมูลที่ผ่านมานั้น ข้อมูลที่เกิดขึ้นใน แต่ละแผนก นั้นจะถูกประมวลผลแบบ Batch processing เป็นช่วงๆ เช่น เดือนละครั้ง ฯลฯ ทำให้ ข้อมูลของแต่ละแผนกนั้น กว่าจะถูกนำไปใช้ในองค์กร โดยรวมเกิดความล่าช้า ดังนั้นการบริหารที่ สามารถวิเคราะห์ข้อมูลสดได้ ณ เวลานั้น (real time) เพื่อการตัดสินใจได้ทันท่วงที (timely

decision) เป็นไปไม่ได้และเกิดขึ้นยากได้

4. ขาดความสามารถด้าน globalization ระบบข้อมูลสารสนเทศที่ผ่านมานั้น ถูกสร้าง ขึ้นมาใช้เฉพาะงาน ไม่สามารถรองรับการทำธุรกิจแบบข้ามชาติ และไม่สามารถทำให้กระบวนการ ทางธุรกิจ (business process) เป็นแบบ global ได้ ดังนั้นการใช้ข้อมูลข้ามประเทศเพื่อร่วมงานกันจึง เกิดขึ้นยาก ผลก็คือ ทำให้การตัดสินใจที่ทันเหตุการณ์ บนพื้นฐานของสภาพความจริงปัจจุบันของ การดำเนินการแบบ global ไม่สามารถทำได้

 ความไม่ยืดหยุ่นของระบบข้อมูลสารสนเทศ ระบบข้อมูลสารสนเทศเดิมส่วนใหญ่ จะพัฒนากันขึ้นมาเอง ระบบจึงประกอบด้วยโปรแกรมที่มีขนาดใหญ่ ขาดความยืดหยุ่นในการ แก้ไขเพิ่มเติมและดูแลระบบ จึงเป็นการยากต่อการปรับปรุงเพื่อให้สามารถรับมือกับการบริหาร เปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็วได้

ข้อดีหลักของระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) ข้อดีหลักของระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) มี 3 ข้อดังนี้
ระบบ ERP ให้ขอบเขตที่กว้างขึ้นแก่ผู้บริหาร ด้วยระบบ ERP ที่นำมาใช้ทำให้ ผู้บริหารได้รับสารสนเทศกว้างขึ้น ซึ่งสามารถทำการตัดสินใจ และ ทำให้ผลกำไรรวมใน โซ่อุปทานเพิ่มมากขึ้น

2. ระบบ ERP คือระบบที่ดีอย่างเห็นได้ชัด ที่ให้สารสนเทศแบบทันที หากมีความ ล่าช้าของการสื่อสารสารสนเทศจากส่วนหนึ่งไปยังอีกส่วนหนึ่งน้อยมาก ก็มีผลต่อระบบโซ่อุปทาน

 ระบบ ERP ดีกว่าระบบดั้งเดิมที่นำเทคโนโลยีมาใช้ เช่น อินเตอร์เน็ต ที่มีการใช้ สารสนเทศร่วมกัน

ความสามารถในการแข่งขันขององค์กร

การนำ ERP มาใช้เป็นสิ่งที่คาดหวังว่าจะเป็นแรงผลักดันให้เกิดการปฏิรูปองค์กร ใน การปฏิรูปองค์กรจำเป็นต้องเข้าใจว่า ขีดความสามารถในการแข่งขันขององค์กรเกิดขึ้นได้อย่างไร ซึ่งความสามารถในการแข่งขันหรือความเข้มแข็งขององค์กรนั้นมี 3 ส่วนด้วยกัน

 ความเข้มแข็งของสินค้าหรือบริการ การแข่งขันส่วนนี้มองเห็นได้ง่ายที่สุด องค์กรที่ เข้มแข็งสามารถรักษาความเข้มแข็งไว้ได้นาน เนื่องจากมีสินค้าและบริการที่แตกต่างจากคนอื่น และช่วงชีวิตของสินค้าและบริการในอดีตนั้นก่อนข้างยาวนาน แต่ว่าในปัจจุบันการสร้างความ แตกต่างของสินค้าและบริการนั้นเป็นเรื่องที่ทำได้ยาก ช่วงชีวิตของสินค้าและบริการก็สั้นลง จึงทำ ให้ความสามารถขององก์กรนั้นตัดสินกันที่ ความสามารถในการพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ๆ ได้ อย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง

2. ความเข้มแข็งค้านกระบวนการทางธุรกิจ (business process) เป็นการแข่งขันในเรื่อง ของความมีประสิทธิภาพในการสร้างมูลค่าเพิ่มในกระบวนการทางธุรกิจ ตามแบบ business scenario ในการผลิตสินค้าและบริการ เช่น กระบวนการพัฒนาสินค้า กระบวนการในการส่งมอบ สินค้าหรือบริการให้กับลูกค้า กระบวนการเหล่านี้ต้องรวดเร็วเพื่อสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งได้ มาก และเป็นพลังการแข่งขันที่สำคัญ ดังนั้นองค์กรจำเป็นต้องมีการเปลี่ยนแปลงธุรกิจให้ก้าวหน้า และทันสมัยอยู่เสมอ

 ความ เข้มแข็งค้านการพัฒนาสินค้าและบริการแบบใหม่ๆ รวมทั้งความสามารถใน การสร้างกระบวนการทางธุรกิจแบบใหม่ๆ ที่มีประสิทธิภาพความเข้มแข็งเกิดจากการสามารถใน การพัฒนาสินค้าและบริการแบบใหม่ๆ และความสามารถในการสร้างกระบวนการทางธุรกิจ (business process) แบบใหม่ บนพื้นฐานของรูปแบบธุรกิจ (business scenario) อย่างต่อเนื่อง 2.1.3 การบริหารสินค้าคงคลัง (Inventory Management)

การบริหารสินค้าคงคลัง (Inventory Management) ที่มีความสัมพันธ์ระหว่างกิจกรรม ต่างๆในการจัดการโลจิสติกส์ ดังแสดงในภาพที่ 2.9 และการคำเนินการจัดการโซ่อุปทาน ดังแสดง ในภาพที่ 2.10



ภาพที่ 2.10 การคำเนินการจัดการโซ่อุปทาน

สาเหตุการจัดการสินค้าคงคลังจึงมีความสำคัญ

 เพื่อลดต้นทุนในการผลิตโดยมากแล้วการติดตั้งเครื่องจักรเป็นกระบวนการที่มี ต้นทุนที่สูง ดังนั้นการผลิตจะต้องผลิตเป็นระยะยาวที่สุดเท่าที่จะทำได้ เพื่อให้ต้นทุนต่อหน่วยต่ำลง แต่ก็จะต้องเปรียบเทียบต้นทุนต่อหน่วยนี้กับต้นทุนในการถือกรองสินค้ากงกลัง

 เพื่อรองรับความแปรปรวนของอุปสงค์ อุปสงค์ของผลิตภัณฑ์ไม่ได้เท่าเทียมกัน ตลอดไปเสมอ แต่จะมีการเปลี่ยนแปลงไปในระยะสั้นๆ ตามฤดูกาล ฯลฯ เพื่อที่จะหลีกเลี่ยงการ ขาดสินค้าคงคลัง จึงต้องรักษาสินค้าคงคลังสำรองไว้ระดับหนึ่ง

 เพื่อรองรับเวลาในการอุปทาน (เวลานำ) ช่วงต่างๆ สินค้าคงคลังสำรองส่วนอื่นจะ ถือครองไว้ เพื่อใช้รองรับช่วงความล่าช้าในการจัดส่งจากซัพพลายเออร์

 ค้นทุนในการจัคซื้อ มีค้นทุนในการบริหารส่วนหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับการสั่งซื้อ และ เพื่อที่จะลดต้นทุนส่วนนี้ จะต้องถือกรองสินค้าคงคลังเพิ่มเติม จำเป็นที่จะต้องเทียบต้นทุนในการ บริหารส่วนนี้กับต้นทุนในการถือกรองสินค้าคงคลัง ดังนั้นจึงใช้การคำนวณปริมาณสั่งซื้อที่คุ้มค่า ที่สุด (EOQ)

 เพื่อฉวยโอกาสส่วนลดจากปริมาณการสั่งซื้อ ผลิตภัณฑ์บางชิ้นจะมีราคาต่อหน่วย ที่ถูกลง ถ้าซื้อในปริมาณมาก

6) เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงตามฤดูกาล การเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ อาจมีสาเหตุมาจาก อุปสงค์ที่ผลิตภัณฑ์ที่มีความนิยมในบางช่วงเวลาเท่านั้น การจะรองรับความ เปลี่ยนแปลงเหล่านี้ และรักษาระดับการผลิตที่คงที่ไปพร้อมๆกัน จะต้องมีการผลิตทั้งปี เพื่อเก็บ สินค้าคงคลังสำรองสำหรับช่วงนั้น การเปลี่ยนแปลงของอุปทานยังอาจจะเกิดขึ้น เพราะว่ามีการ ผลิตผลิตภัณฑ์นั้นแค่บางช่วงเวลาในหนึ่งปี ซึ่งมักจะเป็นการผลิตอาหารที่มีสินค้าคลังสูงใน ช่วงเวลาที่เก็บเกี่ยว

 เพื่อจะรองรับการเปลี่ยนแปลง หรือ การเก็งราคา ราคาของผลิตภัณฑ์อาจมีการ เปลี่ยนแปลงได้ เนื่องจากหลายๆสาเหตุ ดังนั้นบริษัทจึงซื้อในปริมาณมากๆ เพื่อรองรับการ เปลี่ยนแปลงราคาเหล่านี้

 เพื่อช่วยในการผลิตและปฏิบัติการกระจายสินก้าราบรื่นมากขึ้น คือ การเก็บสินก้า กงกลังไว้เพื่อ "แยก" กิจกรรมทั้งสองออกจากกัน

 เพื่อให้การบริการถูกค้าได้ในทันที ในบางตลาดที่มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง บริษัทต่างๆจะต้องจัดหาสินค้าให้ถูกค้าได้ทันทีที่ต้องการ (คือ จากสินค้าคงคลัง) เพื่อลดความล่าช้าในการผลิตที่เกิดขึ้นจากการขาดชิ้นส่วนอะไหล่ ประเด็นนี้มี ความสำคัญนอกเหนือจากการบำรุงรักษาทั่วๆ ไป คือ สำหรับโรงงานและเครื่องจักรราคาแพงที่ เสียหาย การมีอะไหล่สำรองจะช่วยลดการหยุดงานในโรงงานได้

5) งานระหว่างผลิต งานในส่วนนี้จะช่วยเหลือกระบวนการผลิต โดยการเก็บสินค้าคง คลังของงานระหว่างผลิตไว้สำหรับช่วงระหว่างกระบวนการสองกระบวนการ

ประเภทสินค้าคงคลัง

 วัตถุดิบ (Raw Materials) เป็นสินค้าหลักที่ใช้ป้อนเข้าสู่กระบวนการผลิต หรือการ สร้างผลิตภัณฑ์

 สินค้าคงคลังระหว่างการผลิต (Work In Process) ซึ่งในชื่อ WIP ของงานระหว่าง ผลิต ส่วนนี้จะประกอบไปด้วยสินค้ากึ่งสำเร็จรูปที่ถูกสร้างขึ้นระหว่างกระบวนการผลิตต่างๆ

3) ส่วนประกอบ (Sub Assembly) เป็นสินค้าที่ใช้เป็นส่วนประกอบในการผลิต

 4) ผลิตภัณฑ์สำเร็จ (Finish Goods) สินค้าคงคลังที่เก็บรักษาไว้ที่จุดปลายของ สายการผลิต มักจะเก็บในคลังสินค้า (Finish Goods Inventory : FGI)

5) สินค้าที่ใช้ในการซ่อมบำรุง รักษา วัสดุสิ้นเปลื้อง (Maintenance Repair & Operating Supply :MRO) เป็นสินค้าซึ่งช่วยสนับสนุนเครื่องจักรหรือโรงงานของผู้ผลิตได้

2.1.4 ระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ (Management Information System : MIS) ระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ เป็นระบบเกี่ยวกับการจัดหาข้อมูลที่สัมพันธ์กับข้อมูล เพื่อดำเนินงานขององก์กร โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้ได้มาซึ่งสารสนเทศเพื่อการคำเนินงานด้านการ จัดการ และการตัดสินใจในองก์กร หมายถึงการเก็บรวบรวมข้อมูล การประมวลข้อมูล และการ สร้างสารสนเทศขึ้นมาเพื่อช่วยในการตัดสินใจ การประสานงาน การควบคุม และวิเคราะห์ปัญหา แก้ปัญหา จะต้องใช้อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ (Hardware) และโปรแกรม (Software) ร่วมกับผู้ใช้งาน (People ware) เพื่อก่อให้เกิดกวามสำเร็จซึ่งสารสนเทศที่มีประโยชน์ ดังแสดงในภาพที่ 2.11



ภาพที่ 2.11 ส่วนประกอบระบอบย่อย MIS (MIS subsystem) (Parker and Case 1993:10)

เป้าหมายของระบบสารสนเทศประกอบดังนี้

- เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน
- 2) การเพิ่มผลผลิต
- การเพิ่มคุณภาพในการบริการลูกค้า
- 4) ผลิตสินค้าและขยายผลิตภัณฑ์
- 5) สามารถสร้างทางเลือกในการแข่งขัน
- สร้างโอกาสทางธุรกิจ
- การดึงดูดลูกค้าไว้และป้องกันคู่แข่งขัน

้ส่วนประกอบของระบบสารสนเทศมีดังนี้

ข้อมูลนำเข้า (Input) เป็นข้อมูลต่างๆที่จะนำเข้าไปทำการประมวลในระบบ

 ส่วนประกอบการ(Processing) เป็นส่วนที่ทำการประมวลผลงานต่างๆ โดยการ แปรสภาพข้อมูล

 รายงานที่ได้ (Output) เป็นผลลัพธ์ที่ได้จากระบบ ซึ่งเป็นวัตถุประสงค์ที่ใช้ในการ ตัดสินใจของระบบด้วย

 ส่วนป้อนกลับ (Feedback) เป็นการนำส่วนใดส่วนหนึ่งของผลลัพธ์ข้อนกลับเข้าสู่ ระบบอีกครั้งหนึ่ง

2.1.5 การวางระบบการแจ้งตำแหน่งในการจัดเกี่บ (Stock Location Code)

การวางระบบการแจ้งตำแหน่งในการจัดเก็บ(Stock Location Code)เป็นการแจ้ง ตำแหน่งสินค้าในคลังสินค้า เพื่อให้จัดเก็บและการจัดการภายในคลังสินค้าเป็นไปอย่างมี ประสิทธิภาพและรวดเร็ว จึงมีการนำสัญลักษณ์อักษร หรือตัวเลข มาใช้ในการแสดงรหัสประจำ ตำแหน่งสินค้า (Location Code) ทำให้สะดวกรวดเร็วมากขึ้นในการค้นหาสินค้า การแจกจ่าย จัดเก็บ เคลื่อนย้าย มีประสิทธิภาพ ระบบการแจ้งตำแหน่งในการจัดเก็บประกอบด้วย รหัส สอง หลักแรก หมายถึง คลังสินค้า รหัสต่อมา หมายถึง Shelf Number รหัสสามหลักต่อมา หมายถึง แถว รหัสสามหลักต่อมา หมายถึง กอง(Stack) และรหัสสุดท้าย หมายถึง ชั้น (Level) ตามตัวอย่าง ดังแสดงในภาพที่ 2.12



ภาพที่ 2.12 รหัสแสดงตำแหน่งในการจัดเก็บ (Location Code)

2.2 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กัญญทอง หรดาล (2551). ได้สรุปจากผลการวิจัยปัญหาที่พนักงานต้องใช้เวลานานเวลา ในการรับ-จ่ายสินค้าในคลังสินค้าห้องเย็น เกิดจากการไม่ทราบตำแหน่งและจำนวนสินค้า รวมถึง การใช้พื้นที่ไม่เต็มบริเวณคลังสินค้า จึงได้นำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาใช้ ประกอบกับการใช้ ระบบการจัดเก็บแบบแบ่งกลุ่มสินค้า โดยพิจารณาจากความสำคัญของคงคลังตามการเคลื่อนย้ายเข้า และออก ซึ่งกำหนดให้แทนด้วยกลุ่ม A B C เรียงจากการเคลื่อนย้ายสูงที่สุด ปานกลาง และต่ำที่สุด ตามลำดับ ส่งผลให้เวลาในการรับ-จ่ายสินค้าในคลังสินค้าห้องเย็นแต่ละครั้งลดลง เพราะพนักงาน คลังสินค้าสามารถทราบตำแหน่งในการจัดเก็บและจำนวนสินค้าที่จัดเก็บอยู่ได้อย่างถูกต้องและ แม่นยำ รวมทั้งพื้นที่ที่ใช้ในการจัดเก็บสินค้าในคลังสินค้าห้องเย็นก็สามารถทำการจัดเก็บได้อย่าง เต็มพื้นที่ได้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ

ชุติมา เพ็ญนภาภรณ์ (2551). ได้สรุปจากผลการวิจัยปัญหาการบริหารจัดการข้อมูลที่ไม่ เชื่อมโยง ถูกต้อง และตรงต่อเวลาภายในองค์กร จากการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ซอฟแวร์หลัก Warehouse Management System หรือ WMS ที่เป็นโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อการบริหารจัดการสินค้า ภายในศูนย์กระจายสินค้าเท่านั้น จึงนำระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) เป็นระบบที่ สามารถเชื่อมโยงกับระบบทั้งหมดขององค์กรได้ ทำให้สามารถลดค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้า และข้อมูลเชื่อมโยงกันทั้งองค์กรที่เป็นประโยชน์เกิดความถูกแม่นยำ เพื่อนำผลมาวิเคราะห์ ดำเนินการเปลี่ยนแปลงแก้ไขใช้ในการพัฒนาองค์กร

ณัฐชกานต์ เหรียญไชยศิริกุล (2550). ได้สรุปจากผลการวิจัยปัญหาการคำนวณต้นทุน สินค้า และการคำนวณวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตส้มแมนดารินในถ้วยพลาสติก ที่มีเวลานานทำให้เกิด ความล่าช้า มีปริมาณของเสียจำนวนมากที่เกิดจากคำนวณความผิดพลาด และมีค่าใช้จ่ายที่สูงมาก ขึ้น จึงนำระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) ในการคำเนินงาน ระบบจัดซื้อ ระบบสินค้า คงคลัง ระบบบัญชีเจ้าหนี้ ระบบบัญชีแยกประเภท ระบบขาย และระบบบัญชีลูกหนี้ สามารถช่วย ลดความผิดพลาดจากการป้อนข้อมูลด้วยคน และข้อมูลค่าใช้จ่ายในการคำนวณต้นทุนได้อย่าง ถูกต้อง รวดเร็ว พร้อมทั้งส่งข้อมูลต่างๆ ไปยังผู้บริหารเพื่อใช้ในการตัดสินใจได้อย่างมี ประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

สมศักดิ์ สมบูรณ์ธรรม (2548). ได้สรุปจากผลการวิจัยปัญหาความเสียหายของการ จัดเก็บสินก้าบรรจุหีบห่อที่มีความเสียหาย เกิดความผิดพลาด ส่งมอบไม่ตรงตามเวลา ล่าช้า ทำให้ ลูกก้าตำหนิ เรียกร้องก่าเสียหาย จึงนำระบบการบริหารจัดการคลังสินค้า โดยการจัดอบรมให้ บุคลากรในด้านการกระจายสินก้าและคลังสินก้าอย่างถูกวิธี มีการกำหนดมาตรฐานของแต่ละ ขั้นตอนของงาน เพื่อลดความเสียหายจากความผิดพลาดลง ส่งมอบได้ทันเวลา ทำให้ลูกก้าเกิดความ พึงพอใจซึ่งคลังสินก้าเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการสนับสนุนการคำเนินกิจกรรมที่จะทำให้บรรลุ เป้าหมาย ในกระบวนการโลจิสติกส์

บทที่ 3 ระเบียบวิธีวิจัย

ในกรณีศึกษาวิจัยนี้ เกี่ยวกับกระบวนการจัดจำหน่าย และกระบวนการจัดการสินค้าคง กลังและคลังสินค้า ของบริษัทผลิตสื่อสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือและพ็อกเก็ตบุ๊คทางค้านซัพพลาย เชนและโลจิสติกส์ โดยใช้ระบบ ERP (Enterprise Resource Planning)โปรแกรม SAP Business One ซึ่งสามารถจำแนกรายละเอียดได้ดังต่อไปนี้

3.1 ประวัติความเป็นมาของบริษัท

กรณีศึกษาบริษัทผลิตสื่อสิ่งพิมพ์ตัวอย่างนั้น เป็นบริษัทที่คำเนินกิจการก่อตั้งขึ้นตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2543 คำเนินธุรกิจค้านผลิตสื่อสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือ รายปักษ์ รายเดือน ราย2 เดือน รายปี เป็นตัวแทนจำหน่ายและผลิตหนังสือพิมพ์ พีอกเก็ตบุ๊ก นิตยสาร สื่อวีดิทัศน์ พร้อมบริการข้อมูล ปรึกษากลยุทธ์การตลาด จัดหาบุคคลากรผู้เชี่ยวชาญ จัดการประชุมสัมมนาและฝึกอบรม จัด นิทรรศการแสดงสินค้า ทางค้านซัพพลายเชนและ โลจิสติกส์ บริษัทฯมีแนวทางในการขับเคลื่อน เติบโตทางธุรกิจด้วยยุทธศาสตร์ที่มุ่งเน้นต่อการนำเสนอข้อมูลข่าวสารที่เป็น Trend ใหม่ของตลาด ที่มีกลุ่มเป้าหมายลงลึกในกลุ่ม Niche Market ภายใต้หลักการ Thailand First Knowledge Base มี การเจาะลึกข้อมูลนำเสนอด้าน โลจิสติกส์และซัพพลายเชน เป็นความรู้และเนื้อหาที่ทันสมัย ซึ่งทาง บริษัทฯ ได้มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายในการรองรับความต้องการข่าวสารข้อมูลจากลูกค้า จึงทำให้มี กวามแตกต่างจากกู่แข่งในตลาด และโครงสร้างบริษัทดังแสดงในภาพที่ 3.1



ภาพที่ 3.1 โครงสร้างของบริษัท

บริษัทผลิตสื่อสิ่งพิมพ์แห่งนี้ มีพนักงานในส่วนของสำนักงานแบ่งออกเป็น 4 ส่วนดังนี้ กองบรรณาธิการ 1 คน ฝ่ายการตลาด 2 คน ฝ่ายบัญชี 3 คน และฝ่ายกิจกรรมพิเศษ 2 คน รวม ทั้งหมด 8 คน แบ่งเป็นผู้หญิง 5 คน ผู้ชาย 3 คน ซึ่งพนักงานในบางตำแหน่งอาจจะต้องทำงานหลาย หน้าที่ในเวลาเดียวกัน และสามารถทำงานแทนกันได้ในเวลาที่เกิดกรณีฉุกเฉินหรืองานเร่งด่วน

3.2 ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทแบ่งออกเป็น 12 กลุ่มผลิตภัณฑ์ดังนี้

 สื่อสิ่งพิมพ์ ประเภทหนังสือรายปักษ์ เป็นหนังสือเกี่ยวกับข่าวสารการจัดการ ทางด้านซัพพลายเชนและ โลจิสติกส์ โดยออกวางจำหน่ายทุกวันที่ 1 และ16 ของกลุ่มลูกด้าเป้าหมาย คือประเภทสมาชิกและวางจำหน่ายทั่วไป

 2. สื่อสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือพ๊อกเก๊ตบุ๊ค เป็นหนังสือที่รวบรวมเนื้อหากรณีศึกษา ต่างๆทางด้านซัพพลายเชนและ โลจิสติกส์ที่ตีพิมพ์ในหนังสือพิมพ์ตั้งแต่ปี 2544 ถึง ปี 2545 กลุ่ม ลูกก้าเป้าหมายคือประเภทสมาชิกและวางจำหน่ายทั่วไป

 สื่อสิ่งพิมพ์ประเภทนิตยสารรายเดือน เป็นนิตยสารที่มีเนื้อหากวามเข้มข้นกว่าสื่อ สิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือพิมพ์

 สื่อสิ่งพิมพ์ประเภทนิตขสารราย 2 เดือน เป็นนิตขสารที่นำเนื้อด้านการบริหารการ จัดซื้อและจัดหา ซึ่งมีการนำเนื้อหามารวมเป็นเล่ม พ๊อกเก๊ตบุ๊คของกรณีศึกษาการบริหารงานจัดซื้อ ในประเทศไทย

5. สื่อสิ่งพิมพ์ประเภทนิตยสารรายปี เป็นหนังสือที่รวบรวมรายชื่อผู้ให้บริการทางด้าน โลจิสติกส์ ผู้ผลิตจำหน่ายอุปกรณ์ด้านโลจิสติกส์ ผู้ให้บริการคลังสินค้า อุปกรณ์และระบบ สารสนเทศในการจัดการโลจิสติกส์ พร้อมทั้งรายแหล่งข้อมูลและผู้เชี่ยวชาญด้านโลจิสติกส์ใน ประเทศไทย โดยจัดทำครั้งแรกปี 2006

6. สำนักพิมพ์ Logistic Book ทำการผลิตสื่อสิ่งพิมพ์ บริษัทฯทำหน้าที่ในการผลิตและ รับจ้างผลิตหนังสือประเภทพ๊อกเก็ตบุ๊ค มีการผลิตวางจำหน่ายแล้ว 12 เล่ม และในอนาคตมีจำนวน การผลิตที่เพิ่มขึ้นอย่างน้อย 5-6 เล่มในแต่ละปี

7. ศูนย์ฝึกอบรมให้บริการทางด้านการฝึกอบรมและสัมนาด้านโลจิสติกส์ การจัดการ กลังสินค้า การวางแผนงานขนส่ง การจัดการกลยุทธ์และการวางแผน โดยรับดำเนินการทั้งระบบ และบริการ In-House Training

8. การประชุมสัมมนาให้บริการรวบรวมผู้เชี่ยวชาญด้านโลจิสติกส์ชั้นนำในประเทศ ไทย ในส่วนวิชาการและองค์กรเอกชน เป็นเวทีกลางในการให้ผู้มีความเชื่ยวชาญมาถ่ายทอด ประสบการณ์ เพื่อเป็นแนวทางในการคำเนินการหรือการปรับตัวในภาคธุรกิจ ซึ่งการ ประชุมสัมมนาจะจัดขึ้นทุกปี มีผู้สนใจและเข้าร่วมงาน 400 – 500 คน ต่อครั้ง

 งานสัมมนาในภูมิภาค เป็นความร่วมมือกับหอการค้าต่างๆ เช่น หอการค้า จังหวัด ภากเหนือ และองค์กรต่างๆ

10. งานแสดงสินค้าและนิทรรศการ (Logistic Asia Exhibition & Conference) เกี่ยวกับข้อมูล ข่าวสารวิชาการและบริการทางค้านซัพพลายเชนและ โลจิสติกส์

11. บริการข้อมูลและจำหน่ายหนังสือที่ผลิตตั้งแต่ปี 2545 เป็นต้นมา บริการสืบค้น หนังสือโลจิสติกส์เล่มเก่า โดยจำหน่ายผ่านทางเว็บไซด์ และจำหน่ายวีซีดี,ดีวีดี ฝึกอบรมการ จัดการโลจิสติกส์ พร้อมบริการจัดหาผู้เชี่ยวชาญวิทยากรบรรยายด้านโลจิสติกส์ และให้คำปรึกษา ด้านการตลาด เช่น จัดทำหนังสือ กิจกรรมสัมมนาให้กับตลาดหลักทรัพย์ Mai ในการ ประชาสัมพันธ์การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ของ ETERNITY GRAND LOGISTIC PLC.

12. ผลิตและให้บริการจัดทำสารคดีหรือหนังสั้น เพื่อการอธิบายความเข้าใจ กระบวนการโลจิสติกส์ เช่น ผลิตสื่อวีดิทัศน์ "โลจิสติกส์ ปลากระป้อง" ความยาว 15 นาที ให้กับ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ผลิตสารคดีสั้น 5 นาที ออกอากาศทางสถานีวิทยุโทรทัศน์แห่ง ประเทศไทย เพื่อส่งเสริมความเข้าใจด้านโลจิสติกส์ให้กับผู้ประกอบการ

กลุ่มลูกค้าของบริษัทฯจะแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ

 กลุ่มผู้สนับสนุนด้านการโฆษณา ซึ่งเป็นบริษัทที่เน้นการขายไปที่องค์กรขนาดใหญ่ และสามารถตกลงซื้อขายในสัญญาระยะยาว 1 ปี ขึ้นไป เช่น การบินไทย การท่าเรือแห่งประเทศ ไทย เอสโซ่โมบิล วอลโว่ ทรัค & บัส สามมิตรมอเตอร์แมนูแฟคเจอริ่ง อินโนเวชั่น พูล เวิลด์สตีล 3 M ประเทศไทย อีซูซุ ทีเอ็นที เอ็กเพรส ทำให้บริษัทลดความเสี่ยงในเครดิตการชำระเงินของลูกค้า และไม่มีปัญหาหนี้เสีย

2. กลุ่มผู้อ่าน แบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ ผู้อ่านประจำที่สมัครสมากชิกรายปี และกลุ่มผู้อ่าน ทั่วไปที่ซื้อหนังสือจากแผง โดยทั้งกลุ่มมีเป้าหมายที่แตกต่างในเชิงกลยุทธ์กล่าวคือ ฐานของผู้อ่าน ประจำที่เป็นสมาชิกเป็นหลักประกันในการสร้างความเชื่อถือในตลาดการขายโฆษณา และเป็น ข้อมูลอ้างอิงว่ามีผู้อ่านประจำที่แน่นอน ซึ่งหมายถึงการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจนด้วย โดยบริษัท ฯ ได้ดำเนินการพัฒนาตลาดสมาชิกมาตั้งแต่ด้น มีการเปลี่ยนแปลงกลยุทธ์เพื่อเพิ่มฐานสมาชิกทุกปี เช่นสมักรสมาชิกหนังสือ 1 ปี แถมบัตรสัมมนาฟรี เป็นต้น ส่วนกลุ่มผู้อ่านทั่วไปเป็นการกระจาย หนังสือให้สามารถเข้าถึงผู้อ่านโดยผ่าน 400 กว่าสาขาของร้านซีเอ็ด รวมถึงสาขาของ B2S ร้านนาย อินทร์ แพร่พิทยา บุ๊กเฟรนด์ และร้านหนังสือขนาดใหญ่ทั่วประเทศ บริษัทผลิตสื่อสิ่งพิมพ์มีลูกค้าสมาชิกนิตยสารและหนังสือพิมพ์แบบรายปี ประมาณปี ละ6,000 รายทั่วประเทศไทย ซึ่งรายได้ที่รับจากสมาชิกนิตยสารและหนังสือพิมพ์อยู่ที่ประมาณ 5 ล้านบาทต่อปี โดยยังไม่รวมรายได้จากการจัดจำหน่ายจากร้านหนังสือตามสาขาต่างๆทั่วประเทศ ยอดการสั่งซื้อที่สำนักงาน และผลิตภัณฑ์อื่นๆของบริษัท ซึ่งบริษัทจะมีรายได้รวมประมาณการณ์ 18 ล้านบาทต่อปี

แต่ช่วง 2 ปีที่ผ่านมา เริ่มมีถูกค้าที่สนใจสื่อสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือและพ็อกเก็ตบุ๊ค โดยดูสินค้าจากเว็บไซค์บริษัทเพิ่มมากขึ้น แล้วทำการสั่งซื้อสินค้าโดยตรงกับทางบริษัท ไม่ผ่าน ร้านหนังสือหรือตัวแทนจำหน่าย ทำให้บริษัทจะต้องมินโยบายสั่งสินค้าประเภทหนังสือและพ็อก เก็ตบุ๊คมาไว้ในคลังสินค้าของบริษัท เพื่อบริการให้กับลูกค้ารายย่อยที่สั่งซื้อสินค้า ซึ่งมีจำนวนไม่ มากและแน่นอน และเนื่องจากเป็นบริการเสริมให้กับลูกค้าได้ส่งผลกระทบกับบริษัท จึงทำให้เกิด ปัญหาเรื่องต้นทุนมูลค่าสินค้าคงคลังทางด้านประเภทหนังสือและพ็อกเก็ตบุ๊คที่มีมูลค่าสูงขึ้น ในช่วงที่ผ่านมา

3.3 ขั้นตอนและกระบวนการดำเนินงาน

การทำงานของโปรแกรม SAP Business One (SAP B1)

การทำงานของโปรแกรม SAP Business One (SAP B1) ที่นำมาใช้ในการศึกษาวิจัยครั้ง นี้ เป็นโปรแกรมมีการเชื่อมโยงข้อมูล บนฐานข้อมูลเดียวกันในทุกกระบวนของบริษัทคังที่แสดงใน ภาพที่ 3.2



ภาพที่ 3.2 Master Data Course Overview Diagram

ขั้นตอนและวิธีการใช้โปรแกรม SAP Business One โดยเลือกจากหน้าจอ Windows ด้วยการคลิ๊กที่ ไอคอน SAP Business One คลิ๊ก 1 ครั้ง เลือก Open หรือใช้วิธีการคลิ๊ก 2 ครั้ง ติดกัน (Double Click) เพื่อเข้าหน้าหลักของโปรแกรมดังที่แสดงในภาพที่ 3.3



ภาพที่ 3.3 การเข้าโปรแกรม SAP Business One

เมื่อเปิดโปรแกรม SAP Business One ขึ้นดังที่แสดงในภาพที่ 3.4 หน้าแรกของ โปรแกรมนั้นจะมีประกอบด้วย 13 ไอคอนดังนี้

Administration	เกี่ยวกับข้อมูลรายละเอียดของผู้ใช้
😪 Financials	เกี่ยวกับทางค้านบัญชี
📚 Sales Opportunities	เกี่ยวกับ โอกาสในการขาย
📎 Sales - A/R	เกี่ยวกับการจัดจำหน่าย
🛒 Purchasing - A/P	เกี่ยวกับการจัดซื้อ
🔊 Business Partners 👘	เกี่ยวกับบัญชีคู่ค้า

😂 Banking	เกี่ยวกับการเงินและธนาคาร
Inventory	เกี่ยวกับคลังสินค้ำ
🌯 Production	เกี่ยวกับการผลิตสินค้ำ
MRP	เกี่ยวการวางแผนวัถตุดิบ
🐺 Service	เกี่ยวกับการบริการ
Human Resources	เกี่ยวกับทรัพยากรมนุษย์
Reports	เกี่ยวกับการรายงานผล



ภาพที่ 3.4 รายการหน้าหลักของโปรแกรม SAP Business One

การศึกษาวิจัยครั้งนี้จะมีแถบเครื่องมือที่เกี่ยวข้องในการทำโปรแกรม SAP Business One ดังที่แสดงในภาพที่ 3.5 ประกอบด้วย 10 ไอคอนดังนี้

LQ.	หมายถึง	การดูเอกสารก่อนจัคพิมพ์
4	หมายถึง	การสั่งปริ๊นหรือพิมพ์เอกสาร
0-0	หมายถึง	การค้นหาข้อมูล
*	หมายถึง	การเพิ่มข้อมูลใหม่
11	หมายถึง	การเลื่อนไปยังหน้าแรก

- 🜒 หมายถึง การเลื่อนถัดไปก่อนหน้า
- 🖻 หมายถึง การเลื่อนถัดต่อไป
- 🖻 หมายถึง การเลื่อนไปยังหน้าสุดท้าย หรือล่าสุด
- 🖪 หมายถึง การปรับเปลี่ยนรูปแบบต่างๆ ในการแสดงรายละเอียดข้อมูล
- 🔳 หมายถึง การเปิดปฏิทิน



ภาพที่ 3.5 แถบเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาโปรแกรม SAP Business One

กระบวนการจัดการสินค้าคงคลังและคลังสินค้า

กระบวนการจัดการสินค้าคงคลังและคลังสินค้านั้น เป็นกระบวนการที่จะช่วยใน ตรวจสอบจำนวนสินค้าได้ชัดเจนถูกต้อง ทั้งในกระบวนการรับสินค้าเข้า การเบิกสินค้าออก หรือ การโอนย้ายสิน ซึ่งขั้นตอนในกระบวนการจัดการสินค้คงคลังและคลังสินค้า ดังแสดงในภาพที่ 3.6

- 1. ข้อมูลหลัก และรายละเอียดสินค้า (Item Master)
- 2. ข้อมูลหลักของคลังสินค้า (Warehouse Master)
- 3. Inventory Transaction
 - (1) การรับสินค้า (Goods Receipt)
 - (2) การเบิกสินค้า (Goods Issue)
 - (3) การโอนสินค้าระหว่างคลัง(Good Transfer)
- 4. การตรวจนับสินค้าปลายปี (Physical Stock Counting)
- 5. การรายงานในระบบสินค้ำคงคลัง (Inventory Report)

Document Flow in Inventory



ภาพที่ 3.6 ขั้นตอนในกระบวนการจัดสินค้าคงคลังและคลังสินค้า

1. ข้อมูลหลักและรายละเอียคสินค้า (Item Master)

ขั้นตอนแรกในกระบวนการจัดสินก้ำคงคลังและคลังสินก้ำจะต้องมีการบันทึกข้อมูล ของสินก้ำให้กรบถ้วน ดังแสดงในภาพที่ 3.7 ซึ่งวิธีการบันทึกข้อมูลดังกล่าวเริ่มต้นด้วยการเข้าหน้า แรกของโปรแกรม SAP Business One จากนั้นคลิ๊ก 1 ครั้งที่ไอคอน Inventory ดังแสดงในภาพที่ 3.8 คลิ๊ก 1 ครั้งที่ไอคอน Item Master Data ^{Item Master Data} ดังแสดงใน ภาพที่ 3.9 เพื่อเริ่มโปรแกรมการบันทึกข้อมูลหลักของสินค้า



ภาพที่ 3.7 งั้นตอนการทำข้อมูลหลักและรายละเอียดสินค้า (Item Master)

] ?

ภาพที่ 3.8 การเลือกรายการ Inventory

Ċ								
<u>F</u> ile <u>E</u> dit	<u>V</u> jew <u>D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules <u>T</u> ools <u>W</u> indow <u>H</u> elp							
؛ 🖆 🔬	22 g 📾 🛛 🐨 1 💠 🔒 M 🖹 🖬 🖸	d y 🖻	6 8	6660	1 🗟 🗉	\Lambda 🖪	?	
OEC Comp manager Mo	n Menu							
	Financials Sales Opportunities Sales - A/R Purchasing - A/P Business Partners Banking Inventory Item Master Data Item Management Inventory Transactions		[ุคลิ๊กเลือก ITI	EM MASTEF	R DATA		
	Price Lists Pick and Pack Inventory Reports Production							

ภาพที่ 3.9 การเลือกรายการ Item Master Data

บันทึกข้อมูลทั่วไป General ^{General} ของสินล้ำ อาทิเช่น ชื่อสินล้าที่ช่อง Description Description รหัส สินล้าที่ช่อง Item Number Item Number Bar Code สินล้า(ถ้ามี)ที่ช่องBar Code Bar Code ประเภทสินล้าที่ช่องItem Type Item Type กลุ่มของสินล้าที่ช่อง Item Group Item Group ว่าเป็นกระเป๋า ดินสอ เฟอร์นิเจอร์ เป็นต้น ประเภทของราคาสินล้าที่ช่อง Price List Price List ว่าเป็น สินล้าราคาปกติ ลดราคา ราคาพิเศษ เป็นต้น ราคาสินล้าต่อหน่วยที่ช่อง Unit Price Unit Price ผลิต สินล้าโดยที่ช่องmanufacturer Manufacturer จัดจำหน่ายสินล้าโดยที่ช่องShipping Type Shipping Type และ การระบุเลขสินล้าแบบ Batchesหรือ Series (ถ้ามี) ที่ช่อง Serial and Batch Number Serial and Batch Numbers ซึ่งข้อดีของการระบุเลขสินล้า เพราะหากมีสินล้าเสียหายหรือไม่ได้คุณภาพ ก็ สามารถตรวจสอบว่าสินล้าชิ้นนั้นผลิตจากผู้ผลิตรายใด ในกรณีที่มีผู้ผลิตสินล้าหลายรายแต่ผลิต สินล้าประเภทเดียวกัน ดังแสดงในภาพที่ 3.10

Imm Number Lis Be Code HC01000D Insensitivitue Tage of the field of t	Elle Edit View Data Goto	Modules Iools Window Help			2	SAP
Imm Number 18 Bar Code HO01800D n 5 an 5 ਮ ส สและ Bar Code และ ชื่อสินก้า Imm Imm Description State 1 Production Code Imm San 5 ห ส และ Bar Code และ ชื่อสินก้า Imm I	Item Master Data				•	
Tx Ligge	Item Number Description Desc. in Foreign Lang. Item Type Rem Group Price List General Purchasing Data	L18 Bar Code 3ñusiae îstênstuseîrdqumu Items BOOK Base Price Unit Price Sales Data Inventory Data	H0010801D 150.00 \$ Planning Data Properties	กรอกรหัสและBar Code และ กรอกประเภทและราคาสินค้า Remarks	ะชื่อสินค้า	 ✓ Invent ✓ Sales 1 ✓ Purch ⊂ Figed.
Manufacturer ITL Issue Method BackRuth Additional Identifier	Tax Liable				Production Data DPhantom Rem	
Qn Hold	Manufacturer ITL Additional Identifier Shipping Type ITL <u>Sarial and Batch Numbers</u> Manage Rem by Non Uslid Qn Hold	*	กรอกผลิตสินค้ 	้ำโดขและจัดจำหน่าขสินค้าโดข สินค้าแบบ Batches หรือ Series	Issue Method	BackRush

ภาพที่ 3.10 การบันทึกข้อมูลทั่วไปของสินค้า (General)

บันทึกข้อมูลด้านการจัดซื้อของสินค้า Purchasing Data ^{Purchasing Data} อาทิเช่น ผู้ผลิต สินค้าที่ช่อง Preferred Vendor ^{Preferred Vendor} ในกรณีที่มีรายละเอียดของผู้ผลิตเดิมอยู่แล้วสามารถ กดที่ช่อง © โฆ เพื่อเลือกผู้ผลิตขึ้นมาโดยที่ไม่ต้องพิมพ์บันทึกใหม่อีกครั้ง ดังแสดงในภาพที่ 3.11

Eile Edit <u>V</u> iew Data Goto	Modules <u>T</u> ools	<u>W</u> indow <u>H</u> elp					SAP
	1 🖪 🗇 🏦	10 R 10 0) D 6 6 6 6 7 4	d 🗉 🛆 🖪 🥇		9
🔄 Item Master Data							
Item Number Description Desc. in Foreign Lang. Item Type Item Group Price List General Purchasing Duo Preferred Vendor Mitr Catalog No. Purchasing UoM Item per Purchase Unit Packaging UoM Customs Group	LI8 3ñuui-sza Saténat Items BOOK Base Price ata Sales Data pcs 1 pcs 1 ntiñon Vende	Bar Code uastradgubruu Unit Price Injventory Data ©© Pr ที่ต้องการ	H0010801D List of Busi # BP Code 1 V10000 2 V1010 3 V20000 4 V2000 5 V30000 5 V30000 5 V30000 9 S ¹ Datus 5 Datus 6 Code 8 V70000 9 S ¹ Datus 7 Konose C	BP Name Acme Associates Far East Imports Lesercom Anthony Smith Blockies Corpor Lumarx CTT Computers SMD Technolog Statuoni Wuter	BP Bal 	Length Width Height Volume Weight	♥ Inver ♥ Sales ♥ purd ■ Figed
Tay Turne	No Tay						
	no tax					Factor 1 Factor 2 Factor 3 Factor 4	
OK Cancel							

ภาพที่ 3.11 การบันทึกข้อมูลการจัดซื้อสินค้า(Purchase Data) เลือกรายละเอียดของผู้ผลิตเดิมที่มีอยู่

ระบุสินค้าแบบค็อตตาล็อค (ถ้ามี)ที่ช่อง Mfr Catalog No. Mfr Catalog No. เพื่อสะดวกใน การสั่งซื้อ ป้องกันการสั่งซื้อสินค้าผิดแบบ สี และประเภท ระบุหน่วยสินค้าที่ซื้อมาที่ช่อง Purchasing UoM Purchasing UoM ว่าสินค้านั้นซื้อเป็นจำนวนชิ้น ขวด โหล เป็นต้น ระบุหน่วยสินค้า ในการซื้อต่อชิ้นที่ช่อง Item per Purchase Unit Items per Purchase Unit ว่าสินค้านั้นซื้อเป็น 1ชิ้น 3 ชิ้น 6ชิ้น เป็นต้น ระบุหน่วยสินค้าที่ซื้อมาที่ช่อง Packaging UoM (Purchasing) Packaging UoM (Purchasing) ซึ่งเป็นหน่วยเดียวกับที่ช่อง Purchasing UoM Purchasing UoM และระบุหน่วยสินค้าในการซื้อต่อชิ้น ที่ช่อง Quantity per Packaging UoM Quantity per Packaging UoM ซึ่งเป็นหน่วยเดียวกับที่ช่อง Items per Purchase Unit Items per Purchase Unit ดังแสดงในภาพที่ 3.12

	Modules Iools Window Help	SAP
	1 11 42 🙃 M 🗙 N O D DA 7 La El D B & A 🛱 🖉 🖉 🖳 🛆 🖼 📍	
Item Master Data		
Item Number	LI8 Bar Code H0010801D	✓ Inven
Description	วิถีแห่งลอริสต์กล์และโช่อุปทาน	Sales I
Desc. in Foreign Lang.		Purch
Item Type	Items	🗌 Fi <u>x</u> ed .
Item Group	BOOK	
Price List	Base Price Unit Price 150.00 \$	
Gener <u>a</u> l P <u>u</u> rchasing Da	ata Sales Data Inventory Data Planning Data Properties Remarks	
Droforrad Vander		Longth
Preferred Vendor	กรอกระบหน่วยของสินค้า	width
Mfr Catalog No.		Height
Purchasing UoM	PCS	Volume
Items per Purchase Unit	1	Weight
Packaging UoM (Purchasing)	pcs	
Quantity per Packaging UoM	1	
Customs Group	Customs Exempt V 96	
Tax Type	No Tax	
		Factor 1
		Factor 2
		Factor 3
LD		Factor 4
Update Cancel		

ภาพที่ 3.12 การบันทึกข้อมูลการจัดซื้อสินค้า (Purchase Data)

บันทึกข้อมูลด้านการขายสินด้า Sales Data ^{Sales Data} อาทิเช่น ระบุหน่วยสินด้าในการ ขายที่ช่อง Sales UoM Sales UoM ว่าสินด้านั้นขายเป็นจำนวนชิ้น ขวด โหล เป็นต้น ระบุหน่วยสินด้า ในการขายต่อชิ้นที่ช่อง Items per Sales Unit Items per Sales Unit ว่าสินด้านั้นขายเป็น 1ชิ้น 3ชิ้น 6 ชิ้น เป็นต้น ระบุหน่วยสินด้าในการขายที่ช่อง Packaging Uom (Sales) ^{Packaging UoM (Sales)} ซึ่งเป็น หน่วยเดียวกับที่ช่อง Sales UoM Sales UoM และ ระบุหน่วยสินด้าในการขายต่อชิ้นที่ช่อง Quantity per Packaging UoM ^{Quantity per Packaging UoM} ซึ่งเป็นหน่วยเดียวกับที่ช่อง Items per Sales Unit Items per Sales Unit ดังแสดงในภาพที่ 3.13

File Edit Yiew Data Goto	Modules <u>T</u> ools <u>Wi</u> ndow <u>H</u> elp		SAP
	14 💠 🔓 N 😹 N Q D D V T 🖬 🗳 P B 6 6 6 7 2 🖗 🔍 🛆 🗷 📍		
🔄 Item Master Data			
Item Number Description Desc. in Foreign Lang, Item Type Item Group Price List	LI8 Bar Code HO010801D วิธีแห่งสองจัสตัวส์แหว่ริชอุปหาน Items V BooK V Base Price VUnit Price 150.00 \$		♥ Inven ♥ Sales 1 ♥ Purch ■ Figed
General Purchasing Data	a Sales Data Inventory Data Planning Data Properties Remarks		
Sales UoM Items per Sales Unit Packaging UoM (Sales) Quantity per Packaging UoM	pcs กรอกระบุหน่วยของสินค้า	Length Width Height Volume Weight	
h		Factor 1 Factor 2 Factor 3 Factor 4	
Update Cancel			

ภาพที่ 3.13 การบันทึกข้อมูลการขายซื้อสินค้า (Sales Data)

บันทึกข้อมูลด้านการคลังสินค้า Inventory Data ^{Inventory Data} อาทิเช่น การเลือกข้อมูล สินค้าที่ช่อง Set G/L Accounts By ^{Set G/L Accounts By} ระบุหน่วยสินค้าในคลังที่ช่อง Inventory UoM Inventory UoM และระบุการคำนวณราคาสินค้าที่ช่อง Valuation Method ^{Valuation Method} ดังแสดง ในภาพที่ 3.14

การตีมูลค่าของสินค้าคงคลัง ซึ่งจะทำให้ทราบว่ามูลค่าของสินค้าประเภทต่างๆมีมูลค่า สินค้ายอครวมที่เหลืออยู่ในคลังเท่าใด มี 3 แบบ คังนี้

 แบบเฉลี่ย (Moving Average Price) คือการกิดจากการรับสินด้าของแต่ละครั้งมาทำ การเฉลี่ยใหม่เสมอ แม้ว่าต้นทุนหรือรากาแต่ละครั้งจะต่างหรือไม่เท่ากันก็ตาม

 แบบเข้าก่อนออกก่อน (First In First Out : FIFO) คือ การคิดจากการรับสินค้าของ แต่ละครั้ง โดยสินค้าที่รับก่อนก็จะทำการออกก่อน แม้ว่าราคานั้นจะแตกต่างหรือเท่ากันก็ตาม

 แบบต้นทุนมาตรฐาน(Standard Price) คือ การคิดจากราคาสินค้าจริงในการรับสินค้า แต่ละครั้ง

Eile Edit View Data Goto	<u>M</u> odules <u>T</u> o	ols <u>W</u> indow	<u>H</u> elp								SAP
	🐔 💠 🧯) H 🖹 I	11 I I	M 7 🖾 [9066	60	1	🖳 🛆 🖪	1?		
🔄 Item Master Data											
Rem Number Description Description Item Stype Rem Group Price List General Purchasing Data Set GA. Account: By Inventory UoM Valuation Method Imp 01 General Imp 01 General Whee Code Whee Name Imp 01 General Ware Imp 02 Imp 03 Imp 04 Consignment Imp 04	LI8 3ñuisao tañ BOOK Base Price Sales Data Warehouse pcs Moving Avera house arehouse Folouse	Bar d	Price	+0010801D 150.00 \$ ning Data Prop รอกเลือกข้อ สินค้า แ 83	erties Remarks วมูลสินค้าจา ละการดีมูลร -83	ก ระบุห ่าสินค้า	าน่วย	. Inventory	✓ Managy Inventory Required (Minimum Maximum Req. Inv. Level	s Inventory by W Level Purchasing UoM) Item Cost	¥ Inveni ¥ Sales I ₩ Purch Fixed -
Update Cancel				83	-83						Set Default W <u>h</u> ze

ภาพที่ 3.14 การบันทึกข้อมูลการคลังสินค้า (Inventory Data)

การกำหนดกลังสินก้าต้องทำการบันทึกข้อมูลกลังสินก้ำให้กรบถ้วน ซึ่งวิธีการบันทึก ข้อมูลดังกล่าว ด้วยการกลิ๊กที่ช่อง Whse Code ^{Whse Code} ตรงแถว ที่ว่าง แล้วกดที่ช่อง © จะ แสดงหน้าต่างเป็น List of Warehouse ขึ้นมา ถ้ามีข้อมูลอยู่เดิมแล้วกดเลือกข้อมูลนั้น แล้วกดเลือกที่ ช่อง Choose ดังแสดงในภาพที่ 3.15

Ele Edit Ylew Data Goto	Modules Iools Window Help 174 💠 🏦 M 📾 🖄 O D D Y 📬 🕞 D 🕵 🗟 🛱 🗗 🖉 🖗 🕰 🛆 🖼 ?	SAP
Item Number Description Desc. in Foreign Lang. Item Type Item Group Price List General Purchasing Date	LI8 Bar Code HO010801D 3ñiukkao tañafua/tabukhu Itens BOOK Base Price Unit Price 150.00 \$ List of Warehouses Sales Data Inventor Find Warehouse Name	♥ Inver ♥ Sales ♥ Purct Fixed
Set G/L Accounts By Inventory UoM Walustion Method # Whise Code Whise Name 1 0 01 General War 2 02 West Cost W 3 03 Dropship Wa 4 04 Consignmen 5	Warehouse Image of the code Warehouse Image of the code Image of the code<	
OK Cancel	กคเลือกกลังสินก้ำที่มีข้อมูลเดิมแล้วกด Choose	t Default W <u>h</u> se

ภาพที่ 3.15 รายละเอียดคลังสินค้าใน List of Warehouse

แต่ในกรณีที่ไม่มีหรือต้องการเพิ่มข้อมูลคลังสินค้าใหม่เข้าไปให้กดเลือกที่ช่อง New
 Mew
 ซึ่งจะแสดงหน้าต่างเป็น Warehouse Setup ขึ้นมา เพื่อให้ทำการบันทึกข้อมูลใหม่ อาทิ
 เช่น ตั้งรหัสของคลังสินค้าที่ช่อง Warehouse Code
 Warehouse Code
 Warehouse Name
 Warehouse Name
 ข้อมูลทางด้านภาษีที่ช่อง Tax Code
 Tax Code สถานที่ตั้งของ
 กลังสินค้าที่ช่อง Location
 Location
 ที่อยู่และถนนของคลังสินค้าที่ช่อง Street/PO Box
 Street/PO Box
 ตรอกหรือซอยที่ช่อง Block
 Block
 รหัสไปรษณีย์ที่ช่องZip Code
 Zip Code
 เมืองที่ตั้งคลังสินค้าที่
 ช่อง City
 City
 Usะเทศที่ตั้งคลังสินค้าที่ช่อง County
 County
 หรือรัฐที่ตั้งคลังสินค้าที่ช่อง State
 state
 หลังจากนั้นกดที่ช่อง ADD
 Add
 เพื่อเป็นการบันทึกข้อมูลเรียบร้อยในโปรแกรม ดังแสดง
 ในภาพที่ 3.16

Eile Edit Yiew Data Goto M Data Goto M	odules Iools Window Help 14 李 备 M 密 图 图 图 网 下 画 印 图 透 高 局 一 之 员 民 A 篇 ?	
📄 Item Master Data		
Item Number L Description 7 Desc. in Foreign Lang. Item Type II Item Group E Price List E	18 Bar Code HO010801D กันห่วลอ จิสติกศันสะโซสุปหาน iems OOK Warehouses - Setup	V Inv V Sal V Bur □ Fig
General Purchasing Data Set G/L Accounts By W Inventory UoM W Valuation Method M ♥ Whise Code Whise Code Whise Name 1 ♥ 01 General Wareho General Wareho 2 ♥ 02 ● 03 Dropship Wareh 4 ♥ 04 Consignment W	Warehouse Code Warehouse Name Sales Data General Accounting iarehouse Image: Code Image: Drop Ship issociation Image: Code Image: Code Image: Code Image: Code Image: Code Image: Code Image: Code Image: Code <	In ange Inventery by Warehouse New Level red (Purchasing UoM) um vel Item Cost Item

ภาพที่ 3.16 การเพิ่มข้อมูลคลังสินค้าใน Warehouse Setup

การบันทึกข้อมูลด้านการวางแผน Planning Data ^{Planning Data} อาทิเช่น การผลิตสินค้า ที่ช่อง Planning Method ^{Planning Method} แล้วกดที่ช่อง © เลือกผลิตสินค้า (MRP) หรือ ไม่ผลิต สินค้า (NONE) การเลือกที่มาของสินค้าที่ช่อง Procurement Method ^{Procurement Method} แล้วกดที่ ช่อง © เลือกผลิตสินค้า (MAKE) หรือ สั่งซื้อ (BUY) จำนวนสินค้าขั้นต่ำในการสั่งซื้อหรือ ผลิตสินค้าที่ช่อง Minimum Order Qty ^{Minimum Order Qty} และช่วงเวลานำของสินค้าที่ช่อง Lead Time Lead Time ดังแสดงในภาพที่ 3.17



ภาพที่ 3.17 บันทึกข้อมูลด้ำนการวางแผน (Planning Data)

- 3. Inventory Transaction
 - (1) การรับสินค้า (Goods Receipt)

ขั้นตอนการรับสินค้า เป็นการรับสินค้าที่มีการจัดซื้อสินค้าดังแสดงในภาพที่ 3.18 ซึ่งวิธีการบันทึกข้อมูลดังกล่าวเริ่มต้นด้วยการเข้าหน้าแรกของโปรแกรม SAP Business One จาก นั้นคลิ๊ก 1 ครั้งที่ไอคอน Inventory **Inventory** ดังแสดงในภาพที่ 3.19 แล้วคลิ๊ก 1 ครั้งที่ ไอคอน Inventory Transaction **Inventory Transactions** ดังแสดงในภาพที่ 3.20 จากนั้นคลิ๊ก 1 ครั้งที่ไอคอน Goods Receipt **Goods Receipt** ดังแสดงในภาพที่ 3.21 เพื่อเป็นการเริ่มโปรแกรม การรับสินค้า



ภาพที่ 3.18 ขั้นตอนการรับสินค้า Goods Receipt

File Edit View Data Goto Modules Tools Window Help	
🗁 Main Menu	
OEC Computers manager	
Modules Drag & Relate My Menu	
Administration	
🐼 Financials	
📚 Sales Opportunities	
🗞 Sales - A/R	
🛒 Purchasing - A/P	
Business Partners	
😂 Banking	
Inventory	คลิกเลือก INVENTORY
Section Section	
MRP	
- Service	
A Human Resources	
W Reports	

ภาพที่ 3.19 การเลือกรายการ Inventory

Elle Edit View Data Goto Modules Iools Window Help	
	6258650 284 🛆 🖬 📍
🗁 Main Menu	
OEC Computers manager Modules Drag & Relate My Menu Administration	
Financials Sales Opportunities Sales - A/R Purchasing - A/P	
Business Partners Banking	
 Item Master Data Item Management 	ő. 4
Inventory Transactions Price Lists Pick and Pack	naniaon INVENTORY TRANSACTION
Inventory Reports	

ภาพที่ 3.20 การเลือกรายการ Inventory Transaction

Ē	
<u> File Edit View D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules <u>T</u> ools <u>W</u> indow <u>H</u> elp	
	IVD 606667268 A 2 ?
🕞 Main Menu	
OEC Computers	
manager Madula Dura O Dulas Maria Maria	
Sales - A/R	
Sector Strategy Purchasing - A/P	
Business Partners	
Sanking Banking	
Inventory	
🗖 Item Master Data	
🛅 Item Management	
Inventory Transactions	
🗖 Goods Receipt	คลิ๊กเลือก Goods Receipt
🗖 Goods Issue	
Inventory Transfer	
Initial Quantities, Inventory Tracking, and Inventory Posti	ing a state stat
Cycle Count Recommendations	
Inventory Revaluation	

ภาพที่ 3.21 การเลือกรายการ Goods Receipt

เมื่อทำการคลิ๊กเลือกรายการรับสินค้าแล้ว จะแสดงหน้าต่าง Goods Receipt ขึ้นมาหลัง จากนั้นคลิ๊ก 1 ครั้งที่ช่อง Item No. Item No. ตรงแถวที่ 1 จะแสดงแถบสีเหลือง กดที่ช่อง 🗐 เพื่อ แสดงข้อมูลสินค้าที่ต้องการรับสินค้า โดยจะแสดงหน้าต่าง List of Item จะสะควกในการค้นหา สินค้า โดยเลื่อนลูกสรขึ้น-ลง 🗬 หากจำชื่อหรือรหัสสินค้าได้ให้พิมพ์ลงในที่ช่อง Find Find จากนั้นกดเลือกที่ช่อง Choose Choose คังแสดงในภาพที่ 3.22



ภาพที่ 3.22 การค้นหาข้อมูลสินค้าในการรับสินค้า

แต่กรณีที่ไม่มีหรือต้องการเพิ่มข้อมูลสินค้าใหม่เข้าไป ให้กดเลือกที่ช่อง New verian verian verian Item Master Data ^{Ltem Master Data} ขึ้นมา เพื่อให้ทำการกรอก รายละเอียดข้อมูลสินค้าใหม่แล้วกด ADD ^{Add} เป็นการบันทึกข้อมูล ดังแสดงในภาพที่ 3.23 ซึ่งวิธีการบันทึกข้อมูลสินค้าใหม่สามารถดูจากข้อมูลหลักและรายระเอียดสินค้า (Item Master)

Elle Edit View Data Goto Modules Iools Window	<u>H</u> elp			
		₽₿ŏ₿∂∠₿	L 🛆 🖬 📍	
🗖 Main Menu				
OEC Computers	🔄 Item Master Data			
Modules Drag & Relate My Menu	Item Number	Bar Code		☑ Inventory Item
📚 Sales Opportunities	Description Desc. in Foreign Lang.			 Sales Item Purchased Item
🗞 Sales - A/R	Item Type Them Group	Items T		Fixed Assets
🛒 Purchasing - A/P	Price List	Base Price Unit Price		
🔊 Business Partners				
🚳 Banking	General Purchasing Data	Sales Data Joventory Data		Remarks
Inventory	General Parchaing bere	Sales Bara Internet y Bara	Fight mig bara Fighteria	Kantan <u>K</u> a
Item Master Data	Tax Liable		Production Data	
📋 Item Management			Phantom Item	
Inventory Transactions	Manufacturer OEG		Issue Method	Backflush 🔻
Goods Receipt	Additional Identifier	av EM T		
🗖 Goods Issue	cil Initia l	ex Em		
Inventory Transfer	Serial and Batch Numbers	_		
Initial Quantities, Inventory Tracking, and	Manage Item by Nor	ie 🔻		
Cycle Count Recommendations	T I			,
Inventory Revaluation	U Valid	กรอกรายละเอียดข้อมลสิ	นค้ำใหม่ แล้วกด AD	D
	On Hold			
	Add Cancel			

ภาพที่ 3.23 การเพิ่มข้อมูลสินค้าใหม่ในการรับสินค้า

หลังจากค้นหาข้อมูลสินค้าได้ครบตามจำนวนรายการที่ต้องการรับสินค้าแล้ว คลิ๊ก 1 ครั้งที่ช่อง Quantity Quantity พิมพ์ยอครวมจำนวนสินค้าจริงลงในช่อง ดังแสดงในภาพที่ 3.24 เพื่อ เป็นอำนวยความสะควกในการคำนวณจำนวนสินค้า สามารถกดที่ช่อง แสดงหน้าต่างเครื่องคิด เลขขึ้นมา ดังแสดงในภาพที่ 3.25

<u>File Edit View Data Goto Modules Tools Window</u>	Help				
			66 🖌 🗟	🖪 🛆 🖬 📍	
🗁 Main Menu					
OEC Computers	Goods Rece	eipt			
manager Modules Drag & Relate My Menu	Number 57	2 Series	Primary 🔻	Postin	ng Date
📚 Sales Opportunities	Price List La	ast Purchase Price	•	Ref, 2	ment Date
🗞 Sales - A/R	# Item No.	Item Description	Quantity Unit Price	Total Inventory	Item Unit c
🛒 Purchasing - A/P	1 📫 L17	วิถีแห่งลอจิสติกส์และโซ่อุปห		⇒ 52300000-0	01- pcs
🔊 Business Partners	2 📫 LI5	มองรอบทิศ คิดแบบลอจิสติกล่	1	➡ 52300000-0	01- pcs
😂 Banking	4	เพราะลอ จสตกส เบนมากกวาก		→ 52300000-0	JI- pcs
Inventory					
🗖 Item Master Data		·			
💼 Item Management	พิมพ์จำนวนสินค้า	ที่รับจริงในช่อง Quant	tity		
Inventory Transactions					
Goods Receipt	Remarks				
🗖 Goods Issue					
🗖 Inventory Transfer	Journal Remark	Goods Receipt			
🗖 Initial Quantities, Inventory Tracking, and					
Cycle Count Recommendations		ancer			
Inventory Revaluation					
·					

ภาพที่ 3.24 การพิมพ์จำนวนสินค้าที่รับจริง



ภาพที่ 3.25 เครื่องกิดเลขในการกำนวณจำนวนสินก้าในการรับสินก้า

พิมพ์จำนวนสินค้าที่รับครบเรียบร้อยแล้ว กคที่ช่อง ADD Add จะแสคง หน้าต่าง System Message เป็นการเตือนในการตรวจสอบข้อมูล ก่อนที่ระบบจะทำการบันทึกข้อมูล ที่ได้ หากข้อมูลถูกต้องครบถ้วน กคที่ช่อง YES Yes เพื่อบันทึก หากมีข้อมูลผิดพลาด หรือไม่ครบถ้วนกคที่ช่อง No No โดยระบบจะย้อนกลับไปยังหน้า Goods Receipt เพื่อทำ การแก้ไขข้อมูลใหม่จนกว่าจะถูกต้องครบถ้วน ดังแสดงในภาพที่ 3.26 เมื่อทำการรับสินค้า ครบถ้วนแล้ว ข้อมูลจากการรับสินค้า จะเชื่อมโยงไปยังข้อมูลคลังสินค้า ทำให้ยอคสินค้าเพิ่มขึ้น ตามรายการข้อมูลสินค้าที่รับจริง



ภาพที่ 3.26 ข้อความเตือนก่อนการบันทึกข้อมูลใหม่ทุกครั้ง

(2) การเบิกสินค้า (Goods Issue)

ขั้นตอนการเบิกสินค้า เป็นการเบิกสินค้าที่มีการจัดจำหน่ายสินค้าดังแสดงในภาพที่ 3.27 ซึ่งวิธีการบันทึกข้อมูลดังกล่าวเริ่มต้นด้วยการเข้าหน้าแรกของโปรแกรม SAP Business One จากนั้นคลิ๊ก 1 ครั้งที่ไอคอน Inventory **(D) Inventory** ดังแสดงในภาพที่ 3.28 แล้วคลิ๊ก 1 ครั้งที่ ไอคอน Inventory Transaction **(Inventory Transactions**) ดังแสดงในภาพที่ 3.29 จากนั้นคลิ๊ก 1 ครั้งที่ไอคอน Goods Issue **(D) Goods Issue** ดังแสดงในภาพที่ 3.30 เพื่อเป็นการเริ่มโปรแกรมการ เบิกสินค้า



ภาพที่ 3.27 ขั้นตอนเบิกสินค้า (Goods Issue)

Eile Edit <u>V</u> iew [a <u>G</u> oto <u>M</u> odules <u>T</u> ools <u>W</u> indow <u>H</u> elp
🗋 🖶 🕄 🌖	
🗁 Main Men	
Manager	
M <u>o</u> dules	Drag & Relate My Menu
📋 Admi	tration
😡 Finan	
🛛 🍋 Sales	oportunities
Sales	4/R
Purcr	a Davtage
Busir	
	หน
Sector Prod	cion
MRP	
🐺 Servi	
🞲 Huma	Resources
🔛 Repo	

ภาพที่ 3.28 การเลือกรายการ Inventory

Eile Edit <u>Vi</u> ew Data <u>G</u> oto Modules Iools <u>W</u> indow <u>H</u> elp	
	EP5666720E 🛆 🖬 ?
🗁 Main Menu	
OEC Computers manager Modules Drag & Relate My: Menu	
Administration Financials	
Sales Opportunities Sales - A/R	
Purchasing - A/P Business Partners	
Banking	
 Item Master Data Item Management 	,
 Inventory Transactions Price Lists 	คลี๊กเลือก Inventory Transaction
 Pick and Pack Inventory Reports 	
Note that the second se	

ภาพที่ 3.29 การเลือกรายการ Inventory Transaction

<u>File Edit V</u> iew <u>D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules <u>T</u> ools <u>W</u> indow <u>H</u> elp	
🕞 Main Menu	
OEC Computers	
manager	
Sales Upportunities	
Sales - A/R	
🛒 Purchasing - A/P	
Business Partners	
🚳 Banking	
Inventory	
🗖 Item Master Data	
🚞 Item Management	
🗁 Inventory Transactions	
🗖 Goods Receipt	
🗖 Goods Issue	คลิ๊กเลือก Goods Issue
Inventory Transfer	
Initial Quantities, Inventory Tracking, and Inventory Posting	
Cycle Count Recommendations	
Inventory Revaluation	

ภาพที่ 3.30 การเลือกรายการ Goods Issue

เมื่อทำการคลิ๊กเลือกรายการเบิกสินค้าแล้ว จะแสดงหน้าต่าง Goods Issue หลังจากนั้น คลิ๊ก 1 ครั้งที่ช่อง Item No. Item No. ตรงแถวที่ 1 จะแสดงแถบสีเหลือง กดที่ช่อง 🖨 เพื่อแสดง ข้อมูลสินค้าที่ต้องการเบิกสินค้า โดยจะแสดงหน้าต่าง List of Item จะสะควกในการค้นหาสินค้า โดยเลื่อนลูกศรขึ้น-ลง 🤍 หากจำชื่อหรือรหัสสินค้าได้ให้พิมพ์ลงในที่ช่อง Find Find จากนั้นกด เลือกที่ช่อง Choose



ภาพที่ 3.31 การค้นหาข้อมูลสินค้าในการเบิกสินค้า

แต่กรณีที่ไม่มีหรือต้องการเพิ่มข้อมูลสินก้าใหม่เข้าไป ให้กดเลือกที่ช่อง New verial v

E	jle Edit <u>V</u> iew Data <u>G</u> oto <u>M</u> odules <u>T</u> ools <u>W</u> indow	<u>H</u> elp				□¤× s4
I	0 1 0) 6 / 🖉 I	L 🛆 🖬 🥇	
[🖵 Main Menu					
	OEC Computers	🖃 Item Master Dat	a			
	Modules Drag & Relate My Menu	Item Number		Bar Code		Inventory Item
	📚 Sales Opportunities	Description Desc. in Foreign Lang.				 Sales Item Purchased Item
	🗞 Sales - A/R	Item Type	Items	*		Fixed Assets
	🛒 Purchasing - A/P	Item Group Price List	Items Base Price	▼ Unit Price		
	🔊 Business Partners					
	😂 Banking	General Durchasing	Data K. Salar Data K	Tavastary Data	Dispering Data Preparti	an le Banaulan
	Inventory	General Porchasing	Data Dales Data	Tilloentory Data	Planning Data Properti	es Keinar <u>K</u> s
	Item Master Data	Tax Liable			Production Data	
	🛅 Item Management	Tex Liable			Phantom Item	
	Inventory Transactions	Manufacturer	OEC	Ŧ	Issue Method	Backflush 🔻
	Goods Receipt	Additional Identifier	Feder EM	-		
	Goods Issue	Canial and Datab Mumbaus	- redex En			
	Inventory Transfer	Managa Itan by	None	-		
	Initial Quantities, Inventory Tracking, an	Manage Rein by	Hone			
	Cycle Count Recommendations		1			
	Inventory Revaluation	🗆 Valid	ดรอกรายละ	เอียดข้อมูลสินเ	ค้าใหม่ แล้วกค AD	D
		🗌 <u>O</u> n Hold	L			I
		Add Cancel				

ภาพที่ 3.32 การเพิ่มข้อมูลสินค้าใหม่ในการเบิกสินค้า

หลังจากก้นหาข้อมูลสินก้าได้กรบตามจำนวนรายการที่ต้องการเบิกสินก้าแล้ว กลิ๊ก 1 กรั้งที่ช่อง Quantity ^{Quantity} พิมพ์ยอกรวมจำนวนสินก้าเบิกจริงลงในช่อง ดังแสดงในภาพที่ 3.33

		_
<u>File Edit View Data Goto Modules Tools Window</u>	Help	
🗋 🗳 🖏 🖉 📾 🛛 🧊 📢 💠 🕅 😹	M Q D M Y 🛱 🗈 12 15 6 6 7 🖉 🗟 🖾 🖾	?
🗖 Main Menu		
OEC Computers		
manager	Goods Issue	
Modules Drag & Relate My Menu		
📚 Sales Opportunities	Number 1 Series Primary Posting Date	07/04/2008
Sales - A/R	Price List Last Purchase Price Ref. 2	07/04/2000
European Eur	# Item No. Item Description Quantity Inventor Item Cost	Unit of Mea
Business Partners	1 📫 LI7 วิถีแห่งลอจิสติกส์และโซ่อุปท 🔝 1.000 📫 52300000	pcs
	2 📫 LI5 มองรอบพิศ คิดแบบลอจิสติกส์ 1 📫 \$2300000	pcs
Sanking	3 📫 LI3 เพราะลอจิสติกส์เป็นมากกว่าก 1 📫 \$2300000	pcs
Inventory	4	
🗖 Item Master Data		
📋 Item Management	ไมพ์จำนวนสินค้าที่เบิกจริงในช่อง Quantity	
🗁 Inventory Transactions		
Goods Receipt		
Goods Issue	Remarks	
Inventory Transfer		
Initial Quantities, Inventory Tracking, ar	Journal Remark Goods Issue	
Cycle Count Recommendations	Add Cancel	
Inventory Revaluation		

ภาพที่ 3.33 การพิมพ์จำนวนสินค้าที่เบิกจริง

เพื่อเป็นอำนวยความสะดวกในการคำนวณจำนวนสินค้า สามารถกดที่ช่อง🔲 แสดง หน้าต่างเครื่องกิดเลขขึ้นมา ดังแสดงในภาพที่ 3.34

Ē				
<u>File Edit View Data Goto Modules Tools Window</u>	<u>H</u> elp			
		ivo do B (56 <i>6 2</i> 88	△ □ ?
🗁 Main Menu				
OEC Computers				
manager	Goods	lssue		
Modules Drag & Relate My Menu	Number	1 Series	Primary 🔻 Posting Date	07/04/2008
Sales Upportunities			Document Dal	e 07/04/2008
Sales - A/R	ນລະປາເວາະລຳ	นวอมอำนวนสินอ้า	▼ Ref. 2	
	แต่งเนทาวทา	นาแกกเทานนหมา	Quantity Inventor Item Co	st Unit of Mea
Business Partners	2 📫 LI5		■ 1.000 □ 52300000	pcs
Sanking	3 📫 LI3		1 52300000	pcs
Inventory	4			
🗖 Item Master Data		<u>B</u> ackspace CE		
🔛 Item Management		MC 7 8 9 x		•
Inventory Transactions		MR 4 5 6 +		
Goods Receipt				
Goods Issue	Remarks	M5 1 2 3 %	sqrt	
Inventory Transfer		M+ 0 +/ 1/2		
Initial Quantities, Inventory Tracking, an	Journal Remark			
Cycle Count Recommendations	Add	Close ⊆opy to Fie	eld	
Inventory Revaluation				

ภาพที่ 3.34 เครื่องคิดเลขในการคำนวณจำนวนสินค้าในการเบิกสินค้า

พิมพ์จำนวนสินค้าที่เบิกครบเรียบร้อยแล้ว กคที่ช่อง ADD Add จะแสคง หน้าต่าง System Message เป็นการเตือนในการตรวจสอบข้อมูล ก่อนที่ระบบจะทำการบันทึกข้อมูล ที่ได้ หากข้อมูลถูกต้องครบถ้วน กคที่ช่อง YES Yes เพื่อบันทึก หากมีข้อมูลผิดพลาด หรือไม่ครบถ้วนกคที่ช่อง No No โดยระบบจะย้อนกลับไปยังหน้า Goods Issue เพื่อทำ การแก้ไขข้อมูลใหม่จนกว่าจะถูกต้องครบถ้วน ดังแสดงในภาพที่ 3. 35 เมื่อทำการเบิกสินค้า ครบถ้วนแล้ว ข้อมูลจากการเบิกสินค้า จะเชื่อมโยงไปยังข้อมูลคลังสินค้า ทำให้ยอดสินค้าลคลง ตามรายการข้อมูลสินค้าที่เบิกจริง
Eile Edit View Data Goto Modules Tools Window	v <u>H</u> elp	
🗁 Main Menu		
OEC Computers manager	Goods Issue	
Modules Drag & Relate My Menu Sales Opportunities	Number 1 Series Primary Posting Date 07/0 Document Date 07/0	04/2008 04/2008
Sales - A/R	Price List Last Purchase Price Ref. 2 # Item No. Item Description Quantity Inventor Item Cost Unit	t of Mea
Business PartnersBanking	1 เр. 117 วิกิแห่งลอจิสติกส์และโช่อุปหา 23 เр. 52300000- pcs 2 เр. 115 มองรอบพิศ คิดแบบลอจิสติกส์ 24 เр. 52300000- pcs 3 เр. 11 โรงรายอาสุสติกส์ 14 เค. 52300000- pcs	
 Inventory Item Master Data 	You cannot change this document after you have added it. Continue?	2
 มี ข้อความเดือนก่อนจะบันทึก ถูกต้อง หรือ กด No เพื่อทำการแก้ไข้ก่อนป 	เงกดYes 'No	v
 Inventory Transfer Initial Quantities, Inventory Tracking, an Cycle Count Recommendations 	Dournal Remark Goods Issue	
Inventory Revaluation		

ภาพที่ 3.35 ข้อความเตือนก่อนการบันทึกข้อมูลใหม่ทุกครั้ง

(3) การโอนสินค้าระหว่างคลัง (Inventory Transfer)

ขั้นตอนการ โอนสินค้าระหว่างคลัง เป็นการเบิกสินค้า โดยใช้วิธีการ โอนระหว่าง คลัง จากคลังหนึ่งไปยังกลังหนึ่ง ในกรณีที่มีหลายคลังสินค้า ดังแสดงในภาพที่ 3.36



ภาพที่ 3.36 ขั้นตอนการถ่ายโอนสินค้า Inventory Transfer

วิธีการบันทึกข้อมูลดังกล่าวเริ่มต้นด้วยการเข้าหน้าแรกของโปรแกรม SAP Business One จากนั้นคลิ๊ก 1 ครั้งที่ไอคอน Inventory *Inventory* ดังแสดงในภาพที่ 3.37



ภาพที่ 3.37 การเลือกรายการ Inventory

เมื่อเลือกรายการ Inventory แล้วคลิ๊ก 1 ครั้งที่ไอคอน Inventory Transaction Inventory Transactions ดังแสดงในภาพที่ 3.38 จากนั้นคลิ๊ก 1 ครั้งที่ไอคอน Good Transfer Inventory Transfer ดังแสดงในภาพที่ 3.39 เพื่อเป็นการเริ่มโปรแกรมการโอนสินค้าระหว่างคลัง



ภาพที่ 3.38 การเลือกรายการ Inventory Transaction



ภาพที่ 3.39 การเลือกรายการ Inventory Transfer

เมื่อทำการคลิ๊กเลือกรายการโอนสินค้าระหว่างคลังแล้ว จะแสดงหน้าต่าง Inventory Transfer จากนั้น จากนั้นคลิ๊ก 1 ครั้งที่ช่อง Customer Customer จะแสดงแถบสีเหลือง กดที่ช่อง (เพื่อแสดงข้อมูลโดยจะแสดงหน้าต่าง List of Business Partners จะสะดวกในการค้นหารายชื่อ โดย เลื่อนลูกศรขึ้น-ลง หากจำชื่อหรือรหัสลูกค้าได้ให้พิมพ์ลงในที่ช่อง Find Find จากนั้นกดเลือก ที่ช่อง Choose ดังแสดงในภาพที่ 3.40



ภาพที่ 3.40 การเลือกข้อมูล Business Partners ที่มีอยู่ในระบบ

แต่ในกรณีที่ไม่มีหรือต้องการเพิ่มข้อมูลใหม่เข้าไป ให้กดเลือกที่ช่อง New จะแสดงหน้าต่าง Business Partners Master Data ขึ้นมา ใส่รหัสของข้อมูลที่ช่อง Code Code กดที่ ช่อง ลูกศร ▼ ท้ายช่อง Code เพื่อเลือกประเภท Business Partners Master Data ออกเป็น3 ประเภท กือ Customer Customer เป็นลูกค้าที่ทำการซื้อสินค้าจากบริษัท Vendor Vendor Iป็นผู้ผลิตหรือผู้ขาย สินค้าให้กับบริษัท และLead Lead หรือ Customer Requirement เป็นกลุ่มที่กำลังสนใจ แต่ยังไม่ได้ มีการตอบตกลง จนกว่าจะมีการเสนอราคาที่พอใจ หรือเรียกว่า "กลุ่มเป้าหมายในอนาคต" ดังแสดง ในภาพที่ 3.41

	<u>F</u> ile (<u>E</u> dit	⊻iew	<u>D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odu	les <u>T</u> ools	Window	Help										
	à,	8			۵ 🕸	H	10		V Az	162	1 🖪	666	1 🖉	<u> </u>	<u>N</u>	?	
		Maii	n Me	nu					\times								
	OEC	Comp	outers														
	mana	ager															
		Mo	dules	Drag & Relate		Busines	e Dartno	r Masto	r Data								
		22	Sale	es Opportunities		Dusines	s Pai the	maste	Γυαια				เลือกา	ໄຮະເກາ	ทของ B	usiness	
		-	Sale	os - Δ/Ρ	Coc	e				Customer	-						
		~	Dail			e				Customer			Pai	tners M	Master	Data	
		-	Pur	chasing - A/P	For	ign Name		Caratur		Vendor							
		s.	Bus	iness Partners	Cur	-p rendv		US Dolla	r	Lead	÷						
			Ban	king	Fed	eral Tax ID		00000									
		m	Inv	entory													
		-	These	Master Data		General	Contact P	ersons	<u>A</u> ddres:	ses Payme	ent Terr	ms Paymen	it System 👔 /	Acc <u>o</u> untii	ing Pro	operties	Remar <u>k</u> s
		_	Iten	Master Data	Tel	1						Contact Perso	on				
			Iten	n Management	Tel	2 sile Dhone						ID No. 2					
		B	Inve	ntory Transactions	Eau	Jie Phone											
				Goods Receipt	E-N	Iail						Remarks					
				Cande Terra	We	b Site											
4					Shi	oping Type				-	▼ (■)	Sales Employ	ee	-N	lo Sales Er	nployee-	- ■
				Inventory Transfer	Pas	sword toring India	ator										
				Initial Quantities, In	vent Pro	ject					÷.	BP Channel C	ode				
				Cycle Count Recomm	iend							Technician					
			.	Inventory Revaluatio	n							Territory					
				,													
						Active											
						On Hold											
						Add	Cancel					Related Ser	vicè Calls	Activi	ity	Related A	ctivities
					and the second s				_								

ภาพที่ 3.41 การเลือกประเภทข้อมูลใหม่ของ Business Partners Master Data

ใส่ชื่อภาษาไทยที่ช่อง Name Name ชื่อภาษาอังกฤษที่ช่อง Foreign Name Foreign Name ประเภทที่ช่อง Group Group กดที่ช่อง ลูกศร 🔻 เพื่อเลือกประเภท ดังแสดงในภาพที่ 3.42 แต่กรณีที่ ไม่มีหรือต้องการเพิ่มข้อมูลใหม่เข้าไป ให้กดเลือกที่กำว่า " Define New" จะแสดงหน้าต่าง Customer Groups- Setup ขึ้นมา แล้วบันทึกข้อมูลใหม่ลงไปกดเลือกที่ OK 🥂 หรือ กด ยกเลิกที่ Cancel Gancel ดังแสดงในภาพที่ 3.43

	<u>File E</u> dit <u>V</u> iew <u>D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules	<u>T</u> ools <u>W</u> indow <u>H</u> elp						
		1 D D 🗷 🕺 🔓) d E	1060/	ə 🖪 ,	⚠ 🖬 📫	2
	🗁 Main Menu							
	OEC Computers							
	manager							
	Modules Drag & Relate	Business Partner	Master Data					
	📚 Sales Opportunities	Dusiness Further	Muster Dutu	_			l	
	📎 Sales - A/R	Code	Cust	omer 🔻				
	Europasing - A/D	Name Ecreign Name						
		Group	Construction	-		122		D
	Business Partners	Currency	Construction			แย	แแต่ท กด	Dusiness
	👒 Banking	Federal Tax ID	Customers			Da	utu ana Ma	atan Data
	Inventory	General Contact Box	Distributors		Former Baymont System	га	inthers wia:	ster Data
	Item Master Data	Ge <u>n</u> eral Contact Per	Government		Contract Demons			
	Then Management	Tel 2	High Tech		ID No. 2			
		Mobile Phone	Large Accounts					
4	Inventory Transactions	Fax	Production					
	🗖 Goods Receipt	E-Mail	Small Accounts		Remarks			
	🗖 Goods Issue	Web Site Shipping Type	Define New		E. C. L. C. C. L.		No Color Freed	
	Diventory Transfer	Password			- Sales Employee	-	140 Sales Empl	oyee •
1		Factoring Indicator						
	Initial Quantities, Invent	Project		-	BP Channel Code			
	🗖 Cycle Count Recommend				Technician			
	🗖 Inventory Revaluation				Territory			
		Active						
		Add Cancel			Related Service Ca	lls Acti	ivit <u>v</u> R	elated Activities

ภาพที่ 3.42 การเลือกกลุ่มของ Business Partners Master Data

File Edit View Data Goto Modules	Tools Window Help	[-
Image: Second		การสร้างกลุ่มใหม่ ของ Business Partners Master Data	
Modules Drag & Relate	Customer Groups - Setup		
 Sales Opportunities Sales - A/R Purchasing - A/P Business Partners Banking Inventory Item Master Data Item Master Data Item Management Inventory Transactions Goods Receipt Goods Issue Inventory Transfer Initial Quantities, Invented Inventory Revaluation 	Group Name Customers Large Accounts Joitributors Small Accounts Government High Tech Construction Non-Profits I0		
	OK Cancel		

ภาพที่ 3.43 การสร้างกลุ่มใหม่ของ Business Partners Master Data

การบันทึกข้อมูลทั่วไป General General อาทิเช่น เบอร์โทรติดต่อที่ช่อง Tel 1 ^{Tel 1}และ Tel 2 Tel 2 เบอร์มือถือที่ช่อง Moblie Phone ^{Mobile Phone} เบอร์โทรสารที่ช่อง Fax ^{Fax} อีเมลที่ ช่อง E-Mail ^{E-Mail} เว็บไซด์ที่ช่องWeb Site Web Site ดังแสดงในภาพที่ 3.44

File Edit View Data Goto Modules Iools	Window Help
	₩₩₩₩₽₩₩₩₽₽₿₿₿₽₩₽₽₽₽₽₽₽₽₽₽₽
🗁 Main Menu	
OEC Computers manager	🗁 Business Partner Master Data
Modules Drag & Relate My Mer	Code Name 7 กรุคกข้อมูลทั่วไปใน
Sales Opportunities	Foreign Name
Sales - A/R	Group Co Business Partners Master Currency US
Business Partners	Federal Tax ID
🗞 Banking	General Contact Persons Addresses Payment Terms Payment System Accounting Properties Remarks
Inventory	Tel 2 Tel 2 ID No. 2
Item Master Data	Fax
Item Management	E-Mail Remarks Web Site
Goods Receipt	Shipping Type Sales Employee -No Sales Employee Password
🗖 Goods Issue	Factoring Indicator Project BP Channel Chde
Inventory Transfer	Technician
 Initial Quantities, Inventory Tr Cucle Count Recommendations 	Lerritory
Inventory Revaluation	Active
	Add Cancel Related Service Calls Activity Related Activities

ภาพที่ 3.44 บันทึกข้อมูลทั่วไป (General) ใน Business Partners Master Data

การกดลูกศร ที่ช่อง Shipping Type ^{Shipping Type} เพื่อเป็นการเลือกประเภทของผู้จัด จำหน่าย ดังแสดงในภาพที่ 3.45 แต่กรณีที่ไม่มีหรือต้องการเพิ่มข้อมูลใหม่เข้าไป ให้กดเลือกที่กำว่า "Define New" จะแสดงหน้าต่าง Shipping Type- Setup ขึ้นมา แล้วบันทึกข้อมูลใหม่ลงไปกดเลือก ที่ OK ok หรือ กดยกเลิกที่ Cancel cancel ดังแสดงในภาพที่ 3.46 ใส่รหัสที่ช่อง Password Password ผลงานที่ช่อง Project Project ติดต่อพนักงานที่ช่อง Contact Person Contact Person หมายเหตุที่ช่อง Remarks Remarks และพนักงานผู้ขายที่ช่อง Sales Employee Sales Employee จนครบในข้อมูลทั่วไป (General)

Ē				
<u>File E</u> dit <u>V</u> iew <u>D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules	<u>T</u> ools <u>W</u> indow <u>H</u> elp			
	🚯 🕅 🗟 🖸 🕻		26886728	R 🛆 🖾 📍
🗁 Main Menu				
OEC Computers				
manager				
Modules Drag & Relate	Business Partner	r Master Data		
📚 Sales Opportunities		i master sata		
Sales - A/R	Code	Customer	*	
Eurchasing - 0/P	Name Eoreign Name			
	Group	Government	v	
Business Partners	Currency	US Dollar	•	
👒 Banking	Federal Tax ID			
Inventory	General Contact Bo		ment Terms C. Bayment System	Accounting Properties Remarks
🗖 Item Master Data	Tal 1	a Zoura - Organisses - Haiki	Contract Person	Accounting Properties KentarAs
Ttem Management	Tel 2		ID No. 2	
	Mobile Phone			
Inventory Transactions	Fax			
🗖 Goods Receipt	E-Mail Web Cas		Remarks	
🗖 Goods Issue	Shipping Type		Sales Employee	(a)
Inventory Transfer	Password			เตอมการะเทมเพ็งผง เมหาวด
Initial Quantities, Invent	Factoring Indicator	Fedex EM		
	Project	Fedex ON	BP Channel Code	
U Cycle Count Recommend		ITL	Territory	
Inventory Revaluation		Motor Express	rentery.	
	D Octives	LIPS Red		
	On Hold	Define New		
	Add Cancel		Related Service Calls	Activity Related Activities

ภาพที่ 3.45 การเลือกประเภทผู้จัดจำหน่ายใน Business Partners Master Data

Ē			
<u>File E</u> dit <u>V</u> iew <u>D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules	<u>T</u> ools <u>W</u> indow <u>H</u> elp		
		6 B 6 6 6 / 6 E 🛆 🖬 📍	
🖃 Main Menu			
OEC Computers			
manager M <u>o</u> dules Drag & Relate	Chinaina Tunas Satur	การสร้างประเภทผู้จัดจำหน่ายใหม่	
📚 Sales Opportunities	Shipping Types - Setup		
Sales - A/R	# Name	Web site Business Partners Master Data	
Europasing - A/P	1 UPS Ground		
	2 UPS Red		
Banking	4 Fedex ON		
	5 Motor Express		
	6 ITL		
Item Master Data			
Item Management			
Inventory Transactions			
🗖 Goods Receipt			
🗖 Goods Issue			
Inventory Transfer			
🗖 🛛 Initial Quantities, Inven	4		
🗖 Cycle Count Recommend	4		
Inventory Revaluation			
	OK Cancel		

ภาพที่ 3.46 การสร้างประเภทผู้จัดจำหน่ายใหม่ใน Business Partners Master Data

การบันทึกข้อมูลบุคคลที่ติดต่อ Contact Persons ^{Contact Persons} อาทิเช่น ชื่อบุคคลที่ ช่อง Name ^{Name} เรื่องติดต่อที่ช่อง Title Title ตำแหน่งที่ช่อง Position Position ที่อยู่ที่ช่อง Address Address เบอร์ติดต่อที่ช่อง Telephone 1 ^{Telephone 1} และ Telephone 2 ^{Telephone 2} เบอร์มือถือที่ช่อง Mobile Phone ^{Mobile Phone} เบอร์โทรสารที่ช่อง Fax Fax อีเมลที่ช่อง E-Mail ^{E-Mail} เพจเจอร์ ที่ ช่อง Pager Pager หมายเหตุที่ช่อง Remarks 1 ^{Remarks 1} และ Remarks 2 ^{Remarks 2} และรหัสที่ช่อง Password จนครบในข้อมูลบุคคลที่ติดต่อ (Contact Persons) ดังแสดงในภาพที่ 3.47

Ele Edit View Data Goto Modules Iools	
Main Menu	
OEC Computers manager Modules Drag & Relate My Mer	Code มันทึกข้อมูลบุคคลที่ดิดต่อ
Sales - A/R Purchasing - A/P Business Partners	Group Context Persons) General Contact Persons Addresses Payment Terms Payment System Accounting Properties Remarks
 Banking Inventory Item Master Data Item Management 	Define New Name Define New A Title Voition Address
 Term Constant Inventory Transactions Goods Receipt Goods Issue 	Telephone 1 Telephone 2 Mobile Phone Fax
Inventory Transfer Initial Quantities, Inventory Transfer Cycle Count Recommendations Type Devolution	E-Mail Pager Remarks 1 Remarks 2 Password
inventory Revaluation	Set as Default Add Cancel Related Service Calls Activity Related Service Calls Activity

ภาพที่ 3.47 บันทึกข้อมูลบุคคลที่ติดต่อ (Contact Persons) ใน Business Partners Master Data

การบันทึกข้อมูลสถานที่ติดต่อ Addresses Addresses ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนที่ เกี่ยวกับการจัดส่งทางด้านเอกสาร Bill to **Bill to** กดที่ลูกศร マ คลิ๊กเลือก กำว่า "Define New" ใส่ ชื่อที่อยู่ที่ช่อง Address Name Address Name ถนนที่ช่อง Street /PO Box Street /PO Box ตรอกหรือ ซอยที่ช่อง Block Block เมืองที่ช่อง City City รหัสไปรษณีย์ที่ช่อง Zip Code Zip Code ประเทศที่ ช่องCounty County และรัฐที่ช่อง State State ดังแสดงในภาพที่ 3.48 ส่วนที่สองเป็นส่วนที่เกี่ยวกับ การจัดส่งทางด้านสินค้า Ship to Ship to กดที่ลูกศร マ คลิ๊กเลือก กำว่า "Define New" ข้อมูลคล้าย กับรายละเอียด Bill to Bill to Bill to ซึ่งที่อยู่ทั้งสองส่วนนี้อาจจะเป็นที่อยู่เดียวกันหรือไม่ก็ได้ ดังแสดงใน ภาพที่ 3.49

<u>File Edit View D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules <u>T</u> ools <u>W</u> ir	dow Help
	x x 4 D D Y = E B 5 6 6 6 2 2 8 E A ¥ ?
🔄 Main Menu	
OEC Computers manager	
Modules Drag & Relate	iness Partner Master Data
📚 Sales Opportunities	
Sales - A/R Code Name	Customer 🔻
🛒 Purchasing - A/P Foreign N.	me
S Business Partners Group	
Sanking Federal Ta	🗛 บันทึกข้อมูลสถานที่ติดต่อเกี่ยวกับเอกสาร
Inventory General	a Contact Persons Addresses Dayment Terms Dayment System Accounting Properties Remarks
🗖 Item Master Data 🛛 🖊	Bill to
🗀 Item Management 🚽 Bill to	Address Name Define New
Define	New Street / PO Box
Ship	Block
	New City Zin Code
Goods Issue	Country
Inventory Transfer	State
🗖 Initial Quantities, Invent	Country USA
Cycle Count Recommend	
Inventory Revaluation	
Sat	ar Default
Add	Cancel Related Service Calls Activity Related Activities

ภาพที่ 3.48 บันทึกข้อมูลสถานที่ติดต่อ (Addresses) ในส่วนการจัดส่งเอกสาร (Bill To)

<u>File E</u> dit <u>V</u> iew <u>D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules	<u>T</u> ools <u>W</u> indow <u>H</u> elp
🔄 Main Menu	
OEC Computers	
manager	
Modules Drag & Relate	🗁 Business Partner Master Data 🛛 🗌 🗌 🖉 🖌
Sales Opportunities	Code
Sales - A/R	Name
🛒 Purchasing - A/P	Foreign Name
🔊 Business Partners	Group Government Currency
😂 Banking	Federal Tay ID บับทึกข้อมูลสถาบที่ติดต่อเกี่ยากับสิบด้า
Inventory	Garant Accounting Bronavier Bonavier
Item Master Data	Ship b
📋 Item Management	Bill to Address Name Define New
Inventory Transactions	Street / PO Box
Goods Receipt	Define New Block
Goods Issue	Zip Code
	County
	State
	Tax Code
Cycle Count Recomment	
Inventory Revaluation	
	Set as Default
	Add Caprel Related Service Calls Activities Related Activities
	Caricel Related Activity Center Activity Related Activity

ภาพที่ 3.49 บันทึกข้อมูลสถานที่ติดต่อ (Addresses) ในส่วนการจัดส่งสินค้า (Ship To)

การบันทึกข้อมูลการชำระเงิน Payment Terms Payment Terms อาทิเช่น กำหนดระยะเวลา ในการชำระเงินที่ช่อง Payment Terms Payment Terms กดที่ลูกศร 🚬 เพื่อเลือกระยะเวลาในการชำระ เงิน ดังแสดงในภาพที่ 3.50

Ē	
<u>File E</u> dit <u>V</u> iew <u>D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules <u>T</u> ools	<u>Window</u> Help
	₩₩₩₩₩₩₩₩₩₩₩₽₽₿₫₿₫₩₩₽₽₽₽₽₩₩₩₩₩₩₩₩₩₩₩₩₩₩₩
🗁 Main Menu	
OEC Computers manager	🗁 Business Partner Master Data 📃 🗌 🖂 📕
Modules Drag & Relate My Mer	Code Customer 💌
Sales Opportunities	Name
Sales - A/R	Group Construction T
E Durchasing - 0/D	Currency US Dollar 🔻
	Federal Tax ID / กำหนดระยะเวลาในการชำระเงิน
Business Partners	General Contact Persons Addresses Payment Terms Payment System Accounting Properties Remarks
Sanking Sanking	
Inventory	Payment Terms 2210/iets0 Credit Card Type
🗖 Item Master Data	Price List ZP10Net30 Expiration Date
📋 Item Management	Total Discount % Net30 ID Number
Inventory Transactions	Credit Limit Define New Average Delay
Goods Persint	Dunning Term Standard
	Holidays
Goods Issue	Bank Country Payment Dates
Inventory Transfer	Allow Partial Delivery of Sales Order
🔲 Initial Quantities, Inventory Tra	Branch Allow Partial Delivery per Row
Cycle Count Recommendations	Control Internal ID
Inventory Revaluation	
	Add Cancel Related Service Calls Activity Related Activities

ภาพที่ 3.50 การเลือกระยะเวลาในการชำระเงิน ใน Business Partners Master Data

แต่ในกรณีที่ไม่มีหรือต้องการเพิ่มข้อมูลใหม่เข้าไป ให้กดเลือกที่กำว่า "Define New" จะแสดงหน้าต่าง Payment Terms – Set up ขึ้นมา ดังแสดงในภาพที่ 3.51 ใส่รหัสระยะเวลาชำระเงิน ที่ช่อง Payment Terms Code Payment Terms Code ช่วงเวลาการชำระเงินที่ช่อง Start From Start From แบ่งเป็น ปลายเดือนMonth End Month End กรึ่งเดือน Half Month Half Month ดันเดือน Month Start Month Start ดังแสดงในภาพที่ 3.52

E File Edit View Data Goto Modules Tools	<u>W</u> indow <u>H</u> elp					
	H 🛛 🗹 🖉	<mark>M</mark> YG 6001	5850	20 E A	s 🖾 📍	
🗁 Main Menu						
OEC Computers manager	📴 Business Parti	ner Master Data				
Modules Drag & Relate My Mer	Code	Custor	mer 🔻			
Sales Opportunițies — — —						
Sales - A/R ข้อมูลการ	รชำระเงิน Payment '	Terms - Setup				
Purchasing - A/I			Payment	Terms - Setup		
Business Partners	General Contact	Persons <u>A</u> ddresses	Payment Terms Co	de		
	Payment Terms	2P10Net30	Due Date Based on		Document	Date 🔻
Them Master Data	Interest on Arrears %		Start From		• 0 Mon	ths + 0 Days
Them Management	Total Discount %	Base Price	Tolerance Days		⇔ 0	
	Credit Limit	0.00	140, or tristaiments			
Goods Persint	Commitment Limit Dunning Term	0.00	Open Incoming Pa	yment	No	•
			Cash Discount Nan	le		•
Inventory Transfer	Bank Country Bank		RD Fields			
Initial Quantities, Inventory Traditional Control Processing Strength St	Account		Total Discount %		0.000	
Cycle Count Recommendations	Branch Control Internal ID		Interest % on Rece	ivables	0.000	
Inventory Revaluation			Price List Max, Credit		Base Price 0.00	*
			Commitment Limit		0.00	
	Add Cance		Add	Cancel		

ภาพที่ 3.51 บันทึกข้อมูลการชำระเงิน ใน Payment Terms –Set up

				Г
Eile Edit View Data Goto Modules	: Tools Window Help			Ŀ
				?
🔄 Main Menu				
OEC Computers				
manager				
Modules Drag & Relate	Payment Terms - Setup			
📚 Sales Opportunities				
📎 Sales - A/R	Payment Terms Code	, y , o	4	
🛒 Purchasing - A/P	Due Date Based on 💋 🖌	🗛 ขอมูลชวงเวลาการชาร	ะเงน	
Business Partners	Start From 🚽 🛃	0 Months + 0 Days		
Banking	Tolerance Days Month End			
	No. of Installments Half Month	0		
	Open Incoming Payr	No	nt System Accounting P	Propert <u>i</u> es Remar <u>k</u> s
🗖 🛛 Item Master Data	Cash Discount Name		ICDE	
📋 Item Management			io.	
🗁 Inventory Transactions	RD Fields		e	
🗖 Goods Receipt	Total Discoupt %	0.000		
Goods Issue	Interest % on Receivables	0.000	,	•
	Price List	Base Price 🔹		
	Max. Credit	0.00		•
Initial Quantities, Invertier		0.00		
🗖 Cycle Count Recommen	Add Cancel		tial Delivery of Sales Order	
Inventory Revaluation	Branch	🖌 Allow Par	tial Delivery per Row	
	Control Internal ID			
	Add Cancel	Related Ser	vice Calls Activity	Related Activities

ภาพที่ 3.52 ช่วงเวลาการชำระเงินใน Payment Terms –Set up

รูปแบบของการชำระเงินที่ช่อง Open Incoming Payment Open Incoming Payment อาทิ เช่น เงินสด Cash Cash เช็คธนาการ Checks Checks และ เครดิต Credit^{Credit} โอนผ่านทางธนาการ Bank Transfer Bank Transfer หรือไม่เลือก No. No ดังแสดงในภาพที่ 3.53

	7				[
E	le <u>E</u> dit <u>V</u> iew <u>D</u> ata	a <u>G</u> oto <u>M</u> odules	<u>Tools Window H</u> elp		
	6.5 % / 6	• 17 🖻 🛛 🗣) RPB & B /	2 🗟 🖳 🛆 🔟 📍
	🖵 Main Menu				
Г	OEC Computers				
	manager				
A	Modules	Drag & Relate	Payment Terms - Setup		
	📃 📚 🛛 Sales Oj	pportunities			
	💎 📎 🛛 Sales - i	A/R	Payment Terms Code		
	E Purchas	sing - A/P	Due Date Based on	Document Date	
4		e Dortnore	Start From Month End T +	0 Months + 0 Days	
	Dusiries		Tolerance Days		
	Sanking Banking	,	No. of Installments	0	ข้อมูลรูปแบบการทำระเงิน
ч	🔟 Invento	ory		ht Sys	1000 11 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1
	🔲 Item Mas	iter Data	Open Incoming Payment Cash Discoupt Name		
	📋 Item Man	nagement	Carronacourtername	Cash Jo	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
	🗁 Inventors	v Transactions		Checks	
	Card.	e Passint	BP Fields	Credit	
		skeceipt	Total Discount %	Bank Transfer	
	Good:	s Issue	Interest % on Receivables	Base Price	
	🗖 Inver	ntory Transfer	Max. Credit	0.00	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
	🗖 Initia	l Quantities, Inven	Commitment Limit	2 00.0	
	🗖 Cycle	Count Recommend	Add Cancel	tial De	alivery of Sales Order
		ntory Revaluation	ISPADCO		livery or Dates order
			Control Internal ID		and y per non
			Add Capcel	Related Service	alls Activity Related Activities
			Cancer	Related Service C	Telated Activities

ภาพที่ 3.53 รูปแบบการชำระเงินใน Payment Terms –Set up

ในกรณีมีส่วนลดเมื่อมีการชำระเงินด้วยเงินสดที่ช่องCash Discount Name Cash Discount Name แต่กรณีที่ไม่มีหรือต้องการเพิ่มข้อมูลใหม่เข้าไป ให้กดเลือกที่กำว่า "Define New" จะแสดงหน้าต่าง Cash Discount ขึ้นมา ใส่รหัสที่ช่อง Code Code ชื่อรหัสที่ช่อง Name Name จ่ายก่อนวันที่กำหนดเงินที่ช่อง Days After Posting Data Days After Posting Date ส่วนลดที่จำดรับที่ช่อง Discount % Discount % กดเลือกที่ช่อง ADD Add หรือยกเลิกที่ช่อง Cancel Cancel หาก ต้องการแก้ไขข้อมูลในตารางส่วนลดที่ช่อง Clear Table Clear Table ดังแสดงในภาพที่ 3.54 ยอด รวมส่วนลดที่ช่อง Total Discount % Total Discount % แบบราคาที่ช่อง Price List Price List เครดิต สูงสุดที่ช่อง Max.Credit Max.Credit และเครดิตยอดค้างชำระเงินที่ช่อง Commitment Limit Commitment Limit แล้วบันทึกข้อมูลใหม่ลงไปกดเลือกที่ ADD Add หรือ กดยกเลิกที่ Cancel

<u>File Edit View Data G</u> ot	o Modules <u>T</u> ools <u>W</u> indow <u>H</u> elp				
	a d a a a a a a a a a a a a a a a a a a			L 🛆 🖬 📍	
🗁 Main Menu					
OEC Computers manager					
Modules Drag 8	Relate	otun			
🛛 📚 Sales Opport	unities	etup			
Sales - A/R	Payment Terms Code				
purchasing -	A/P Due Date Based on เพิ่มข้อมู	ูเลส่วนลดในเมื่อชำระเงิน ส	สด 💦 🔁 Cast	Discount	
Business Part	Tolerance Davs		C.4		
👒 Banking	No. of Installments	⇔ 0	Code		
Inventory					
🔲 Item Master Da	ta Open Incoming Payment	Credit	By Date		
Ttem Manageme	Cash Discount Name		Sales Ta	c	
		2P10	# Days.	After Posting D Discount	96
inventory (ran	BP Fields	Define New	1		0.000
🗖 Goods Recei	ipt Total Discount %	0.000			
🗖 Goods Issue	Interest % on Receivables	0.000			
Inventory T	Frice List Max Credit	Base Price			
🗖 🛛 Initial Quan	tities, Invent Commitment Limit	0.00			
Cude Court	Personmand				
	Add Cancel			Cancel Ch	
Inventory R	Levaluation Branch		Allow Par		far Table
	Add Cancel		Related Service Calls	Activit <u>y</u> <u>R</u> elated A	ctivities

ภาพที่ 3.54 ส่วนลคเมื่อชำระด้วยเงินสดใน Payment Terms –Set up

Ē					
<u>File Edit View D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules	<u>T</u> ools <u>W</u> indow <u>H</u> elp				
	u 🗈 🕪 🗷 🛍 🚨) 🕅 🔽 () CPB & B / /	a 🖪 🛆 🖬 📍	
C Main Menu					
OEC Computers					
manager					
Modules Drag & Relate	Business Partner	Master Da	ta		
📚 Sales Opportunities	Dusiness Further	muster Du			
📎 Sales - A/R	Code		Payment Terms - Setup		
🛒 Purchasing - A/P	Name Foreign Name		Daymont Termer Code	2020	
	Group	Construction	Payment Terms Code	2050	
Business Partners	Currency	US Dollar	Due Date Based on	Document Date 🔹 🔻	
👒 Banking	Federal Tax ID		Start From Month End 🔻 +	2 Months + 4 Days	
Inventory	General Contact Dev	rone Addu	Tolerance Days		and a
Item Master Data	General Contact Per	zous <u>V</u> aan	No. of Installments		nar <u>K</u> s
C There Mercennet	Payment Terms 🛁	2P10Net30	Open Incoming Reyment	Cash	*
item Management	Interest on Arrears %		Cash Discount Name	≥ 2P10 ▼	
Inventory Transactions	Price List	Base Price			
🔲 Goods Receipt	Total Discount %	0.00			
🗖 Goods Issue	Commitment Limit	0.00	<u>BP Fields</u>		T
	Dunning Term 🛋	Standard	Total Discount %	2.000	
Inventory Transfer			Interest % on Receivables	0.000	T
🔲 🛛 Initial Quantities, Inven	Bank Country		Price List May Credit	Base Price	
🗖 Cycle Count Recommend	Bank		Commitment Limit	200,000.00	
Inventory Revaluation	Reapel				
	Contro		Add Cancel		
	กดเพิ่มข้อมลว่	กระเงิน			
			J N		
	Add Cancel]	Related Service Cal	ls Activity <u>R</u> elated Acti	vities

ภาพที่ 3.55 บันทึกข้อมูลใน Payment Terms –Set up

การบันทึกรายละเอียดธนาคารของประเทศที่ช่อง Bank Country Bank Country กดที่ จะแสดงหน้าต่าง Business Partners Bank Accounts-Set up ขึ้นมา จากนั้นกดที่ เพื่อแสดง หน้าต่าง List of Banks รายละเอียดของธนาคารที่มีอยู่ในระบบ โดยเลื่อนลูกศรขึ้น-ลง หากจำ ชื่อหรือรหัสสินค้าได้ให้พิมพ์ลงในที่ช่อง Find Find จากนั้นกดเลือกที่ช่อง Choose Choose หรือกดยกเลิกที่ Cancel Cancel ดังแสดงในภาพที่ 3.56



ภาพที่ 3.56 รายละเอียดธนาคารใน List of Banks

ประเภทของเครดิตการ์ดที่ช่อง Credit Card Type Credit Card Type เลขบัตรเครดิตการ์ดที่ ช่องCredit Card No. Credit Card No. วันหมดอายุที่ช่องExpiration Date Expiration Date และ เลข ประจำตัวที่ช่อง ID Number ID Number บันทึกข้อมูลการชำระเงินจนครบถ้วน กดบันทึกที่ ADD Add จะแสดงหน้าต่าง System Message เป็นการเตือนในการตรวจสอบข้อมูล ก่อนที่ระบบ จะทำการบันทึกข้อมูลที่ได้ หากข้อมูลถูกต้องครบถ้วน กดที่ช่อง YES Yes เพื่อบันทึก หาก มีข้อมูลผิดพลาดหรือไม่ครบถ้วนกดที่ช่อง No No โดยระบบจะย้อนกลับไปยังหน้าเดิม เพื่อทำการแก้ไขข้อมูลใหม่จนกว่าจะถูกต้องครบถ้วน หรือกดยกเลิกที่ Cancel Cancel ดังแสดง ในภาพที่ 3. 57

Ele Edit <u>V</u> iew Data <u>G</u> oto Modules	<u>T</u> ools <u>W</u> indow <u>H</u> elp					
) 🗄 🙌 🖼 🖾			6620		?
🔄 Main Menu						
OEC Computers						
manager						
Modules Drag & Relate	🔄 Business Part	ner Master Data				
Sales Opportunities	and a	0	-			
🗞 Sales - A/R	Name	0	Istomer +			
🛒 Purchasing - A/P	Foreign Name					
🔊 Business Partners	Group	Construction				
💊 Banking	Federal Tax ID	US Dollar				
Inventory						
Them Master Data	Ge <u>n</u> eral Contac	t Per <u>s</u> ons <u>A</u> ddresses	Payment Terms	Payment System	Accounting Pro	perties Remar <u>k</u> s
	House Bank			Payment Methods		
	Country	🖃 System Mess	age		scripti	ion
Inventory Transactions	Bank				omin	g Bank Tra
שייא ע	يو ا	D	h			g Bank Trans
ขอความเตอนกอนจะบนท	ก ถูกตองกดYes	VO YOU Want to save tr	ie changes?		oming	g Bank Trans
a a .	א א א א א א א	$\sim N_{\odot}$				
หรอ กด No เพอทาการแ	ก เขกอนบนทก	Yes N	⊆ancel			
	ŀ			_		
Inventory Revaluation	Single Payment					
		ation				
	Bank Charges			Clear	Default S	et as Defa <u>u</u> lt
	Add Cance			Related Service Calls	Activity	Related Activities

ภาพที่ 3. 57 ข้อความเตือนก่อนการบันทึกข้อมูลใหม่ทุกครั้ง

เมื่อทำบันทึกข้อมูลใหม่ใน Business Partners Master Data ครบแล้ว คลิ๊ก 1 ครั้งที่ช่อง Item No. Item No. ตรงแถวที่ 1 จะแสดงแถบสีเหลือง กดที่ช่อง (a) เพื่อแสดงข้อมูลสินค้าที่ ด้องการโอนสินค้า โดยจะแสดงหน้าต่าง List of Item จะสะดวกในการก้นหาสินค้า โดยเลื่อนลูกศร จิ้น-ลง (c) หากจำชื่อหรือรหัสสินค้าได้ให้พิมพ์ลงในที่ช่อง Find Find จากนั้นกดเลือกที่ช่อง Choose (choose) ดังแสดงในภาพที่ 3.58 แต่กรณีที่ไม่มีหรือต้องการเพิ่มข้อมูลสินค้าใหม่เข้าไป ให้กดเลือกที่ช่อง New (New) จะแสดงหน้าต่าง Item Master Data (c) Item Master Data จิ้นมา เพื่อให้ทำการกรอกรายละเอียดข้อมูลสินค้าใหม่แล้วกด ADD (c) เป็นการบันทึก ข้อมูล ดังแสดงในภาพที่ 3.59 ซึ่งวิธีการบันทึกข้อมูลสินค้าใหม่สามารถดูจาก ข้อมูลหลัก และ รายละเอียดสินค้า (Item Master)

Elle Edit View Data Goto Modules Tools Window	<u>H</u> elp		
	10 D D 🛛 🕇 🖬 🖻	₽₽₿ŏ₿₽∠₽₽	▲ ■ ?
C Main Menu OEC Computers	Inventory Transfer		
manager Modules Drag & Relate My Menu	Customer Name	List of Items	
 Sales Opportunities Sales - A/R 	Contact Person Ship to	Find # Item No.	Item Description
 Purchasing - A/P Business Partners 		1 A00001 2 A00002 3 A00003	IBM Infoprint 1312
Banking	# Item No. Item Descriptio	4 A00004 5 A00005 6 A00006	HP Color Laser Jet 5 HP Color Laser Jet 4 HP 600 Series Inc
 Item Master Data คลิกเลือง Item Management 	าข้อมูลสินค้า	7 B10000 8 C00001 9 C00002	Printer Label Motherboard P4 Turbo Motherboard P4 Turbo - Asus Chipset
Goods Receipt		10 C00003	Intel P4 2.4 GhZ
Good find Inventory Transfer Initial Quantities Inventory Transfer	Sales Employee -No Journal Remarks In	Choose Cancel <u>N</u> ew	
Cycle Count Recommendations Inventory Revaluation	Add Cancel		

ภาพที่ 3.58 การค้นหาข้อมูลสินค้าในการโอนสินค้า

Ele Edit View Data Goto Modules Iools Window	Help				
		6866	66 2 4) E 🛆 🗷 ?	
🗁 Main Menu		1			
OEC Computers	🔄 Item Master Data	1			
manager	Item Number		Bar Code		Inventory Item
Modules Drag & Relate My Menu	Description				Sales Item
📚 Sales Opportunities	Desc. in Foreign Lang.				Purchased Item
Salos - A/R	Item Type	Items	T		Fixed Assets
	Item Group Drice List	Items Base Drice	▼ Unit Drice		
Purchasing - A/P	Price Lav	Dase Price	- Onk Price		
Business Partners					
🚳 Banking	General Purchasing	Data 🔹 Sales Data	Inventory Data	Planning Data Properties	Remar <u>k</u> s
Inventory					
Item Master Data	Ten table			Production Data	
Then Management	V Tax Lia <u>D</u> e			Phantom Item	
	Marca Grademan	055	-	Territor Marshand	Paul Back
Inventory Transactions	Additional Identifier	OEC	*	TZZOS IMBELIOO	Backnush
Goods Receipt	Shipping Type	Fedex EM	Ŧ		
🗖 Goods Issue	Sovial and Patch Numbers				
Inventory Transfer	Serial and Batch Hombers				
Initial Quantities: Inventory: Tracking, ar	Manage Item by	None	*		
Uycle Count Recommendations					
Inventory Revaluation	🗌 Valid				
	🗌 On Hold	กรอกรายละ	เอียดข้อมูลสิ่า	แค้ำใหม่ แล้วกค ADI)
	Add Cancel				_1

ภาพที่ 3.59 การเพิ่มข้อมูลสินค้าใหม่ในการโอนสินค้า

หลังจากค้นหาข้อมูลสินค้าได้ครบตามจำนวนรายการที่ต้องการโอนสินค้าแล้ว คลิ๊ก 1 ครั้งที่ช่อง To Warehouse To Warehouse กดที่ช่อง 🗈 เพื่อเลือกคลังสินค้าปลายทางที่ต้องการโอน สินค้า โดยจะแสดงหน้าต่าง List of Warehouse เพื่อแสดงข้อมูลคลังสินค้าที่ต้องการโอนสินค้า จะ สะดวกในการค้นหาสินค้า โดยเลื่อนลูกศรขึ้น-ลง 💭 หากจำชื่อหรือรหัสสินค้าได้ให้พิมพ์ลงในที่ ช่อง Find Find จากนั้นกดเลือกที่ช่อง Choose



ภาพที่ 3.60 การเลือกคลังสินค้าปลายทางใน List of Warehouse

แต่ในกรณีที่ไม่มีหรือต้องการเพิ่มข้อมูลคลังสินค้าใหม่เข้าไป ให้กดเลือกที่ช่อง New veilaaoyหน้าต่าง Warehouse Setup ขึ้นมา เพื่อให้ทำการบันทึกข้อมูลใหม่ อาทิเช่น ตั้ง รหัสของคลังสินค้าที่ช่อง Warehouse Code Warehouse Code ชื่อของคลังสินค้าที่ช่องWarehouse Name Warehouse Name ข้อมูลทางด้านภาษีที่ช่อง Tax Code Tax Code สถานที่ตั้งของคลังสินค้าที่ช่อง Location Location ที่อยู่และถนนของคลังสินค้าที่ช่อง Street/PO Box Street/PO Box ตรอกหรือซอยที่ ช่องBlock Block รหัสไปรษณีย์ที่ช่อง Zip Code Zip Code เมืองที่ตั้งคลังสินค้าที่ช่อง City ประเทศ ที่ตั้งคลังสินค้าที่ช่อง County County หรือรัฐที่ตั้งคลังสินค้าที่ช่อง State State หลังจากนั้นกดที่ช่อง Add Add เพื่อเป็นการบันทึกข้อมูลเรียบร้อยในโปรแกรม ดังแสดงในภาพที่ 3.61

🗁 File Edit View Data Goto Modules Iools Window	<u>H</u> elp				
		d r r r r r r r r r r r r r r r r r r r	566 21	2 🖪 🛆 🔳	?
🖵 Main Menu					
OEC Computers	Warehouses -	Setup			
manager	Warehouse Code		Warehouse Name		
Modules Drag & Relate My Menu	General		Accounting		
Sales opportunities	Ge <u>r</u> erar		<u>L</u> econtrary		
Jurchaning - A/D	Tax Code			Drop Ship	
Purchasing - A/P	Location		*	✓ Nettable	
Banking				Allow Use Tax	
	Street/DO Box				
	Block				1
Li Item Master Data	Zip Code				Ľ
Item Management	City				
Inventory Transactions	County				
Goods Receipt	Country		Ŧ		
Goods Issue	State		Ŧ		
Inventory Transfer					
Initial Quantities, Inventory Tracking, an		กด ADD เพื่อ1	บันทึกข้อมูลทั้งหม	าด	
Cycle Count Recommendations					
Inventory Revaluation	Add Cance				

ภาพที่ 3.61 การเพิ่มข้อมูลคลังสินค้าใหม่ใน Warehouse Setup

การพิมพ์ยอดรวมจำนวนสินค้าโอนจริงลงที่ช่อง Quantity ^{Quantity} เพื่อเป็นอำนวย ความสะดวกในการคำนวณจำนวนสินค้า สามารถกดที่ช่อง ่อ แสดงหน้าต่างเครื่องคิดเลขขึ้นมา ดังแสดงในภาพที่ 3.62 สามารถกดที่ ➡ เพื่อแสดงหน้าต่างข้อมูลหลักของสินค้าที่ Item Master Data ได้ ดังแสดงในภาพที่ 3.63

	ile	Edit	View	u Data Goto Modules Tools Window	Help						
	D.	8	33 12				o zor au	?			
1	R	Mai	n 14	0.001							
	OF	Com	n hers	<	🔄 Inventory Trans	fer					
	mar	ager									
		Mo	dules	s Drag & Relate My Menu	Customer				Number Series		4 Pr
		22	Sa	les Opportunities	Contact Person				Posting Date		07
		₹	Sa	iles - A/R	Ship to			[Document Date		07
		g	Pu	irchasing - A/P				,	From Warehou	se 📫	01
		6	Bu	usiness Partners				ļ	Price List		La
		6	Ba	nking	กดเครื่องคิดเลา	ในการคำนวณจำนว	นสินค้า				
		<u>a</u>	In	ventoru	#		Quantity		Item Cost	Unit of I	Me
					1 📫 L17 วิถีแห่งลอจิส	ติกส์และโซอุเ 📫 01		µ .000	1	pcs	_
			Ite	em Master Data	3	0110040 440			·	pcs	-
			Ite	m Management]	_			_
			Inv	ventory Transactions			Backspace CE	С			
				Goods Receipt				-			
				Goods Issue	Sales Employee	-No Sales Employee-	MC 7 8 9 X	/	temarks		
				Inventory Transfer	Journal Remarks	Inventory Transfers -	MR 4 5 6 +	-			
				Initial Quantities, Inventory Tracking, an			MS 1 2 3 %	sqrt			
				Cycle Count Recommendations							
				Inventory Revaluation	Add Cancel		1/X 0 7/* . 1/X	-			
		_		-	_				_		
							Close ⊆opy to Field				
									J		

ภาพที่ 3.62 เครื่องคิดเลขในการคำนวณจำนวนสินค้าในการโอนสินค้า

C							[
File Edit Yiew Data Goto Modules	<u>T</u> ools <u>W</u> indow <u>H</u> elp					9	
			- E 19 ® 19			•	
🗁 Main Menu							
OEC Computers							
manager							
Modules Drag & Relate	🔄 Item Master	Data					
Sales Opportunities	Item Number	LIS	Bar Code	HO010501C		✓ Inventor	y Item
🔊 Sales - A/R	Description	มองรอบทิศ คิดแบ	<u>มนลอจิสติกส์</u>			Sales Iten	
🛒 Purchasing - A/P	Desc. in Foreign Lang.					Purchase	d Item
Business Partners	Item Type	Items	v			Fixed Ass	ets
Banking	Item Group Drice List	BOOK Base Drice	V Lipit Drice	150.0	0 4		
Sanking	Price List	Dase Price	Onterrice	150.0	• •		
Inventory							
🗖 🛛 Item Master Data	General Purch	asing Data 📔 Sales Data	Inventory Data	Planning Data	Properties Remar	ks	
📋 Item Management					ptory by Warebouse		
🗁 Inventory Transactions	Set GA and			Inventory Level	<u>.</u> ,,.,.,	-	
	Invento 1191716	ทุกครเบนเมนูลด Item	Master Data	Required (Purch	asing UoM)		
🛄 Goods Receipt	Valuation Method	Moving Average		Minimum			
🗖 Goods Issue				Maximum			
Inventory Transfer	# Whse Code	Whse Name	Locked In Stock	Committed C	Ordered Availabl	le Min	
🔲 🛛 Initial Quantities, Inven	1 🔷 01	General Warehouse	333			333	
Cycle Count Recommend	2 📫 02	West Cost Warehouse					
Brookertier	<u>3</u> 📫 03	Dropship Warehouse					
Inventory Revaluation	4_□□ 04	Consignmentl Warehouse		i – – – –			
			333	<u> </u>		333	
					Set Def	fault W <u>h</u> se	
		- al					

ภาพที่ 3.63 เมนูลัครายละเอียดข้อมูลหลักของสินค้าที่ Item Master Data

เมื่อใส่รายละเอียดข้อมูลในการโอนสินค้าจนครบถ้วน กด ADD ^{Add} เพื่อทำ การบันทึกข้อมูลกด จะแสดงหน้าต่าง System Message เป็นการเตือนในการตรวจสอบข้อมูล ก่อนที่ระบบจะทำการบันทึกข้อมูลที่ได้ หากข้อมูลถูกต้องครบถ้วน กดที่ช่อง ADD ^{Add} เพื่อบันทึก หากมีข้อมูลผิดพลาดหรือไม่ครบถ้วนกดที่ช่อง Cancel ^{Cancel} โดยระบบจะ ย้อนกลับไปยังหน้าเดิม เพื่อทำการแก้ไขข้อมูลใหม่จนกว่าจะถูกต้องครบถ้วน ดังแสดง ในภาพที่ 3. 64 เมื่อทำการโอนสินค้าครบถ้วนแล้ว ข้อมูลจากการโอนสินค้า จะเชื่อมโยงไปยัง ข้อมูลคลังสินค้า ทำให้ยอดสินค้าลดลงตามรายการข้อมูลสินค้าที่โอนจริงจากคลังต้นทางและยอด สินค้าจะเพิ่มขึ้นในคลังปลายทางที่โอนไป



ภาพที่ 3. 64 ข้อความเตือนก่อนการบันทึกข้อมูลใหม่ทุกครั้ง

(4) การตรวจนับสินค้าปลายปี (Physical Stock Counting)

งั้นตอนการตรวจนับสินค้าปลายปี เป็นการตรวจนับสินค้าที่มีการเบิกและรับสินค้า ที่จะแสดงถึงรายงายจำนวนสินค้าที่คงเหลือในคลังสินค้าดังแสดงในภาพที่ 3.65 ซึ่งวิธีการบันทึก ข้อมูลดังกล่าวเริ่มต้นด้วยการเข้าหน้าแรกของโปรแกรมSAP Business One คลิ๊ก 1 ครั้งที่ไอคอน Inventory **Inventory** ดังแสดงในภาพที่ 3.66 แล้วคลิ๊ก 1 ครั้งที่ไอคอน Inventory Transaction **Inventory Transactions** ดังแสดงในภาพที่ 3.67 จากนั้นคลิ๊ก 1 ครั้งที่ไอคอน Initial

Quantities, Inventory Tracking ,and Inventory Posting <a>[] Initial Quantities, Inventory Tracking, and Inventory Posting ดังแสดงในภาพที่ 3.68 เพื่อเป็นการเริ่มโปรแกรมการตรวจนับสินค้าปลายปี



ภาพที่ 3.65 ขั้นตอนการตรวจนับสินค้าปลายปี



ภาพที่ 3.66 การเลือกรายการ Inventory

Eile Edit Yiew Data Goto Modules Iools Window Help	
🗋 🖶 📽 🍯 📾 🗶 🏶 🐧 🕸 🖉 🕼 📓 🕼 📓 🕼 🖉	62688882288 4 2 2
Main Menu OEC Computers manager Modules Drag & Relate My Menu Administration Financials Sales Opportunities Sales - A/R Purchasing - A/P Business Partners Banking Inventory Item Master Data Item Master Data Price Lists Pick and Pack Inventory Reports Year State S	คลี๊กเลือก Inventory Transaction

ภาพที่ 3.67 การเลือกรายการ Inventory Transaction



ภาพที่ 3.68 การเลือกรายการ Initial Quantities, Inventory Tracking ,and Inventory Posting

ซึ่งจะแสดงหน้าต่าง Initial Quantities, Inventory Tracking ,and Inventory Posting ขึ้นมา คลิ๊ก 1 ครั้งที่ช่อง Inventory Tracking Inventory Tracking ดังแสดงในภาพที่ 3.69 ซึ่งการตรวจ นับสินค้านั้นสามารถตรวจนับสินค้าได้ 3 แบบ คือ

- 1. การตรวจนับสินค้าจากประเภทของสินค้าจาก รหัสสินค้า (CODE)
- 2. การตรวจนับสินค้าจากผู้ผลิตสินค้า (Vendor)
- 3. การตรวจนับสินค้ำทั้งหมดที่มีอยู่ในคลังสินค้า(All Item)

Ele Edit View Data Goto Modules Tools Window Help										
	M Y D	6 2	B 8 E	6	2 🗟 🗉	L 🛆		?		
🗖 Main Menu										
OEC Computers					-					
Modules Drag & Relate My Menu	คลิ๊กเลือ	ก Inve	ntory Trac	king	, Inve	ntory ⁻	Frackii	ng and Inve	entory	
📚 Sales Opportunities			Initijal Q	uantity	Г	nventori	y Trackin	ıg Ir	nvent <u>o</u> ry P	Posting
Sales - A/R			Items - Selectio	on Criteria						
🛒 Purchasing - A/P			Code	From		۲	То	LIS		
🔊 Business Partners			Vendor	From			То			
🚳 Banking			Warehouse		01	*	Gener	al Warehouse		
Inventory			Item Group		All				*	
🗖 Item Master Data			Item Prop	perties	Ignore					
🛄 Item Management										
🗁 Inventory Transactions										
🗖 Goods Receipt										
🗖 Goods Issue		L D	ОК	Cancel						
Inventory Transfer			on	Carreer	_					
Initial Quantities, Inventory Tracking, and Inventory P	osting									
Cycle Count Recommendations										
Inventory Revaluation										

ภาพที่ 3.69 การเลือกรายการ Inventory Tracking

การตรวจนับสินค้าจากประเภทของสินค้าจาก รหัสสินค้า (CODE) นั้น กด
 ที่ช่อง
 From
 เพื่อเริ่มตรวจนับสินค้าจากรหัสใด กด
 ที่ช่อง TO
 เพื่อสิ้นสุดตรวจนับสินค้าที่
 รหัสใด จากนั้นกด OK
 ดังแสดงในภาพที่ 3.70 ซึ่งจะแสดงรายละเอียดจำนวนสินค้าที่
 เหลืออยู่ในคลังสินค้าแสดงในภาพที่ 3.71

Elle Edit View Data Goto Modules Iools Window Help		Ē	
	My G C	626667268 48 ?	
Main Menu OEC Computers manager Mgdules Drag & Relate Mgdules Drag	เห็ v 🗔 🤹	เป็น เป็น เป็น เป็น เป็น เป็น เป็น เป็น	. X
 Item Master Data Item Management Inventory Transactions Goods Receipt Goods Issue Inventory Transfer Initial Quantities, Inventory Tracking, and Inventory P Cycle Count Recommendations Inventory Revaluation 	osting	OK Cancel	

ภาพที่ 3.70 การเลือกรหัสสินค้าที่ต้องการตรวจนับสินค้า ใน Inventory Tracking

	Eile Edit View Data Goto Modules Iools Window	<u>H</u> elp						
	🛕 🗄 🐮 🥑 📾 🛛 🕅 📢 💠 🏦 🙌 😹				2 🗟 🛙	L 🛆 🖬	?	
	🗖 Main Menu							
	OEC Computers		Inventory	Tracking				4
-		Find		Warehouse	Name	📫 General War	ehouse	
Ť.	รายการและจำบวบสิบค้ำที่เหลืออย่ใบคลัง	• #	Item No.	Item Description St	tock in W	Inventory UoM	Counted	
ц		1	📥 LI1	ลอจิกสติกส์การตลาด	23	pcs		
	📎 Sales - A/R	2	📫 LI2	การจัดการคลังสินค้าระดับโลก		pcs		-
	🛒 Purchasinα - Δ/Ρ	3	📥 LI3	เพราะลอจิสติกส์เป็นมากกว่าการขน	333	pcs		
		4	LI4	ลอจิสติกส์และการจัดการโซ่อุปทาเ		pcs		
	Business Partners	5		มองรอบทิศ คิดแบบลอจิสติกส์	333	pcs		-
	🛸 Banking	<u>b</u>		เจาะแกนไซอุปหาน วิธีแห่งการรักรักรโปรงการว	201	pcs		
	Inventory			วถแหงลองสตกสและ เขอุบทาน 2	501	pcs		
	Item Master Data	1 * -				pes		-
	Them Management		1					
	Inventory Transactions							
	🗖 Goods Receipt							-
	🗖 Goods Issue		-					-
	🗖 Inventory Transfer	-						
	Initial Quantities, Inventory Tracking, and Statement of Comparison o							
	Cycle Count Recommendations	I —						븸
	Toventory Peyaluation							
	- Anventory Revaluation					1		1
		ШĿ	<u>l</u> ide Quantity S	Stored				
		C	ОК	Cancel	E	leset	Def <u>a</u> ult	

ภาพที่ 3.71 รายการสินค้าและจำนวนสินค้าที่เหลืออยู่ในคลังสินค้า

หากต้องการตรวจนับสินค้าอีกครั้งทำเครื่องหมายถูก ☑ ที่ช่อง Hide Quantity Stored Hide Quantity Stored เพื่อจะไม่แสดงจำนวนสินค้าตามรายการ ดังแสดงในภาพที่ 3.72 กรณีมีการตรวจ นับสินค้าไปบางส่วนสามารถทำเครื่องหมายถูก ☑ ที่ช่อง Counted Counted ดังแสดงในภาพที่ 3.73 และกดที่ถูกศร ² เพื่อดูรายละเอียดข้อมูลหลักสินค้านั้นๆได้อย่างรวดเร็ว ดังแสดงในภาพที่ 3.74

A 11 2
General Warehouse
ounted Counted in
<u> </u>
<u>-</u>
Def <u>a</u> ult

ภาพที่ 3.72 การเลือกซ่อนจำนวนสินก้ำเพื่อใช้ในการตรวจนับด้วยพนักงาน

<u>File E</u> dit <u>V</u> iew <u>D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules <u>T</u> ools <u>W</u> indow	<u>H</u> elp			
			/ ∠ ⊘ 🖪 🔺 🔳	?
🔄 Main Menu	Inventory Track	cing.		
OEC Computers				
manager	Find	Warehou:	se Name 📫 General Wa	rehouse
Modules Drag & Relate My Menu	# Item No.	Item Description	Stock in W Inventory UoM	Counted
📚 Sales Opportunities	1 📫 LI1	ลอจิกสติกส์การตลาด	23 pcs	
🔖 Sales - A/R	2 📫 LI2	การจัดการคลังสินค้าระดับโลก	pcs	
🛒 Purchasing - Δ/Ρ	3 📫 LI3	เพราะลอ จิสติกส์เป็นมากกว่าการขน	333 pcs	
Dursingers Dartmann	4 ➡ LI4	ลอจิสติกส์และการจัดการโซ่อุปทาเ	pcs	
Business Partners		มองรอบทิศ คิดแบบลอจิสติกส์	333 pcs	
👒 Banking		เจาะแหน เขอุบทาน ถึดีแห่งออธิสติดส์แอะวิท่องโหวน 2	281 pcs	
Inventory	9 → LIS	วถ์แห่งลอจิสติกส์และโซ่อปทาน 2	DCS	
Item Master Data				/
Them Management				
		เครื่องหมาย	แสดงการตรวจบับสิบค้ำแ	ล้า 🖊
Inventory Transactions		81130411810		
🗖 Goods Receipt				
🗖 Goods Issue				
Inventory Transfer				
Initial Quantities, Inventory Tracking, an				
Cycle Count Recommendations				
Inventory Revaluation				
	Hide Quantity Stored			
	Update 🗌	Cancel	<u>R</u> eset	Def <u>a</u> ult

ภาพที่ 3.73 เครื่องหมายแสดงการตรวจนับสินค้าในบางรายการแล้ว

2			
	118-d 11-l-		
File Edit View Data Goto Modules Tools	window Help		
	🙌 😹 🔽 🖸 🖸 🕅 🗶 🔛) 🖪 🛆 🖼 📍
🗖 Main Menu		/	
OEC Computers	Z Init	📕 แสดงข้อมกรายการหลักขอ	างสินด้า
manager			
Modules Drag & Relate My N	pen Inv Item Number	LI1 Bar Code	HO010101A Inver
Sales Opportunities	Description	ลอจิกสติกส์การตลาด	Sales Sales
	1/01/200 Them Type	Items T	Eiver
Sales - A/R	Item Group	BOOK T	
🚆 Purchasing - A/P 🏾 🏾	Price List	Base Price 💌 Unit Price	280.00 \$
Business Partners			
👒 Banking			
Inventory 4	General Purchasing	Data Sales Data Inventory Data	Planning Data Properties
Them Master Data	⇒ ⊔		
	💶 🔁 🔽 Tax Lia <u>b</u> le	Productio	<u>n Data</u>
Item Management 7		P <u>h</u> ant	om Item
🗁 Inventory Transactions 🛛 🐣	Manufacturer	ITL 🔻 Issue Met	od Backflush
🗖 Goods Receipt 🦳	Additional Identifier		
🗖 Goods Issue	Shipping Type	ITL	
Inventory Transfer	Serial and Batch Numbers		
	Manage Item by	None	
Conde Count Decommon deliver			
Cycle Count Recommendation			
Inventory Revaluation			

ภาพที่ 3.74 ข้อมูลหลักรายการสินค้า ในItem Master Data

 การตรวจนับสินค้าจากผู้ผลิตสินค้า (Vendor) นั้น กด
 ที่ช่อง From From เพื่อเริ่ม ตรวจนับสินค้าจากผู้ผลิตรายใด กด
 ที่ช่อง TO
 เพื่อสิ้นสุดตรวจนับสินค้าที่ผู้ผลิตรายใด จากนั้นกด OK
 ดังแสดงในภาพที่ 3.75 จะแสดงรายละเอียดจำนวนสินค้าของผู้ผลิตแต่ ละรายที่เหลือ ดังแสดงในภาพที่ 3.76

亡 Elle Edit Yiew Data Goto Modules Iools Window Help				
	à Ci	26660/	2 🗟 🖪 🛆 🔳	?
🗁 Main Menu				
OEC Computers				
manager Modules Drag & Relate Mrr Menu		🗁 Initial Quantities	s, Inventory Track	ing and Inventory 📃 🖂 📕
🗍 Administration		L	pry Track	ing Inventory Posting
🐼 Financials ຄລີກເ	ลือกผู้ผลิ	ลิตสินค้าที่ต้องการตร	วจนับ 门 🥆	`
📚 Sales Opportunities 🕒 — —			To	
🗞 Sales - A/R		Vendor From	V10000 To	อีโอสแควร์ 😑
🛒 Purchasing - A/P		Warehouse	01 T Gene	eral Warehouse
🔊 Business Partners		Item Group	All	v
😂 Banking		Item Properties	Ignore	
Inventory				
🗖 Item Master Data				
🛅 Item Management				
🗁 Inventory Transactions				
Goods Receipt		Cancel		
Goods Issue				
Inventory Transfer				
Initial Quantities, Inventory Tracking, and Inventory Posting				

ภาพที่ 3.75 การเลือกผู้ผลิตสินค้าที่ต้องการตรวจนับสินค้า ใน Inventory Tracking

le <u>E</u> dit <u>V</u> iew <u>D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules <u>T</u> ools <u>W</u> indow	<u>H</u> elp						
🗅 🗄 🛍 🖠 📾 🛛 🐨 🚮 🚸 🏦 🙌 🗟	10) D D y 🗔		1 🖉 🗟	L 🛆 🖬	?	
	_						_
🖵 Main Menu		Inventory Track	cing				
OEC Computers		_			- Consultation		
mar			Warehous	je Name	General War	enouse	
ผู้ผลิตและงานวนสนคาทเหลืออยู่เนคลง	_	Item No.	Item Description	Stock in W	Inventory UoM	Counted	
Administration	1	📫 A00001	IBM Infoprint 1312	30			
🐼 Financials	2	📫 A00002	IBM Infoprint 1222	55			
Sales Opportunities	3	📫 A00003	IBM Infoprint 1226	40			
	4	📫 A00004	HP Color Laser Jet 5				
🔖 Sales - A/R	5	📫 A00005	HP Color Laser Jet 4				
🛒 Purchasing - A/P	6	📫 A00006	HP 600 Series Inc	70			
	7	⇔ ⊂00001	Motherboard P4 Turbo	10			-
Business Partners	8	⇔ ⊂00002	Motherboard P4 Turbo - Asus	30			-
📦 Banking	9	⇔ ⊂00003	Intel P4 2.4 GhZ	10			-
Inventory	10	⇔ ⊂00004	Tower Case with Power supply	30			-
	11	📫 C00005	WLAN Card				-
🔲 Item Master Data	12	➡ C00007	Hard Disk Seagate 400 GB	30			-
🛅 Item Management	13	⇔ ⊂00008	Monitor 19' TFT	30			-
🔁 Inventory Transactions	14	➡ ⊂00009	Keyboard Comfort USB	30			-
	15	⇔ ⊂00010	Mouse USB	30			
🗖 Goods Receipt	16	⇔ ⊂00011	Memory DDR RAM 512 MB	10			
🗖 Goods Issue	17	📫 LM4029MC	Memory Chip	50			
Turnshim Turnsfin	18	🔿 S10000	Server Point 10000	40			
🛄 Inventory Fransfer							
🗖 Initial Quantities, Inventory Tracking, an						•	
		de Quantity Stored	Cancel	E	<u>R</u> eset	Def <u>a</u> ult	

ภาพที่ 3.76 จำนวนสินค้าของแต่ละผู้ผลิตที่เหลืออยู่ในคลังสินค้า

หากต้องการตรวจนับสินค้ำอีกครั้งทำเครื่องหมายถูก ₪ ที่ช่อง Hide Quantity Stored Hide Quantity Stored เพื่อจะ ไม่แสดงจำนวนสินค้ำตามรายการ ดังแสดงในภาพที่ 3.77 กรณีมีการตรวจ นับสินค้าไปแล้วบางส่วนสามารถทำเครื่องหมายถูก ₪ ที่ช่องCounted ^{Counted} ดังแสดงในภาพที่ 3.78 และสามารกคที่ลูกศร ¹ เพื่อดูรายละเอียดข้อมูลหลักสินค้านั้นๆ ได้อย่างรวดเร็ว ดังแสดงใน ภาพที่ 3.79

7								_
ar Mall	n Menu		Inventory Track	king				
C Comp	uters	rie d		w	blana -	• Comment	waat a se	
inager		Find			ze radine	-V General	oo arenouse	
Moo	dules Drag & Relate My Menu	#	Item No.	Item Description	Inventory UoM	Counted	Counted in	
	Administration	1	A00001	IBM Infoprint 1312				
G	Financials	2	A00002	IBM Infoprint 1222				-
50	Pales Opportunities	3	A00003	IBM Infoprint 1226				
	Sales opportunities	4	A00004	HP Color Laser Jet 5				
N N	Sales - A/R	5	A00005	HP Color Laser Jet 4				
Щ.	Purchasing - A/P	6	A00006	HP 600 Series Inc				-
160	Pusiness Darthers	- 7	➡ ⊂00001	Motherboard P4 Turbo				-
-		8	_ ⊂ ⊂00002	Motherboard P4 Turbo - Asus				-
	Banking	9	➡ ⊂00003	Intel P4 2.4 GhZ				-
	Inventory	10		Tower Case with Power supply	l			-
	Item Master Data	11		WLAN Card	/			-
~	Rein Plaster Data	12		Hard Disk Seagate 400 GB				-
	Item Management	15		Keyboard Comfart USP				-
	Inventory Transactions	15	C00003	Moure LISP				-
	Goods Receipt	15	C00010	Memory DDR RAM 512 MB				-
		17	⇒ LM4029MC	Memory Obio				1
	Lioods Issue	18	➡ 510000	Server Point 10000				
	Inventory Transfer	-						
	g a	in in						
การซ่อ	นจำนวนสินค้าที่เหลืออยู่ในคลัง 🂾		_					

ภาพที่ 3.77 การเลือกซ่อนจำนวนสินค้าเพื่อใช้ในการตรวจนับค้วยพนักงาน

[] File Edit Yiew Data Goto Modules Iools Window [] 다. 그 약값 영 (물 또 1977년 4월 1976) 왕)	Help M (1) D) D) V 词		∣∠∂[L 🛆 🔳	?	
OEC Computers manager	Find	ing Warehou	se Name	📫 General War	ehouse	
Modules Drag & Relate My Menu Administration	# Item No. 1 ➡ A00001 2 ➡ A00002	Item Description IBM Infoprint 1312 IBM Infoprint 1222	Stock in W 30 55	Inventory UoM	Counted	
 Sales Opportunities Sales - A/R 	3 ➡ A00003 4 ➡ A00004 5 ➡ A00005	IBM Infoprint 1226 HP Color Laser Jet 5 HP Color Laser Jet 4	40			- -
Purchasing - A/P Business Partners	6 ➡ A00006 7 ➡ C00001 8 ➡ C00002	HP 600 Series Inc Motherboard P4 Turbo Motherboard P4 Turbo - Asus (70 10 30			- -
Banking Diventory	9 ➡ C00003 10 ➡ C00004 11 ➡ C00005	Intel P4 2.4 GhZ Tower Case with Power supply WLJ	10		7	• •
 Item Master Data Item Management 	12 ➡ C00007 13 ➡ C00008 14 ➡ C00009	_{Har} เกรื่องหมายแสดงก Monitor 19 TFT Keyboard Comfort USB	าารตรวจนับ <u>30</u> 30	สินค้าแล้ว		- -
 Inventory Transactions Goods Receipt 	15 ➡) C00010 16 ➡) C00011 17 ➡) LM4029MC	Mouse USB Memory DDR RAM 512 MB Memory Chip	30 10 50			• •
Loods Issue Inventory Transfer Initial Quantities, Inventory Tracking, an	18 🖨 510000	Server Point 10000	40			
- Invest guardies, Investory if a ching, an	Hide Quantity Stored	Cancel	Ē	eset	Def <u>a</u> ult	

ภาพที่ 3.78 เครื่องหมายแสดงการตรวจนับสินค้าในบางรายการแล้ว

Ele Edit View Data Goto Modules Iools Window	<u>H</u> elp				
🗅 🗳 🖏 🛊 📾 🛛 🖬 🕼 🚔 🙌 😹	<u>M</u> A D M	VG CDB &	66208	▲ 🗷 孝	
🗁 Main Megu		Tracking			
OEC Computers manager แสดงข้อมูลรายการหลักของ	าสินค้า	Item Master Data		1 10 012	
Modules Drag & Relate My Menu	# Item No.	Item Number	A00001	Bar Code	✓ Inventory Item
Administration	1 📫 A0000	Description	IBM Infoprint 1312		Sales Item
🐼 Financials	2 📫 A0000	Desc. in Foreign Lang. Item Tyrne	Items	7	✓ Purchased Item Eived Assets
Sales Opportunities	3 🔿 A0000	Item Group	IBM Printers	-	1.
Calco - A/D	4 ➡ A0000	Price List	Base Price	Unit Price	400.00 \$
V Sales - A/R	5 🚽 A0000				
🜉 Purchasing - A/P	7 🗘 C0000	Council Durchasian D		-tama Data 🖉 Dianatan	Data L. Danautra L. Danautra L.
Susiness Partners	8 🔿 C0000	General Purchasing D.	ata 📗 Sales Data 📗 I <u>n</u> vel	ntory Data Planning	Data Properties Remarks
📦 Banking	9 🔿 C0000				
Inventory	10 🔿 C0000	🗹 Tax Lia <u>b</u> le		Production Data	
Item Master Data	12 C0000				
Them Management	13 C0000	Manufacturer I	BM *	Issue Method	Backflush 🔻
	14 🔷 C0000	Additional Identifier	iodox FM	,	
Inventory Transactions	15 🔷 C0001	Shipping Type 1	EGEX EIN		
Goods Receipt	16 📫 C0001	Serial and Batch Numbers			
🔲 Goods Issue	17 CM402	Manage Item by 🛛 🔊	ione "	·	
Inventory Transfer	18 47 51000				
Initial Quantities, Inventory Tracking, an					
	Hide Quantit	Valid			
		OK Cancel			

ภาพที่ 3.79 ข้อมูลหลักรายการสินค้า ใน Item Master Data



ภาพที่ 3.80 การเลือกดูสินค้าทั้งหมดตรวจนับสินค้า ใน Inventory Tracking

로 테르 토dit Yiew Data Goto Modules Iools Window Help]OX	S/
🗅 😅 📽 g 📾 🛛 🕅 🕼 💠 🔒 🙌 🗟 Q	D 🕅 Y 🚨	9956	16 Z 2 🖪 🔺 1	2			
🗖 Main Menu		7 Inventory Trac	:king				
OEC Computers	Find	a I	Warehou:	ie Name	📫 General Wa	rehouse	
Mode ผู้ผลิต รายการและจำนวนสินค้าทั้งห	เมคที่ 🍾	Item No.	Item Description	Stock in W	Inventory UoM	Counted	
	1	A00001	IBM Infoprint 1312	30			
เหลออยู่ในคลงคลงสนคา	2	A00002	IBM Infoprint 1222	55			
	l 3	A00003	IBM Infoprint 1226	40			
📚 Sales Opportunities	4	A00004	HP Color Laser Jet 5				
Sales - A/R	5	A00005	HP Color Laser Jet 4				
Proved a size A/D	6	A00006	HP 600 Series Inc	70			
🚆 Purchasing - A/P	7	➡ B10000	Printer Label	500			
Business Partners		⊂00001	Motherboard P4 Turbo	10			
🛍 Banking	9	⊂00002	Motherboard P4 Turbo - Asus	30			-1 1
	10	⊂00003	Intel P4 2.4 GhZ	10			-
Inventory			Tower Case with Power supply	30			
🗖 Item Master Data	12	C00005	WLAN Card				-
📋 Item Management	13		Network Card10/100				
C Tunnaham Tunnahina	14		Mand Disk Seagate 400 GB	30			
inventory transactions	15		Keyboard Comfort LICP	20			
Goods Receipt	10	C00019	Moure LISB	30			
🗖 Goods Issue	18	C00011	Memory DDR RAM 512 MB	10			
Diventory Transfer	19		ลอจิกสติกส์การตลาด	23	DCS		-
	E —						
Initial Quantities, Inventory Tracking, and Invent	ory Posting	Hide Quantity Stored	Cancel		<u>R</u> eset	Def <u>a</u> ult	

ภาพที่ 3.81 ผู้ผลิต รายการสินค้าและจำนวนสินค้าทั้งหมดที่เหลืออยู่ในคลังสินค้า

	_						
							5/
e <u>E</u> dit <u>V</u> iew <u>D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules <u>T</u> ools <u>W</u> indow <u>H</u> elp							26
à 🗄 🕄 🕯 📾 🖾 🗃 🗲 🚯 👘 🖄 🖓 🖬 🖬) 6	1068		* ?			15
🚽 Main Menu 📃 🔲 🖂		Inventory T	racking				
DEC Computers		_					
nanager	Find		Wareho	use Name	📫 Genera	l Warehouse	
Modules Drag & Relate My Menu	#	Item No.	Item Description	Inventory UoM	Counted	Counted in	
Administration	1	📫 A00001	IBM Infoprint 1312				
	2	🖒 A00002	IBM Infoprint 1222				
	3	📫 A00003	IBM Infoprint 1226				
📚 Sales Opportunities	4	📫 A00004	HP Color Laser Jet 5				
📎 Sales - A/R	5	📫 A00005	HP Color Laser Jet 4				
III Durchasing - Δ/D	6	A00006	HP 600 Series Inc				
	7	➡ B10000	Printer Label				
Susiness Partners	8	➡ C00001	Motherboard P4 Turbo				- 11
📦 Banking	9		Motherboard P4 Turbo - Asu:				- 11
Inventory	10	-> C00003	Intel P4 2.4 GnZ				- 11
	12		WLAN Card	y			-
Item Master Data	13		Network Card10/100				-
📋 Item Management	14	C00007	Hard Disk Seagate 400 GB				
🗁 Inventory Transactions	15	- -> C00008	Monitor 19' TFT				
Conde Paraint	16	📫 C00009	Keyboard Comfort USB				
	17	📫 C00010	Mouse USB				
Goods Issue	18	📫 C00011	Memory DDR RAM 512 MB				
🗖 Inventory Transfer	19	📫 LI1	ลอจิกสติกส์การตลาด	pcs	v		J
การซ่อนจำนวนสนค้าที่เหลืออยู่ในคลัง 🍊							
		de Quantity Sto	red				
		ОК	Cancel	Re	set	Def <u>a</u> ult	
					_		_

ภาพที่ 3.82 การเลือกซ่อนจำนวนสินค้าเพื่อใช้ในการตรวจนับค้วยพนักงาน

금/ Elle Edit Yiew Data Goto Modules Iools Window Help						.ox	S/		
D. 🗄 📽 🛛 📾 🖿 🕄 💠 🏦 🛯 🖬 🖄 D. D. D. Y. D.	1) 🗇 🔟 🗟 🖪 🛆 l	2 ?					
🗁 Main Menu	C	Inventory Trac	king						
OEC Computers	Find Warehouse Name 🛋 General Warehouse								
manager									
Modules Drag & Relate My Menu	#	Item No.	Item Description	Stock in W	Inventory UoM	Counted			
Administration	1	A00001	IBM Infoprint 1312	30					
🐼 Financials	2	A00002	IBM Intoprint 1222	55					
Sales Opportunities	4	A00003	HD Color Laser Jet 5	40			-		
	5	A00005	HP Color Laser Jet 4				-		
Sales - A/R	6	-> A00006	HP 600 Series Inc	70					
🛒 Purchasing - A/P	7	➡ B10000	Printer Label	500					
📓 Business Partners	8	⇔ ⊂00001	Motherboard P4 Turbo	10		✓			
🔒 Banking	9	📫 C00002	Motherboard P4 Turbo - Asus	30					
	10	📫 C00003	Intel P4 2.4 GhZ	10					
Inventory		➡ C00004	Tower Case with Power supply	30		✓			
🗖 Item Master Data	12	➡ C00005	WLAN Card			4			
📋 Item Management	13		Network Card10/100			-/ **			
🔁 Inventory Transactions	15		แครื่องหมายแสดงอารตราจบับสินด้ำแล้ว						
	16	➡ C00009	Kevpoard Comfort USB	30					
Goods Receipt	17	➡ C00010	Mouse USB	30					
🗖 Goods Issue	18	⇔ ⊂00011	Memory DDR RAM 512 MB	10					
🖾 Inventory Transfer	19	📫 LI1	ลอจิกสติกส์การตลาด	23	pcs	v			
Initial Quantities, Inventory Tracking, and Inventory Posting							•		
	Пні	de Quantity Stored							
	C	Update	Cancel		Reset	Def <u>a</u> ult			

ภาพที่ 3.83 เครื่องหมายแสดงการตรวจนับสินค้าในบางรายการแล้ว

e Edit View Data Goto Mod	lules <u>T</u> ools <u>W</u> indow <u>H</u> e	lp					. TX SA	2
<u>)</u> 🖶 📽 🕴 📾 🔤 🕇	l 🕸 🚨 🙌 😹 😣			66 / 2 🗟 🖪	▲ 🗷 📍			
Anin Menu			Inventory Tr	acking				ī .
DEC Computers			Eind		Varah arma Massa	Concerned Wave	al auro	
nanager			FIIG		oarenouse Name		enouse	
Modules Drag & Relate	M <u>v</u> Menu		#Item No,	Item Description	Stock in W.,	Inventory UoM	Counted	
Administration		แสด	งข้อมูลรายการหลั	กของสินค้า 😓	31	;		
😡 Financials		/	2 I=> 400003	TRM Tofoprint 1226	4)		
📚 🛛 Sales Opportunitie	🔄 Item Master Dat	a /						
🔖 Sales - A/R	Item Number	A00001	Bar Code	In:	ventory Item 7	1		
🛒 Purchasing - A/P	Description	IBM Infoprint	1312	✓ 5a	es Item 50	,)		
🚳 Business Partners	Desc. in Foreign Lang.			₽ Eu	rchased Item 1)		
💊 Banking	Item Type Item Group	Items IBM Printers	* *	L Fo	ed Assets 3)		
Inventory	Price List	Base Price	▼ Unit Price	400.00 \$	1			
Item Master Data					-			
Them Management	Const Constants						✓	
	General Purchasing	Data Sales Data	Inventory Data Pla	nning Data Properties	Kemar <u>k</u> s 3)		
Inventory Transaction:			Due duelle D		3	י ו		
🖾 Goods Receipt	✓ Tax Liable			<u>ata</u> Itero	3)		
🗖 Goods Issue					1)		
🔲 Inventory Transfe	Manufacturer Additional Identifier	IBM	 Issue Method 	BackHush	▼ 2:	3 pcs		
🔲 🛛 Initial Quantities, I	Shipping Type	Fedex EM	*					
	Serial and Batch Numbers							
	Manage Item by	None	-			Reset	Default	
	□ Valid □ On Hold OK Cancel					U		

ภาพที่ 3.84 ข้อมูลหลักรายการสินค้า ในItem Master Data

กระบวนการจัดจำหน่ายสินค้า

กระบวนการจัดจำหน่ายสินค้านั้นเป็นกระบวนการที่จะช่วยให้ในการจัดจำหน่ายสินค้า ได้ชัดเจนถูกต้อง ทั้งในการทำข้อมูลลูกค้า การเสนอราคา การสั่งซื้อ การชำระเงิน และรายงาน สรุปผลการจัดจำหน่ายสินค้า ซึ่งขั้นตอนในกระบวนการจัดจำหน่ายสินค้า ดังแสดงในภาพที่ 3.85

- 1. ข้อมูลหลักรายละเอียคลูกค้า(Customer Master)
- 2. รายการในระบบการจัดจำหน่าย
 - (1) การทำใบเสนอรากา (Sales Quotation)
 - (2) การทำใบสั่งซื้อ (Sale Order)
 - (3) การจัดส่ง (Delivery)
 - (4) การออกใบกำกับภาษี (A/R Invoice)
 - (5) รายงานการออกใบลดหนี้ (Credit Note)
- 3. รายงานในระบบการจัดจำหน่าย (Sales Report)

Document Flow in Sales A/R Management



ภาพที่ 3.85 ขั้นตอนในระบบจัดจำหน่าย

1. ข้อมูลหลักรายละเอียคลูกค้า (Customer Master)

ขั้นตอนแรกในกระบวนการจัดจำหน่ายสินค้า จะต้องมีการบันทึกข้อมูลของลูกค้าให้ กรบถ้วนเป็นการแยกลูกค้าและผู้ผลิตออกจากกัน โดยมีการกรอกรายละเอียดข้อมูลที่มีความชัดเจน ดังแสดงในภาพที่ 3.86 ซึ่งวิธีการบันทึกข้อมูลดังกล่าวเริ่มต้นด้วยการเข้าหน้าแรกของโปรแกรม SAP Business One จากนั้นคลิ๊ก 1 ครั้งที่ไอคอน Business Partner ดังแสดงใน ภาพที่ 3.87 คลิ๊ก 1 ครั้งที่ไอคอน Business Partner Master Data Business Partner Master Data ดังแสดงในภาพที่ 3.88 เพื่อเริ่มโปรแกรมการบันทึกข้อมูลหลักของลูกค้า



ภาพที่ 3.86 ขั้นตอนการทำข้อมูลหลักรายระเอียคลูกค้า (Customer Master)


ภาพที่ 3.87 การเลือกรายการ Business Partner



ภาพที่ 3.88 การเลือกรายการ Business Partner Master Data

จะแสดงหน้าต่าง Business Partner Master Data ขึ้นมา หากมีข้อมูลเดิมอยู่ในระบบแล้ว ต้องการแก้ไขหรือเพิ่มเติมข้อมูลให้กดที่ ▼ หลังช่อง Code code เพื่อทำการเลือกประเภทข้อมูล โดยทำการกดเลือกที่ Customer Customer หากจำรหัสลูกค้าได้ให้กรอกลงในช่อง Code code แล้ว กดเลือกที่ช่อง Find Find แล้วจะแสดงรายละเอียดข้อมูลทั้งหมดดังแสดงในภาพที่ 3.89



ภาพที่ 3.89 การเลือกประเภทของ Business Partner Master Data

ซึ่งจากนั้นสามารถแก้ไขเพิ่มเติมข้อมูลส่วนต่างๆ ได้ เมื่อบันทึกข้อมูลใหม่จนครบแล้ว กดที่ช่อง Update ^{Update} เพื่อเป็นการบันทึกข้อมูลใหม่ของลูกค้าเดิมลงใน Business Partner Master Data ดังแสดงในภาพที่ 3.90 จะแสดงข้อความเตือนในการบันทึกข้อมูลใหม่ กดเลือกที่ช่อง YES <u>Yes</u> กดไม่เลือกที่ช่อง No <u>No</u> เพื่อทำการแก้ไข หรือกดยกเลิกที่ช่อง Cancel

🗁 File Edit <u>Vi</u> ew Data <u>G</u> oto Modules	<u>T</u> ools <u>W</u> indow <u>H</u> elp			
) 🗗 🕅 😹 🚺 🔹		5056720 5	▲ 🖬 📍
Main Menu				
OEC Computers	🔄 Business Partner	Master Data แสดง	งข้อมูลหลักของลูกค้าในBu	siness Partner Master Data
manager	Code	โซคหวีทัวร์ Customer 🔻		Local Currency
Modules Drag & Relate	Name	โซคทวีทัวร์ จำกัด	Account Balance	0.00
Administration	Foreign Name		Deliveries	0.00
🐼 Financials	Group	Customers 🔻	Orders 🚅	► 18,330.00 H
Selec Opport unities	Currency Federal Tax ID	All Currencies 🔻	Opportunities	
	Federal Tax ID	303016/333		
Sales - A/R	General Contact Pe	rsons Addresses Payment	Terms Payment System Acco	unting Properties Remarks
🛒 Purchasing - A/P	Tel 1	02-4354993-5	Contact Person	คุณเปิ้ล
🔊 Business Partners	Tel 2	02-8801628	ID No. 2	
Rusiness Davtney Master Da	Mobile Phone			
	Fax	02-433-7178		
Activity	E-Mail Wale Cal	choktweetour@hotmail.com	Remarks	
📋 Internal Reconciliations	Shipping Type	www.cnoktaweetour.com		-No Sales Employees
Business Partner Reports	Password		Dales Employee	The Sales Employee
Burling	Factoring Indicator			
Sanking	Project	•	BP Channel Code	
Inventory			Technician	
Production			Territory	
	Active			
-ja Service	On Hold			
		1		
	Update Cancel		Related Service Calls A	ctivit <u>v R</u> elated Activities

ภาพที่ 3.90 ข้อมูลหลักของลูกค้าใน Business Partner Master Data

Ē					
<u>F</u> ile <u>E</u> dit <u>V</u> iew <u>D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules	<u>T</u> ools <u>W</u> indow <u>H</u> elp				
			186 <i>6 2</i> 91	R 🛆 🖬 🤋	
🗖 Main Menu					
OEC Computers	🔄 Business Partner	r Master Data			
manager Modules Drag & Relate	Code Name	โซคหวีทัวร์ Customer 🔻	Account Balance	Local Currency	
Administration	Foreign Name		Deliveries		0.00
🐼 Financials	Group	Customers 💌	Orders	1	3,330.00 🚹
📚 Sales Opportunities	Currency Federal Tax ID	All Currencies	Opportunities		
Sales - A/R					
🛒 Purchasing - A/P	General Contact Pe	rsons Addresses Payment I	Contact Person	ccounting Properties	Kemar <u>K</u> s
Business Partners	Tel 2	02-8801628	ID No. 2	rjeutua	
Business Partner Master Da	Mobile Phone	02 (22 7/70			
	F-Mail _	02-433-7178			
ข้ออาานเตือนก่อนจะบันทึก กกต้อง	19Ves	🖌 System Message			
	Туре			es Employee-	▼ (≡)
หรือ กด No เพื่อทำการแก้ไข้ หรื	อกด Indicator Do	you want to save the changes?		•	
Cancel เพื่อยกเอิกก่อบบับทึก					
		Yes No Ca	ncel		
MDD		Tes 10 70			
	Active				
-ys Service	🔄 On Hold				
	Update Cancel		Related Service Calls	Activit <u>y</u> <u>R</u> elated A	Activities

ภาพที่ 3.91 ข้อความเตือนก่อนการบันทึกข้อมูลใหม่ทุกครั้ง

แต่ในกรณีที่ยังไม่มีข้อมูลหรือต้องการเพิ่มข้อมูลใหม่ของลูกก้า หลังจากแสดงหน้าต่าง Business Partner Master Data ขึ้นมา ให้กลิ๊ก 1 ครั้งที่ไอคอน 📧 ตรงที่แถบเครื่องมือด้านบนของ โปรแกรม ดังแสดงในภาพที่ 3.92

 Eil€	2 e <u>E</u> di	t <u>V</u> iew <u>D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules	<u>T</u> ools <u>W</u> indow <u>H</u> elp					[
C	à E) ti d (a 🛛 🖓 🗇	- 🕰 H 😹 🛛 🖉) 🖪	8 6 6 2 7 8 8	⚠ 🗷	?
		d d v a la						
กต	۹ AD	D เพื่อเพิ่มข้อมูล ใหม่ ใน Bu	^{siness} iness Partne	r Master Data				
		Partner Master Data		l	*	Account Balance	BP Currency	0,00
		Administration	Foreign Name			Deliveries		0.00
	76	- Einanciale	Group		*	Orders		0.00
		Financiais	Currency		*	Opportunities		
	3	Sales Opportunities	Federal Tax ID					
	•	Sales - A/R	General	Payment Terms	Payr	ment System Accourt	nting	Remarks
		🕻 🛛 Purchasing - A/P	Tel 4			Contact Person		
	K	Business Partners	Tel 2			ID No. 2		
		 Business Partner Master Da 	Mobile Phone Fax					
		Activity	E-Mail			Remarks		
		· · · · ·	Web Site					
		Internal Reconciliations	Shipping Type		-∎			
		Business Partner Reports	Password					
	6	a Banking	Factoring Indicator		_			
	a		Project		× .	BP Channel Code		
		Inventory				Territory		
	-	Production						
	6	MRP						
	3	Gorvico	Active					
		Gerrice						
			Find Cancel			Related Service Calls Ac	tivit <u>v</u>	Related Activities

ภาพที่ 3.92 การเพิ่มข้อมูลใหม่ใน Business Partner Master Data

จากนั้น โปรแกรมจะเปลี่ยนหน้าจอจากแถบสีเหลือง เป็นแถบสีขาวเพื่อบันทึกข้อมูล ใหม่ และจะเปลี่ยนจากช่อง Find ^{Find} สำหรับการค้นหา เป็นช่อง ADD ^{Add}สำหรับเพิ่ม ข้อมูลใหม่ ตรงที่ช่องกดเลือกทางด้านล่างของโปรแกรม ดังแสดงในภาพที่ 3.93

<u>File E</u> dit <u>V</u> iew <u>D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules	<u>T</u> ools <u>W</u> indow <u>H</u> elp			
	> 🚨 🙌 🗟 🕺 🗳 I		666620	🛾 🖾 📍
🖂 Main Menu	Γ			
OEC Computers	🗁 Business Partner	r Master Data		
manager	Carl	Curtaria		
Modules Drag & Relate	Name	Customer		
Administration	Foreign Name			
🐼 Financials	Group	Construction		
Sales Opportunities	Currency Federal Tax ID	US Dollar		
Sales - A/R				
Europesing - 0/P	Ge <u>n</u> eral Contact Pe	r <u>s</u> ons <u>A</u> ddresses Paymer	it Terms Payment System Ac	counting Properties Remarks
	Tel 1 Tel 2		Contact Person	
Business Partners	Mobile Phone		10 110, 2	
Business Partner Master Da	Fax	Ň		
Activity	E-Mail	× 1	<u>Domesium</u>	
📋 Internal Reconciliations	Web Site Shipping Type	· · · ·	จะเป็นแถบสีขาวเพื่อใส่	ข้อมูลใหม่ แล้วกด 🛛 🖵 📄
📋 Business Partner Reports	Password		4	
💊 Banking	Factoring Indicator		ADD เพื่อบัน	ท่กข้อมูล
Inventory	Troject		Technician	
Production			Territory	
MRP				
Service	Active			
To Scific				
	Add Cancel		Related Service Calls	Activity Related Activities

ภาพที่ 3.93 หน้าจอสำหรับการเพิ่มข้อมูลใหม่ใน Business Partner Master Data

การบันทึกข้อมูลใหม่ใน Business Partners Master Data ใส่รหัสของข้อมูลที่ช่อง Code Code กดที่ช่อง ลูกศร ▼ ท้ายช่อง Code เพื่อเลือกประเภทเป็น Customer Customer เป็นลูกค้าที่ทำ การซื้อสินค้าจากบริษัท ดังแสดงในภาพที่ 3.94 ใส่ชื่อภาษาไทยที่ช่อง Name Name ชื่อภาษาอังกฤษ ที่ช่อง Foreig Name Foreign Name ประเภทที่ช่อง Group Group กดที่ช่อง ลูกศร ▼ เพื่อเลือก ประเภท ดังแสดงในภาพที่ 3.95 แต่กรณีที่ไม่มีหรือต้องการเพิ่มข้อมูลใหม่เข้าไป ให้กดเลือกที่คำว่า " Define New" จะแสดงหน้าต่าง Customer Groups- Setup ขึ้นมา แล้วบันทึกข้อมูลใหม่ลงไปกด เลือกที่ OK

1	ie Eait view Data Goto Modules . Do 🕒 🕄 d 📾 🖾 🐨 🐔 🚸		
Г			
L	🖵 / Main Menu		
	OEC Computers		
	Madulas Duras 9 Dalata		
		🖃 Business Partner Master Data	
	Sales Upportunities	Code เลอกประเภทของ Business	
	Sales - A/R	Name Customer Dortmana Mostan Data	
	🛒 Purchasing - A/P	Foreign Name Vendor Particles Master Data	
	🔊 Business Partners	Group Construction Lead	
	📦 Banking	Federal Tax ID	
	Inventory		
	Item Master Data	General Contact Persons Addresses Payment Terms Payment System Accounting Properties Remarks	
	Them Management	Tel 2 ID No. 2	
1		Mobile Phone	
L	Inventory Transactions	Fax	
L	🗖 Goods Receipt	E-Mail Remarks	
ľ	🗖 Goods Issue	Shipping Type	5
	🗖 Inventory Transfer	Password	
L	🗖 🛛 Initial Quantities, Invent	Factoring Indicator	
	Cycle Count Recommend	Technician	
	Inventory Revaluation	Territory	
		Active	
		On Hold	
		Add Cancel Related Service Calls Activity Related Activities	Í

ภาพที่ 3.94 การเลือกประเภทข้อมูลใหม่ของ Business Partners Master Data

Ē								
<u>File E</u> dit <u>V</u> iew <u>D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules	<u>T</u> ools <u>W</u> indow <u>H</u> elp							
	> 🚨 🙌 🗟 🖬 🖉	d 🕅 🗸 🖾	C D B	666	1 🗟 🗉	🛆 🖬 📍		
🗖 Main Menu								
OEC Computers								
manager								
Modules Drag & Relate	🗁 Business Partner	Master Data						
📚 Sales Opportunities		master bata						
🗞 Sales - A/R	Code	Cu	istomer 🔻	-				
🛒 Purchasing - A/P	Foreign Name		_		เลือกกล่	11 910.) Business		
Business Partners	Group	Construction			សាលាកាត្	a ood Dusiness		
Basking	Currency Fordered Tay ID	Construction			Partne	rs Master Data		
	Federal Tax ID	Customers		<u> </u>				
inventory	Ge <u>n</u> eral Contact Pe	r Government	Te	rms <u>P</u> aymer	it System 👘 Ac	counting Properties	Remar <u>k</u> s	
🗖 Item Master Data	Tel 1	High Tech		Contact Perso	on			
🚞 Item Management	Tel 2	Large Accounts		ID No. 2				
🗁 Inventory Transactions	Mobile Phone Fax	Non-Profits						
🗖 Goods Receipt	E-Mail	Production		Remarks				
Goods Issue	Web Site	Small Accounts						
	Shipping Type Password	Denne Hew) Sales Employ	ee	-No Sales Employee	- -	
	Factoring Indicator							
🗖 Initial Quantities, Inven	Project		-	BP Channel G	Iode			
🗖 Cycle Count Recommend				Technician				
Inventory Revaluation				Territory				
	Active							
	Add Cancel			Related Ser	rvice Calls	Activity Related	Activities	
						0		

ภาพที่ 3.95 การเลือกกลุ่มของ Business Partners Master Data

 File Edit Yiew Data Goto Modules	Iools <u>Wi</u> ndow Help	
	› 🔓 M X M A D M Y 🛱 🗞 P B & & E 🗗 🖉 🖗 🗛 🔟 🥇	
DE Main Menu OEC Computers manager Modules Drag & Relate	Customer Groups - Setup	
Sales Opportunities Sales - A/R Image: Sales -	Group Name Partners Master Data Customers Large Accounts Ditributors	
Banking Inventory Item Master Data Item Management	4 Small Accounts 5 Government 6 High Tach 7 Construction 8 Production	
 Inventory Transactions Goods Receipt Goods Issue 	9 Non-Pronts 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10	
 Inventory Transfer Initial Quantities, Inven Cycle Count Recommend Inventory Revaluation 		-
	OK Cancel	

ภาพที่ 3.96 การสร้างกลุ่มใหม่ใน Business Partner Master

การบันทึกข้อมูลทั่วไป General General อาทิเช่น เบอร์โทรติดต่อที่ช่อง Tell Tel 1 และ Tel 2 Tel 2 เบอร์มือถือที่ช่อง Mobile Phone ^{Mobile Phone} เบอร์โทรสารที่ช่อง Fax ^{Fax} อีเมลที่ ช่อง E-Mail ^{E-Mail} เว็บไซด์ที่ช่องWeb Site Web Site ดังแสดงในภาพที่ 3.97

Eile Edit View Data Goto Modules Iools	Window Help	
0. 2 🕄 🖠 📾 🛛 🖬 🕼 🖚	₩ 2 1 1 1 1 1 2 2 3 6 5 5 7 2 6 4 4 2 7	
🗁 Main Menu		
OEC Computers manager	🗁 Business Partner Master Data	
Modules Drag & Relate My Mer	Code	
📚 Sales Opportunities	Foreign Name	
Sales - A/R	Group C Business Partners Master	
E Purchasing - A/P	Federal Tax ID	
Business Partners	General Contact Persons Addresses Payment Terms Payment System Accounting Properties Remarks	
Sanking	Tel 1 Contact Person	
	Tel 2 ID No. 2	
Item Master Data	Fax	
🔲 Item Management	E-Mail Remarks	
Inventory Transactions	Web Site Shipping Type Salar Employees No Salar Employees	
🗖 Goods Receipt	Password	
🗖 Goods Issue	Factoring Indicator	
Inventory Transfer	Project BP Channel Code Technician	
Initial Quantities. Inventory Training	Territory	
Curde Count Recommendations		
	Active	
Inventory Kevaluation	On Hold	
	Add Cancel Related Service Calls Activity Related Activities	

ภาพที่ 3.97 บันทึกข้อมูลทั่วไป (General) ใน Business Partners Master Data

le <u>E</u> dit <u>V</u> iew <u>D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules	Iools <u>Window H</u> elp
0. 5 3 1 6 🛛 🖓 4	• 🔓 M 🖹 M O D D V 🗊 🖬 P B 6 6 6 7 2 8 E 🛆 🖾 📍
🖵 Main Menu	
OEC Computers	
manager	
Modules Drag & Relate	Rusiness Partner Master Data
📚 Sales Opportunities	
📎 Sales - A/R	Code Customer
Purchasing - A/P	Foreign Name
	Group Government 💌
Business Partners	Currency US Dollar 🔻
Sanking	Federal Tax ID
1 Inventory	General Contact Persons Addresses Payment Terms Bayment System Accounting Properties Remarks
🗖 Item Master Data	Tel 1 Contact Person
📋 Item Management	Tel 2 ID No. 2
🗁 Inventory Transactions	Mobile Phone
🗖 Goods Receipt	E-Mail Remarks
. Goods Issue	web Site เลือกประเภทผู้จัดจำหนาย
	Shipping Type
Inventory Transfer	Factoring Indicator Fedex EM
🗖 Initial Quantities, Inven	Project Fedex ON BP Channel Code
🗖 Cycle Count Recommend	ITL Technician
🗖 Inventory Revaluation	Motor Express Territory
	UPS Ground
	On Hold Define New
	Add Cancel Related Service Calls Activity Related Activities
	Related Service Cans Activity Related Activities

ภาพที่ 3.98 การเลือกประเภทผู้จัดจำหน่ายใน Business Partners Master Data

 _ile Edit <u>V</u> iew <u>D</u> ata <u>G</u> oto M	odules <u>T</u> ools	<u>W</u> indow	<u>H</u> elp							[
🛕 블 🐮 👔 📾 🔤	1 🚸 🚨	HB) D4 y		666	2 🍃 🗉		?	
C Computers Main Menu OEC Computers Manager Mgdules Sales Opportunit Sales - A/R Mgdules Drag & Relat Sales - A/R Sales - A/R S	ies # 1 2 4 5 6 7 ns er Invent mmend ation	Shipping Name UPS Grou UPS Red Fedex EM Fedex EM Motor Exp ITL	g Types -	Setup	Web Sit	ดารสร้างา Busines	Iseinnผู้จัดร s Partners M	â ⊥ เมื	2 j	
		ок	Cancel							

ภาพที่ 3.99 การสร้างประเภทผู้จัดจำหน่ายใหม่ใน Business Partners Master Data

การบันทึกข้อมูลบุคคลที่ติดต่อContact Persons ^{Contact Persons} อาทิเช่น ชื่อบุคคลที่ ช่อง Name Name เรื่องติดต่อที่ช่อง Title Title ตำแหน่งที่ช่อง Position Position ที่อยู่ที่ช่อง Address Address เบอร์ติดต่อที่ช่องTelephone 1 Telephone 1 และ Telephone 2 Telephone 2 เบอร์มือถือที่ช่อง Mobile Phone Mobile Phone เบอร์โทรสารที่ช่อง Fax Fax อีเมลที่ช่อง E-Mail E-Mail เพจเจอร์ ที่ ช่อง Pager Pager หมายเหตุที่ช่อง Remarks 1 และ Remarks 2 และรหัสที่ช่อง Password จนครบใน ข้อมูลบุคคลที่ติดต่อ(Contact Persons) ดังแสดงในภาพที่ 3.100

File Edit View Data Goto Modules Loois	Window Help				
Là, 🗅 🐮 🖞 📠 🗶 🕅 🐔 🗇 🛅		i rry v þe	/ 🖉 🙋 🗓 🖉	1 🛛 ?	
🗁 Main Menu					
OEC Computers manager	🔄 Business Partner Mast	er Data		[
Modules Drag & Relate My Mer	Code	Customer 🔻			
📚 Sales Opportunities	Name Foreign Name				
Sales - A/R	Group Cr				
🛒 Purchasing - A/P	Currency U Federal Tax ID	บันทึกข้อมูลบุคคลที่ติ	คต่อ		
🔊 Business Partners		10 1			
📦 Banking	General Contact Pers	(Contact Persons)	em A	ccounting Propert	ijes Remar <u>k</u> s
Inventory	Define New	Nar	ne	Define New	
Item Master Data		Title Pos	e ition		
🗀 Item Management		Ade	dress		
Inventory Transactions		Tele	ephone 1		
Goods Receipt		Tele	ephone 2		
		Eau Fau	Dile Phone		
		E-N	1ail		
Inventory Transfer		Pag	jer		
🔲 Initial Quantities, Inventory Tr		Ren	narks 1		
Cycle Count Recommendations		Ren	narks 2		_
Inventory Revaluation		Pas	sword		
	Set as Defa <u>u</u> lt				
	Add Cancel	R	elated Service Calls	Activit <u>y</u>	elated Activities

ภาพที่ 3.100 บันทึกข้อมูลบุคคลที่ติดต่อ (Contact Persons) ใน Business Partners Master Data

การบันทึกข้อมูลสถานที่ติดต่อ Address Address ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนที่ เกี่ยวกับการจัดส่งทางด้านเอกสาร Bill to **Bill to** กดที่ลูกศร マ คลิ๊กเลือก คำว่า "Define New" ใส่ ชื่อที่อยู่ที่ช่อง Address Name Address Name ถนนที่ช่อง Street /PO Box Street /PO Box ตรอกหรือ ซอยที่ช่อง Block Block เมืองที่ช่อง City City รหัสไปรษณีย์ที่ช่อง Zip Code Zip Code ประเทศที่ ช่องCounty County และรัฐที่ช่อง State State ดังแสดงในภาพที่ 3.101 ส่วนที่สองเป็นส่วนที่ เกี่ยวกับการจัดส่งทางด้านสินค้า Ship to Ship to กดที่ลูกศร マ คลิ๊กเลือก คำว่า "Define New" ข้อมูลกล้ายกับรายละเอียด Bill to Bill to Bill to ซึ่งที่อยู่ทั้งสองส่วนนี้อาจจะเป็นที่อยู่เดียวกันหรือไม่ก็ได้ ดังแสดงในภาพที่ 3.102

Eile Edit View Data Goto Modules	<u>T</u> ools <u>W</u> indow <u>H</u> elp
D. 2 12 (# X # 1 4	• 🔓 🙌 🗟 🌒 🖸 🕅 🖓 🏹 🖬 🗜 🗗 🕼 🛱 🖓 🗳 🖓 🗳 🖄 🖄 🤔
🗁 Main Menu	
OEC Computers	
manager Modulos - Dupo & Polato	
	🗁 Business Partner Master Data
Sales opportunities	Code Customer 💌
Durchasing - A/D	Name Envelop Name
	Group Government 💌
Banking	Currency US Dollar 💌 Eadaral Tax TD
Item Master Data	General General Counting Properties Remarks
🗀 Item Management	✓ มันพิกข์อมูลสถานที่ตัดตอเกี่ยวกบเอกสาร ■ me Define New
Inventory Transactions	Dyfine New Street / PO Box
Goods Receipt	Block Block City
Goods Issue	Zip Code
Inventory Transfer	County
Initial Quantities, Inventional Content of Content o	State State
Cycle Count Recommend	
Inventory Revaluation	
	Set as Default
	Add Cancel Related Service Calls Activity Related Activities

ภาพที่ 3.101 บันทึกข้อมูลสถานที่ติดต่อ (Addresses) ในส่วนการจัดส่งเอกสาร (Bill To)

<u> </u>								l.
<u>File E</u> dit <u>V</u> iew <u>D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules	<u>T</u> ools <u>W</u> indow <u>H</u> elp							
0. 2 🕄 🖞 📾 🛛 🖪 🦛	> 🔁 🙌 🗟 🛍 🖸	d V 🖸	68	860 /	2 🗟 🖳		?	
🕞 Main Menu			1					
OEC Computers								
manager								
Modules Drag & Relate		- Marta Data						
📚 Sales Opportunities	Business Partne	r Master Data						
Sales - A/R	Code	0	ustomer 🔻					
Europasing - Δ/P	Name Foreign Name							
	Group	Government	-					
	Currency	US Dollar	•					
Sanking	Federal Tax ID	y	a da da ser	ລູມູ່				
inventory	Gengral บนที่เป	เงอมู่สสถานทศ	ฟฟอแมก.1แก.	สนที่ Intent Sy	/stem Acc	counting Pi	ropert <u>i</u> es Remar <u>k</u> s	
🗖 Item Master Data	/			Ship to				
📋 Item Management	▶ Bill to			Address Name	De	fine New		
Inventory Transactions	✓ Ship to			Street / PO Box				
Goods Receipt	Define New		_	Block				
Goods Issue				Zip Code				
				County				
Inventory Transfer				State				
🗖 🛛 Initial Quantities, Inven				Country	US	A		
🗖 Cycle Count Recommend				Tax Code				
Inventory Revaluation								
	Satur Dafault							
	Det as Delagit							
	Add Cancel			Related Service	Calls	Activit <u>v</u>	Related Activities	

ภาพที่ 3.102 บันทึกข้อมูลสถานที่ติดต่อ (Addresses) ในส่วนการจัดส่งสินค้ำ (Ship To)

การบันทึกข้อมูลการชำระเงิน Payment Terms Payment Terms อาทิเช่น กำหนดระยะเวลา ในการชำระเงินที่ช่อง Payment Terms Payment Terms กดที่ลูกศร 🚬 เพื่อเลือกระยะเวลาในการชำระ เงิน ดังแสดงในภาพที่ 3.103

Ē	
<u>File Edit View Data Goto Modules Tools</u>	<u>Window H</u> elp
	₩₩₫₽₩₩₩₩₽₽₿₫₿₽₩₽₽₽₽₽₽₽₽₽₽₽₽₽₽₽₽₽₽₽₽₽₽₽₽
🗁 Main Menu	
OEC Computers manager	🗁 Business Partner Master Data
Modules Drag & Relate My Mer	Code Customer 🔻
📚 Sales Opportunities	Name Foreign Name
🔊 🔊 Sales - A/R	Group Construction
🛒 Purchasing - A/P	Currency US Dollar / กำหนดระยะเวลาในการชำระเงิน
Business Partners	
🚳 Banking	General Contact Persons Addresses Payment Terms Payment System Accounting Properties Remarks
Inventory	Payment Terms 🛋 2P10Net30 🥢 Credit Card Type 🔻
Item Master Data	Interest on Arrears % - Cash Basic - Credit Card No.
	Total Discount % Notan ID Number
Ttem Management	Credit Limit Define New Average Delay
Inventory Transactions	Commitment Limit 0.00 Priority
Goods Receipt	Dunning Term 🗘 Standard 🔹
🗖 Goods Issue	Bank Country
Inventory Transfer	Bank
🔲 Initial Quantities, Inventory Tr	Ricount
Cycle Count Recommendations	Control Internal ID
Inventory Revaluation	
·	
	Add Cancel Related Service Calls Activity Related Activities

ภาพที่ 3.103 การเลือกระยะเวลาในการชำระเงิน ใน Business Partners Master Data

แต่ในกรณีที่ไม่มีหรือต้องการเพิ่มข้อมูลใหม่เข้าไป ให้กดเลือกที่คำว่า " Define New" จะแสดงหน้าต่าง Payment Terms –Set up ขึ้นมา ดังแสดงในภาพที่ 3.104 ใส่รหัสระยะเวลาชำระ เงินที่ช่อง Payment Terms Code ^{Payment Terms Code} ช่วงเวลาการชำระเงินที่ช่อง Start From ^{Start From} แบ่งเป็น ปลายเดือน Month End ^{Month End} ครึ่งเดือน Half Month Half Month ต้นเดือน Month start ^{Month Start} ดังแสดงในภาพที่ 3.105

🗁 Eile Edit <u>Vi</u> ew <u>D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules <u>T</u> ools	<u>W</u> indow <u>H</u> elp					
0. 2 🕄 🕴 📾 🕅 🐔 💠 🤷	M 🛛 D 🕅 🕅	võ DDI	3 8 6 6	2 @ 🖪 🛆 I	2	
🗁 Main Menu		\mathbf{X}				
OEC Computers manager	📴 Business Partner	Master Data				
Modules Drag & Relate My Mer	Code Name	Custor	ner 🔻			
Sales Opportunities	Foreign Name	1				
Sales - A/R ข้อมูลการ	รชำระเงิน Payment Terr	ms - Setup	Payment	Terms - Setup		
🔊 Business Partners	General Contact Perr	apr Addresses	Davenach Tarma Car	4	_	
Sanking	Payment Terms	> 2P10NeF30	Due Date Based on	Te	Document Da	te 🔻
Inventory Item Master Data	Interest on Arrears %	Para Drica	Start From	▼ +	0 Months	+ 0 Davs
📋 Item Management	Total Discount %	Dase Price	Tolerance Days No. of Installments		\$ 0	
🗁 Inventory Transactions	Credit Limit Commitment Limit	0.00	Open Incoming Pay	yment	No	
Goods Receipt	Dunning Term 🛋	> Standard	Cash Discount Nam	e		Ŧ
Goods Issue Inventory Transfer	Bank Country Bank		BP Fields			
Initial Quantities, Inventory Transmission	Account Branch		Total Discount %		0.000	
Cycle Count Recommendations	Control Internal ID		Interest % on Recei Price List	ivables	0.000 Base Price	
Inventory Revaluation			Max. Credit Commitment Limit		0.00	
	Add Cancel	1	Add	Cancel		

ภาพที่ 3.104 บันทึกข้อมูลการชำระเงิน ใน Payment Terms –Set up

				-
Ċ				L L
<u>File E</u> dit <u>V</u> iew <u>D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules	<u>T</u> ools <u>W</u> indow <u>H</u> elp			
	v 🛍 🛛 🗈 📾 📾 🖬 🛍		/ 2 @ 🖪 🛆 🖬	?
🗖 Main Menu				
OEC Computers				
manager				
Modules Drag & Relate	Payment Terms - Setup			
📚 Sales Opportunities				
🔖 Sales - A/R	Payment Terms Code	🖌 ข้อบอช่างกอาการชำ	ระเงิน	
🛒 Purchasing - A/P	Due Date Based on	De	100N H	
🔊 Business Partners	Start From 🗾 🗲 +	0 Months + 0 Days		
🚳 Banking	Tolerance Days Month End			
1 Inventory	Month Start			
Item Master Data	Open Incoming Payr	No	ht System Accounting Pr	operties Remar <u>k</u> s
Them Management	Cash Discount Name		уре	•
			No.	
	<u>BP Fields</u>		·	·
Goods Receipt	Total Discount %	0.000	V.	
🗖 Goods Issue	Interest % on Receivables Price List	Base Price		Ŧ
Inventory Transfer	Max, Credit	0.00		.
🔲 Initial Quantities, Inven	Commitment Limit	0.00	z	
🗖 Cycle Count Recommend	Add Cancel		tial Delivery of Sales Order	
Inventory Revaluation	Branch	Allow P	artial Delivery per Row	
	Control Internal ID			
	Add Cancel	Related S	ervice Calls Activity	Related Activities
	L			

ภาพที่ 3.105 ช่วงเวลาการชำระเงินใน Payment Terms –Set up

การเลือกรูปแบบการชำระเงินที่ช่อง Open Incoming Payment Open Incoming Payment อาทิเช่น เงินสด Cash Cash เช็คธนาคาร Checks Checks และเครดิต Credit Credit โอนผ่านทาง ธนาคาร Bank Transfer Bank Transfer หรือไม่เลือก No. No ดังแสดงในภาพที่ 3.106

Ē	
<u>File E</u> dit <u>V</u> iew <u>D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules	Iools <u>W</u> indow <u>H</u> elp
	• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •
🗁 Main Menu	
OEC Computers	
Modules Drag & Relate	
🛛 📚 Sales Opportunities	
🔊 Sales - A/R	Payment Terms Code
🛒 Purchasing - A/P	Due Date Based on Document Date
Business Partners	Start From Month End 🔻 + 0 Months + 0 Days
Banking	Tolerance Days
	No. of Installments 🦰 🗘 📝 ข้อมูลรูปแบบการชำระเงิน
	Open Incoming Payment No
Item Master Data	Cash Discount Name No Mpe
📋 Item Management	Cash to,
Inventory Transactions	BP Fields te
🗖 Goods Receipt	Total Discount %
Goods Issue	Interest % on Receivables 0.000
Transform Transform	Price List Base Price 💌
	Max. Credit 0.00
Initial Quantities, Inven	Commitment Limit U.UU s
Cycle Count Recommend	Add Cancel tial Delivery of Sales Order
Inventory Revaluation	Branch
	Control Internal ID
	Add Cancel Related Service Calls Activity Related Activities

ภาพที่ 3.106 รูปแบบการชำระเงินใน Payment Terms –Set up

ในกรณีมีส่วนลดเมื่อมีการชำระเงินด้วยเงินสดที่ช่อง Cash Discount Name Cash Discount Name แต่กรณีที่ไม่มีหรือต้องการเพิ่มข้อมูลใหม่เข้าไป ให้กดเลือกที่กำว่า "Define New" จะแสดงหน้าต่าง Cash Discount ขึ้นมา ใส่รหัสที่ช่องCode Code ชื่อรหัสที่ช่อง Name Name จ่ายก่อนวันที่กำหนดเงินที่ช่อง Days After Posting Data Days After Posting Date ส่วนลดที่จำครับที่ ช่องDiscount% Discount % กดเลือกที่ช่อง ADD Add หรือยกเลิกที่ช่อง Cancel Cancel หากต้องการแก้ไขข้อมูลในตารางส่วนลดที่ช่อง Clear Table Clear Table ดังแสดงในภาพที่ 3.107 ยอครวมส่วนลดที่ช่อง Total Discount% Total Discount % แบบรากาที่ช่อง Price List Price List Insดิต สูงสุดที่ช่อง Max.Credit Max.Credit และเครดิตยอดค้างชำระเงินที่ช่อง Commitment Limit Commitment Limit แล้วบันทึกข้อมูลใหม่ลงไปกดเลือกที่ ADD Add หรือ กดยกเลิกที่ Cancel ดังแสดงในภาพที่ 3.108

Eile Edit Yiew Data Goto Modules	Iools <u>Wi</u> ndow <u>H</u> elp
	> 🔓 M 🗷 M O D D V 🖓 🖬 P B 🚳 🛱 🖉 2 6 🖫 🛆 🗷 🥇
Main Menu OEC Computers manager Modules Drag & Relate	
 Sales Opportunities Sales - A/R 	Payment Terms Code
Purchasing - A/P Business Partners Banking	Due Date Based on Document Date Start From Month End ▼ + 0 Months + 0 Davs Cash Discount Code
 Inventory Item Master Data 	No. or Instainments Name Open Incoming Payment Credit Cash Discount Name Dreight
 Item Mai Inventor, เพิ่มข้อมูลส่ว Goods Receipt 	นถดในเมื่อชำระเงินสด
 Goods Issue Inventory Transfer 	Interest % on Receivables 0.000 Price List Base Price Máx, Credit 0.00
 Initial Quantities, Invent Cycle Count Recommend Inventory Revaluation 	Commitment Limit 0.00 Add Cancel France France Add Cancel Cear Table
	Control Internal ID Add Cancel Related Service Calls Activity Related Activities

ภาพที่ 3.107 ส่วนลดเมื่อชำระด้วยเงินสดใน Payment Terms –Set up

	7								
File	Edi	it <u>v</u>	<u>/iew D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules	<u>T</u> ools <u>W</u> indow <u>H</u>	lelp				
	à E		6 d 📾 🛛 🛪 🕫	> 🚨 🙌 🗟 😣		d B B B B B B B B	j 2 G 🖳 🛆 🔳	?	
	Z M	lain	n Menu						
0	EC C	ompu	uters						
m	anage	er							
		Mod	dules Drag & Relate		Dartner Haster Da	4.2			
	2	2	Sales Opportunities	Dusmess i	arther Master Da				
	÷	<u> </u>	Sales - A/P	Code		Payment Terms - S	Setup		
		v m ^o	Burd seine A/D	Name					
	1	.	Purchasing - A/P	Foreign Name	Construction	Payment Terms Code	2n3n		
		<u>S</u>]	Business Partners	Currency	US Dollar	Due Date Based on	Document Date	-	
	6	b	Banking	Federal Tax ID		Start From Month End	🕶 + 2 Months + 4	Days	
	1	n	Inventory			Tolerance Days			
			Beer Mester Date	Ge <u>n</u> eral C	ontact Per <u>s</u> ons Addre	No. of Installments	⇒0	nar <u>k</u> s	
			Item Master Data	Pavment Terms	2P10Net30			· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	
			Item Management	Interest on Arrears	96	Open Incoming Payment	Cash		
		Ð	Inventory Transactions	Price List	Base Price	Cash Discount Name	2P10		
			Goods Receipt	Total Discount %					
				Credit Limit	0.00	BP Fields			
			🔲 Goods Issue	Commitment Limit	، لا ہ	a)t %	2.000	· · ·	
			Inventory Transfer	Danning renn	📔 กดเพมขอมูลช	าระเงน _{n Receivables}	0.000		
			🔲 Initial Quantities, Inven	Bank Country	L	`	Base Price		
			Cucle Count Recommend	Bank		Max. Credit	200,000.00		
				Account		Commitment Limit	200,000.00		
			Inventory Revaluation	Branch		Add Cancel			
	_			Control Internal ID					
				Add	Cancel	Related	Service Calls Activity	Related Activities	

ภาพที่ 3.108 บันทึกข้อมูลใน Payment Terms –Set up

การใส่ข้อมูลรายละเอียดธนาคารของประเทศที่ช่องBank Country Bank Country กดที่ องะแสดงหน้าต่าง Business Partners Bank Accounts-Set up ขึ้นมา จากนั้นกดที่ อ เพื่อแสดง หน้าต่าง List of Banks รายละเอียดของธนาการที่มีอยู่ในระบบ โดยเลื่อนลูกศรขึ้น-ลง โ หากจำ ชื่อหรือรหัสสินค้าได้ให้พิมพ์ลงในที่ช่อง Find Find จากนั้นกดเลือกที่ช่อง Choose Choose หรือกดยกเลิกที่ Cancel Cancel ดังแสดงในภาพที่ 3.109





เลือกประเภทของเครดิตการ์ดที่ช่อง Credit Card Type Credit Card Type เลขบัตรเครดิต การ์ดที่ช่อง Credit Card No.Credit Card No. วันหมดอายุที่ช่อง Expiration Data Expiration Date และ เลขประจำตัวที่ช่อง ID Number ID Number บันทึกข้อมูลการชำระเงินจนครบถ้วน กดบันทึกที่ ADD Add จะแสดงหน้าต่าง System Message เป็นการเตือนในการตรวจสอบข้อมูล ก่อนที่ระบบ จะทำการบันทึกข้อมูลที่ได้ หากข้อมูลถูกต้องครบถ้วน กดที่ช่อง YES Yes เพื่อบันทึก หาก มีข้อมูลผิดพลาดหรือไม่ครบถ้วนกดที่ช่อง No No โดยระบบจะย้อนกลับไปยังหน้าเดิม เพื่อทำการแก้ไขข้อมูลใหม่จนกว่าจะถูกต้องครบถ้วน หรือกดยกเลิกที่ Cancel Cancel เป็นการ บันทึกข้อมูลใหม่ลงใน Business Partner Master Data ครบถ้วน ดังแสดง ในภาพที่ 3. 110

(E	ile <u>E</u> dit <u>V</u> iew <u>D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules	<u>T</u> ools <u>W</u> indow <u>H</u> elp				
					6 20 R	△ □ ?
[OEC Computers manager					
	Modules Drag & Relate	🔄 Business Partr	er Master Data			
	 Sales Opportunities Sales - A/R Purchasing - A/P Business Partners 	Code Name Foreign Name Group Currency	Custo Construction US Dollar	omer V		
	 Banking Inventory Item Master Data 	Federal Tax ID Ge <u>n</u> eral Contact <u>House Bank</u>	Per <u>s</u> ons <u>A</u> ddresses	Payment Terms Payr	ayment System Accou	unting Properties Remarks
	Item Management Inventory Transactions	Country Bank	🚽 System Messag	e		Cription Cri
	ขอกวามเดอนกอนจะบนท หรือ กด No เพื่อทำการแ	ก ถูกตองกดYes ก้ไข้ก่อนบันทึก [Yes No	changes?		oming Bank Trans
	Inventory Revaluation	Add Cance	ation	Relate	Clear Default	Set as Default

ภาพที่ 3. 110 ข้อความเตือนก่อนการบันทึกข้อมูลใหม่ทุกครั้ง

- 2. รายการในระบบการจัดจำหน่าย
 - (1) การทำใบเสนอราคา(Sales Quotation)

ขั้นตอนการทำใบเสนอราคานั้น เป็นการทำข้อมูลรายละเอียคสินค้าให้กับลูกค้า เพื่อ ใช้ในการประกอบการตัดสินใจในการจะสั่งซื้อสินค้า ดังแสดงในภาพที่ 3.111 ซึ่งวิธีการบันทึก ข้อมูลดังกล่าวเริ่มต้นด้วยการเข้าหน้าแรกของโปรแกรม SAP Business One จากนั้นคลิ๊ก 1 ครั้งที่ ไอคอน Sales – A/R **Sales - A/R** ดังแสดงในภาพที่ 3.112 แล้วคลิ๊ก 1 ครั้งที่ไอคอน Sales Quotation **Sales Quotation** ดังแสดงในภาพที่ 3.113 เมื่อทำการคลิ๊กแล้ว จะแสดงหน้าต่าง Sales Quotation ดังแสดงในภาพที่ 3.114



ภาพที่ 3.111 ขั้นตอนการทำใบเสนอราคา(Sale Quotation)



ภาพที่ 3.112 การเลือกรายการ Sales –A/R

<u>File Edit Yiew Data Goto Modules Tools Window H</u> elp	
🗅 🖶 🐮 🖞 📾 🗶 🗰 🗶 🕸 🖌 🕷 🛯 🖉 🖉 🖉 🖉 🖉 🖉 🖉 🖉 🖉 🖉 🖉	2
OEC Computers	
manager	
Modules Drag & Relate My Menu	
Administration	
🐼 Financials	
📚 Sales Opportunities	
Sales - A/R	
Sales Quotation	
Sales Order	
🗖 Delivery	
🗖 Return	
A/R Down Payment Invoice	
A/R Invoice + Payment	
A/R Credit Memo	

ภาพที่ 3.113 การเลือกรายการ Sales - Quotation

	ow <u>H</u> elp			L
D. 🗅 📽 🛛 📾 🔤 🕼 🕯 🕅 🕯		82333362	🗟 🖳 🛆 🗷 🥇	
🗖 Main Menu	Sales Quotation	Sales Quotat	ion	
OEC Computers	Customer	Sales Quotat	No. Primary	▼ 87
manager	Name	0	Status	Open
Modules Drag & Relate My Menu	Contact Person	▼ 🗐	Posting Date	07/09/2008
	Customer Ref. No.		Valid Until	
	Local Currency 🔻		Document Date	07/09/2008
S Financials				
📚 Sales Opportunities	⊆ontents	Logistics Accounti	ing	
🗞 Sales - A/R	Item/Service Type Iten	1 *	Summary Type	No Summ
Sales Quotation	# Item No.	Quantity Unit Price	Discount %	Tax Co
Sales Order	1	l l		0.000
L Delivery				
Return				
A/R Down Payment Invoice				
A/R Invoice + Payment	Sales Employee -No	Sales Employee- 🛛 🔻 🗐	Total Before Discour	nt
A/R Credit Memo	Owner		Discount	96
A/R Reserve Invoice			Freight	⇒
			Ro <u>u</u> nding	
Document Generation Wizard	Remarks		Tax	
Document Printing			Total	
	Add Cancel			

ภาพที่ 3.114 หน้าจอ Sales Quotation

จากนั้นคลิ๊ก 1 ครั้งที่ช่อง Customer **Customer** จะแสดงแถบสีเหลือง กดที่ช่อง **(s)** เพื่อ แสดงข้อมูลลูกค้า โดยจะแสดงหน้าต่าง List of Business Partners จะสะดวกในการค้นหาลูกค้า โดยเลื่อนลูกศรขึ้น-ลง **(** หากจำชื่อหรือรหัสลูกค้าได้ให้พิมพ์ลงในที่ช่อง Find **Find** จากนั้นกด เลือกที่ช่อง Choose **(choose)** ดังแสดงในภาพที่ 3.115 แต่กรณีที่ไม่มีหรือต้องการเพิ่มข้อมูล สินค้าใหม่เข้าไป ให้กดเลือกที่ช่อง New **New** จะแสดงหน้าต่าง Business Partner Master Data ขึ้นมา เพื่อให้ทำการกรอกรายละเอียดข้อมูลลูกค้า ดังแสดงในภาพที่ 3.116 ซึ่งวิธีการบันทึก ข้อมูลลูกค้าใหม่สามารถดูจาก 3.3.3.1 Customer Master (ข้อมูลหลักรายละเอียดลูกค้า)

Eile Edit View Data Goto Modules Tools Wir	idow <u>H</u> elp			
🗋 🖶 📽 🖞 📾 🛛 🐨 🕄 🚸 🤷 🙌		₽₿≬₿₿/,	กคเลือกรายชื่อลูกค้าที่	
🗁 Main Menu	🔄 Sales Quotation	/	ต้องการทำใบเสนอราคา	
OEC Computers	Customer	(
manager	Name		Status Oper	
Modules Drag & Relate My Menu	Contact Person Customer Ref. No	🔄 🗁 List of Busines	s Partners	
Administration		Find		
😪 Financials	·	T IIIG	•	
Sales Opportunities	Contents Logis	# BP Code	BP Name	BP Bal
		1 C20000	Norm Thompson	
Sales - A/R	Item/Service Type Item	2 C23900	Parameter Technology	
Sales Quotation	# Item No. Quant	ity <u>3</u> C30000	Microchips	
Sales Order	1	4 C40000	Earthshaker Corporation	
D.K.		5 C42000	Mashina Corporation	64,925
Delivery		7 (50000	SG Electronics	00 944
🗖 Return		2 (C70000	Aquest Systems	00,34
A/R Down Payment Invoice		9 (199998	Web Customer	
A /P Invoice		10 (199999	One Time Customer	
			one nine castonia	
A/R Invoice + Payment	Sales Employee -No Sales Em			
A/R Credit Memo	Owner	Choose Cancel	New	
A/R Reserve Invoice			rreigni 🛶	
			Rounding	0.00 \$
Document Generation Wizard	Remarks		Tax	
Document Printing			Total	0.00 \$
	Add Cancel			Сору То

ภาพที่ 3.115 การเลือกรายชื่อลูกค้าใน List of Business Partners

	low <u>H</u> elp			
D. 🗄 🛍 🕯 📾 🖬 🕄 🚸 🏦 🙌	x 10 0 D D V	5 6 P 6 6 6 6	/∠∂⊑ ∆⊠	?
🖵 Main Menu	Sales Quotation			
OEC Computers manager	🗁 Business Partne	r Master Data 💶 🗕	ใสข้อมูลของลูกค้าราย	ใหม่ ใน
Modules Drag & Relate Mry Menu	Code Name Foreign Name	L Customer ▼	Business Partner Mas	ter Data
 Financials Sales Opportunities 	Group Currency Federal Tay ID	Construction US Dollar		1
Sales - A/R Sales Quotation	General Contact Pe	r <u>s</u> ons <u>A</u> ddresses Payment T	erms <u>P</u> ayment System Acc	ounting Properties Remarks
Sales OrderDelivery	Tel 1 Tel 2 Mobile Phone		Contact Person ID No. 2	
 Return A/R Down Payment Invoice 	Fax E-Mail Web Site		Remarks	
 A/R Invoice A/R Invoice + Payment 	Shipping Type Password Factoring Indicator	▼ [Sales Employee	-No Sales Employee- 🔻 🗐
 A/R Credit Memo A/R Reserve Invoice 	Project	Ŧ	BP Channel Code Technician Territory	
 Document Generation Wizard Document Printing 	Active		remot y	
	On Hold	7		
	Add Cancel		Related Service Calls	Activity <u>R</u> elated Activities

ภาพที่ 3.116 บันทึกข้อมูลลูกค้าใหม่ใน Business Partner Master Data

เมื่อกลิ๊กเลือกข้อมูลลูกก้าแล้ว จะแสดงข้อมูลต่างๆของลูกก้าขึ้นมาทั้งหมด ดังแสดงใน ภาพที่ 3.117

[!	Eile Edit	<u>V</u> iew Data <u>G</u> oto <u>M</u> odules <u>T</u> ools <u>W</u> ir	idow <u>H</u> elp				
	۵. 🕹	📽 🛭 📾 🖾 👘 📢 🚸 🚨 🕅		VG CD	B 🗟 🔓 🖌 🖌	' 🗟 🖪 🛆 🔳 📍	
1	🔄 Ma	in Menu	Sales Quotat	tion			
	OEC Com manager M	odules Drag & Relate My Menu	Customer Name Contact Person Customer Ref. No.	โซคหวีทัวร์ โซคหวีทัวร์ จำกัด คุณเปิ้ล	<mark>∎</mark>	แสดงของมูลต่าง ถูกค้าใน Sales Qu	ๆของ otation 08
	G	Financials	BP Currency	* \$ *		L	08
1	2	Sales Opportunities	<u>⊂</u> ontents	Logistics	Accounting		
		Sales - A/R	Item/Service Type	Item	•	Summary Type	No Summary 🔻
		Sales Quotation	# Item No.	Quantity	Unit Price	Discount %	Tax Code
		Sales Order					0.000
] Delivery					
		Return					
		A/R Down Payment Invoice					
		A/R Invoice					
		A/R Invoice + Payment	Sales Employee	-No Sales Employ	ee	Total Refore Discoup	•
		A/R Credit Memo	Owner			Discount	96
		A/R Reserve Invoice				Freight	⇒
		Document Generation Wizard	Poroarke			Tax	0.00 \$
		Document Printing				Total	0.00 \$
			Add Car	ncel			Сору То

ภาพที่ 3.117 ข้อมูลหลักของลูกค้าใน Sales Quotation

จากนั้นกลิ๊ก 1 ครั้งที่ช่อง Item No. Item No. จะแสดงแถบสีเหลือง กดที่ช่อง 🗐 เพื่อ แสดงข้อมูลสินก้ำ โดยจะแสดงหน้าต่าง List of Item จะสะดวกในการก้นหาสินก้า โดยเลื่อนลูกศร ขึ้น-ลง 🗬 หากจำชื่อหรือรหัสสินก้าได้ให้พิมพ์ลงในที่ช่อง Find Find กดเลือกที่ช่อง Choose **Choose** ดังแสดงในภาพที่ 3.118 หลังจากก้นหาข้อมูลสินก้าได้กรบตามจำนวนรายการที่ ด้องการรับสินก้าแล้ว กลิ๊ก 1 กรั้งที่ช่อง Quantity **Quantity** พิมพ์ยอดรวมจำนวนสินก้าจริงลงใน ช่อง ดังแสดงในภาพที่ 3.119 เพื่อเป็นอำนวยกวามสะดวกในการกำนวณจำนวนสินก้า สามารถกดที่ ช่อง โลกงหน้าต่างเครื่องกิดเลขขึ้นมา ดังแสดงในภาพที่ 3.120 กลิ๊ก 1 กรั้งที่ช่อง Sales Employee จะแสดงหน้าต่าง List of Sales Employee ขึ้นมา จะสะดวกในการก้นหารายชื่อพนักงาย ขาย โดยเลื่อนลูกศรขึ้น-ลง 🗬 หากจำชื่อหรือรหัสพนักงานขายได้ให้พิมพ์ลงในที่ช่อง Find Find จากนั้นกดเลือกที่ช่อง Choose

Eile	<u>E</u> dit	<u>View D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules <u>T</u> ools <u>W</u> ini	dow <u>H</u> elp	
۵	(📑 🤅	ti 🥼 🖾 🗹 🕼 🏦 🙌	x ki () d ki 📬 () d ki () () () () () () () () () () () () ()	
	/ Maii	n Menu	Sales Quotation	
OE ma	C Comp nager Mor	outers dules Drag & Relate My Menu Administration Financials Sales Opportunities	Customer ➡ โซลหวีหัวร์ No. Primary ▼ 87 Name โซลหวีหัวร์ ร่ากัด Status Open Contact Person ➡ อุณเน็ล ▼ ■ Posting Date 07/09/2008 Customer Ref. No. BP Currency ▼ \$ ■ Document Date 07/09/2008 Contents Logistics Accounting	
	\$ 	Sales - A/R Sales Quotation Sales Order	Item/Service Type Item List of Items กดเลือกสินด้าที่ด้องการ # Item No. Quanti Find ทำใบเสนอราคา	
		Delivery Return A/R Down Payment Invoice A/R Invoice	17 C00010 Induser.com 18 C00011 Memory DDR RAM 512 MB 19 L10001 Labor Hours Production 20 L11 ap@na@ndminsmana	- A
		A/R Invoice + Payment A/R Credit Memo A/R Reserve Invoice Document Generation Wizard	Sales Employee -No Sales	ายได้
		Document Printing	Remarks Choose Cancel New Add Cancel	Py To

ภาพที่ 3.118 การเลือกรายการสินค้าใน Sales Quotation

Eile Edit View Data Goto Modules Iools Wir	dow <u>H</u> elp	
🗄 🕄 🧃 📾 🔤 📢 💠 🚯	x 11 1 D D 7 12 12 13 8 13 17	
🖵 Main Menu	C Sales Quotation	
OEC Computers manager Mgdules Drag & Relate My Menu Administration Sales Opportunities Sales Opportunities Sales Quotation Sales Order Delivery Return A/R Down Payment Invoice A/R Invoice	Customer ➡ โชคมวีทักร์ Name โชคมวีทักร์ Contact Person ➡ กุณเป็ล Customer Ref. No. ■ BP Currency ♥ ♥ Contents Logistics Account Item/Service Type Item/Service Type Item # Item No. Quantity Unit Price ■ 2 L13 3 L14 4 ■ 5 ■	No. Primary 87 Status Open Posting Date 07/09/2008 Valid Until 08/09/2008 Document Date 07/09/2008 nting Summary Type No Summary r Code พิมพ์ จำนวนสินก้าที่ r ต้องการทำใบเสนอราคา 0.000
 A/R Invoice + Payment A/R Credit Memo A/R Reserve Invoice Document Generation Wizard Document Printing 	Sales Employee -No Sales Employee- V E Owner Remarks Add Cancel	Total Before Discount 880.00 \$ Discount 96 Freight

ภาพที่ 3.119 จำนวนสินค้าใน Sales Quotation

🗁 Elle Edit View Data Goto Modules Iools Wir	dow <u>H</u> elp								
) C C C	6 6 6	16 /	6 B	△ □ ?		
🗁 Main Menu	🗁 Sales	Quotation							
OEC Computers manager Modules Drag & Relate My Menu Administration Financials	Customer Name Contact Perso Customer Ref BP Currency	📫 โซะ โซะ on 📫 คุณ . No. * \$	เทวีทัวร์ เทวีทัวร์ จำกัด เปิ้ล		• =		No. Primary Status Posting Date Valid Until Document Date	▼ 8 ((((87 Dpen 17/09/2008 18/09/2008 17/09/2008
 Sales Opportunities Sales - กดเครื่องคิดเลขในการคํ 	<u>⊆</u> านวณจำนวน	ntents สินค้า กะ	Logistics	- K -	Accounting		Summary Type	I	No Summ
Sales Qu			Quantity	4.000	Unit Price		Discount %		Tax Co
 Sales Order Delivery Return 	1 ➡ LIS 2 ➡ LI3 3 ➡ LI4 4 ➡ LI8			4,000		150.00 \$ 330.00 \$ 250.00 \$ 150.00 \$		0.000 0.000 0.000	
 A/R Down Payment Invoice A/R Invoice 	5	<u>B</u> ack	space CE	с 7				0.000	
A/R Invoice + Payment A/R Credit Memo A/R Reserve Invoice	Sales Employ Owner	MR 4 MS 1	56+ 23%	- sqrt			Total Before Discou Discount Freight	int %	
 Document Generation Wizard Document Printing 	Remarks	M+ 0 +	-/ 1/x				Rounding Tax Total		
	Add	Cjose	<u>C</u> opy to Field	ł					

ภาพที่ 3.120 เครื่องคิดเลขในการคำนวณจำนวนสินค้าในการเสนอราคา

[] Ele Edit View Data Goto Modules Iools Win [] 그 문 참 성 내 교 외 기 수 습 이	dow Help 18 kg g p py 7 kg kg	₽₿8₿8 ∠₽	▲ ■ ?	S
Main Menu OEC Computers manager Modules Dr Administration Administration Sales Opportunities Sales Opportunities Sales Order Delivery Return A/R Down Payment Invoice	Sales Quotation	List of Sales Employee Find # Sales Employee Name 1 Bill Levine 2 Brad Thompson 3 James Chan 4 Jim Boswick 5 -No Sales Employee 6 Sales Manager 7 Sophie Klogg 8 zańtaen Image: Choose Cancel	Remarks	
 A/R Invoice + Payment A/R Credit Memo A/R Reserve Invoice Document Generation Wizard Document Printing 	Sales Employee -No Sales Em Owner Remarks	ployee- v	Total Before Discount Discount % Freight	1,760.00 \$ 0.00 \$ 1,760.00 \$

ภาพที่ 3.121 รายชื่อพนักงานขายใน Sales Quotation

แต่ในกรณีที่ไม่มีหรือต้องการเพิ่มข้อมูลใหม่เข้าไป ให้กดเลือกที่คำว่า "Define New" จะแสดงหน้าต่าง Sales Employee Name ขึ้นมา ใส่ชื่อพนักงานขายที่ต้องการเพิ่มลงไป กดเลือกที่ ช่อง OK _____ หรือยกเลิกข้อมูลที่ช่อง Cancel _____ ดังแสดงในภาพที่ 3.122

다 File Edit View Data Goto Modules Iools Win 여 문 왕 이 (윤 정 종 (사 속 유 아)	dow Help BRAND DRY CER BID BAS	
Main Menu OEC Computers manager Modules Prag & Relate Administration Sales Opportunities Sales Opportunities Sales Order Delivery Return A/R Down Payment Invoice A/R Invoice A/R Invoice A/R Invoice A/R Credit Memo A/R Reserve Invoice Document Generation Wizard Document Printing	นัก เป็น เป็น เป็น เป็น เป็น เป็น เป็น เป็น	Sales Employees/Buyers - Setup Sales Employee Name No Sales Employee Sales Employee Sales Manager
	Add Cancel	Сору То

ภาพที่ 3.122 การเพิ่มรายชื่อพนักงานขายใน Sales Quotation

เมื่อเพิ่มเติมหรือแก้ไขข้อมูลจนครบแล้ว กคที่ช่อง ADD Add เพื่อเป็นการบันทึก ข้อมูลของใบเสนอราคา จากนั้นแล้วหน้าจอโปรแกรมจะกลับไปยังหน้าแรกสำหรับการเพิ่มข้อมูล ใบเสนอราคาใหม่ ซึ่งจะทำการรันหมายเลขใบเสนอราคาถัดจากใบเสนอราคาก่อนหน้า ดังแสดงใน ภาพที่ 3.123

C Ei	D le (<u>E</u> dit	<u>Vi</u> ew <u>D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules <u>T</u> ools <u>W</u> in	dow <u>H</u> elp					[_	- I X
Г		8	32 g 📾 🛛 🐨 51 💠 🔁 🙌		V D	หน้าจอโป ^เ	รแกรมใหม่ เพื่อ'	ใช้ในการทำใบเสนอ	อรากาถัคไป	
L		Mai	n Menu		10 N					
	OEC	Comp	outers	Customer				No. Primary	▼ 88	
	man	Mo	dules Drag & Relate My Menu	Name Contact Person			*	Posting Date	0pen 07/09/2008	
		(a)		Customer Ref. No.				Valid Until		
		<u> </u>	Administration	Local Currency	-			Document Date	07/09/2008	
		50	Financials							
		æ	Sales Opportunities	⊆ontents		Logistics	Accounting			
		1	Sales - A/R	Item/Service Type	Item		*	Summary Type	No Summary	.
			Sales Quotation	# Item No.		Quantity	Unit Price	Discount %	Tax Code	
			Sales Order	1					0.000	
			Deliveru							
			Delivery							
			Return							
1			A/R Down Payment Invoice						_	
			A/R Invoice						1	
			A/R Invoice + Payment	Sales Employee	-No S	ales Employee-	▼ (=)	Tabl Defens Discourt		
			A/R Credit Memo	Owner				Discount	96	
			A/R Reserve Invoice					Freight	⇒	
			Deserved Construction Manual					Rounding		_
			Document Generation Wizard	Remarks				Tax Total		
			Document Printing					r over		
				Add Car	ncel					Сору То

ภาพที่ 3.123 หน้าจอโปรแกรมสำหรับการทำ Sales Quotation ถัดไป

กรณีด้องการค้นหาใบเสนอราคาที่ผ่านมา ให้คลิ๊ก 1 ครั้งที่ไอคอน 🚧 ตรงที่แถบ เครื่องมือด้านบนของโปรแกรม ดังแสดงในภาพที่ 3.124

<u>File Edit View Data G</u> oto <u>M</u> odules <u>T</u> ools <u>W</u> in	dow <u>H</u> elp					S
0. 2 3 4 📾 🛛 🛪 🏦 🕅		I 🖸 🗗 🚮 🗴 🕻	6 / R E	▲ 🖬 🥇		
🗁 Main Menu 🕅	Sales Quotation					7
OEC Computers manager	กดค้นหาใบเสนอ	ราคาใน Sales Quot	tation	No. Primary * Status	88 Open	
Modules Drag & Relate My Menu	Contact Person			Posting Date	07/09/2008	
Administration	Local Currency 🔹	_		Valid Until Document Date	07/09/2008	_
🐼 Financials	,					
📚 Sales Opportunities	Contents	Logistics	Accounting			
🔊 Sales - A/R	Item/Service Type Item			Summary Type	No Summary	*
Sales Quotation	# Item No.	Quantity I	Jnit Price	Discount %	Tax Code	
🗖 Sales Order	1			0.00	5	
Delivery						
Return						▲
A/R Down Payment Invoice						-
A/R Invoice						
A/R Invoice + Payment	Sales Employee -No :	Sales Employee- 🔻		Tabl Difere Discourt		
A/R Credit Memo	Owner		2	Discount %		
A/R Reserve Invoice				Freight 🔿		
Document Generation Wizard	Remarks			Tax		
Document Printing	Kellark2			Total		
	Add Cancel				Сору То	

ภาพที่ 3.124 การค้นหาใบเสนอราคาใน Sales Quotation

จากนั้นโปรแกรมจะเปลี่ยนหน้าจอจากแถบสีขาว เป็นแถบสีเหลืองเพื่อค้นหาข้อมูล และจะเปลี่ยนจากช่อง ADD ^{Add} สำหรับเพิ่มข้อมูลใหม่ เป็นช่อง Find ^{Find} สำหรับการ ค้นหาตรงที่ช่องกดเลือกทางด้านล่างของโปรแกรม ดังแสดงในภาพที่ 3.125

	x .			
<u>File Edit View D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules <u>T</u> ools <u>W</u> in	low <u>H</u> elp			2
			a 🗈 🛆 🖬 💈	
🗁 Main Menu	Sales Quotation	1 181	บ้าลอบกบสีเหลือง สำหรับ	อารอ้านหา
OEC Computers	Customer	/ "		
manager Modules D <u>r</u> ag & Relate M <u>v</u> Menu	Name Contact Person		ใบเสนอรากาใน Sales Qu	iotation
Administration	Customer Ref. No.		Valid Until	/
G Financials	Local Currency		Document Date	
Sales Opportunities	Contents	Logistics Accounting		
Sales - A/R	There (Convice Type There	· · ·	Summary Type N	a Summary T
Sales Quotation	# Item No.	Quantity Unit Price	Discount %	Tax Code
Sales Order	1		0.000	
Delivery				
Return				_
A/R Down Payment Invoice				
A/R Invoice + Payment	Sales Employee			
A/R Credit Memo	Owner		Total Before Discount	
			Freight 🔿	
Document Generation Wizard			Rounding	
Document Printing	Kemarks		Total	
	Find Cancel			Сору То

ภาพที่ 3.125 หน้าจอแถบสีเหลืองสำหรับการค้นหาใบเสนอราคาใน Sales Quotation

ซึ่งสามารถเลื่อนดูก้นหาใบเสนอรากาได้โดยการกดเลือกที่แถบเกรื่องมือด้านบนของ โปรแกรมได้ดังนี้

กคที่ถูกศร 🕺 ข้อมูลใบเสนอรากาลำคับแรก คังแสคงในภาพที่ 3.126

กดที่ถูกศร 🖻 ข้อมูลใบเสนอรากาลำดับสุดท้ายหรือถ่าสุด ดังแสดงในภาพที่ 3.127

กดที่ถูกศร 🔄 ข้อมูลใบเสนอรากาในลำดับน้อยกว่าลำดับปัจจุบั ดังแสดงในภาพที่ 3.128

กดที่ถูกศร 🖻 ข้อมูลใบเสนอราคาในลำดับมากกว่าลำดับปัจจุบันดังแสดงในภาพที่ 3.129

Eile Edit Yiew Data Goto Modules Iools Wir	ndow <u>H</u> elp				
🗅 😅 📽 🖉 📾 🔤 📢 🚓 🏦 🙌	1 😹 🔟 🛯 🕒 🖾 🖓	1 🖬 🖻 🛐 💩	🔓 🗇 🔟 🍃 🛙	λ 🖾 📍	
🗁 Main Menu	S First Data Record	- 1			
OEC Computers manager Modules Drag & Relate My Menu Administration	Customer 🔜 🖬 C Name Contact Person กิศ Customer Ref. No.	_2000 า ลูกศร เพื่อค้นหาใบเ	า สนอราคาจากข้อ:	<u>No. Primarv</u> มูลถ้าดับแรก	1 Closed 01/05/2006 02/04/2006 01/05 /2006
Financials Sales Opportunities Sales - A/R Sales Outation		Logistics	Accounting	Summary Type	No Summary
 Sales Order Delivery Return 	# Item No. 1 ♣ A00001 2 ♣ A00002 3 ♣ A00003	Quantity 5 5 5	Unit Price 600.00 \$ 300.00 \$ 450.00 \$	Discount % 0.00 0.00 0.00 0.00	Tax Code 0 ⇒ PA 0 ⇒ PA 0 ⇒ PA
 A/R Down Payment Invoice A/R Invoice 	4 ➡ A00004 5 ➡ A00005	5	750.00 \$ 600.00 \$	0.00	0 📫 PA 📃 🔍
A/R Invoice + Payment A/R Credit Memo A/R Reserve Invoice	Sales Employee g Owner	Sales Manager		Total Before Discount Discount % Freight 🔷	13,500.00 \$
 Document Generation Wizard Document Printing 	Remarks			🔲 Rounding Tax Total	810.00 \$ 14,310.00 \$
	OK Cancel				Сору То 🔻

ภาพที่ 3.126 การค้นหาใบเสนอราคาจากข้อมูลลำคับแรกใน Sales Quotation

🗁 ile Edit View Data <u>G</u> oto <u>M</u> odules Iools <u>Wi</u>	ndow <u>H</u> elp				S
🖸 😅 📽 👌 🕼 🛛 🗹 📢 🍄 🏦 🕅	🖹 🕺 🕘 🕨 🔽	ta Record	B∂∠Q0	\ ▲ ■ ?	
OEC Computers manager Modules Drag & Relate My Menu	Customer Contact Person Customer Customer Customer Contact Person Customer Ref. No.	กด ลูกศร เพื่อค้นห	าใบเสนอรากาจา	<u>มา อาตาร</u> กข้อมูลลำคับท้ายหรื	⁹² รือถ่าสุด
 Financials Sales Opportunities Sales - A/R 	Local Currency	Logistics	Accounting	Document Date	07/09/2008
 Sales Quotation Sales Order Delivery Return 	# Item No. I 1 ➡ LI5 ≥ ➡ LI3 3 ➡ LI4 ▲ ↓ L18	Quantity 2 2 2 2 2 2	Unit Price 150.00 \$ 330.00 \$ 250.00 \$ 150.00 \$	Discount % 0.000 0.000 0.000 0.000	Tax Code
A/R Down Payment Invoice A/R Invoice A/R Invoice + Payment A/R Invoice + Payment A/R Credit Memo	5 () Sales Employee as	ัสลดา		0.000 Total Before Discount	1,760.00 \$
 A/R Reserve Invoice Document Generation Wizard Document Printing 	Owner Remarks			Discount % Freight Rounding Tax Total	1,760.00 \$
	OK Cancel]			Сору То 🛛 🔻

ภาพที่ 3.127 การค้นหาใบเสนอราคาจากข้อมูลลำคับท้ายหรือล่าสุดใน Sales Quotation

🗁 File Edit View Data Goto Modules Iools Win	dow <u>H</u> elp				
🗋 🖶 🕄 🕴 📾 🖬 📢 🚸 🏦 M	x 40 0 P 🕅 7 🖻	1 E P 🖪 💩	🔓 🗇 🛛 🌽 🗄	🛆 🖬 📍	
🗁 Main Menu	Previous Record	1			
OEC Computers manager Modules Drag & Relate My, Menu Administration Since Financials Sales Opportunities Sales - A/R Sales Order Delivery Return A/B Daument Traving	Customer person Name Contact Person d fl? Customer Ref. No. Local Currency ▼ Contents Item/Service Type Item Item No. 1 cp A00001 2	ลูกศร เพื่อกันหา Logistics Quantity 1	ใบเสนอราคาจาก Accounting Unit Price 600.00 \$	ข้อมูลข้อนไปข้างห Document Date Summary Type Discount % 0.000	A 1 08 my.cm.2008 09/19/2008 No Summary ▼ Tax Code P PA PA
 A/R Down Payment Invoice A/R Invoice A/R Invoice + Payment 					
 A/R Credit Memo A/R Reserve Invoice Document Generation Wizard Document Printing 	Sales Employee Sales Owner Remarks	Manager s		Total Before Discount Discount 96 Freight Roynding Tax Total	600.00 \$ 36.00 \$ 636.00 \$
	OK Cancel				Сору То 👻

ภาพที่ 3.128 การค้นหาใบเสนอราคาจากข้อมูลลำคับถัคไปข้างหลังใน Sales Quotation

ile Edit View Data Goto Modules Tools Wi	ndow <u>H</u> elp					IX S
🗅 😅 🕄 🖉 📾 🔤 📢 💠 🔒 🕅		i 🖸 🔁 🚮 💩	6626	A 🖬 📍		
🖵 Main Menu	Next Record					
OEC Computers manager	Customer 📫 โซคนอี	năné		NoDrimarx	<u> 96 </u>	
Modules Drag & Relate My Menu	Name โซส Contact Person 🖨 คณ	กค ลูกศร เพื่	อค้นหาใบเสนอร	าคาจากข้อมูลเลื่อน	ู่ ไป	
Administration	Customer Ref. No.					
🐼 Financials	Local Currency 🔻			Document Date	04/09/2008	
Sales Opportunities	Contents	Logistics	Accounting			
🔊 Sales - A/R	Item/Service Type Item			Summary Type	No Summary	-
Sales Quotation	# Item No.	Quantity	Unit Price	Discount %	Tax Code	
Sales Order	1 📫 LI8	36	150.00 \$	0.0	000	
Delivery						_
E Return						
A/R Down Payment Invoice						
A/R Invoice					\	
A/R Invoice + Payment	Sales Employee ลภัสลด	אר רו		Total Before Discount	5	.400.00 \$
	Owner			Discount 9	%	
				Freight Rounding	⇒	
	Remarks			Tax		
				Total	5	,400.00 \$
	OK Cancel				Сору Т	• •

ภาพที่ 3.129 การค้นหาใบเสนอราคาจากข้อมูลลำดับถัดไปข้างหน้าใน Sales Quotation

120

2. การทำใบสั่งซื้อ (Sale Order)

ขั้นตอนหลังจากการทำใบเสนอราคาสินค้าให้กับลูกค้าแล้ว ซึ่งมีการตอบรับสั่งซื้อ สินค้าดังกล่าว ก็จะมีการทำใบสั่งซื้อตามที่ลูกค้าสั่งซื้อจริง โดยมีการกรอกรายละเอียดข้อมูลที่มี ความชัดเจนดังแสดงในภาพที่ 3.130 ซึ่งวิธีการบันทึกข้อมูลดังกล่าวเริ่มต้นด้วยการเข้าหน้าแรกของ โปรแกรม SAP Business One จากนั้นคลิ๊ก 1 ครั้งที่ไอคอน Sales –A/R **Sales - A/R** ดัง แสดงใน ภาพที่ 3.131 คลิ๊ก 1 ครั้งที่ไอคอน Sales Order **Sales Order** ดังแสดงในภาพที่ 3.132 จะแสดงหน้าต่าง Sales Order ขึ้นมา เป็นการเริ่มโปรแกรมการทำใบสั่งซื้อสินค้า ดังแสดงในภาพที่ 3.133



ภาพที่ 3.130 ขั้นตอนการทำ Sale Order



ภาพที่ 3.131 การเลือกรายการ Sales-A/R

File Edit View Data Goto Modules Tools Window Help	
Main Menu OEC Computers manager Modules Drag & Relate My Menu Sales - A/R Sales Order Delivery Return A/R Down Payment Invoice A/R Invoice + Payment A/R Credit Memo A/R Credit Memo A/R Reserve Invoice Document Generation Wizard Document Printing Dunning Wizard Sales Reports	LA CONTRACTOR
	J

ภาพที่ 3.132 การเลือกรายการ Sales Order

년 File Edit <u>Vi</u> ew Data Goto Modules Iools <u>W</u> indov	w <u>H</u> elp			
	1 10 1 10 10		/ <u>/}R A</u>	2
🗖 Main Menu	Sales Order	 การทำใบสั่	ังซื้อ ใน Sales Order	
OEC Computers	Customer			86
Modules Drag & Relate My Menu	Name Contact Person	•	Status Posting Date	Open 07/09/2008
Administration	Customer Ref. No.		Delivery Date	
😨 Financials	Local Currency 🔹		Document Date	07/09/2008
📚 Sales Opportunities	⊆ontents	Logistics A	ccounting	
Sales - A/R	Item/Service Type	Item 🔻	Summary Type	No Summary 🔻
Sales Quotation	# Item No.	Quantity	Unit Price	Discou
Sales Order	1			
Delivery				
C Return				A
A/R Down Payment Invoice				
A/R Invoice				
A/R Credit Memo	Sales Employee	-No Sales Employee-	Total Before Discount	
			Freight E	> >
Document Generation Wizard	Bassada		Rounding	0.00 \$
Document Printing	Kemarks		Total	0.00 \$
	Add Cance	a	Copy F	rom Copy To

ภาพที่ 3.133 บันทึกข้อมูลการทำใบสั่งซื้อ ใน Sales Order

กรณีมีการทำใบเสนอราคามาก่อนให้คลิ๊ก 1 ครั้งที่ไอคอน 👀 ตรงที่แถบเครื่องมือ ด้านบนของโปรแกรม ดังแสดงในภาพที่ 3.134

	w <u>H</u> elp			
Là 🗅 📽 🛊 📾 🔤 🖪 🗰 🚺	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	1 C P B 6 6 6	🖉 🗟 🖪 🛆 🖬	1 ?
🗖 Main Menu	Sales Order		_	
OEC Computers manager Modules Drag & Relate My Menu Sales - A/R	กดกั้นหาใบเสน Customer Ref. No. Local Currency	มอรากาใน Sales Order	No. Primary Status Posting Date Delivery Date Document Date	86 Open 07/09/2008 07/09/2008
 Sales Quotation Sales Order 	<u>C</u> ontents	Logistics Acc	ounting	
DeliveryReturn	Item/Service Type It # Item No.	em 🔹	Summary Type Unit Price	No Summary 🗸
 A/R Down Payment Invoice A/R Invoice 	1			
 A/R Invoice + Payment A/R Credit Memo 				
 A/R Reserve Invoice Document Generation Wizard 	Sales Employee -	No Sales Employee- 🔻 🗐	Total Before Discount	
 Document Printing Dunning Wizard 	Owner		Discount 9 Freight 4 Rounding	6 0.00 \$
 Sales Reports Purchasing - A/P 	Remarks		Tax Total	0.00 \$
	Add Cancel	1	Copy Fr	om Copy To

ภาพที่ 3.134 การค้นหาใบเสนอราคาใน Sales Order

จากนั้นโปรแกรมจะเปลี่ยนหน้าจอจากแถบสีขาว เป็นแถบสีเหลืองเพื่อค้นหาข้อมูล และจะเปลี่ยนจากช่อง ADD ^{Add} สำหรับเพิ่มข้อมูลใหม่ เป็นช่อง Find ^{Find} สำหรับการ ค้นหาตรงที่ช่องกดเลือกทางด้านล่างของโปรแกรม ดังแสดงในภาพที่ 3.135



ภาพที่ 3.135 หน้าจอแถบสีเหลืองสำหรับการค้นหาใบเสนอราคาใน Sales Order

จากนั้นกดที่ถูกศร ▼ ที่ท้ายช่อง No. № เลือก Primary Primary ดังแสดงในภาพที่ 3.136 หากจำหมายเลขของใบเสนอราคาได้ให้พิมพ์ตัวเลขลงท้ายช่องแล้วกดเลือกที่ Find Find ดังแสดงในภาพที่ 3.137 แต่กรณีที่จำหมายเลขใบเสนอราคาไม่ได้ให้กดเลือกที่ Find Find จะ แสดงหน้าต่าง List of Sales Order จะสะดวกในการค้นหาใบเสนอราคา โดยเลื่อนถูกศรขึ้น-ลง พากจำชื่อหรือรหัสของบริษัทได้ให้พิมพ์ลงในที่ช่อง Find Find จากนั้นกดเลือกที่ช่อง Choose ดังแสดงในภาพที่ 3.138 จากนั้นจะแสดงข้อมูลหลักของใบเสนอราคาขึ้นมา ดังแสดง ในภาพที่ 3.139 ซึ่งสะดวกหากมีการเปลี่ยนแปลงข้อมูล สามารถแก้ไขจำนวนสินค้าได้โดยการ พิมพ์จำนวนสินค้า ดังแสดงในภาพที่ 3.140 เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกในการคำนวลจำนวน สินค้า สามารถกดที่ช่อง III แสดงหน้าต่างเครื่องกิดเลขขึ้นมา ดังแสดงในภาพที่ 3.141

Eile Edit Yiew Data <u>G</u> oto Modules <u>T</u> ools <u>W</u> indo	w Help
	x x x x x x x x x x x x x x x x x x x
🗁 Main Menu	🗁 Sales Order / เถือก Primary หรือ Manua
OEC Computers manager Mgdules Drag & Relate Mr Menu Sales - A/R Sales Order Delivery Return A/R Down Payment Invoice A/R Invoice A/R Invoice A/R Credit Memo A/R Reserve Invoice	Customer Name Contact Person Customer Ref. No. Status Primary Posting Manual Delivery Date Document Date Contents Logistics Accounting Item/Service Type Item Summary Type No Summary Item No. Quantity Unit Price Discou I I I I I I I I I I I I I I I I I I
 Document Generation Wizard Document Printing Dunning Wizard Sales Reports Purchasing - A/P 	Sales Employee Owner Total Before Discount Discount % Freight Remarks Tax Total Total

ภาพที่ 3.136 การเลือกประเภทการค้นหาข้อมูลใบเสนอราคา

⊑7 ille Edit View Data Goto Modules Iools Windo	ww <u>H</u> elp
🗅 🖶 🕄 d 📾 🛛 🖓 💠 🔂 🙌 🛓	NODRYD RPAARA / A 7 ?
🖵 Main Menu	🕞 Sales Order พิมพ์หมายเลขใบเสนอราคา
OEC Computers manager Modules Drag & Relate My Menu Sales - A/R Sales Quotation Sales Order Delivery Return A/R Down Payment Invoice A/R Invoice A/R Invoice + Payment A/R Credit Memo	Customer No. Primary 86 Status Contact Person Customer Ref. No. Local Currency Contents Logistics Accounting Item/Service Type Item Unit Price Discou I I I I I I I I I I I I I I I I I I
 A/R Reserve Invoice Document Generation Wizard Document Printing Dunning Wizard Sales Reports Purchasing - A/P 	Sales Employee Total Before Discount Owner Discount % Freight Remarks Tax Total
	Find Cancel Copy From Copy To

ภาพที่ 3.137 การพิมพ์หมายเลขในการค้นหาใบเสนอราคา

125



ภาพที่ 3.138 การเลือกค้นหาใบเสนอราคาที่ต้องการใน List of Sales Orders

E File Edit View Data Goto Modules Tools Windo	v Help			
🗅 🗄 🕄 🏼 📾 🗶 📾 🕅 🗷			ð 🖪 🛆 🗷 ?	
🗁 Main Menu	🖵 Sales Order		Γ	
OEC Computers manager Modules Drag & Relate Mix Menu	Customer 🖨 โซคหวีหัวร์ Name โซคหวีหัวร์ จำ Coptact Berron ที่ชุดเป็ล	Λήο / 9	แสดงข้อมูลของใบเสนเ	งราคา
Sales - A/R	Customer Ref. No.	G I	เพื่อทำใบสังซือสินเ ๛๛๛๛	ỉn
Sales Order	<u>C</u> ontents Logi	itics Accounting		
DeliveryReturn	Item/Service Type Item # Item No.	Quantity	mary Type No Summary Unit Price	r → Discou
 A/R Down Payment Invoice A/R Invoice 	1 📫 LI8 2 📫 LI1	23 21	150.00 \$ 280.00 \$	
 A/R Invoice + Payment A/R Credit Memo 	3			
A/R Reserve Invoice				
Document Generation Wizard Document Printing	Sales Employee -No Sales Em Owner	ployee- Total Disco	Before Discount unt %	9,330.00 \$
 Dunning Wizard Sales Reports 	Remarks	Freigl R Tax	ht ➡ o <u>u</u> nding	
🛒 Purchasing - A/P		Total		9,330.00 \$
	OK Cancel		Copy From	Сору То 👻

ภาพที่ 3.139 ข้อมูลรายละเอียดใบเสนอราคา เพื่อทำใบสั่งซื้อสินค้า

드 File Edit View Data Goto Modules Iools Windo	ow Help
🛕 🖨 🖏 🧃 📾 🔤 📢 💠 🏦 🙌	x N O D D V 7 II E P I 6 6 6 II / 2 R A II ?
🖵 Main Menu	🗁 Sales Order
OEC Computers manager Modules Drag & Relate My Menu Sales - A/R Sales Outstation	Customer โสดหวังก์ร์ No. Primary 85 Name โสดหวังก์ร์ ร่ากัด Status Open Contact Person 🖚 คณเปิ้ล T Posting Date 04/09/2008 Customer Ref. No. Elivery Date 04/12/2008 Delivery Date 04/09/2008
Sales Quodatal Sales Order Delivery Return	<u>Contents Logistics Accounting</u> แก้ไขหรือเพิ่มเติมจำนวนสินค้าที่ Item/Service Type Item Summar ต้องการสั่งซื้อ
A/R Down Payment Invoice A/R Invoice	Image: Control of the second
 A/R Invoice + Payment A/R Credit Memo A/R Reserve Invoice 	
 Document Generation Wizard Document Printing Dunning Wizard 	Sales Employee -No Sales Employee- ▼ Total Before Discount 9,330.00 \$ Discount 96 Freight ➡
Sales Reports	Remarks
	OK Cancel Copy From Copy To -

ภาพที่ 3.140 การแก้ไขหรือเพิ่มเติมจำนวนสินก้าที่ต้องการทำใบสั่งซื้อสินก้า

」 File Edit Yiew Data Goto Modules Iools Windo	w <u>H</u> elp			
		i cidis 6 6 6	ZGR AC	?
🖵 Main Menu	🔄 Sales Order			
OEC Computers manager Modules Drag & Relate My Menu Sales - A/R Sales Quotation	Customer 🖨 🕈 Name f Contact Person 🖨 e Customer Ref. No. Local Currency 💎	เซตทวีหัวร์ เซตทวีหัวร์ จำกัด เฉเนื้ล ✔■	No. Primary Status Posting Date Delivery Date Document Date	85 Open 04/09/2008 04/12/2008 04/09/2008
 Sales Order Delivery Return กดเกรื่องกิดเลขในการ 	⊆ontents ารคำนวณจำนวนสินค้า	Logistics Accou	Summary Type	No Summary
 A/R Down Payment Invoice A/R Invoice A/R Invoice + Payment A/R Credit Memo A/R Reserve Invoice Document Generation Wizard Document Printing Dunning Wizard Sales Reports Yurchasing - A/P 	2 to LIT 3 Sales Employee Owner Remarks	Backspace CE MC 7 8 9 x MR 4 5 6 + MS 1 2 3 % s M+ 0 +/- . 1/x	C C F Before Discount unt 9 ht counding	150.00 \$ 280.00 \$
	OK Cancel	Close ⊆opy to Field	Copy Fr	om Copy To 👻

ภาพที่ 3.141 เครื่องคิดเลขในการคำนวณจำนวนสินค้าในใบสั่งซื้อสินค้า
ในกรณีที่รายการสินค้าที่สั่งซื้อนั้นมีจำนวนไม่เพียงพอ ระบบจะแสดงหน้าต่าง Item Availability Check แจ้งถึงรหัสสินค้า ชื่อสินค้า คลังสินค้าที่จัดเก็บ จำนวนสินค้าที่สั่งซื้อ และ จำนวนสินค้าที่เหลืออยู่ จากนั้นจะให้เลือกรายการคำเนินการต่อเลือก Continue **Continue** เปลี่ยน จำนวนสินค้าที่เหลืออยู่เลือก Chang to Available Quantity **Change to Available Quantity** แสดงจำนวน สินค้าในคลังสินค้าอื่นเลือก Display Quantities in Other Warehouse **Display Quantities in Other Warehouses** หรือลบรายการสินค้าออกเลือก Delete Row **Delete Row** แล้วจึงกดเลือก OK ดังแสดงในภาพที่ 3.142



ภาพที่ 3.142 ข้อมูลและสถานะของรายการสินค้าที่ต้องการทำใบสั่งซื้อสินค้า

เมื่อทำการแก้ไขเพิ่มเติมรายการสินค้า จำนวนสินค้า จนครบเรียบร้อย กดเลือก Update Update จะแสดงหน้าต่าง System Message เป็นการเตือนในการตรวจสอบข้อมูล ก่อนที่ระบบจะทำ การบันทึกข้อมูลที่ได้ หากข้อมูลถูกต้องครบถ้วน กดที่ช่อง YES ^{Yes} เพื่อบันทึก หากมี ข้อมูลผิดพลาดหรือไม่ครบถ้วนกดที่ช่อง No ^{No} โดยระบบจะย้อนกลับไปยังหน้าเดิม เพื่อ ทำการแก้ไขข้อมูลใหม่จนกว่าจะถูกต้องครบถ้วน ดังแสดงในภาพที่ 3. 143 สามารถปริ๊นเอกสาร ใบสั่งซื้อ โดยเพียงกดที่เครื่องปริ๊น ^I แถบเครื่องมือด้านบนของโปรแกรม จะแสดงหน้าต่างPrint จากนั้นก็กดเลือกที่ Print Print หรือยกเลิกที่ Cancel Cancel ดังแสดงในภาพที่ 3.144

	w <u>H</u> elp			
		7 🏟 🖓 🖓 🖓	6 208 AI	1 ?
🗁 Main Menu	🔄 Sales Order			
OEC Computers manager Modules Drag & Relate My Menu Sales - A/R	Customer Name Contact Person Customer Ref. No. Local Currency	 มีชอหวัทวร์ ชีชอหวัทวร์ จำก้ด มีสุดแป็ล 	No. Primary Status Posting Date Delivery Date Document Date	85 Open 04/09/2008 04/12/2008 04/09/2008
Sales Quocation Sales Order Delivery	⊆ontents	Logistics	Accounting	
Centery Return A/R Down Payment Invoice A/R Invoice A/R Invoice	Item/Service Type # Item No. System Mess	Item Quantity	Summary Type Unit Price	No Summary Discou 50.00 \$ 0.00 \$
ข้อความเตือนก่อนจะบันทึก ถูกด้องกดYes หรือ กด No เพื่อทำการแก้ไข้ก่อนบันทึก	Yes N		Jer	430.00 \$
 Sales Reports Purchasing - A/P 	Remarks		Freight I Roynding Tax Total	
	Update Car	icel	Copy F	rom Copy To

ภาพที่ 3. 143 ข้อความเตือนก่อนการบันทึกข้อมูลใหม่ทุกครั้ง

[] Ele Edit Yiew Data Goto Modules Iools Window Help [다 글 왕 영 양 교 및 1977 14 수 출 아 왕 199 년 1	□ □ × SA D D V > B D B & B = 2 & C = ?
Main Menu OEC Computers manager Mgdules Drag & Relate My Menu Sales A/R Sales Quotation Delivery Return A/R Down Payment Invoice A/R Invoice A/R Invoice A/R Credit Memo A/R Reserve Invoice Document Generation Wizard Document Printing Dunning Wizard Sales Reports Yeurchasing - A/P	Print Print Select Printer Select Printer Loce Select Printer Add Printer CutePDF Add Printer CutePDF Status: Ready Location: Print to file Page Range All Selection: Current Page Page Range Collate Page Range Collate Page Range Collate Page Range Collate Page Range Print infine Page Range Print Selection: Current Page Page Pages: 123 Print Cancel
	OK Cancel Copy From Copy To

ภาพที่ 3.144 การสั่งปริ๊นเอกสารใบสั่งซื้อสินค้า

ส่วนข้อ 4 A/R Invoice (การออกใบกำกับภาษี) และข้อ 5 Credit Note (รายงานการออก ใบลดหนี้) จะเป็นหน้าที่หลักของแผนกบัญชีในการทำเอกสารทางด้านบัญชีและการเงิน

รายงานในระบบการจัดจำหน่าย (Sales Report)

ขั้นตอนในการสรุปผลรายงานการขายในระบบการจัดจำหน่าย ซึ่งมีการรวบรวมข้อมูล ในจัดจำหน่ายสินค้าดังกล่าว โดยมีการกรอกรายละเอียดข้อมูลที่มีความชัดเจนดังแสดงในภาพที่ 3.145 ซึ่งวิธีการบันทึกข้อมูลดังกล่าวเริ่มต้นด้วยการเข้าหน้าแรกของโปรแกรม SAP Business One จากนั้นคลิ๊ก 1 ครั้งที่ไอคอน Sales – A/R **Sales - A/R** ดังแสดงใน ภาพที่ 3.146 คลิ๊ก 1 ครั้งที่ ไอคอน Sales Report **Sales Reports** ดังแสดงในภาพที่ 3.147 คลิ๊ก 1 ครั้งที่ไอคอน Sales Analysis **Sales Analysis** ดังแสดงในภาพที่ 3.148 จะแสดงหน้าต่าง Sales Analysis ขึ้นมา เป็น การเริ่มโปรแกรมรายงานการจัดจำหน่ายสินค้า ดังแสดงในภาพที่ 3.149



ภาพที่ 3.145 ขั้นตอนการทำใบรายการจัดจำหน่าย (Sale Report)



ภาพที่ 3.146 การเลือกรายการ Sales – A/R



ภาพที่ 3.147 การเลือกรายการ Sales – Report



ภาพที่ 3.148 การเลือกรายการ Sales – Analysis

File Edit View Data Goto Modules Tools Window He	
	d D D v D E B & E A Z & E 🔺 🖬 ?
🗁 Main Menu	
OEC Computers	Sales Analysis Report - Selection Criteria Sales Analysis Report-Selection Criteria
Modules Drag & Relate My Menu	Customers Items Sales Employées
A/R Invoice	Annual Report Invoices Individual Display
A/R Invoice + Payment	O Mont <u>hly</u> Report O Orders O Group Display
A/R Credit Memo	O Quarterly Report O Delivery Notes
A/R Reserve Invoice	Posting Date From 01/01/2008 To 12/31/2008
Document Generation Wizard	✓ Due Date From 01/01/2008 To 12/31/2008
Document Printing	Document Date From To
🗖 Dunning Wizard	Main Selection
🗁 Sales Reports	Code From To Group Properties
🖹 Open Items List	Customer โซคหวีหัวร์ All 🔻 Properties Ignore
Document Drafts Report	
Sales Analysis	
Backorder	
I Locate Exceptional Discount in Invoice	Display Amounts in System Currency
SP Commission by Invoices in Posting Date Cr	OK Cancel
Sales Order Without Deposit	

ภาพที่ 3.149 หน้าจอ Sales Analysis Report - Selection Criteria

การสรุปผลรายงานการจัดจำหน่ายได้ทั้งแบบรายเดือน Month Report ^{Monthly Report} รายปี Annual Report ^{Annual Report} และ ไตรมาสQuarterly Report ^{Quarterly Report} แบ่งได้ 3 ประเภท ดังนี้คือ

 1. สรุปผลรายงานจากลูกค้า (Customer) ซึ่งเป็นการสรุปผลรายงานที่เฉพาะเจาะจงลง ไปในลูกค้าที่เราต้องการทราบว่าลูกค้ารายใคมีการสั่งซื้อสินค้าบ้างในช่วงนั้น กดเลือกที่ Customer ^{Customers} กดเลือกแบบการค้นหาจาก Invoice Invoices (ใบแจ้งหนี้) Order Orders (ใบสั่งซื้อ) หรือ Delivery Notes ^{Delivery Notes} (การจัดส่ง) จากนั้น กดเลือกที่ Posting Date Posting Date เลือกวันเริ่ม และสิ้นสุด ในการบันทึกเอกสารในระบบ กดเลือกที่ Due Date ^{Due Date} เลือกวันเริ่มและสิ้นสุดใน การกำหนดเวลาในการส่งมอบสิ้นค้า หรือกดเลือกที่ Document Date ^{Document Date} เลือกวันเริ่ม และสิ้นสุดในการบันทึกเอกสารในระบบ ดังแสดงในภาพที่ 3.150



ภาพที่ 3.150 หน้าจอ Sales Analysis Report-Selection Criteria ประเภท Customer

다 Elle Edit View Data Goto Modules Iools Window He	*	SAP
Q = 22 d de ⊠ m ≤1 ↔ A № 20		
manager Modules Drag & Relate My Menu	Customers Items Sales Employees	
 Document Generation Wizard Document Printing Dunning Wizard 	 <u>Annual Report</u> Invoices Monthly Report Orders Quarterly Report Delivery N Find กันหารายชื่อถูกก้าที่ต้องการ 	
 Sales Reports Open Items List Document Drafts Report 	Posting Date F # Bpr use EPT vame BP Ball Due Date F 1 C2000 Norm Thompson 2 Document Date F 3 C30000 Microchips	
Sales Analysis Backorder Backorder	Addition 4 C40000 Earthshaker Corporation Main Selection 5 C42000 Mashina Corporation 64. Code From Tig 6 C50000 ADA Technologies 67.	(,925 (
 I Locate Exceptional Discount in Invoice SP Commission by Invoices in Posting Date Cr Sales Order Without Deposit 	Customer Could Side Electronics 66. 8 C70000 Aquent Systems 9. 9 C99998 Web Customer 10. 10 C99999 One Time Customer 10.	() () ()
Sales Order Linked to Deposit E Purchasing - A/P Duringer Datheare	Digplay Amounts in System Current Choose Cancel New	Þ
Banking		

ภาพที่ 3.151 การเลือกค้นหารายชื่อลูกค้าที่ต้องการใน List of Business Partner

เมื่อเลือกรายชื่อลูกค้าที่ต้องการแล้วกด OK 🔍 จะแสดงหน้าต่าง Sales Analysis by Customer (Annual) จะมีรายละเอียดข้อมูลต่างๆของลูกค้าและจำนวนการสั่งซื้อสินค้า ดังแสดงใน ภาพที่ 3.152

Eile Edit View Data Goto Modules Iools Windov	v <u>H</u> elp			
🗋 🖶 🕄 g 📾 🛛 🛒 👫 🐥 🤷 M 🗷		9266667 🖊 🗟	E 🛆 🖬 📍	
🗁 Main Menu		/ 5	Sales Analysis by Cu	stomer
OEC Computers manager	🔄 Sales Analysis by Ci	ustomer (Annual)		
Modules Drag & Relate My Menu	Double-click on row number for	r a detailed report		
Document Generation Wizard	# Customer Code	Customer Name	Sales Order	Total Sales Order
Document Printing	1 📫 โซคทวีทัวร์	📫 โซคหวีห้วร์ จำกัด	5	
🗖 Dunning Wizard				
🗁 Sales Reports				
🖹 Open Items List				
Document Drafts Report				
Sales Analysis				
🖹 Backorder				
I Locate Exceptional Discount in Invoice				
SP Commission by Invoices in Posting D	a /		5	22,960.00 \$
Sales Order Without Deposit				
Sales Order Linked to Deposit				
🛒 Purchasing - A/P				Ш
🔊 Business Partners	OK Cancel			
💩 Banking				

ภาพที่ 3.152 รายละเอียคลูกค้าและจำนวนการสั่งซื้อสินค้าในช่วงที่ผ่านมา

ซึ่งสามารถคลิ๊ก 2 ครั้ง (Double Click) ที่หมายเลข 1 จนขึ้นแถบสีเหลือง แล้วจะแสดง หน้าต่าง Sales Analysis by Customer (Detailed) ขึ้นมาตามจำนวนการสั่งซื้อสินค้าที่ผ่านมา พร้อม แสดงเป็นกราฟแสดงผลให้สะดวกในการนำข้อมูลมาวิเคราะห์ ดังแสดงในภาพที่ 3.153

니다 File Edit View Data Goto Modules Iools Wir	ndow <u>H</u> elp	
🗋 🗄 📽 🖞 📾 🖿 🚮 🗇 🏦 🙌) R N O D D 7 🛅 E P B & B A 🖉 🖉 🖟 🖳 🛆 🗷 🥇	
🖵 Main Menu		
OEC Computers manager	Sales Analysis by Customer (Annual)	
Modules Drag 8: Relate My Menu	Double-click on row number for a detailed report	
Document Generation Wizard	ل عدامه عداد کده معادی است. است که است داری است که اس داری است که است که داری است که است ک	· — — I
Document Printing	1 🗘 โซคหวีหัวร์ 🗘 โซคหวีหัวร์ ร่ากัด	นล้า
🔲 Dunning Wizard		ani i
🗁 Sales Reports	Sales Analysis Popert by Customer (Detailed)	
📄 Open Items List	Sales Analysis Report by Customer (Detaned)	
Document Drafts Report	# Document Install Sales E Posting Date Due Customer Name Sales A Applied A Gross Profit Gr	
Sales Analysis	1 ➡ OR 83 1 of 1 ลาสิสลา 04/09/2008 04/10/201➡ ใช้เการ์ารักม 3,600.00 \$ 0.00 \$ 3,600.00 \$	
Backorder	3 ➡ OR 86 1 of 1 -No Sales 107/12/2008 07/12/200 ➡ โซกหารีหวัร จำน \$40.00 \$ 0.00 \$ 660.00 \$	
Locate Exceptional Discount in Invoi	👖 💶 🗢 OR 87 1 of 1 -No Sales (07/12/2008 07/23/20🖙 ໂຫຼດທາລີທັງຣ໌ ຈຳ 550.00 \$ 0.00 \$ 550.00 \$	
SP Commission by Invoices in Postin	5 📫 OR 88 1 of 1 -No Sales 107/12/2008 07/22/2011 โช้าหน้าหัวรังา่า 520.00 \$ 0.00 \$ 250.00 \$	
Sales Order Without Denosit		
Salar Order Linked to Densit	22,960.00 \$ 21,837.75 \$ \$5.890	
Business Dertman		
Business Partners		
Sanking Banking		
	³ ² I II III IV ³ ³ Jan Feb Mar Apr May Jan Jai Aug Sep Oct Nov Dec	
	Amounts are Multiples of 1,000.00 \$ Gross Profit Applied Amount Sales Amount	
	CK Diagram Diagram Bar Graph 🗸	

ภาพที่ 3.153 รายระเอียดการสั่งซื้อสินค้าในช่วงที่ผ่านมา

เมื่อทำการกคลูกศร 🖻 ที่ช่อง Document Document จะแสดงหน้าต่าง Sales Order ขึ้นมา ที่จะมีรายละเอียดของใบสั่งซื้อสินค้า เพื่อทำให้สะดวกและรวดเร็วในการตรวจสอบข้อมูล ดังแสดงในภาพที่ 3.154



ภาพที่ 3.154 รายละเอียดข้อมูลหลักใบสั่งซื้อ

เมื่อกดลูกศร 🖻 ที่ช่อง Customer Name ^{Customer Name} จะแสดงหน้าต่าง Business Partner Master Data ขึ้นมา ที่จะมีรายละเอียดข้อมูลหลักของลูกค้า เพื่อทำให้สะดวกและรวดเร็วใน การตรวจสอบข้อมูล ดังแสดงในภาพที่ 3.155 และสามารถปริ๊นเอกสารใบสั่งซื้อ โดยเพียงกดที่ เครื่องปริ๊น 🗳 แถบเครื่องมือด้านบนของโปรแกรม จะแสดงหน้าต่างPrint จากนั้นก็กดเลือกที่ Print Print Rร้อยกเลิกที่ Cancel Cancel ดังแสดงในภาพที่ 3.156

🗁 Elle Edit View Data Goto Modules Iools Window He	lp			
			Pusiness Portna	r Master Data
🗁 Main Menu		/	Business Farme	a master Data
OEC Computers	🗁 Business Partne	r Master Data 🛛 🖌		
manager	Code	โซคทวีทัวร์ Customer 🔻		Local Currency 👻
Modules Drag & Relate My Menu	Name	โซคหวีห้วร์ จำกัด	Account Balance	0.00
Document Generation Wizard	Foreign Name		Deliveries	0.00
Document Printing	Group	Customers 🔻	Orders 📫	22,960.00
Dunning Wizard	Currency Endered Tax ID	All Currencies	Opportunities	
	i edelal tax 10	505016/555		
Sales Reports	Ge <u>n</u> eral Contact P	er <u>s</u> ons <u>A</u> ddresses Payment Te	rms Payment System Accou	unting Propert <u>i</u> es Remar <u>k</u> s
Open Items List	Tel 1	02-4354993-5	Contact Person	คณเปิ้ล
Document Drafts Report	Tel 2	02-8801628	ID No. 2	
🖹 Salas Analusis	Mobile Phone			
	Fax	02-433-7178-9		
🗎 Backorder 🔄 📑 📫	E-Mail	choktweetour@hotmail.com	Remarks	
👔 Locate Exceptional Discount in Invoid 🐴 📫	Web Site Shipping Type	www.choktaweetour.com	Cales Carelaura	No Coluz Franciscus
SP Commission by Invoises in Pastin	Password		Salez Employee	-140 Sales Employee-
ar commission by involces in Postin	Factoring Indicator			
Sales Order Without Deposit	Project	· ·	BP Channel Code	
Sales Order Linked to Deposit			Technician	
🛒 Purchasing - A/P			Territory	
Business Partners	Active			
Sanking	🗌 On Hold			
T I I I I I I I I I I I I I I I I I I I	OK Cancel		Related Service Calls Ac	tivit <u>v</u> <u>R</u> elated Activities
	he are Multiples of 1 000 00 ft	Gross Profit	Applied Amount	
Amour	is are multiples or 1,000.00 \$			
	ОК	Print Diagram	Diagram Bar Grap	h 🔻

ภาพที่ 3.155 ข้อมูลหลักของลูกค้าใน Business Partner Master Data

🗁 Elle Edit View Data Goto Modules Iools Window	Help	
🗁 Main Menu		
OEC Computers manager	🔄 Sales Analysis Report - Selection Criteria	
Modules Drag & Relate My Menu	Customers Items Sales Employees	
Document Generation Wizard	👌 Print 🔹 💽 🔀	
Document Printing	General	
🗖 Dunning Wizard	Select Printer	
Sales Reports		
Open Items List		pss Profit Gr
Document Drarts Report	Add Printer CutePDF	.600.00 \$
Backorder		777.75 \$ 660.00 \$
I Locate Exceptional Discount in Invoid	Status: Ready	550.00 \$
SP Commission by Invoices in Postin	Location: Find Printer	250.00 \$
Sales Order Without Deposit		
Sales Order Linked to Deposit	Page Range	,837.75 \$ \$5.890
🛒 Purchasing - A/P	All Number of copies: 1	
Business Partners	C Selection C Lurrent Page	
🔹 Banking	กดเลือก Print เพื่อสั่งปริ๊นเอกสาร หรือกด	
	ยกเลิก Cancel เพื่อยกเลิกการปริ๊นเอกสาร	Nov Dec
	Diagranni Dar Gra	pri 👻

ภาพที่ 3.156 การสั่งปริ๊นเอกสารรายงานสรุปลูกค้าใน Sale Report

 สรุปผลรายงานจากสินค้า(Item)ซึ่งเป็นการสรุปผลรายงานที่เฉพาะเจาะจงลงไปใน รายการสินค้าที่เราต้องการทราบว่าสินค้าใดมีการสั่งซื้อบ้างในช่วงนั้น กดเลือกที่ Item Items กด เลือกแบบการค้นหาจาก Invoices ^{Invoices} (ใบแจ้งหนี้) Order^{Orders} (ใบสั่งซื้อ) หรือ Delivery Notes ^{Delivery Notes} (การจัดส่ง) จากนั้น กดเลือกที่ Posting Date ^{Posting Date} เลือกวันเริ่ม และ สิ้นสุด ในการบันทึกเอกสารในระบบ กดเลือกที่ Due Date ^{Due Date} เลือกวันเริ่มและสิ้นสุดในการ กำหนดเวลาในการส่งมอบสิ้นค้า หรือกดเลือกที่ Document Date ^{Document Date} เลือกวันเริ่มและ สิ้นสุดในการบันทึกเอกสารในระบบ ดังแสดงในภาพที่ 3.157



ภาพที่ 3.157 หน้าจอ Sales Analysis Report-Selection Criteria ประเภท Item

จากนั้นกดที่ช่อง 🗐 ในช่อง Code From Code From จะแสดงหน้าต่าง List of Item ขึ้นมาจะสะดวกในการค้นหารายการสินค้า โดยเลื่อนลูกศรขึ้น-ลง 🗬 หากจำชื่อหรือรหัสของ สินค้าได้ให้พิมพ์ลงในที่ช่อง Find Find จากนั้นกดเลือกที่ช่อง Choose Choose กดยกเลิกที่ ช่อง Cancel Cancel หรือกดสร้างข้อมูลใหม่ที่ช่อง New 🖭 ดังแสดงในภาพที่ 3.158



ภาพที่ 3.158 การเลือกค้นหารายการสินค้าที่ต้องการใน List of Item

เมื่อเลือกรายการสินก้าที่ต้องการแล้วกด OK 🔍 จะแสดงหน้าต่าง Sales Analysis by Item (Annual) จะมีรายละเอียดสินก้าและจำนวนสินก้าที่มีการสั่งซื้อ ดังแสดงในภาพที่ 3.159

🗁 File Edit View Data Goto Modules Tools Window	Help			
д 🗄 😫 🧃 🖬 🖬 🚮 🚸 🏦 🙌 🗟	10 0 0 7 🛅		?	
🗁 Main Menu				
OEC Computers manager	Sales Analysis	Report - Selection Crif Sales Analysis	by Item	
Modules Drag & Relate My Menu	Sales Analysis by	Items (Annual)		
Document Generation Wizard				
Document Printing	Double-click on row number f # Item No.	or a detailed display of all sales Item Description	Quantity Sales	
🗖 Dunning Wizard	1 🖨 LI1	 	1.000	
🗁 Sales Reports	2 📫 LI2	 การจัดการคลังสินค้าระดับโลก 	1.000 💌	
Open Remulist	3 📫 LI3	📫 เพราะลอจิสติกส์เป็นมากกว่าการขนส่ง	1.000	
	4 ➡ LI4	📫 ลอจิสติกส์และการจัดการโซ่อุปทานอธิบายได้	2,000	
Document Drafts Report	5 📫 LI5	📫 มองรอบทิศ คิดแบบลอจิสติกส์	1.000	
🖹 Sales Analysis	6 ➡ LI6	📫 เจาะแก่นโช่อุปหาน	1.000	
Backorder		วถแหงลอจสตกสและโซอุปทาน 2	1,000	
Locate Exceptional Discount in Invoice	<u>0</u> 47 L10	วถแหงลอ จสตกส และ เขอบทาน	135,000	
SP Commission by Invoices in Posting Da				
Sales Order Without Deposit	_		143.000 ,260.00 \$	
Sales Order Linked to Deposit				
🛒 Purchasing - A/P				
Business Partners	С		Li I	
🗟 Banking				
- Durking				

ภาพที่ 3.159 รายละเอียดสินก้าและจำนวนสินก้าที่มีการสั่งซื้อสินก้าในช่วงที่ผ่านมา

ซึ่งสามารถคลิ๊ก 2 ครั้ง (Double Click) ที่หมายเลข 1 จนขึ้นแถบสีเหลือง แล้วจะแสดง หน้าต่าง Sales Analysis by Item (Detailed) ขึ้นมาตามจำนวนสินค้าที่มีการสั่งซื้อสินค้าที่ผ่านมา พร้อมแสดงเป็นกราฟแสดงผลให้สะดวกในการนำข้อมูลมาวิเคราะห์ ดังแสดงในภาพที่ 3.160

Eile Edit View Data Goto Modules Tools Window	
🗋 🖴 🖏 👌 📾 🛛 🧊 🚺 🚸 🏦 🙌 🗟	थ 4 6 7 5 6 6 6 6 2 € 4 5 7 7 5 6 6 6 7 2 € 4 5 7 7 5 7 5 7 5 7 5 7 5 7 5 7 5 7 5 7
🗁 Main Menu	
OEC Computers manager	Sales Analysis Report - Selection Criteria
Modules Drag & Relate My Menu	Sales Analysis by Items (Annual)
Document Generation Wizard	Double-click on row number for a detailed display of all sales
Dunning Wizard	# Item No. Item Description / แสดงรายสะเอยดของการสงชอสนคา 1 ⇔ เป1 ⇔ ออร์กส์กล์กระอาด
🗁 Sales Reports	Sales Analysis Report by Item (Detailed)
Open Items List Document Drafts Penert	# Document Sales Employee Posting Date Due Date Item Description
Sales Analysis	1 📫 OR 86 -No Sales Emplo 07/12/2008 07/12/2008 🖨 ลอ จิกสติกส์การตลาด
Backorder	
Locate Exceptional Discount in Invoice SP Commission by Invoices in Posting Da	
? Sales Order Without Deposit	
Sales Order Linked to Deposit Deposit	
Substances Sectors	
😂 Banking	¹ 27 T II III IV Jan Feb Mar Ang May Jan Jai Aug Sep Oct Nov Dec
	Amounts are Multiples of 1.00 \$ 🛛 Sales Amount 🗈 Price 🗖 Gross Profit
	CK Print Diagram Diagram Bar Graph 🔻

ภาพที่ 3.160 รายละเอียดสินค้าที่สั่งซื้อในช่วงที่ผ่านมา

เมื่อกดลูกศร 🖻 ที่ช่อง Document ^{Document} จะแสดงหน้าต่าง Sales Order ขึ้นมา ที่จะ มีรายละเอียดของใบสั่งซื้อสินค้า เพื่อทำให้สะดวกและรวดเร็วในการตรวจสอบข้อมูล ดังแสดงใน ภาพที่ 3.161



ภาพที่ 3.161 รายละเอียดข้อมูลหลักใบสั่งซื้อ

เมื่อกดลูกศร 🖻 ที่ช่อง Item Description Item Description จะแสดงหน้าต่าง Item Master Data ขึ้นมา ที่จะมีรายละเอียดข้อมูลหลักของสินค้า เพื่อทำให้สะดวกและรวดเร็วในการตรวจสอบ ข้อมูล ดังแสดงในภาพที่ 3.162 และสามารถปริ๊นเอกสารใบสั่งซื้อ โดยเพียงกดที่เครื่องปริ๊น 🔤 แถบเครื่องมือด้านบนของโปรแกรม จะแสดงหน้าต่างPrint จากนั้นก็กดเลือกที่ Print Print หรือ ยกเลิกที่ Cancel Cancel ดังแสดงในภาพที่ 3.163

📄	Help					
0. 2 3 4 2 2 2 4 2 1 4 2 10 2		My G B B	6660	2 🗟 🗉	A 🖬 📍	
🖵 Main Menu				[
OEC Computers	🗖 s 🛾	🗁 ltem Master Data		/	Item M	aster Data
Modules Drag & Relate My Menu	Sales	Item Number	111	/	iar Code HO	010101A
Document Generation Wizard	outoo	Description	ลอจิกสติกส์ก	ารตลาด		Sales Item
Decument Brinting	Double-click o	Desc. in Foreign Lang.				Purchased Item
	# Item No	Item Type	Items			Fixed Assets
🗖 Dunning Wizard	1 🖙 LI1	Item Group	воок	-		
🗁 Sales Reports	2 📫 LI2	Price List	Base Price	¥ L	Init Price	280.00 \$
Conen Items List	3 📫 LI3					
	4 📫 LI4					
Document Drafts Report	5 📫 LI5	Gener <u>a</u> l Purchasing	Data 👔 Sales Data	a I <u>n</u> vento	ry Data 👔 Planning	Data P <u>r</u> operties Remar <u>k</u> s
Sales Analysis	6 📫 LI6					
Backorder		🖌 Tax Liable			Production Data	
I acata Eucoptional Discount in Invoice	0 4 L10				Phantom Item	
		Manufacturor	171		Issue Method	Packflurb T
SP Commission by Invoices in Posting Date		Additional Identifier	112		13306 (Hethod	Dackingan
Sales Order Without Deposit		Shipping Type	ITL	-		
Sales Order Linked to Deposit		Serial and Batch Numbers				
🛒 Purchasing - A/P		Manage Item by	None	Ŧ		
🚳 Business Partners						
💼 Banking						
- Danning		_				
		Valid				
		OK Cancel				

ภาพที่ 3.162 ข้อมูลหลักของสินค้าใน Item Master Data



ภาพที่ 3.163 การสั่งปริ๊นเอกสารรายงานสรุปสินค้าใน Sale Report

3. สรุปผลรายงานจากพนักงานขาย (Sales Employee)ซึ่งเป็นการสรุปผลรายงานที่ เฉพาะเจาะจงลงไปในพนักงานขายที่เราต้องการทราบว่าพนักงานขายใดมียอดการสั่งซื้อบ้าง ในช่วงนั้ กดเลือกที่ Sales Empolyee ^{Sales Employees} กดเลือกแบบการก้นหาจาก Invoices Invoices (ใบแจ้งหนี้) Order Orders (ใบสั่งซื้อ) หรือ Delivery Notes ^{Delivery Notes} (การจัดส่ง) จากนั้น กด เลือกที่ Posting Date Posting Date เลือกวันเริ่ม และสิ้นสุด ในการบันทึกเอกสารในระบบ กดเลือกที่ Due Date Due Date เลือกวันเริ่มและสิ้นสุดในการกำหนดเวลาในการส่งมอบสิ้นก้า หรือกดเลือกที่ Document Date Posting Date เลือกวันเริ่มและสิ้นสุดในการบันทึกเอกสารในระบบ ดังแสดงใน ภาพที่ 3.164

[!	ile Edit	<u>Vi</u> ew <u>D</u> ata <u>G</u> oto <u>M</u> odules <u>T</u> ools	<u>W</u> indow <u>H</u> elp								
	؛ 🖨 🛍	ti 🖞 🍰 🖾 📰 🐔 💠 🔒 🛛				38	10 <i>1</i>	9 🖪	<u>A</u>	?	
	🔄 Maii	n Menu									
	OEC Comp manager Mo	outers dules Drag & Relate Document Generation Wizar	es Analysis คลิ๊กเลือ	Report-Selectio ก Sales Employ	n Criteria ree	lecti	on Criteria Sales Er	nplo <u>v</u> ees	Ì		
		Document Printing Dunning Wizard		 Mont<u>h</u>ly Report Quarterly Report 	Orders Delivery	r Notes					
		Sales Reports		Posting Date		From From	01/01/2008 01/01/2008	To To	12/31/2008 12/31/2008		
		Document Drafts Report		Document Date		From		То			
		Sales Analysis Backorder		Main Selection	Code From	То					
<		 Locate Exceptional Discount in In SP Commission by Invoices in Pos 	voice sting Date Cr	Sales Employee							
		 Sales Order Without Deposit Sales Order Linked to Deposit 		Display: Amounts i	n System Curre	000					
		Purchasing - A/P Business Partners		OK Ca	ncel	,					
		Banking									

ภาพที่ 3.164 หน้าจอ Sales Analysis Report-Selection Criteria ประเภท Sales Employee

จากนั้นกดที่ช่อง 🗐 ในช่อง Code From ^{Code From} จะแสดงหน้าต่าง List of Sales Employee ขึ้นมาจะสะดวกในการค้นหารายชื่อพนักงานขาย โดยเลื่อนลูกศรขึ้น-ลง 🗮 หากจำชื่อ หรือรหัสของพนักงานขายได้ให้พิมพ์ลงในที่ช่อง Find **Find** จากนั้นกดเลือกที่ช่อง Choose <u>Choose</u> กดยกเลิกที่ช่อง Cancel <u>Cancel</u> หรือกดสร้างข้อมูลใหม่ที่ช่อง New <u>Mew</u> ดัง แสดงในภาพที่ 3.165

[F	 	elp
	🛕 😅 🐮 🖠 📾 🛛 🐨 🐔 🏶 🖄 🖄	I D D V 🖬 🗳 D B; ô G 🗇 🖉 🖗 🖳 🛆 🛄 🥇
	DEC Computers manager Modules Drag & Relate My Menu	Customers รลles Employee Name Remarks
	Document Generation Wizard Document Printing Dunning Wizard	I Bill Levine Image: Second Sec
	Sales Reports Open Items List Comment Drafts Report	Soluting Date 5 -No Sales Employee- Bogge Date 6 Sales Manager Due Date 7 Sophie Klogg Boggiment Date 8 anitaen
	Sales Analysis Backorder Acceptional Discount in Invoice	Main Selection
	 SP Commission by Invoices in Posting Date Cr Sales Order Without Deposit Sales Order Linked to Deposit 	*
	Purchasing - A/P Business Partners Banking	OK Cancel

ภาพที่ 3.165 การเลือกค้นหารายการสินค้าที่ต้องการใน List of Sales Employee

เมื่อเลือกรายชื่อพนักงานขายที่ต้องการแล้วกค OK **ด**จะแสดงหน้าต่าง Sales Analysis by Employee (Annual) รายละเอียดพนักงานขายและยอดการสั่งซื้อสินค้า ดังแสดงในภาพ ที่ 3.166

🚽 le Edit View Data Goto Modules Tools Window He	elo								S
д 🗄 😘 g 📠 🛛 🗑 🍊 🏠 🗛 🗟	1		6 0	1060.	2 & R	▲ 🖬 📍			
🚽 Main Menu									
JEC Computers	E	🖞 Sales Analysi	is Report -	Selection Criteri	a ,	Sales An	alveie by Sale	e Employe	
Modules Drag & Relate My Menu		Sales Analysi	s by Sales	Employee (Annua	al) /	Sales All			
Document Generation Wizard	Do	uble-click on row nu	imber for a de	tailed report					
🗖 Document Printing	#	Sales Employee	Sales Order	Total Sales Order	Gross Profit	Gross Profit %	Total Open OR		
🗖 Dunning Wizard	1	-No Sales Employee	3	2,010.00 \$	1,460.00 \$	265.455		2,010.00 \$	
🗁 Sales Reports	2	ลภัสลดา	2	20,950.00 \$	20,377.75 \$	3,560.987		20,950.00 \$	
🖹 Open Items List	-								
Document Drafts Report									
Sales Analysis	-								
🖹 Backorder									
Iocate Exceptional Discount in Invoice		<u> </u>							
SP Commission by Invoices in Posting Date C	-								
Sales Order Without Deposit									
Sales Order Linked to Deposit			5	22,960.00 \$	21,837.75 \$	1,945.890		22,960.00 \$	
🛒 Purchasing - A/P			1						
🔊 Business Partners		ОК	J						Шù
🚳 Banking	-	•							

ภาพที่ 3.166 รายละเอียดพนักงานงายและยอดงายสินค้าในช่วงที่ผ่านมา

ซึ่งสามารถคลิ๊ก 2 ครั้ง (Double Click) ที่หมายเลข 1 จนขึ้นแถบสีเหลือง แล้วจะแสดง หน้าต่าง Sales Analysis by Sales Employee (Detailed) ขึ้นมาตามจำนวนสินค้าที่มีการสั่งซื้อสินค้า พร้อมแสดงเป็นกราฟแสดงผลให้สะดวกในการนำข้อมูลมาวิเคราะห์ ดังแสดงในภาพที่ 3.167

<u>File Edit View Data Goto Modules Tools Window</u>	∾ <u>H</u> elp	2
	1 10 1 1 1 13 6 12 13 6 19 7 2 6 4 13 ?	
🗁 Main Menu		
OEC Computers	Sales Analysis Report - Selection Criteria	
Modules Drag & Relate My Menu	Sales Analysis by Sales Employee (Annual)	
Document Generation Wizard	Double-click on row number for a detailed report	
Document Printing	# Sales Employee Sales Order Total Sales Order	
🗖 Dunning Wizard	🔟 🚺 -No Sales Employee 3 🛛 2,010,00 🛊 แสดงรายละเอียดของขอ	ดขายสินค้า 📴 🛌
🗁 Sales Reports 🛛 🗁 Sales A	Inalysis Report by Sales Employee (Detailed) 🖌 🕒 👘 👘 👘	<u>po</u> \$ ▼
Open Items List # Document	Install Sales E Posting Date Due Customer Gr Sales A Applied A Gross Profit Gr	
Document Drafts Report	1 of 1 -No Sales 07/12/2008 07/12/20 📫 โซคหวีทัวร์ จำเ 940.00 \$ 0.00 \$ 660.00 \$	
Sales Analysis 2 📫 OR 87	1 of 1 -No Sales 107/12/2008 07/23/201⇔ โซคหรีทัวร์ จำเ 550.00 \$ 0.00 \$ 550.00 \$	
Backorder ∃ ♥ OR 88	1 oF1 -No Sales 107/12/2008 07/22/20 📫 โซคหาริท่าร่ จำห 520.00 \$ 0.00 \$ 250.00 \$	
I Locate Exceptional Disc	2,010.00 \$ 1,460.00 \$ 5.4	55
SP Commission by Invoi		
Sales Order Without De		•
Sales Order Linked to D		22,960.00 \$
🛒 Purchasing - A/P 🛛 🛱 🖉		
🔊 Business Partners		
😂 Banking	I III IV Jan Feb Mar Apr May Jun Jul Aug Sep Oct Nov Dec	
Amounts are M	lultiples of 1,000.00 \$ 🛛 Gross Profit 🔹 Applied Amount 🖬 Sales Amount	
C 🖂	Brint Diagram Bar Graph	•

ภาพที่ 3.167 รายระเอียดพนักงานขายในช่วงที่ผ่านมา

เมื่อทำการกคลูกศร 🖻 ที่ช่อง Document ^{Document} จะแสคงหน้าต่าง Sales Order ขึ้นมา ที่ จะมีรายละเอียดของใบสั่งซื้อสินค้า เพื่อทำให้สะดวกและรวดเร็วในการตรวจสอบข้อมูล ดังแสดง ในภาพที่ 3.168

7 Edit <u>V</u> iew Data Goto <u>M</u> odules <u>T</u> ools <u>Wi</u> ndow	Help						× s4
d. 😅 🕄 🔄 📾 🔤 📢 🚸 🏦 🙌 😹 I	1 I I I I I I I I I I I I I I I I I I I	E [2]	as Ondan	🖳 🛆 🖾	?		
Z Main Menu			es Oldel				
DEC Computers	🔄 Sales Order						
Modules Drag & Relate My Menu	Customer 🔿	โซคทวีทัวร์ โซคทวีท้าร์ จำกัด		No. Primary Status	86 Open		
Document Generation Wizard	Contact Person 🔿	คุณเปิ้ล	-	Posting Date	07/12/2008		
Decument Drinting	Customer Ref. No.			Delivery Date	07/12/2008		
	Local Currency 🔻			Document Date	07/12/2008		
Dunning Wizard Sales Reports Sales Analysis	⊆ontents	Logistics	Accou	unting			<mark>≯</mark> ■ \$ ▼
Open Items List	Item/Service Type	Item		Summary Type	No Summary	-	
Document Drafts Report 1 COR 96 1	# Item No.	Quantity		Unit Price		Discou	
Sales Analysis 2 🛱 OR 87 1	1 ➡ LI1			1	280.00 \$		
Backorder 3 ➡ OR 88 1	2 📫 LI2			1	330.00 \$		
	4			1	330,00 \$		
SP Commission By Invoi							
3 Sales Order Without De							
Sales Order Linked to D	Sales Employee	-No Sales Employee-	- E	Total Before Discount		940.00 \$	+
Sector Straing - A/P	Owner			Discount	96		0 a
🔊 Business Partners				Rounding	-		ED
🚳 Banking	Remarks			Tax			
Amounts are Multi				Total		940.00 \$	
	OK Cancel			Сору	From	Сору То 👻	

ภาพที่ 3.168 รายละเอียดข้อมูลหลักใบสั่งซื้อ

เมื่อกดลูกศร 🖻 ที่ช่อง Customer Name **Customer Name** จะแสดงหน้าต่าง Business Partner Master Data ขึ้นมา ที่จะมีรายละเอียดข้อมูลหลักของลูกค้า เพื่อทำให้สะดวกและรวดเร็วใน การตรวจสอบข้อมูล ดังแสดงในภาพที่ 3.169 และสามารถปริ๊นเอกสารใบสั่งซื้อ โดยเพียงกดที่ เครื่องปริ๊น 🖴 แถบเครื่องมือด้านบนของโปรแกรม จะแสดงหน้าต่างPrint จากนั้นก็กดเลือกที่ Print **Print** หรือยกเลิกที่ Cancel **Cancel** ดังแสดงในภาพที่ 3.170



ภาพที่ 3.169 ข้อมูลหลักของลูกค้าใน Business Partner Master Data

드 jie Edit View Data Goto Modules Iools Window Hel 🔽 🖶 🏗 gi 📾 🖾 🕅 📢 💠 🏦 (내) 🗎 (10)	
Main Menu OEC Computers manager Mgdules Dgag & Relate Mg Menu Dcument Generation Wizard Document Printing Dunning Wizard Sales Reports Open Items List Document Inst	Print Ceneral Select Printer CutePDF Writer CutePDF Writer
Sales Analysis Backorder Sales Analysis Backorder Cosate Exceptional Disco Sales Order Without De Sales Order Linked to D Purchasing - A/P Business Partners Banking Unla	Status: Ready Location: Find Printer Comment: Find Printer Page Range All C Selection C Current Page อก Print เพื่อสั่งปริ๊นเอกสาร หรือกด n Cancel เพื่อชกเลิกการปริ๊นเอกสาร

ภาพที่ 3.170 การสั่งปริ๊นเอกสารรายงานสรุปพนักงานขายใน Sale Report

ในกระบวนการจัดจำหน่ายนั้น สามารถสรุปรายงานผลการขายทั้งประเภทลูกก้า รายการสินก้า หรือ พนักงานขาย ในช่วงที่ผ่านมาหรือในช่วงเวลาที่ต้องการทราบข้อมูล โดย รูปแบบกราฟแสดงรายงานสรุปผล เพื่อสะดวกในการนำเสนอข้อมูลหรือนำมาวิเกราะห์ข้อมูลใน การวางแผนรายงานนั้นมี 4 แบบดังนี้

- 1. กราฟแบบ Line Graph ดังแสดงในภาพที่ 3.171
- 2. กราฟแบบ Draw Line Grap ดังแสดงในภาพที่ 3.172
- 3. กราฟแบบ Bae Graph ดังแสดงในภาพที่ 3.173
- 4. กราฟแบบ Spline Graph ดังแสดงในภาพที่ 3.174



ภาพที่ 3.171 ตัวอย่างกราฟแบบ Line Graph



ภาพที่ 3.172 ตัวอย่างกราฟแบบ Draw Line Graph



ภาพที่ 3.173 ตัวอย่างกราฟแบบ Bar Graph

	Sales Analys	is Report by Item ((Detailed)			
#	Document	Sales Employee	Posting Date	Due Date	Item Description	-
1	中 OR 86	-No Sales Emplo	07/12/2008	07/12/2008	📫 ลอจิกสติกส์การตลาด	
	ļ					
_	ļ					
	1					
30 25 20 15 10 5		300 250 200 150 100 50		/	\bigwedge	
		ш іv	Jan Feb Mar	Apr May Jun	Jul Aug Sep Oct I	Nov Dec
Am	ounts are Multiples (of 1.00 \$		Sales Amount — Price	— Grass Prafit	
Ø			int Diagram	Diagram	Spline Graph	
0			in engrann	c regi dini	Line Graph	
					Draw Line Grap	h
					-	
					Bar Graph	

ภาพที่ 3.174 ตัวอย่างกราฟแบบ Spline Graph

โดยการศึกษาครั้งนี้มีการเก็บข้อมูลขั้นตอนในกระบวนการจัดการสินค้าคงคลังและ กลังสินค้า และกระบวนการจัดจำหน่าย เพื่อใช้ในการรวบรวมข้อมูลนำมาวิเคราะห์ดังนี้

- 1. ขั้นตอนการเบิกสินค้าของแผนกคลังสินค้า คังแสคงในภาพที่ 3.175
- 2. ขั้นตอนการตรวจนับสินค้าของแผนกคลังสินค้า คังแสดงในภาพที่ 3.176
- 3. ขั้นตอนการจัดจำหน่ายสินค้าของแผนกจัดจำหน่าย ดังแสดงในภาพที่ 3.177

ถำคับ	กระบวนการทำงาน	แผนกจัดจำหน่าย	แผนก คลังสินค้ำ	แผนกบัญชี	ลูกค้ำ
1	ใบเบิกสินก้ำจากแผนกจัดจำหน่าข	1 ใบเบิกสินก้ำ	1 ใบเบิกสินก้ำ		
2	พนักงานคลังสินก้ำส่งเอกสารใบเบิกสินก้ำและสินก้ำให้ แผนกงัคจำหน่าข พร้อมลาขเซ็นต์รับ	1 ใบเบิกสินค้ำ			
3	พนักงานคลังสินค้าส่งเอกสารใบเบิกสินค้าให้กับแผนก บัญชี			2 ใบเบิกสินค้า	
4	พนักงานคลังสินค้าจัดเก็บเข้าแฟ้มในแผนกคลังสินค้า		↓ ↓		,

ภาพที่ 3.175 ขั้นตอนการเบิกสินค้าของแผนกคลังสินค้า

ลำคับ	กระบวนการทำงาน	แผนกจัดจำหน่าย	แผนก คลังสินค้ำ	แผนกบัญชี	ลูกค้า
1	ใบตรวจนับสินค้า		1 ใบตรวจนับ		
2	พนักงานคลังสินก้ำสำเนาใบตรวจนับสินก้ำจัดส่งให้แผนก บัญชี			2 ใบตรวจนับ	
3	พนักงานคลังสินค้าจัดเก็บเอกสารใบตรวจนับสินค้าเข้าแฟ้ม				

ภาพที่ 3.176 ขั้นตอนการตรวจนับสินค้าของแผนกคลังสินค้า



ภาพที่ 3.177 ขั้นตอนการจัดจำหน่ายสินค้าของแผนกจัดจำหน่าย

กระบวนการจัดการสินค้าคงคลังและคลังสินค้า

กระบวนการจัดการสินค้าคงคลังและคลังสินค้านั้นจะประกอบด้วยขั้นตอนหลัก 2 ขั้นตอนคือขั้นตอนการเบิกสินค้าและขั้นตอนตรวจนับสินค้า

- 1. ขั้นตอนการเบิกสินค้า
- ขั้นตอนการเบิกสินค้าได้มีการศึกษาวิจัยข้อมูลรายละเอียดดังนี้
 - 1. Lay Out แสดงการคำเนินการเบิกสินค้ำทั้ง 5ขั้นตอน ดังแสดงในภาพที่ 3.178
 - 2. แผนภูมิการใหลการเบิกสินค้าทั้ง 5 ขั้นตอน(ก่อนการปรับปรุง) ดังแสดงในภาพ

ที่ 3.179

แผนภูมิการใหลการเบิกสินค้าทั้ง 5 ขั้นตอน (หลังการปรับปรุง) ดังแสดงในภาพ

ที่ 3.180



ภาพที่ 3.178 Lay Out ของขั้นตอนการเบิกสินค้าของแผนกคลังสินค้า

เอกสารเล	บที่			สรุา	ไผล			
		ข้นเ	ตอน	วิธีเดิม วิธีให		วิธีใหม่ ความแตกต่า		
วันที่	1 กันขาขน 2552	การทำงาน	7					
ชื่อเรื่อง	การจัดสินค้าตามใบเบิกสินค้า	การขนส่ง		3				
แผนก	แผนกคลังสินค้ำ (Inventory)	การรอคอย		0				
บันทึกโดย	คุณ ลภัสรคา เบญจประภาพร	การตรวจส	้อบ	4				
อนมุติโคย		การเก็บรัก	ษา 🗸	0				
		ระยะทาง (ນ.)	6				
		เวลา (นาที)	14				
ลำดับที่	รายละเอียดการทำงาน	ເວລາ	ระยะทาง		สัญลักษ	เณ้		หมายเห
		นาที	(เมตร)				\bigtriangledown	
1	พนักงานคลังสินค้ารับใบเบิกสินค้าจากเจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย	1	1					
2	พนักงานคลังสินค้าตรวจดูรายการสินค้าที่ต้องการ	1	0					
3	พนักงานคลังสินค้าค้นหาสินค้าตามราชการใบเบิกสินค้า	7	3					
4	พนักงานคลังสินค้าตรวจสภาพสินค้า	3	0					
5	พนักงานคลังสินก้าเคลื่อนข้ายสินก้าไปขังสถานที่ จัดเตรียมสินก้า	2	2					
					_			
					_			

ภาพที่ 3.179 แผนภูมิการใหลการเบิกสินค้าของแผนกคลังสินค้า (ก่อนการปรับปรุง)

ทั้นคอน วิธีเดิม วิธีเดิม <td< th=""><th></th><th></th><th>I</th><th>สรุปผล</th><th></th><th></th><th></th><th>กสารเลขที่</th></td<>			I	สรุปผล				กสารเลขที่
มที่ 6 มกราคม 2552 การทั่งกับ 7 2 ยรื่อง การจัดสินก้าคามใบเปิกสินก้า การจัดสินก้าคามใบเปิกสินก้า 3 2 หนก แหนกสลังสินก้า (favencoy) การจองสอบ 0 0 0 นกุติโดย จุณ สภัสรดา (Lugvประกาทร การเก็บรักษา 0 0 0 นกุติโดย จุณ สภัสรดา (Lugvประกาทร การเก็บรักษา 0 0 0 นกุติโดย จุณ สภัสรดา (Lugvประกาทร การเก็บรักษา 0 0 0 นกุติโดย การเด็บสัรดา (Lugvประกาทร การเก็บรักษา 0 0 0 นกุติโดย การเด็บรักษา 0 0 0 0 0 เป็ตโบที่ รายละเยียดการทำงาน เวลา ระยะท สับถูกคน 1 0 <	ความแตกต่าง	หม่ ค′	วิธีใหม่	วิธีเดิม	าน	ขั้นตอ		
ชื่อเรื่อง การจัดสินค้าตามใบเปิกสินค้า การจบสย่ง 3 2 แผนก แหนกคลังสินค้า(favenory) การรอดอย 0 0 0 มันทึกโดย จุณ คภัสรดา เบญงประภาพร การเก็บรักษา 0 0 0 อบบุติโดย การเก็บรักษา 0 0 0 0 อบบุติโดย การเก็บรักษา 0	5		2	7		การทำงาน	5 มกราคม 2552	วันที่
แหนก แหนกคลังสินค้า (Iaventory) การธอกอย 0 0 บับก็กโดย ภูณ กภัสรดา (บญงประกาทร การตรวงสอบ 4 2 อบมูดิโดย การเก็บรักษา 0 0 อบมูดิโดย การเก็บรักษา 0 0 ระยะทาง (U.) 6 6 ถ้าดับที่ รายละเอียดการทั้งงาน เวลา (นาที) 14 6 ถ้าดับที่ รายละเอียดการทั้งงาน เวลา (นาที) 14 6 ถ้าดับที่ รายละเอียดการทั้งงาน เวลา (นาที) 14 6 1 พนักงานคลังสินค้ารับไบเบิกสินค้างากเจ้าหน้าที่ 1 1 1 2 พนักงานคลังสินค้ารับใบเบิกสินค้าดามรายการไบเบิก 2 3	1		2	3		การขนส่ง	รจัดสินก้ำตามใบเบิกสินก้า	ชื่อเรื่อง ก
 บับทึกโดย คุณ ณัศราคา (บบูงประกาทร การกร้างสอบ 4 2 อบมุติโดย การก็บรักษา 0 0 ระยะทาง (บ.) 6 6 10an (บาที) 14 6 สำหับที่ รายละเอียดการทำงาน 10an (บาที) 14 6 1 1	0		0	0		การรอคอย	งนกคลังสินค้า (Inventory)	แผนก แ
อนมุติโดย การเก็บรักษา 0 0 ระยะทาง (ม.) 6 6 สำคับที่ รายละเอียดการทำงาน เวลา (นาทิ) 14 6 สำคับที่ รายละเอียดการทำงาน เวลา (นาทิ) 14 6 1 พนักงานกลังสินด้ารับใบเบิกสินด้างากเจ้าหน้าที่ 1 1 1 1 2 พนักงานกลังสินด้าตรวจดูรายอกรสินด้าที่ค้องการ 1 0 1 1 3 พนักงานกลังสินด้าดรวจดูรายอกรสินด้าที่ค้องการ 1 0 1 1 1 4 พนักงานกลังสินด้าตรวจสภาพสินด้า 1 0 1 1 1 5 พนักงานกลังสินด้าเกลี่อนข้ายสินด้าไปยังสถานที่ 1 2 1 1 1 0 1 2 1 <td>2</td> <td></td> <td>2</td> <td>4</td> <td></td> <td>การตรวจสอา</td> <td>ณ ลภัสรคา เบญจประภาพร</td> <td>บันทึกโดย กุ</td>	2		2	4		การตรวจสอา	ณ ลภัสรคา เบญจประภาพร	บันทึกโดย กุ
ระยะทาง (ม.) 6 6 ถ้าดับที่ รายละเอียดการท้างาน เวลา (มาที) 14 6 ถ้าดับที่ รายละเอียดการท้างาน เวลา (มาที) 14 6 1 พนักงานคลังสินด้ารับไบเบิกสินด้างากเจ้าหน้าที่ 1 1 1 1 2 พนักงานคลังสินด้าชับในเบิกสินด้างากเจ้าหน้าที่ 1 1 0 1 3 พนักงานคลังสินด้าชับที่สินที่กัดรวจดูรายการสินด้าที่ด้องการ 1 0 1 1 4 พนักงานคลังสินด้าตรวจดูรายการสินด้าที่ด้องการ 1 0 1 1 5 พนักงานคลังสินด้าตรวจสภาพสินด้า 1 0 1 1 1 5 พนักงานคลังสินด้าเก่ออื่อนข้ายสินด้าไปยังสถานที่ 1 2 1 1 6 1 1 2 1 1 1 1 6 1 1 2 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 <	0		0	0	\bigtriangledown	การเก็บรักษา		อนมุติโดย
เวลา (นาที) 14 6 ถ้าดับที่ รายละเอียดการท้างาน เวลา ระยะท สัญลักษณ์ 1 พนักงานคลังสินค้ารับไปเบิกสินค้าจากเจ้าหน้าที่ 1 1 1 1 พนักงานคลังสินค้ารับไปเบิกสินค้าจากเจ้าหน้าที่ 1 1 1 1 2 พนักงานคลังสินค้าดรวงดูรายการสินค้าที่ต้องการ 1 0 1 1 3 พนักงานคลังสินค้าดรวงดูรายการสินค้าที่ต้องการ 1 0 1 1 4 พนักงานคลังสินค้าดรวงสภาพสินค้า 1 0 1 1 1 5 พนักงานคลังสินค้าเคลื่อนอ้ายสินค้าใปยังสถานที่ 1 2 1 1 1 6 1 1 0 1	0		6	6)	ระยะทาง (ม.)		
ด้ำคับที่ รายละเอียดการทำงาน เวลา ระยะท สัญลักษณ์ 1 พนักงานคลังสินค้ารับใบเบิกสินค้าจากเจ้าหน้าที่ 1 1 1 2 พนักงานคลังสินค้ารับใบเบิกสินค้าจากเจ้าหน้าที่ 1 1 1 3 พนักงานคลังสินค้าตรวงดูรายการสินค้าที่ต้องการ 1 0 1 3 พนักงานคลังสินค้าตรวงดูรายการสินค้าที่ต้องการ 1 0 1 4 พนักงานคลังสินค้าดรวงสภาพสินค้า 1 0 1 5 พนักงานคลังสินค้าเคลื่อนช้ายสินค้าไปยังสถานที่ 1 2 1 1 0 1 0 1 1 5 พนักงานคลังสินค้าเคลื่อนช้ายสินค้าไปยังสถานที่ 1 2 1 1 0 1 1 1 1 1 0 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	8		6	14		เวลา (นาที)		
มาที าง 1 พนักงานคลังสินด้ำรับไบเบิกสินด้ำจากเจ้าหน้าที่ 1 1 พนักงานคลังสินด้ำตรวจดูรายการสินด้าที่ต้องการ 1 2 พนักงานคลังสินด้ำตรวจดูรายการสินด้าที่ต้องการ 1 3 พนักงานคลังสินด้ำตรวจดูรายการสินด้าที่ต้องการ 1 3 พนักงานคลังสินด้ำตรวจสุรายการสินด้าที่ต้องการ 1 4 พนักงานคลังสินด้ำตรวจสภาพสินด้า 1 5 พนักงานคลังสินด้ำเคลื่อนข้ายสินด้าไปยังสถานที่ 1 5 พนักงานคลังสินด้าเคลื่อนข้ายสินด้าไปยังสถานที่ 1 1 0 1 1 0 1 1 0 1 1 0 1 5 พนักงานคลังสินด้ำเคลื่อนข้ายสินด้าไปยังสถานที่ 1 2 1 1 2 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 <td>หมายเหตุ</td> <td>,</td> <td>มูลักษณ์</td> <td>สัญ</td> <td>ระขะท</td> <td>ເວລາ</td> <td>ราขละเอียดการทำงาน</td> <td>ลำดับที่</td>	หมายเหตุ	,	มูลักษณ์	สัญ	ระขะท	ເວລາ	ราขละเอียดการทำงาน	ลำดับที่
แมตร) (เมตร) 1 พนักงานคลังสินค้ำรับไบเบิกสินค้าจากเจ้าหน้าที่ 1 1 2 พนักงานคลังสินค้าตรวจดูรายการสินค้าที่ต้องการ 1 0 3 พนักงานคลังสินค้าด้นหาสินค้าตามรายการไบเบิก 2 3 4 พนักงานคลังสินค้าตรวจสภาพสินค้า 1 0 5 พนักงานคลังสินค้าเคลื่อนข้ายสินค้าใปยังสถานที่ 1 2 6					าง	นาที		
1 พนักงานคลังสินค้ารับใบเบิกสินค้าจากเจ้าหน้าที่ 1 1 2 พนักงานคลังสินค้าตรวจดูรายการสินค้าที่ต้องการ 1 0 3 พนักงานคลังสินค้าต้มหาสินค้าตามรายการใบเบิก 2 3 4 พนักงานคลังสินค้าตรวจสภาพสินค้า 1 0 5 พนักงานคลังสินค้าเคลื่อนย้ายสินค้าใปยังสถานที่ 1 2 <td< td=""><td></td><td></td><td></td><td></td><td>(เมตร)</td><td></td><td></td><td></td></td<>					(เมตร)			
ฝ่ายขาย 1 0 2 พนักงานคลังสินค้าตรวงดูรายถารสินค้าที่ต้องการ 1 0 3 พนักงานคลังสินค้าด้านหาสินค้าตามรายการใบเบิก 2 3 4 พนักงานคลังสินค้าตรวงสภาพสินค้า 1 0 5 พนักงานคลังสินค้าเคลื่อนย้ายสินค้าใปยังสถานที่ 1 2 5 พนักงานคลังสินค้าก 1 0 6					1	1	พนักงานคลังสินค้ารับใบเบิกสินค้าจากเจ้าหน้าที่	1
2 พนักงานคลังสินค้าตรวจดูรายการสินค้าที่ต้องการ 1 0 3 พนักงานคลังสินก้ำก้นหาสินค้าตามรายการใบเบิก 2 3 สินค้า 2 3 1 4 พนักงานคลังสินก้ำตรวจสภาพสินค้า 1 0 5 พนักงานคลังสินค้าเคลื่อนย้ายสินค้าไปยังสถานที่ 1 2 5 พนักงานคลังสินค้าเคลื่อนย้ายสินค้าไปยังสถานที่ 1 2 - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - -			\mathbb{N}				ฝ่ายขาย	
2 พนักงานคลังสินค้าตรวจดูรายการสินค้ำที่ต้องการ 1 0 3 พนักงานคลังสินค้าด้านหาสินค้าตามรายการใบเบิก 2 3 4 พนักงานคลังสินค้าตรวจสภาพสินค้า 1 0 5 พนักงานคลังสินค้าเคลื่อนย้ายสินค้าใปยังสถานที่ 1 2 <td< td=""><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></td<>								
3 พนักงานกลังสินค้าด้นหาสินค้าตามรายการใบเบิก 2 3 4 พนักงานกลังสินค้าตรวจสภาพสินค้า 1 0 5 พนักงานกลังสินค้าเกลื่อนย้ายสินค้าไปยังสถานที่ 1 2 5 พนักงานกลังสินค้าเกลื่อนย้ายสินค้าไปยังสถานที่ 1 2 6 พนักงานกลังสินค้าเกลื่อนย้ายสินค้าไปยังสถานที่ 1 2 1 0 1 1 1 1 0 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 <td></td> <td></td> <td>È</td> <td></td> <td>0</td> <td>1</td> <td>พนักงานคลังสินค้าตรวจดูรายการสินค้าที่ต้องการ</td> <td>2</td>			È		0	1	พนักงานคลังสินค้าตรวจดูรายการสินค้าที่ต้องการ	2
สินด้า					3	2	พนักงานคลังสินค้าค้นหาสินค้าตามรายการใบเบิก	3
4 พนักงานคลังสินค้าตรวจสภาพสินค้า 1 0 5 พนักงานคลังสินค้าเคลื่อนข้ายสินค้าไปยังสถานที่ 1 2 5 พนักงานคลังสินค้าเคลื่อนข้ายสินค้าไปยังสถานที่ 1 2							สินค้า	
4 พน้กงานกลังสินค้าตรวจสภาพสินค้า 1 0 5 พน้กงานกลังสินค้าเกลื่อนช้ายสินค้าไปยังสถานที่ 1 2 5 พน้กงานกลังสินค้าเกลื่อนช้ายสินค้าไปยังสถานที่ 1 2								
5 พนักงานคลังสินค้าเคลื่อนข้ายสินค้าไปยังสถานที่ 1 2 จัดเดรียมสินก้า - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - - -					0	1	พนักงานคลังสินค้าตรวจสภาพสินค้า	4
ขัดเดรียมสินก้ำ					2	1	พนักงานคลังสินค้าเคลื่อนข้ายสินค้าไปขังสถานที่	5
							จัดเตรียมสินก้า	
รวม 6 6					6	6	รวม	

ภาพที่ 3.180 แผนภูมิการไหลการเบิกสินค้าของแผนกคลังสินค้า (หลังการปรับปรุง)

2. ขั้นตอนการตรวจนับสินค้า

้ขั้นตอนการตรวจนับสินค้าได้มีการศึกษาวิจัยข้อมูลรายละเอียดดังนี้

- 1. Lay Out แสดงการดำเนินการตรวจนับสินค้ำทั้ง 7 ขั้นตอน ดังแสดงในภาพที่ 3.181
- 2. แผนภูมิการใหลการตรวจนับสินค้าทั้ง 7 ขั้นตอน (ก่อนการปรับปรุง) ดังแสดงใน

ภาพที่ 3.182

 แผนภูมิการไหลการตรวจนับสินก้ำทั้ง 7 ขั้นตอน (หลังการปรับปรุง) ดังแสดงใน ภาพที่ 3.183



ภาพที่ 3.181 Lay Out ของขั้นตอนการตรวจนับสินค้าของแผนกคลังสินค้า

เอกสารเลขา					สรุบ	ผล				
		ขั้นตอน			วิธีเดิม		วิธีใหม่		ความแตกต่า	
วันที่	15 กันขาขน 2552	การทำงาน		9	5					
ชื่อเรื่อง	การตรวงนับสินก้ำ	การขนส่ง		1	1					
แผนก	คลังสินค้า	การรอคอย		()					
บันทึกโดย	คุณ ลภัสรคา เบญจประภาพร	การตรวจสอ	ງນ	12	21					
อนมุติ โดย		การเก็บรักษ	n 🗸	1	1					
		ระยะทาง (ม	I.)	8	3					
		เวลา (นาที)		21	18					
ลำคับที่	รายละเอียดการทำงาน	เวลา	ระยะทาง		สั	ญลักษ	เณ้	-	หมายเห	
		นาที	(เมตร)			\square		\bigtriangledown		
1	พนักงานคลังสินค้านำเอกสารรายชื่อสินค้ามา	1	2							
	ทำการตรวจนับ									
2	พบักงานกลังสินก้ำก้นหาสินก้ำตามแต่ละ	49	2							
	ประเภท									
3	พนักงานคลังสินค้ำตรวงนับสินค้ำตาม	118	0			/				
4	พนักงานกลังสินก้ำแขกสินก้ำที่ชำรุด ขาด	45	1		\langle					
	หรือไม่มีคุณภาพออก				/					
5	พนักงานคลังสินตรวจละเอียคจากการตรวจ	3	0							
	นับสินค้าลงในเอกสาร									
6	พนักงานสินค้ำนำเอกสารการตรวงนับสินค้ำ	1	2			ľ				
	ส่งให้กับหัวหน้าแผนก				X					
	คลังสินค้า						L			
							$\left \right\rangle$	<u> </u>		
7	หัวหน้าคลังสินค้านำเอกสารการตรวจนับ 	1	1					\bigtriangledown		
	จัดเกิบเข้าแฟ้มรายงานการ									
	ตรวจนับสินค้าประจำเคือน 									
	521	218	8							

ภาพที่ 3.182 แผนภูมิการใหลการตรวงนับสินค้าของแผนกคลังสินค้า (ก่อนการปรับปรุง)

เอกสารเส	าบที่	สรุปผล							
		ขั้นต	าอน	วิธีเดิม	วิธีใ	หม่	ความแตกต่าง		
วันที่	15 มกราคม 2553	การทำงาน		95	27	7	68		
ชื่อเรื่อง	การตรวจนับสินค้า	การขนส่ง		1	1		0		
แผนก	คลังสินค้ำ	การรอคอย	0	0		0			
บันทึกโด	ย คุณ ถภัสรคา เบญจประภาพร	การตรวจสอ	าบ	121	2		119		
อนมุติโด	ย	การเก็บรักษ	n 🗸	1	1		0		
		ระยะทาง (ม	I.)	8	8		0		
		เวลา (นาที)		218	31	L	187		
ลำคับที่	ราขละเอียดการทำงาน	เวลา	ระยะทาง		สัญลักษเ	น์	หมายเห		
		นาที	(เมตร)		\rangle		7		
1	พนักงานคลังสินค้านำเอกสารราชชื่อสินค้ามาทำการ ตรวจนับ	1	2	•					
2	พนักงานคลังสินค้ำค้นหาสินค้ำตามแต่ละประเภท	1	2						
3	พนักงานคลังสินค้ำตรวจนับสินค้ำตาม	1	0						
4	พนักงานคลังสินค้าแยกสินค้าที่ชำรุค ขาค หรือไม่มี คุณภาพออก	25	1						
5	พนักงานคลังสินตรวจละเอียคจากการตรวจนับ สินค้ำลงในเอกสาร	1	0						
6	พน้กงานสินค้านำเอกสารการตรวจนับสินค้าส่ง ให้กับหัวหน้าแผนก	1	2						
	กถังสินก้า								
7	หัวหน้าคลังสินค้านำเอกสารการตรวจนับจัดเก็บเข้า แฟ้มรายงานการ	1	1			7	7		
	ตรวจนับสินค้าประจำเดือน								
	ונרז	31	8						

ภาพที่ 3.183 แผนภูมิการใหลการตรวจนับสินค้าของแผนกคลังสินค้า (หลังการปรับปรุง)

กระบวนการจัดการจัดจำหน่ายสินค้า

กระบวนการจัดจำหน่ายสินค้าจะประกอบด้วยขั้นตอนหลัก ได้มีการศึกษาวิจัยข้อมูล รายละเอียดดังนี้

1. Lay Out แสดงการดำเนินการจัดจำหน่ายสินค้าทั้ง 8 ขั้นตอน ดังแสดงในภาพที่ 3.184

แผนภูมิการใหลการจัดจำหน่ายสินค้าทั้ง 8 ขั้นตอน (ก่อนการปรับปรุง) ดังแสดงใน

ภาพที่ 3.185

 แผนภูมิการ ใหลการจัดจำหน่ายสินค้าทั้ง 8 ขั้นตอน (หลังการปรับปรุง) ดังแสดงใน ภาพที่ 3.186



ภาพที่ 3.184 Lay Out ของขั้นตอนการจัดจำหน่ายสินค้าของแผนกจัดจำหน่าย

ขั้นตอนการปฏิบัติงานการจัดจำหน่าย (ก่อนการปรับปรุง)									
เอกสารเลขที่			สรุปผล						
			ขั้นตอน		วิธีเดิม		วิธีใหม่		แตกต่าง
วันที่	1 กันขาขน 2552	การทำงาน	การทำงาน		8				
ชื่อเรื่อง	การรับใบสั่งซื้อ	การขนส่ง		3					
แผนก	จัดจำหน่าย	การรอคอเ	u D	4					
บันทึกโ	iคย คุณ ลภัสรคา เบญจประภาพร	การตรวจส	สอบ	2					
อนมุติ โ	ดข	การเก็บรักษา 🗸		0					
		ระยะทาง (ม.)		5					
		เวลา (นาที	i)	16					
ลำดับ ที่	ราขละเอียดการทำงาน	เวลา นาที	ระยะทาง (เมตร)		สัญลักษณ์				หมาย เหตุ
					\Rightarrow	\square		∇	
1	พนักงานขายรับโทรศัพท์จากลูกก้า	5	0						
2	พนักงานขายก้นหาเอกสารใบสั่งซื้อและการชำระเงินที่ลูกก้า	1	1	Ó					
	แฟกซ์มา								
3	พนักงานขายตรวจรับเอกสารใบสั่งซื้อและการชำระเงิน	2	0			\geq			
4	พนักงานขายโทรศัพท์ไปยังลูกก้ำเพื่อยืนยันและตรวจสอบ	1	0						
	เอกสารที่ส่งมา				\square				
5	พนักงานขายนำเอกสารใบสั่งซื้อและการชำระเงิน(ด้นฉบับ)	1	2						
	ให้กับแผนกบัญชีตรวจสอบข้อมูลทางการเงินกับธนาการ								
6	พนักงานขายรับการยืนยันเอกสารจากแผนกบัญชี	1	1		/				
7	พนักงานขาขจัคส่งเอกสารใบสั่งซื้อ(สำเนา)ให้กับแผนก คลังสินค้า	2	1						
8	พนักงานขายรอการติดต่อกลับจากแผนกคลังสินค้ำ	4	0						
				1					
	รวม	16	5						

ภาพที่ 3.185 แผนภูมิการใหลการจัดจำหน่ายสินค้าของแผนกจัดจำหน่าย (ก่อนการปรับปรุง)

เอกสารเ	ลบที่				สรุป	ผล			
		ขั้นเ	ทอน	วิธีเ	ดิม	วิธีใ	ไหม่		ความแตกต่าง
วันที่	6 มกราคม 2552	การทำงาน		8		7		1	
ชื่อเรื่อง	การรับใบสั่งซื้อ	การขนส่ง		3		2		1	
แผนก	จัดจำหน่าย	การรอคอย		4		1		2	
บันทึกโดย คุณ ลภัสรคา เบญจประภาพร		การตรวจสอบ		2		1		1	
อนมุติโค	าย	การเก็บรักษา 🗸		0		0		0	
		ระยะทาง (ม	5		5		0		
		เวลา (นาที)		1	6	1	1		5
ลำดับ	ราขละเอียดการทำงาน	ເວລາ	ระยะทาง	สัญลักษณ์		ณ์	หมายเห		
ที่		นาที	(เมตร)					\bigtriangledown	
1	พนักงานขายรับโทรศัพท์จากลูกค้า	2	0	P					
2	พนักงานขายค้นหาเอกสารใบสั่งซื้อและการชำระ เงินที่ลูกค้าแฟกซ์มา	1	1						
3	พนักงานขายตรวจรับเอกสารใบสั่งซื้อและการ ชำระเงิน	1	0						
4	พนักงานขายโทรศัพท์ไปยังลูกค้าเพื่อยืนยันและ ตรวจสอบเอกสารที่ส่งมา	2	0	Ó		5			
5	พนักงานขายนำเอกสารใบสั่งซื้อและการชำระเงิน (ต้นฉบับ) ให้กับแผนกบัญชีตรวงสอบข้อมูลทาง การเงินกับธนาคาร	1	2						
6	พนักงานขายรับการยืนยันเอกสารจากแผนกบัญชี	2	1						
7	พนักงานขายจัดส่งเอกสารใบสั่งซื้อ(สำเนา)ให้่กับ แผนกกลังสินค้า	1	1						
8	พนักงานขาขรอการติดต่อกลับจากแผนก กลังสินค้า	1	0			Ď			
									-
	ราม	11	5						

ภาพที่ 3.186 แผนภูมิการไหลการสั่งซื้อสินค้าของแผนกจัดจำหน่าย (หลังการปรับปรุง)

นอกจากศึกษาขั้นตอนของกระบวนการจัดการสินค้ำคงคลังและคลังสินค้ำและ กระบวนการจัดจำหน่าย เพื่อนำมาศึกษาร่วมกับการนำระบบ ERP โปรแกรม SAP Business One ที่นำมาช่วยในเชื่อมโยงข้อมูลด้านเอกสารเป็นส่วนสำคัญ ทำให้ข้อมูลมีความถูกต้องแม่นยำ และ รวดเร็วมากขึ้น แต่เพื่อทำให้การคำเนินของแผนกคลังสินก้านั้น มีความสะดวกและรวดเร็วมากขึ้น ลดปัญหาการเสียเวลาในการค้นหาสินก้าในคลังสินก้า รวมทั้งลดสินก้าชำรุด เสียหาย จากการ จัดเก็บไม่ถูกวิธีการจัดเก็บสินก้านั้น จึงจะต้องมีการจัดเก็บสินก้าให้ถูกวิธี สะดวกในการจัดเก็บ เกลื่อนย้าย ก้นหา ได้สะดวกมากขึ้น เพื่อทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ดังนั้นจึงมีกระบวนการจัดการสินก้ำคงคลังและคลังสินก้ำภายในคลัง โดยเริ่มมีการ กำหนด Location Code เป็น สัญลักษณ์ อักษร หรือตัวเลข มาใช้แสดงรหัสประจำตำแหน่ง (Location Code) ทำให้การก้นหาสินก้ำมีกวามรวดเร็ว การเบิกสินก้า จัดเก็บสินก้า และการก้นหา สินก้าทำได้เร็วขึ้น ระบบการแจ้งตำแหน่งประกอบ 9 ตัวเลข ดังแสดงในภาพที่ 3.187

	1. 4 ຕັວແรก	หมายถึง	กลังสินค้า
	2. ตัวเลขที่ 5-6	หมายถึง	ແຄວ / Shelf Number
	3. ตัวเลขที่ 7-9	หมายถึง	ลำดับชั้น
คล้	ังสินก้ำ ลำดับแถว	ลำดับชั้น	= สินค้ำลำคับที่ 1 วางอยู่ตำแหน่ง HO010101A
HO	01 01	01A	

ภาพที่ 3.187 การกำหนด Location Code

รายการสินค้ำทั้งหมด 40 รายการ แบ่งออกเป็น 3 หมวด คือ หมวดประเภทหนังสือ โลจิสติกส์และ โซ่อุปทาน (อักษรย่อ LI) มี 9 รายการ ,หมวดประเภทหนังสือทฤษฎีและการผลิต (อักษรย่อ PO) มี 16 รายการ และ หมวดประเภทหนังสือแปลจากต่างประเทศ (อักษรย่อ PK) มี 15 รายการ ดังแสดงในตารางที่ 3.1

ถำดับ	รายการสินค้ำ (ในระบบ SAP Business One)	Location Code		
1.	LI 1	HO01-01-01A		
2.	LI 2	HO01-02-01A		
3.	LI 3	HO01-03-01B		
4.	LI 4	HO01-04-01B		
5.	LI 5	HO01-05-01C		
6.	LI 6	HO01-06-01C		
7.	LI 7	HO01-07-01D		
8.	LI 8	HO01-08-01D		
9.	LI 9	HO02-01-02A		

ตารางที่ 3.1 Location Code ของสินค้าประเภทหนังสือโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (อักษรย่อ LI)

ตารางที่ 3.2 Location Code ของสินค้าประเภทหนังสือทฤษฎีและการผลิต (อักษรย่อ PO)

ถำคับ	รายการสินค้ำ (ในระบบ SAP Business One)	Location Code
1.	PO 1	HO04-01-04A
2.	PO 2	HO04-02-04A
3.	PO 3	HO04-03-04A
4.	PO 4	HO04-04-04A
5.	PO 5	HO04-05-04B
6.	PO 6	HO04-06-04B
7.	PO 7	HO04-07-04B
8.	PO 8	HO04-08-04B
9.	PO 9	HO04-09-04C
10.	PO 10	HO04-10-04C
11.	PO 11	HO04-11-04C
12.	PO 12	HO04-12-04C
13.	PO 13	HO04-13-04D
14.	PO 14	HO04-14-04D
15.	PO 15	HO04-15-04D
16.	PO 16	HO04-16-04D
ถำดับ	รายการสินค้ำ (ในระบบ SAP Business One)	Location Code
-------	--	---------------
1.	PK 1	HO02-02-02A
2.	РК 2	HO02-03-02B
3.	РК 3	HO02-04-02B
4.	РК 4	HO02-05-02C
5.	PK 5	HO02-06-02C
6.	РК 6	HO02-07-02D
7.	РК 7	HO02-08-02D
8.	PK 8	HO03-01-03A
9.	РК 9	HO03-02-03A
10.	РК 10	HO03-03-03B
11.	РК 11	HO03-04-03B
12.	РК 12	HO03-05-03C
13.	РК 13	HO03-06-03C
14.	PK 14	HO03-07-03D
15.	РК 15	HO03-08-03D

ตารางที่ 3.3 Location Code ของสินค้าประเภทหนังสือแปลจากต่างประเทศ (อักษรย่อ PK)

			_	_				-		-		-
	HO04	HO04	HO04	HO04		HO03-07-03D	HO03-07-03D		HO02	HO02	HO02	HO02
	-16- 04D	-12- 04C	-08- 04B	-04- 04A		HO03-05-03C	HO03-06-03C		-01-	-03-	-05- 02C	-07- 02D
ļ									02A	020	020	02D
	HO04	HO04	HO04	HO04	HO04	HO03-03-03B	HO03-04-03B	HO02	HO02	HO02	HO02	HO02
	-15-	-11-	-07-	-03-		HO03-01-03A	HO03-02-03A		-02-	-04-	-06-	-08-
	04D	04A	04B	04A				J	02A	02B	02C	02D
						HOC)3					
4	HO04	HO04	HO04	HO04					HO01	HO01	HO01	HO01
	-14-	-10-	-06- 04B	-02-					-01-	-03-	-05-	-07-
	04D	040	040	04A					01A	01B	01C	01D
	HO04	HO04	HO04	HO04				HOUT				
	-13-	-09-	-05-	-01-					HO01	HO01	HO01	HO01
	04D	04C	04B	04A					-02-	-04-	-06-	-08-
l									01A	01B	01C	01D

คลังสินค้านั้นจะแบ่งออกเป็น 4 มุม โคยแบ่งออกเป็น HO01, HO02, HO03, HO04 ซึ่ง รายละเอียคคังแสคงในภาพที่ 3.188

ภาพที่ 3.188 การกำหนด Lay Out ของคลังสินค้า

เพื่อให้ได้ประสิทธิภาพในการทำงานทางด้านเอกสารข้อมูลและการปฏิบัติงานของ กระบวนการจัดการสินค้าคงคลังและคลังสินค้า และกระบวนการจัดจำหน่ายสินค้าในองค์กรให้มี ศักยภาพเพิ่มมากขึ้น เพราะกระบวนการดังกล่าวนั้นเป็นแรงขับเคลื่อนที่สำคัญในโซ่อุปทาน

บทที่ 4 ผลการศึกษา

จากผลการทคลองในเบื้องต้นจะเห็นได้ว่าวิธีการที่นำเสนอสามารถแก้ปัญหาการลด เวลาการทำงานของพนักงานที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดการสินค้าคงคลังและคลังสินค้า สามารถ แก้ปัญหาการมูลค่าสินค้าคงคลังที่สูงขึ้น โดยการนำระบบ ERP โปรแกรม Sap Business One มาใช้ ในกระบวนการจัดจำหน่าย กระบวนการจัดการสินค้าคงคลังและคลังสินค้า ทำให้พนักงานลดเวลา ในการทำงานลงอย่างเห็นได้ชัด นำเสนอผลการทดลองเรียงตามลำดับ ดังนี้

4.1 ขั้นตอนกระบวนการจัดจำหน่าย

ขั้นตอนกระบวนการจัดจำหน่ายในแผนกจัดจำหน่ายนั้นมีความสะดวกรวดเร็วมากขึ้น สามารถสรุปผลเวลาก่อนการปรับปรุงใช้เวลาทั้งสิ้น 702 นาที หลังการปรับปรุงในการ กระบวนการจัดจำหน่ายสั่งซื้อจำนวน 47 ครั้ง ใช้เวลาทั้งสิ้น 548 นาที กระบวนการจัดจำหน่ายใช้ เวลาลดลง 154 นาที ดังแสดงในภาพที่ 4.1



ภาพที่ 4.1 เวลาเฉลี่ย 8 ขั้นตอนหลักในกระบวนการจัดจำหน่าย (หลังการปรับปรุง)

จากผลการศึกษาดังกล่าวในข้างด้น สามารถที่จะสรุปเปรียบเทียบระยะเวลาใน กระบวนการจัดจำหน่าย ก่อนการทดลองดังแสดงในตารางที่ 4.1 และหลังการทดลองดังแสดงใน ตารางที่ 4.2

	No.	วัน เดือน ปี	ขั้นตอนที่1	ขั้นตอนที่2	ขั้นตอนที่3	ขั้นตอนที่4	ขั้นตอนที่5	ขั้นตอนที่6	ขั้นตอนที่7	ขั้นตอนที่ 8
	1	1 กันยายน 2552	5 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	2 นาที	4 นาที
	2	4 กันยายน 2552	2 นาที	1 นาที	2 นาที	2 นาที	2 นาที	3 นาที	2นาที	3 นาที
	3	7 กันยายน 2552	8 นาที	2 นาที	4 นาที	1 นาที	1 นาที	2 นาที	3 นาที	6 นาที
	4	8 กันยายน 2552	3 นาที	1 นาที	1 นาที	2 นาที	2 นาที	1 นาที	2 นาที	4 นาที
	5	9 กันยายน 2552	5 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที	3 นาที
	6	10 กันยายน 2552	4 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1นาที	1 นาที	3 นาที
	7	11 กันยายน 2552	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1นาที	1 นาที	4 นาที
	8	14 กันยายน 2552	3 นาที	1 นาที	2 นาที	3 นาที				
	9	15 กันยายน 2552	4 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	2 นาที	4 นาที
	10	18 กันยายน 2552	2 นาที	1 นาที	2 นาที	3 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	5 นาที
	11	22 กันยายน 2552	3 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	4 นาที
-	12	23 กันยายน 2552	2 นาที	1 นาที	2 นาที					
	13	24 กันยายน 2552	3 นาที	1 นาที	3 นาที					
	14	28 กันยายน 2552	3 นาที	1 นาที	3 นาที					
	15	2 ตุลาคม 2552	4 นาที	1 นาที	4 นาที					
	16	7 ตุลาคม 2552	4 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	3 นาที	2 นาที	3 นาที
	17	9 ตุลาคม 2552	3 นาที	1 นาที	3 นาที					
	18	12 ตุลาคม 2552	3 นาที	1 นาที	2 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	2 นาที
	19	13 ตุลาคม 2552	2 นาที	1 นาที	2 นาที	3 นาที				
	20	14 ตุลาคม 2552	2 นาที	1 นาที	3 นาที					
	21	15 ตุลาคม 2552	3 นาที	1 นาที	3 นาที					
	22	16 ตุลาคม 2552	3 นาที	2 นาที	1 นาที	3 นาที	1 นาที	1 นาที	2 นาที	3 นาที
	23	19 ตุลาคม 2552	3 นาที	2 นาที	3 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	3 นาที
	24	26 ตุลาคม 2552	3 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	3 นาที
	25	27 ตุลาคม 2552	2 นาที	2 นาที	3 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	3 นาที
	26	28 ตุลาคม 2552	2 นาที	1 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	2 นาที
	27	29 ตุลาคม 2552	3 นาที	1 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	3 นาที
	28	2 พฤศจิกายน 2552	4 นาที	2 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	3 นาที
	29	4 พฤศจิกายน 2552	3 นาที	2 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	3 นาที
	30	5 พฤศจิกายน 2552	5 นาที	2 นาที	1 นาที	5 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	3 นาที
	31	6 พฤศจิกายน 2552	5 นาที	1 นาที	1 นาที	3 นาที	1 นาที	1 นาที	2 นาที	4 นาที
	32	9 พฤศจิกายน 2552	4 นาที	1 นาที	2 นาที	2 นาที	2 นาที	2 นาที	1 นาที	4 นาที
	33	11 พฤศจิกายน 2552	3 นาที	1 นาที	2 นาที	3 นาที				
	34	12 พฤศจิกายน 2552	4 นาที	1 นาที	4 นาที					
	35	17 พฤศจิกายน 2552	3 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	3 นาที
	36	20 พฤศจิกายน 2552	4 นาที	1 นาที	2 นาที	4 นาที				
	37	23 พฤศจิกายน 2552	3 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	3 นาที
	38	25 พฤศจิกายน 2552	4 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที	3 นาที
	39	26 พฤศจิกายน 2552	4 นาที	1 นาที	2 นาที	2 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	3 นาที
	40	30 พฤศจิกายน 2552	3 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที	3 นาที
	41	15 ธันวาคม 2552	6 นาที	2 นาที	1 นาที	2 นาที	2 นาที	1 นาที	2 นาที	5 นาที
	42	17 ธันวาคม 2552	3 นาที	1 นาที	2 นาที	2 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที	3 นาที
	43	18 ธันวาคม 2552	5 นาที	3 นาที	1 นาที	2 นาที	2 นาที	2 นาที	1 นาที	4 นาที
	44	22 ธันวาคม 2552	4 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	2 นาที	3 นาที
	45	23 ธันวาคม 2552	7 นาที	2 นาที	1 นาที	5 นาที				
	46	23 ธันวาคม 2552	3 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	4 นาที
	47	23 ธันวาคม 2552	5 นาที	1 นาที	1 นาที	2 นาที	2 นาที	2 นาที	2 นาที	3 นาที

ตารางที่ 4.1 เวลาทั้ง 8 ขั้นตอนหลักในกระบวนการจัดจำหน่าย (ก่อนการปรับปรุง)

No.	วัน เดือน ปี	ขั้นตอนที่1	ขั้นตอนที่2	ขั้นตอนที่3	ขั้นตอนที่4	ขั้นตอนที่5	ขั้นตอนที่6	ขั้นตอนที่7	ขั้นตอนที่ 8
1	6 มกราคม 2553	7 นาที	3 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
2	6 มกราคม 2553	2 นาที	1 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที
3	8 มกราคม 2553	10 นาที	1 นาที	5 นาที	2 นาที	1 นาที	3 นาที	3 นาที	1 นาที
4	11 มกราคม 2553	3 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
5	12 มกราคม 2553	7 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
6	13 มกราคม 2553	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
7	15 มกราคม 2553	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที
8	20 มกราคม 2553	3 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
9	22 มกราคม 2553	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
10	25 มกราคม 2553	2 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
11	26 มกราคม 2553	4 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
12	27 มกราคม 2553	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
13	28 มกราคม 2553	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
14	2 กุมภาพันธ์ 2553	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
15	3 กุมภาพันธ์ 2553	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
16	3 กุมภาพันธ์ 2553	6 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	3 นาที	2 นาที	1 นาที
17	4 กุมภาพันธ์ 2553	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
18	5 กุมภาพันธ์ 2553	5 นาที	1 นาที	2 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
19	8 กุมภาพันธ์ 2553	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที
20	15 กุมภาพันธ์ 2553	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
21	16 กุมภาพันธ์ 2553	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที
22	17 กุมภาพันธ์ 2553	3 นาที	1 นาที	3 นาที่	3 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
23	18 กุมภาพันธ์ 2553	4 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
24	19 กุมภาพันธ์ 2553	1 นาที	1 นาที	3 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
25	22 กุมภาพันธ์ 2553	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
26	24 กุมภาพันธ์ 2553	2 นาที	4 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
27	25 กุมภาพันธ์ 2553	4 นาที	1 นาที	3 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
28	26 กุมภาพันธ์ 2553	4 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
29	2 มีนาคม 2553	2 นาที	1 นาที	1 นาที	5 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
30	3 มีนาคม 2553 -	8 นาที	2 นาที	3 นาที	3 นาที	2 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที
31	9 มีนาคม 2553	4 นาที	1 นาที	1 นาที	2 นาทิ	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
32	9 มีนาคม 2553 -	3 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
33	11 มีนาคม 2553 ส	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาทิ	1 นาที	1 นาที	1 นาทิ	1 นาที
34	15 มีนาคม 2553	3 นาทิ	1 นาทิ	1 นาทิ	1 นาทิ	1 นาทิ	1 นาทิ	1 นาทิ	1 นาทิ
35	16 มนาคม 2553	2 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท
36	17 มนาคม 2553	3 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท
37	24 มนาคม 2553	5 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท
38	26 มนาคม 2553	2 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท
39	29 มนาคม 2553	3 นาท	1 นาท	1 นาท	2 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท
40	31 มนาคม 2553	2 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท
41	1 เมษายน 2553	4 นาท •. ~	1 นาท	1 นาท	1นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท
42	2 เมษายน 2553 -	5 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	2 นาท
43	2 เมษายน 2553	3 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที	2 นาท
44	22 เมษายน 2553	2 นาท	1 นาท	1 นาท	2 นาท	1 นาท	2 นาท	1 นาท	1 นาท
45	23 เมษายน 2553	5 นาท	3 นาท	เนาท	่⊥นาท	2 นาท 1รี	เนาท	เนาท	<u>เนาท</u>
46	27 เมษายน 2553	4 นาท	2 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท
47	27 เมษายน 2553	3 นาท	เนาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	2 นาท	2 14 11/1

ตารางที่ 4.2 เวลาทั้ง 8 ขั้นตอนหลักในกระบวนการจัดจำหน่าย (หลังการปรับปรุง)

เมื่อนำผลก่อนการทคลองและหลังการทคลองมาเปรียบเทียบผลแสคงในเห็นถึงเวลาที่ลคลงในกระบวนการจัดจำหน่ายในแต่ละขั้นตอนดัง แสดงในตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 ผลการเปรียบเทียบกระบวนการจัดจำหน่ายก่อนการปรับปรุงและหลังการปรับปรุง

	เวลาทั้งหะ	มด (นาที)		alona a	ເວລາເຊລີ່ຍ	(นาที/ครั้ง)	aladaa	alamaa
ขั้นตอนกระบวนการจัดจำหน่าย	ก่อนการ ทดลอง	หลังจาก ทดลอง	ผสต เง จากการ ทดลอง	ผสตาง คิดเป็น (%)	ก่อนการ ทดลอง	หลังจาก ทดลอง	ผสต เง จากการ ทดลอง	ผสต เง คิดเป็น (%)
 พนักงานขายรับโทรศัพท์จากลูกค้า 	168	153	15	8.93%	3.57	3.26	0.31	8.68%
2. พนักงานขายค้นหาเอกสารใบสั่งซื้อและการชำระเงิน	58	58	0	0%	1.28	1.23	0	0%
3. พนักงานขายตรวจรับเอกสารใบสั่งซื้อและการชำระเงิน	71	64	7	9.86%	1.51	1.36	0.15	9.93%
 พนักงานขายโทรศัพท์ไปยังลูกค้าเพื่อยืนยันและตรวจสอบ เอกสาร 	69	64	5	7.25%	1.47	1.36	0.11	7.48%
 พนักงานขายนำเอกสารใบสั่งซื้อและการชำระเงินให้แผนก บัญชี 	54	50	4	7.41%	1.15	1.06	0.09	7.83%
 พนักงานขายรับการยืนยันเอกสารจากแผนกบัญชี 	60	54	6	10%	1.28	1.15	0.13	10.16%
 พนักงานขายจัดส่งเอกสารใบสั่งซื้อให้แผนกคลังสินค้า 	63	55	8	12.70%	1.34	1.17	0.17	12.69%
8. พนักงานขายรอการติดต่อกลับจากแผนกคลังสินค้ำ	159	50	109	68.55%	3.38	1.06	2.32	68.64%
รวมเวลา	702	548	154	21.94%	14.94	11.67	3.27	21.89%

ดังนั้นจากการศึกษากระบวนการจัดจำหน่ายของบริษัทฯ ที่ได้นำระบบ ERP โปรแกรม SAP Business One ในโมดูลทางด้านการขาย (Sales) เข้ามาดำเนินการในกระบวนการจัดจำหน่าย ซึ่งรายละเอียดของโปรแกรมด้านการจัดจำหน่าย มีความใกล้เกียงสอดคล้องกับขั้นตอนการ ปฏิบัติงานของแผนกการตลาดของบริษัทฯ อีกทั้งยังมีบางส่วนของโปรแกรมที่สามารถเพื่อ ศักยภาพในการทำงานได้อย่างดี ทั้งในส่วนการจัดเก็บข้อมูลลูกก้า การทำใบเสนอราคา การออก ใบสั่งซื้อจากลูกก้า ตลอดถึงการรายงานในระบบการขาย สามารถดูข้อมูลย้อนหลังที่ผ่านมาทั้งใน ประเภทสินก้า ลูกก้า พนักงาน และ Supplier เพื่อจัดทำแผนส่งเสริมกลยุทธ์ทางการตลาดให้กับ บริษัทฯ และเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้มีกวามถูกต้อง รวดเร็ว มากขึ้น

4.2 ขั้นตอนกระบวนการเบิกสินค้า

งั้นตอนกระบวนการเบิกสินก้าในแผนกคลังสินก้านั้นมีความสะดวกรวดเร็วมากขึ้น สามารถสรุปผลเวลาก่อนการปรับปรุงใช้เวลาทั้งสิ้น 492 นาที หลังการปรับปรุงในการเบิกสินก้า จำนวน 47 ครั้ง ใช้เวลาทั้งสิ้น 328 นาที กระบวนการเบิกสินก้าใช้เวลาลดลง 164 นาที ดังแสดงใน ภาพที่ 4.2



ภาพที่ 4.2 เวลาเฉลี่ย 5 ขั้นตอนหลักในกระบวนการเบิกสินค้า (หลังการปรับปรุง)

จากผลการศึกษาดังกล่าวมาแล้วในข้างต้น สามารถที่จะสรุปเปรียบเทียบระยะเวลาใน กระบวนการเบิกสินค้า ก่อนการทดลองดังแสดงในตารางที่ 4.4 และหลังการทดลองดังแสดงใน ตารางที่ 4.5

No.	วัน เดือน ปี	ขั้นตอนที่1	ขั้นตอนที่2	ขั้นตอนที่3	ขั้นตอนที่4	ขั้นตอนที่5
1	1 กันยายน 2552	1 นาที	4 นาที	6 นาที	1 นาที	1 นาที
2	4 กันยายน 2552	1 นาที	3 นาที	4 นาที	2 นาที	2 นาที
3	7 กันยายน 2552	1 นาที	4 นาที	7 นาที	1 นาที	1 นาที
4	8 กันยายน 2552	1 นาที	4 นาที	8 นาที	2 นาที	1 นาที
5	9 กันยายน 2552	1 นาที	2 นาที	4 นาที	1 นาที	2 นาที
6	10 กันยายน 2552	1 นาที	1 นาที	6 นาที	2 นาที	2 นาที
7	11 กันยายน 2552	1 นาที	2 นาที	4 นาที	1 นาที	1 นาที
8	14 กันยายน 2552	1 นาที	3 นาที	5 นาที	1 นาที	2 นาที
9	15 กันยายน 2552	1 นาที	2 นาที	4 นาที	1 นาที	1 นาที
10	18 กันยายน 2552	1 นาที	3 นาที	5 นาที	1 นาที	2 นาที
11	22 กันยายน 2552	1 นาที	2 นาที	4 นาที	1 นาที	1 นาที
12	23 กันยายน 2552	1 นาที	2 นาที	5 นาที	2 นาที	1 นาที
13	24 กันยายน 2552	1 นาที	1 นาที	5 นาที	1 นาที	2 นาที
14	28 กันยายน 2552	1 นาที	3 นาที	5 นาที	1 นาที	1 นาที
15	2 ตุลาคม 2552	1 นาที	2 นาที	4 นาที	1 นาที	1 นาที
16	7 ตุลาคม 2552	1 นาที	1 นาที	6 นาที	1 นาที	1 นาที
17	9 ตุลาคม 2552	1 นาที	2 นาที	6 นาที	2 นาที	2 นาที
18	12 ตุลาคม 2552	1 นาที	1 นาที	4 นาที	1 นาที	2 นาที
19	13 ตุลาคม 2552	1 นาที	2 นาที	5 นาที	1 นาที	1 นาที
20	14 ตุลาคม 2552	1 นาที	2 นาที	5 นาที	1 นาที	1 นาที
21	15 ตุลาคม 2552	1 นาที	2 นาที	4 นาที	1 นาที	2 นาที
22	16 ตุลาคม 2552	1 นาที	1 นาที	5 นาที	1 นาที	1 นาที
23	19 ตุลาคม 2552	1 นาที	2 นาที	6 นาที	1 นาที	2 นาที
24	26 ตุลาคม 2552	1 นาที	1 นาที	5 นาที	2 นาที	1 นาที
25	27 ตุลาคม 2552	1 นาที	2 นาที	4 นาที	1 นาที	2 นาที
26	28 ตุลาคม 2552	1 นาที	1 นาที	4 นาที	1 นาที	1 นาที
27	29 ตุลาคม 2552	1 นาที	1 นาที	5 นาที	1 นาที	2 นาที
28	2 พฤศจิกายน 2552	1 นาที	1 นาที	7 นาที	2 นาที	2 นาที
29	4 พฤศจิกายน 2552	1 นาที	1 นาที	4 นาที	1 นาที	1 นาที
30	5 พฤศจิกายน 2552	1 นาที	2 นาที	6 นาที	1 นาที	1 นาที
31	6 พฤศจิกายน 2552	1 นาที	1 นาที	4 นาที	2 นาที	2 นาที
32	9 พฤศจิกายน 2552	1 นาที	2 นาที	4 นาที	1 นาที	1 นาที
33	11 พฤศจิกายน 2552	1 นาที	1 นาที	6 นาที	1 นาที	1 นาที
34	12 พฤศจิกายน 2552	1 นาที	1 นาที	5 นาที	1 นาที	1 นาที
35	17 พฤศจิกายน 2552	1 นาที	1 นาที	5 นาที	2 นาที	1 นาที
36	20 พฤศจิกายน 2552	1 นาที	1 นาที	5 นาที	1 นาที	1 นาที
37	23 พฤศจิกายน 2552	1 นาที	1 นาที	5 นาที	2 นาที	2 นาที
38	25 พฤ <i>ศ</i> จิกายน 2552	1 นาที	1 นาที	5 นาที	2 นาที	2 นาที
39	26 พฤ <i>ศ</i> จิกายน 2552	1 นาที	1 นาที	5 นาที	1 นาที	2 นาที
40	30 พฤศจิกายน 2552	1 นาที	2 นาที	5 นาที	1 นาที	1 นาที
41	15 ธันวาคม 2552 	1 นาที	3 นาที	5 นาที	1 นาที	2 นาที
42	17 ธันวาคม 2552	2 นาที	2 นาที	4 นาที	2 นาที	1 นาที
43	18 ธันวาคม 2552	1 นาที	1 นาที	3 นาที	1 นาที	2 นาที
44	22 ธันวาคม 2552 	2 นาที	1 นาที	5 นาที	1 นาที	2 นาที
45	23 ธันวาคม 2552 	1 นาที	2 นาที	4 นาที	1 นาที	1 นาที
46	23 ธันวาคม 2552	1 นาที	1 นาที	5 นาที	1 นาที	1 นาที
47	23 ธันวาคม 2552	1 นาที	3 นาที	6 นาที	1 นาที	1 นาที

ตารางที่ 4.4 เวลาทั้ง 5 ขั้นตอนหลักในกระบวนการเบิกสินค้า (ก่อนการปรับปรุง)

No.	วัน เดือน ปี	ขั้นตอนที่1	ขั้นตอนที่2	ขั้นตอนที่3	ขั้นตอนที่4	ขั้นตอนที่5
1	6 มกราคม 2553	1 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
2	6 มกราคม 2553	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
3	8 มกราคม 2553	1 นาที	3 นาที	6 นาที	2 นาที	2 นาที
4	11 มกราคม 2553	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
5	12 มกราคม 2553	1 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที
6	13 มกราคม 2553	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
7	15 มกราคม 2553	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
8	20 มกราคม 2553	1 นาที	1 นาที	3 นาที	2 นาที	3 นาที
9	22 มกราคม 2553	1 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	2 นาที
10	25 มกราคม 2553	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
11	26 มกราคม 2553	1 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที
12	27 มกราคม 2553	1 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	2 นาที
13	28 มกราคม 2553	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	2 นาที
14	2 กุมภาพันธ์ 2553	1 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที
15	3 กุมภาพันธ์ 2553	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
16	3 กุมภาพันธ์ 2553	1 นาที	1 นาที	3 นาที	1 นาที	2 นาที
17	4 กุมภาพันธ์ 2553	1 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที
18	5 กุมภาพันธ์ 2553	1 นาที	1 นาที	4 นาที	1 นาที	1 นาที
19	8 กุมภาพันธ์ 2553	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
20	15 กุมภาพันธ์ 2553	1 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที
21	16 กุมภาพันธ์ 2553	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	2 นาที
22	17 กุมภาพันธ์ 2553	1 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	2 นาที
23	18 กุมภาพันธ์ 2553	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	2 นาที
24	19 กุมภาพันธ์ 2553	1 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	2 นาที
25	22 กุมภาพันธ์ 2553	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
26	24 กุมภาพันธ์ 2553	1 นาที	2 นาที	2 นาที	1 นาที	2 นาที
27	25 กุมภาพันธ์ 2553	1 นาที	1 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที
28	26 กุมภาพันธ์ 2553	1 นาที	2 นาที	3 นาที	1 นาที	2 นาที
29	2 มีนาคม 2553 ส	1 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที	2 นาที
30	3 มีนาคม 2553 ส	1 นาที	2 นาที	3 นาที	1 นาที	2 นาที
31	9 มีนาคม 2553 ส	1 นาที	1 นาที	3 นาที	1 นาที	1 นาที
32	9 มนาคม 2553 ส	1 นาท	1 นาท	3 นาท	1 นาท	2 นาท
33	11 มนาคม 2553	1 นาท	2 นาท	1 นาท	1 นาท	2 นาท
34	15 มนาคม 2553	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท	1 นาท
35	16 มนาคม 2553	1 นาท 1 นาซี	1 นาท 1 นาที	5 นาท 1 องาซี	1 นาท	1 นาท 1 นาที
36	17 มน เพม 2553	1 นเท	1 น เพ	1 นเพ	1 นเพ	1 นเพ
3/	24 มน เทม 2553	1 นเท	1 น เพ	4 น IN	1 นเพ	1 นเพ
38	26 มน เทม 2555	1 มาตี	1 4 1 1	2 4111	1 410	1 410
39	29 มน เทม 2555 21 มีนาคม 2552	1 นาพี	1 น เพ	<u>ว</u> นาพี	1 นาพี	1 นาพี
40	1 131312191 2553	1 นาที	2 น IN 1 บาที	2 นาที	1 นาที	1 น เท
41	2 131312191 2552	1 มาพี 1 มาพี	1 H III 2 11 m	2 ผ III 4 บาฑี	1 11/1701	2 ผ III 1 บาพี
42	2 131317831 2552	า ผ III ว บาพี	2 ผ III 1 บาฑี	า ผ IVI 3 บาฑี	1 11/1701	1 ผ III 2 บาที
4.5	2 1010 2000	∠ ⊭ เท 1 บาที	า ผ เม	3 มาที่ 3 มาที่	1 นาที	∠⊮เท 1 บาที
44	22 IN BION 2333	1 นาที 1 นาที	∠ ⊮ เม ว บาที	ว ผาเม 4 บาที	า ผ เท ว บาที	า ผาท 1 บาที
46	25 58 8 104 2555	2 บาที	2 ผ III 1 บาที	ร ผ เม 3 บาที	2 ผ III 1 บาที	2 บาที
47	27 เมษายม 2553	1 บาที	2 บาที	2 นาที	1 บาที	2 ส.m 1 บาที
. /						

ตารางที่ 4.5 เวลาทั้ง 5 ขั้นตอนหลักในกระบวนการเบิกสินค้า (หลังการปรับปรุง)

เมื่อนำผลก่อนการทคลองและหลังการทคลองมาเปรียบเทียบผลแสคงในเห็นถึงเวลาที่ลคลงในกระบวนการเบิกสินค้าในแต่ละขั้นตอน คังแสดงในตารางที่ 4.6

	เวลาทั้งห	เมด (นาที)			ເວລາເฉลี่ย	(นาที/ ครั้ง)		ผลต่าง	
ขั้นตอนกระบวนการเบิกสินค้า	ก่อนการ	หลังจาก	พลตางจาก	ผลตาง	ก่อนการ	หลังจาก	พลตางงากการ	ผสตาง	
	ทคลอง	ทดลอง	1121191001	คดเบน(%)	ทคลอง	ทคลอง	<u> พิ</u> ผุนถุง	คดเบน(%)	
1.พนักงานคลังสินค้ำรับใบสั่งซื้อจากเจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย	49	49	0	0%	1.04	1.04	0	0%	
2.พนักงานคลังสินค้าตรวจดูรายการสินค้าที่ต้องการ	85	59	26	30.59%	1.80	1.25	0.55	30.56%	
3.พนักงานคลังสินค้ำค้นหาสินค้ำตามรายการใบสั่งซื้อ	233	103	130	55.79%	4.96	2.19	2.77	55.85%	
4. พนักงานคลังสินค้ำตรวจสภาพสินค้ำ	58	50	8	13.79%	1.23	1.06	0.17	13.85%	
5.พนักงานคลังสินค้าเคลื่อนย้ายสินค้าไปยังสถานที่	67	67	0	0%	1.43	1.43	0	0%	
จัดเตรียม									
รวมเวลา	492	328	164	33.33%	10.47	6.97	3.5	33.43%	

ตารางที่ 4.6 ผลการเปรียบเทียบกระบวนการเบิกสินก้ำก่อนการปรับปรุงและหลังการปรับปรุง

4.3 ขั้นตอนกระบวนการตรวจนับสินค้า

งั้นตอนกระบวนการตรวจนับสินค้าในแผนกคลังสินค้านั้นมีความสะควกรวดเร็วมาก ขึ้น สามารถสรุปผลเวลาก่อนการทคลองใช้เวลาทั้งสิ้น 1,992 นาที หลังการทคลองในการสั่งซื้อ จำนวน 7 ครั้ง ใช้เวลาทั้งสิ้น 198 นาที กระบวนการตรวจนับสินค้าใช้เวลาลคลง 1,794 นาที ดังแสดงในภาพที่ 4.3



ภาพที่ 4.3 เวลาเฉลี่ย 7 ขั้นตอนหลักในกระบวนตรวจนับสินค้า (หลังการปรับปรุง)

จากผลการศึกษาดังกล่าวมาแล้วในขั้นต้น สามารถพอที่จะสรุปเปรียบเทียบระยะเวลา ในกระบวนการตรวจนับสินค้า ก่อนการทดลองดังแสดงในตารางที่ 4.7 และหลังการทดลองดัง แสดงในตารางที่ 4.8

ตารางที่ 4.7 เวลาทั้ง7 ขั้นตอนหลักในกระบวนการตรวจนับสินค้ำ (ก่อนการปรับปรุง)

No.	วัน เดือน ปี	ขั้นตอนที่ 1	ขั้นตอนที่ 2	ขั้นตอนที่ 3	ขั้นตอนที่ 4	ขั้นตอนที่ 5	ขั้นตอนที่ 6	ขั้นตอนที่ 7
1	15 กันยายน 2552	1 นาที	49 นาที	118 นาที	45 นาที	3 นาที	1 นาที	1 นาที
2	30 กันยายน 2552	1 นาที	53 นาที	132 นาที	47 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที
3	16 ตุลาคม 2552	1 นาที	55 นาที	148 นาที	50 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
4	30 ตุลาคม 2552	1 นาที	58 นาที	163 นาที	53 นาที	3 นาที	1 นาที	1 นาที
5	16 พฤศจิกายน 2552	1 นาที	50 นาที	175 นาที	58 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที
6	30 พฤศจิกายน 2552	1 นาที	55 นาที	198 นาที	62 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
7	23 ธันวาคม 2552	1 นาที	60 นาที	210 นาที	60 นาที	2 นาที	1 นาที	1 นาที

No.	วัน เดือน ปี	ขั้นตอนที่ 1	ขั้นตอนที่ 2	ขั้นตอนที่ 3	ขั้นตอนที่ 4	ขั้นตอนที่ 5	ขั้นตอนที่ 6	ขั้นตอนที่ 7
1	15 มกราคม 2553	1 นาที	1 นาที	1 นาที	25 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
2	29 มกราคม 2553	1 นาที	1 นาที	1 นาที	20 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
3	16 กุมภาพันธ์ 2553	1 นาที	1 นาที	1 นาที	25 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
4	26 กุมภาพันธ์ 2553	1 นาที	1 นาที	1 นาที	21 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
5	15 มีนาคม 2553	1 นาที	1 นาที	1 นาที	25 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
6	31 มีนาคม 2553	1 นาที	1 นาที	1 นาที	20 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที
7	30 เมษายน 2553	1 นาที	1 นาที	1 นาที	20 นาที	1 นาที	1 นาที	1 นาที

ตารางที่ 4.8 เวลาทั้ง 7 ขั้นตอนหลักในกระบวนการตรวจนับสินค้า (หลังการปรับปรุง)

เมื่อนำผลก่อนการทดลองและหลังการทดลองมาเปรียบเทียบผลแสดงในเห็นถึงเวลาที่ลดลงในกระบวนการตรวจนับสินค้าในแต่ละขั้นตอน ดังแสดงในตารางที่ 4.9

	เวลาทั้งห	มด (นาที)			เวลาเฉลี่ย (นาที/ครั้ง)			
ขั้นตอนการตรวจนับสินค้า	ก่อนการ	หลังจาก	ผลต่างจาก	ผลต่าง	ก่อนการ	หลังจาก	ผลต่างจาก	ผลต่าง
	ทคลอง	ทคลอง	การทคลอง	คิดเป็น(%)	ทคลอง	ทคลอง	การทคลอง	คิดเป็น(%)
 พนักงานคลังสินค้านำเอกสารรายชื่อสินค้ามาทำการ 	7	7	0	0%	1	1	0	0%
ตรวจนับ								
 พนักงานคลังสินค้าค้นหาสินค้าตามแต่ละประเภท 	380	7	373	98.16%	54.29	1	53.29	98.16%
 พนักงานคลังสินค้าตรวจนับสินค้าตามแต่ละประเภท 	1,144	7	1,137	99.39%	163.43	1	162.43	99.39%
 พนักงานคลังสินค้าแยกสินค้าที่ชำรุด ขาด หรือ ไม่มี 	433	156	277	63.97%	61.86	22.29	39.57	63.97%
คุณภาพ								
 พนักงานคลังสินค้าตรวจรายละเอียดการตรวจนับสินค้า 	14	7	7	50%	2	1	1	50%
6. พนักงานคลังสินค้านำเอกสารตรวงนับสินค้าส่งให้	7	7	0	0%	1	1	0	0%
หัวหน้าแผนก								
7. หัวหน้าคลังสินค้านำเอกสารจัคเก็บเข้าแฟ้มรายงานการ	7	7	0	0%	1	1	0	0%
ตรวจนับสินค้าประจำเคือน								
ຽວມເວດາ	1,992	198	1,794	90.06%	284.57	28.29	256.28	90.06%

ตารางที่ 4.9 ผลการเปรียบเทียบกระบวนการตรวจนับสินค้าก่อนการปรับปรุงและหลังการปรับปรุง

4.4 มูลค่าสินค้าคงคลัง

มูลค่าสินค้ำคงคลังจากการศึกษากระบวนการจัดจำหน่ายของบริษัทฯ ที่ได้นำระบบ ERP โปรแกรม SAP Business One ในโมดูลทางค้านการคลังสินค้า (Inventory) เข้ามาคำเนินการ ในกระบวนการจัดสินค้าคงคลังและคลังสินค้า ซึ่งรายละเอียดของโปรแกรมด้านการจัดเก็บสินค้า คงคลัง มีความใกล้เคียงสอดคล้องกับขั้นตอนการปฏิบัติงานของแผนกคลังสินค้าของบริษัทฯ อีก ทั้งยังมีบางส่วนของโปรแกรมที่สามารถเพื่อศักยภาพในการทำงานได้อย่างดี ทั้งในส่วนการจัดเก็บ ข้อมูลสินค้า การรับสินค้า การเบิกสินค้า การนับสินค้า การโอนย้ายสินค้า ตลอดถึงการรายงานใน ระบบสินค้าคงคลัง สามารถดูข้อมูลย้อนหลังที่ผ่านมาทั้งในประเภทสินค้า จำนวนสินค้า เพื่อจัดทำ แผนส่งเสริมกลยุทธ์กระบวนการจัดสินค้าคงคลังและคลังสินค้า และเพิ่มประสิทธิภาพในการ ทำงานให้มีความถูกต้อง รวดเร็ว มากขึ้น

กระบวนการจัดการสินก้ำคงคลังและคลังสินค้า สามารถทำงานมีประสิทธิภาพเพิ่มมาก ขึ้น โดยนำระบบ ERP โปรแกรม SAP Business One มาใช้ในการเชื่อมโยงข้อมูลของทุกขั้นตอน ในแต่ละกระบวนการได้อย่างถูกต้องและแม่นยำขึ้น เป็นส่วนสำคัญที่ช่วยทำให้ที่เกี่ยวข้องสามารถ ดึงข้อมูลได้ Real Time นำมาประกอบการวางแผนในการจัดซื้อสินค้า และทราบถึงจำนวนสินค้าที่ เหลืออยู่จริงในคลังสินค้า จึงทำให้สามารถช่วยลดสินค้าคงคลังไม่ให้เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งสามารถสรุปผล ก่อนการปรับปรุงและหลังการปรับปรุง ดังแสดงในตารางที่ 4.10

หลังการทคลองส่งผลให้ลดปัญหาการจัดซื้อแบบคาดการณ์ ที่ไม่สามารถทราบข้อมูลที่ Real Time ถูกต้อง ที่ทันต่อความต้องการทางด้านข้อมูลได้ จนทำให้เกิดภาวะสินก้าคงคลังสูงขึ้น เนื่องจากกระบวนการจัดซื้อสามารถนำข้อมูลจากกระบวนการจัดจำหน่ายและกระบวนการจัดการ สินก้าคงคลังและคลังสินก้า มาใช้ตัดสินใจในการสั่งซื้อสินก้า ยอดการจัดซื้อสินก้าจึงมีความ ถูกต้องตามความต้องการที่ชัดเจน ลดปัญหาการสั่งซื้อสินก้ามากักตุนเก็บไว้ และยอครวมมูลก่า สินก้าคงคลังก็ลดลง สอดกล้องกับศักยภาพในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมี ประสิทธิภาพมากขึ้น เมื่อเทียบก่อนการปรับปรุง และหลังการปรับปรุงโดยใช้โปรแกรม SAP Business One ดังแสดงในภาพที่ 4.4 ตารางที่ 4.10 ผลสรุปราขละเอียดของมูลค่าสินค้าคงคลังตั้งแต่เคือนกันยายน 2552 ถึงเคือน พฤษภาคม 2553

	ผลต่างอัตรา	หมุนเวียนสินด้า	(%)									21.95%		
	หลต่างอัตรา	หม้หเวียน	สินค้า	(19U)								0.09		
้นาคม 2553	อัตรา	หตับหนัน	สินค้าคงคลัง	(101)	0.32							0.41		
เยน 2552 ถึง เดือนมี	มูลค่าสินค้าคง	คลังต่อมูลค่า	ยอดขาย (%)									70.01%		
เดลองตั้งแต่เดือน กันยา	มูลค่าสินค้าคงคลัง	ต่อมูลค่ายอดขาย	(ทเน)		316.16%	439.31%	281.73%	1029.68%	513.24%	333.20%	340.92%	246.15%		
เารทคลองและหลังการท	มูลค่ายอดการ	จัดซื้อเดือนถัดไป	(ארע)		45,213	46,551	65,000	-	-	-	-	15,485		
ู้เอค่าสินค้าคงคลัง ก่อนก	มูลค่าสินค้าคงคลัง	ปลายงวด	(אוע)		58,416	80,040	81,658	132,415	106,615	74,610	52,725	31,305		
ຈຳ ປລະເວີ້ຍ ດ າວນຸ	มูลค่าสินค้าชำรุด	ต่อเดือน	(ארע)		584	800	817	1,324	1,066	746	527	313		
	มูลค่ายอดขาย	สินค้าต่อเดือน	(ทาน)		27,024	23,589	44,933	14,243	25,800	32,005	21,885	21,420		
	มูลค่าสินค้าคง	คลังต้นงวด	(ທເຕ)		85,440	103,629	126,591	146,658	132,415	106,615	74,610	52,725	46,790	
วันหลือนเป็					ดันยายน 2552	ตุลาคม 2552	พฤศจิกายน 2552	ธันวาคม 2552	มกราคม 2553	กุนภาพันธ์ 2553	มีนาคม 2553	เมษายน 2553	พฤษภาคม 2553	





บทที่ 5 บทสรุปผลการศึกษา

จากการวิจัยและการวิเคราะห์ผลของวิธีการแก้ปัญหามูลค่าสินค้าคงคลังที่สูงขึ้น และ การทำงานที่ล่าช้าของกระบวนการจัดการสินค้าคงคลังและคลังสินค้า โดยการนำระบบ ERP โปรแกรม SAP Business One มาใช้ ตามวิธีที่นำเสนอสามารถสรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

5.1 สรุปผลการวิจัย

จากผลการวิจัยของปัญหามูลค่าสินค้าคงคลังสูงขึ้นและการทำงานที่ล่าช้าของ กระบวนการจัดการสินค้าคงคลังและคลังสินค้า ภายใต้ข้อกำหนดที่ตั้งขึ้นกับกระบวนการจัด จำหน่าย ที่มีขั้นตอนที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดการสินค้าคงคลังและคลังสินค้า โดยการนำ ERP โปรแกรม SAP Business One มาใช้ โดยสามารถสรุปผลการศึกษาวิจัยได้ดังนี้

 1. ขั้นตอนกระบวนการจัดจำหน่ายมีความสะดวกรวดเร็วมากขึ้น ซึ่งทั้ง 8 ขั้นตอนหลัก นั้นใช้เวลาที่ลดลง ก่อนใช้โปรแกรมเวลารวมทั้งหมด 702 นาที จากการสั่งซื้อ 47 ครั้ง หลังใช้ โปรแกรมเวลารวมทั้งหมด 548 นาที เวลารวมทั้งหมดลดลง 154 นาที กิดเป็น 21.94% และเวลา เฉลี่ยในการทำงานทั้ง 8 ขั้นตอนต่อการสั่งซื้อสินก้าลดลงด้วยเช่นกัน ก่อนใช้โปรแกรมเวลาเฉลี่ย 14.93 นาทีต่อครั้ง หลังใช้โปรแกรมเวลาเฉลี่ย 11.67 นาทีต่อครั้ง เวลาเฉลี่ยลดลง 3.27 นาทีต่อครั้ง กิดเป็น 21.89%

2. ขั้นตอนกระบวนการเบิกสินค้ามีความสะดวกรวดเร็วมากขึ้น ซึ่งทั้ง 5 ขั้นตอนหลัก นั้นใช้เวลาที่ลดลง ก่อนใช้โปรแกรมเวลารวมทั้งหมด 492 นาที จากการเบิกสินค้า 47 ครั้ง หลังใช้ โปรแกรมเวลารวมทั้งหมด 328 นาที เวลารวมทั้งหมดลดลง 164 นาที คิดเป็น 33.33% และเวลา เฉลี่ยในการทำงานทั้ง 5 ขั้นตอนต่อการเบิกสินค้าลดลงด้วยเช่นกัน ก่อนใช้โปรแกรมเวลาเฉลี่ย 10.47 นาทีต่อครั้ง หลังใช้โปรแกรมเวลาเฉลี่ย 6.97 นาทีต่อครั้ง เวลาเฉลี่ยลดลง 3.5 นาทีต่อครั้ง คิดเป็น 33.43% ขั้นตอนกระบวนการตรวจนับสินค้ามีความสะควกรวดเร็วมากขึ้น ซึ่งทั้ง 7 ขั้นตอน หลักนั้นใช้เวลาที่ลคลง ก่อนใช้โปรแกรมเวลารวมทั้งหมด 1,992 นาทีจากการตรวจนับสินค้า 7 ครั้ง หลังใช้โปรแกรมเวลารวมทั้งหมด 198 นาที เวลารวมทั้งหมดลดลง 1,794 นาที คิดเป็น 90.06% และเวลาเฉลี่ยในการทำงานทั้ง 7 ขั้นตอนต่อการตรวจนับสินค้าลดลงด้วยเช่นกัน ก่อนใช้โปรแกรม เวลาเฉลี่ย 284.57 นาทีต่อครั้ง หลังใช้โปรแกรมเวลาเฉลี่ย 28.29 นาทีต่อครั้ง เวลาเฉลี่ยลดลง 256.28 นาทีต่อครั้ง คิดเป็น 90.06%

4. สามารถแก้ปัญหามูลก่าสินก้ากงกลังเพิ่มมากขึ้นตามลำดับ ก่อนใช้โปรแกรมใน เดือนกันยายน 2552 มูลก่าสินก้ากงกลังด้นงวด 85,440 บาท เทียบกับยอดการจัดจำหน่าย 27,024 บาท กิดเป็น 316.16% เดือนตุลากม 2552 มูลก่าสินก้ากงกลังด้นงวด 103,629 บาท เทียบกับยอด การจัดจำหน่าย 23,589 บาท กิดเป็น 439.31% เดือนพฤสจิกายน 2552 มูลก่าสินก้าคงกลังต้นงวด 126,591 บาท เทียบกับยอดการจัดจำหน่าย 44,933 บาท กิดเป็น 281.73% และเดือนธันวากม 2552 มูลก่าสินก้ากงกลังต้นงวด 146,658 บาท เทียบกับยอดการจัดจำหน่าย 14,243 บาท กิดเป็น 1029.68% แต่เมื่อหลังนำโปรแกรมเข้ามาใช้ในกระบวนการจัดจำหน่าย และกระบวนการจัดการ สินก้ากงกลังและกลังสินก้า ทำให้มูลก่าสินก้ากงกลังต้นงวดในเดือนมกรากม 2553 มูลก่าสินก้ากง กลังต้นงวด 132,415 บาท เทียบกับยอดการจัดจำหน่าย 25,800 บาท กิดเป็น 513.24% เดือนกุมภาพันธ์ 2553 มูลก่าสินก้ากงกลังต้นงวด 106,615 บาท เทียบกับยอดการจัดจำหน่าย 32,005 บาท กิดเป็น 333.20% เดือนมีนาคม 2553 มูลก่าสินก้าดงกลังต้นงวด 74,610 บาท เทียบกับยอดการ จัดจำหน่าย 21,885 บาท กิดเป็น 340.92 % และเดือนพฤษภากม 2553 มูลก่าสินก้ากงกลังต้นงวด 52,725 บาท เทียบกับยอดการจัดจำหน่าย 21,420 บาท กิดเป็น 246.15 %

มูลก่าสินก้ำกงกลังเริ่มลดลงตามลำดับ และเมื่อสิ้นสุดการศึกษาวิจัยในเดือนเมษายน 2553 ทำให้มูลก่าสินก้ากงกลังต้นงวดในเดือนพฤษภากม 2553 เป็นจำนวน 46,790 บาท เมื่อนำมา เปรียบเทียบกับมูลก่าสินก้ากงกลังต้นงวดเดือนกันยายน 2552 กิดเป็นส่วนต่างลดลง 54.76%

5. เมื่อกระบวนการจัดจำหน่าย กระบวนการจัดการสินค้าคงคลังและคลังสินค้า มีการ ดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพในทุกขั้นตอนแล้ว ก็ส่งผลให้กระบวนการอื่นที่เกี่ยวข้องมี ประสิทธิภาพมากขึ้นเช่นกัน อีกทั้งโปรแกรม SAP Business One นั้น ได้มีการรองรับในส่วนการ สรุปผลรายงานทั้งกระบวนการจัดจำหน่าย และกระบวนจัดการสินค้าคงคลังและคลังสินค้าที่มี ความละเอียด ชัดเจน ถูกต้อง รวดเร็ว สะดวกทันต่อความต้องการ ทำให้แผนกที่เกี่ยวข้องอื่น เช่น แผนกจัดซื้อ ก็สามารถนำสรุปผลรายงานดังกล่าว มาประกอบการตัดสินหรือวางแผนในการบริหาร การจัดซื้อสินค้าได้อย่างมีศักยภาพมากขึ้น เป็นการลดปัญหาการสั่งซื้อแบบคาดกราณ์จนทำให้เกิด ปัญหาสินค้าคงคลังที่เพิ่มมากขึ้น ซึ่งก่อนการใช้โปรแกรมในเดือนกันยายน 2552 มียอดจัดซื้อ 45,213 บาท เดือนตุลาคม 2552 มียอดจัดซื้อ 46,551 บาท เดือนพฤศจิกายน 2552 มียอดจัดซื้อ 65,000 บาท และหลังใช้โปรแกรมนำรายงานสรุปของกระบวนการจัดจำหน่ายมาวางแผนการ จัดซื้อสินค้าในเดือนมีนาคม 2553 มียอดจัดซื้อ 15,485 บาท คิดเป็นส่วนต่างถึง 76.18% เมื่อเทียบ กับยอดจัดซื้อก่อนการใช้โปรแกรม

5.2 ประโยชน์ที่ได้รับจากงานวิจัย

จากผลการทดลองจะเห็นได้ว่าการนำระบบ ERP โปรแกรม SAP Business One มาใช้ การวางแผนและควบคุมวัสดุ กรณีศึกษาบริษัทผลิตสื่อสิ่งพิมพ์ ประสบความสำเร็จในการลคมูลค่า สินค้าคงคลัง และกระบวนการที่เกี่ยวข้องกระบวนการจัดการสินค้าคงคลังและคลังสินค้ามี ประสิทธิภาพมากขึ้น สามารถลดเวลาในการทำงาน เพิ่มความถูกต้องและแม่นยำในข้อมูล นอกจากนี้โปรแกรมยังสามารถเชื่อมโยงข้อมูลทั้งหมดของทุกกระบวนการในองค์กรให้สามารถ เข้าถึงข้อมูลบนฐานเดียวกันที่ สะดวก รวดเร็ว ถูกต้อง ชัดเจน ตรวจสอบได้ง่าย เพิ่มศักยภาพการ ดำเนินงานในธุรกิจผลิตสื่อสิ่งพิมพ์

5.3 ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยในอนาคต

ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยในอนาคตมีคังนี้

 งากผลการวิจัยการวางแผนและควบคุมวัสดุ โดยนำระบบ ERP โปรแกรม SAP Business Oneมาช่วยในการลดมูลค่าสินค้าคงคลัง และลดเวลาในการทำงานของกระบวนการที่ เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดการสินค้าคงคลังและคลังสินค้า กระบวนการจัดจำหน่าย ในการศึกษา ครั้งต่อไปจึงควรขยายขอบเขตการศึกษาไปยังกระบวนการอื่นๆ เพราะโปรแกรม SAP Business One ยังมีอีกหลายส่วนที่สามารถนำมาใช้ได้อย่างครอบคลุม ได้แก่ กระบวนการทางบัญชี (Financials) กระบวนการทางธนาคาร (Banking) กระบวนการวางแผนการผลิตและวัถตุดิบ (Production and MRP) กระบวนการทางทรัพยากรบุคคล (Human Resource) เพื่อเป็นประโยชน์ใน การปรับปรุงพัฒนาประสิทธิภาพในการทำงาน และเป็นส่วนหนึ่งในการนำไปตัดสินใจในการวาง แผนการพัฒนาและแข่งขันทางธุรกิจ

2. จากผลการวิจัยการวางแผนและควบคุมวัสดุ โดยนำระบบ ERP โปรแกรม SAP Business One พบว่าผู้ใช้งานควรมีพื้นฐานค้านการจัดการคอมพิวเตอร์และคำศัพท์ภาษาอังกฤษ เพราะในการใช้โปรแกรมนั้น จำเป็นต้องมีทักษะดังกล่าว เพื่อความเข้าใจในการทำงานที่ได้ มาตรฐานในการใช้โปรแกรมได้อย่างถูกต้องชัดเจน เพื่อให้การทำง่ายได้ผลที่มีประสิทธิภาพ

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

หนังสือ

Sunil Chopra and Peter Meindl. (2546). การจัดการโซ่อุปทานตำราการจัดการยุคใหม่. แปลจาก Supply Chain Management Strategy, Planning and Operation โดย วิทยา สุหฤทดำรง. กรุงเทพฯ : เพียร์สัน เอ็คดูเคชั่น อินโดไชน่า.

ชัชพล มงคลิก. (2552). <mark>คู่มือกระบวนงานวิธีการจัดการโลจิสติกส์เชิงโซ่อุปทานเพื่อเพิ่มผลิตภาพ</mark> แรงงาน. กรุงเทพฯ : สภาอุตสหากรรมแห่งประเทศไทย.

ณาตยา ฉาบนาค. (2548). ระบบสารสนเทคเพื่อการศึกษา. กรุงเทพฯ : เอส.พี.ซี.บุ๊คส์.

- ประสงค์ ปราณีตพลกรัง และคณะ. (2541). ระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ (Management Information System :MIS) ฉบับมาตรฐาน. กรุงเทพฯ : ธีระฟิล์มและไซเท็กซ์.
- วิชัย รุ่งเรื่องอนันต์. (2550). <mark>การบริหารสินค้าคงคลัง</mark>. กรุงเทพฯ : สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศ ไทย.
- สาธิต พะเนียงทอง. (2548). Supply Chain Strategy การจัดการโซ่อุปทานเชิงกลยุทธ์. กรุงเทพฯ : ซีเอ็คยูเคชั่น.

อธิศานต์ วายุภาพ. (2550). การบริหารคลังสินค้า. กรุงเทพฯ : สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย.

อุษา จิระอนันตกุล. (2551). <mark>เอกสารประกอบการเรียนวิชา SM 511 ระบบการวางแผนทรัพยากร</mark> สำหรับองค์การ. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์.

วิทยานิพนธ์

กัญญทอง หรดาล. (2551). การใช้ระบบสารสนเทศในการจัดการคลังสินค้ำสำหรับอุตสาหกรรม อาหารแช่แข็ง. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต สาขาการจัดการงานวิศวกรรม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศิลปากร.

- ชุติมา เพ็ญนภาภรณ์. (2551). การวิเคราะห์ ปัจจัยสู่ความสำเร็จในการนำระบบ ERP มาใช้ในศูนย์ กระจายสินค้า กรณีศึกษาศูนย์กระจายสินค้าอุปโภค บริโภค. วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต สาขาการจัดการโซ่อุปทานแบบบูรณาการ. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยธุรกิจ บัณฑิตย์.
- ณัฐชกานต์ เหรียญไชยศิริกุล. (2550). <mark>การศึกษากระบวนการการจัดทำและพัฒนาระบบ ERP ของ</mark> แผนกผลิต กรณีศึกษาบริษัทไอแลนด์แคนนิ่ง จำกัด. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต สาขาการบริหารธุรกิจ. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย.
- สมศักดิ์ สมบูรณ์ธรรม. (2548). <mark>การศึกษาปัญหาความเสียหายของคลังสินค้าและกำหนดกลยุทธ์</mark> ในการแก้ไขปัญหาในคลังสินค้า กรณีศึกษาบริษัท โตมิยะ ประเทศไทย จำกัด. วิทยานิพนธ์ ปริญญามหาบัณฑิต สาขาการจัดการโลจิสติกส์. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย.

สารสนเทศจากสื่ออิเล็กทรอนิกส์

Logistics Corner. (2552). รู้เรื่องของ ERP Enterprise Resource Planning. สืบค้นเมื่อ 23 ตุลาคม 2552, จาก http://www.logisticscorner.com/index.php?option= com_content&view=article&id=1277:-erp-enterprise-resourceplanning&catid=43:technologies&Itemid=54

กนกวรรณ ศิริมังคลากุล และคณะ. (2545). ERP คืออะไร. สืบค้นเมื่อ 10 พฤศจิกายน 2552, จาก http://www2.cs.science.cmu.ac.th/seminar/2548/ERP%20html/meaning.html

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

สรุปยอดขายสินค้า(Sales Analysis by Items)ระยะเวลา 4 เดือน ตั้งแต่เดือนมกราคม 2553 ถึง เดือนเมษายน 2553 (หลังการปรับปรุง)

			DEC	Compute	rs		Date	02/03/2008	
	Sales	Anal	Vsis	by Items (An	nual)		Time	02:28	
	Post	t. Date	From	01/01/2008 To 01/	31/2008				
								Sales Orders	
#	Item Description	æ	Sale	s		Gross Profit	Gr	oss Profit %	
-	การจัดการคนังสินค้าระดับโลก		8		\$ 00.066		876.87 \$	775.099	
~	เพราะลอจิลติกล์เป็นมากกว่าการขนล่ง		4		1,320.00 \$		1,272.00 \$	2,650.000	
3	มองรอบพิศ คิดแบบลอจิลติกส์		1		150.00 \$		145.42 \$	3,175.109	
4	เจาะแก้นใช้อุปหาน		1		270.00 \$		0.00	0.000	
2	วิถีแห่งลอจิลติกต์และโชอุปทาน 2		5		750.00 \$		727.30 \$	3,203.965	
9	วิถี่แห่งลอจิลติกล์และโชอุปทาน		1		150.00 \$		59.18 \$	65.162	
1	คุมีอการจัดการลอจิลติกส์และการกระจายสินค้า		1		650.00 \$		0.00 \$	0.000	
	ຄາກິຈມີອີວິທ It s Alive		1		325.00 \$		0.00	0.000	
0	แกะรอยวิถีแห่งได้ไขด้า คุ่มีอภาคสนขเ		1		550.00		0:00	0.000	
9	ถอดรหัส DNA โตโยด้า		2		900.00		0.00 \$	0.000	
1	จากคิดได้อย่างไร สู่อย่างไรก็คิดได้ด้วย TRIZ		2		380.00 \$		0.00 \$	0.000	
12	ด้นกำเนิดแบรนด์		4		1,400.00 \$		0.00 \$	0.000	
13	บริหารโปรเจ็คที่ให้ฉันถุทอีผลแบบตาบอุดคลักซ้าม		2		450.00 \$		0.00 \$	0.000	
14	พานรอยเดลล์		4		1,320.00 \$		0.00 \$	0.000	
15	Andy & Me เชิ่นเชกับผม วิกฤดในโรงกน		4		1,040.00 \$		0.00 \$	0.000	
16	การวัดฒรรถนะ Performance /measurement		13		3,770.00 \$		0.00 \$	0.000	
17	ค่าประสิทธิผลโดยรายระครีองจักร		3		510.00 \$		0:00	0.000	
18	งานที่เป็นมาตรฐาน		5		850.00 \$		0.00 \$	0.000	
19	มุ่งสู่ถิ่น ด้วยการ Value Stream Mangement		5		1,475.00 \$		0.00 \$	0.000	
20	Lean Logistics ลองิลทึกส์แบบลืน		3		1,290.00 \$		0.00 \$	0.000	
5	การคิดเช็งระบบเครื่อมีอ		7		1,820.00 \$		0.00 \$	0.000	
ស	ดันบัง Kanban for the Shopflor		4		680.00		0.00 \$	0.000	
23	การประชึดวามเลญเปล่า		4		680.00		0.00 \$	0.000	
24	การผลิตแบบดีง		4		680.00		0.00 \$	0.000	
25	การผลิตแบบทันเวลาพอดี		4		680.00		0.00 \$	0.000	
28	การผลิตแบบเขลอูลาร์		4		680.00		0.00 \$	0.000	
27	ไลเซิน		4		680.00		0.00	0.000	
28	การป้องกันครามผิดพลาด		4		680.00		0.00 \$	0.000	

3/2008	02:28		0.000	
Date 02/03	Time	Gross Profit %	0.00 \$	
puters	IS (Annual) To 01/31/2008	Gross Profit	680.00 \$	
OEC Com	Sales Analysis by Item Post. Date From 01/01/2008	Otty Sales	4	
	Continue	Item Description	ว การปรับเปลี่ยนเครื่องจักรอย่างรวดเร็ว	
		4 #	29 n	

		-	OEC	Compute	S		Date	02/26/2008	
	Sales	s Ana t. Date	l <mark>lysis</mark> From	by Items (An 02/01/2008 To 02/	nual) 29/2008		Time	16:14	-
								Sales Orders	0
#	Item Description	ð	Sa	es		Gross Profit	Ū	ross Profit %	
-	<u>ลอจิกสติกส์การพลาค</u>		9		1,680.00 \$		0.00 \$	0.000	-
2	การจัดการคษังสินค้าระดับโลก		6		1,980.00 \$		1,753.74 \$	775.099	
e	เพราะลอจิสติกล์เป็นภากกว่าการขนส่ง		2		660.00 \$		636.00 \$	2,650.000	-
4	ลอจิลติกส์และการจัดการใช่อุปหานอธิบายได้		5		1,250.00 \$		1,126.15 \$	909.285	10
2	ភិពិបេសលោងហើន The Apple Way		1		320.00 \$		0.00 \$	0.000	-
9	แกะรอยวิถีแห่งไดโยด้า คู่มีอภาคสนาม		7		3,850.00 \$		0.00 \$	0.000	-
2	ถอดรหัส DNA โตโยต้า		2		900.00.\$		0.00 \$	0.000	-
	ปรับประการผลิตด้วยแนวคิดแบบลีน		3		1,020.00 \$		0.00	0.000	-
0	Mindset		1		295.00 \$		0.00 \$	0.000	-
10	จากคิดได้อย่างไร สู่อย่างไรก็คิดได้ด้วย TRIZ		5		950.00 \$		0.00 \$	0.000	-
11	พามารายยาเคลล์		6		1,980.00 \$		0.00 \$	0.000	~
12	วาหหมายปรับกลยุทธ์		2		580.00 \$		0.00 \$	0.000	-
13	Andy & Me เซ็นเซกับผม วิกฤตในโรงกน		6		1,560.00 \$		0.00 \$	0.000	~
14	การักฒรรถนะ Performance/measurement		7		2,030.00 \$		0.00 \$	0.000	-
15	ค่าประสิทธิผลโดยรวมของครื่อเจ้กร		9		1,020.00 \$		0.00 \$	0.000	~
16	านที่เป็นนาตรฐาน		7		1,190.00 \$		0.00 \$	0.000	-
17	แนวคิดแบบลิน		5		2,250.00 \$		0.00 \$	0.000	~
18	มุ่งตู้ใน ด้วยการ Value Stream Mangement		9		1,770.00 \$		0.00 \$	0.000	-
19	Lean Logi stics ลองิลติกล์แบบลืน		9		2,580.00 \$		0.00 \$	0.000	~
20	การคิดเชิงระบบเครื่องมือ		5		1,300.00 \$		0.00 \$	0.000	~
21	ตัมเป็น Kanban for the Shopflor		-		170.00 \$		0.00 \$	0.000	~
22	การประชึความสุญเปล่า		2		340.00 \$		0.00 \$	0.000	-
ន	การผลิตแบบดีง		1		170.00 \$		0.00 \$	0.000	-
24	การผลิตแบบทันเวลาพอดี		2		340.00 \$		0.00 \$	0.000	-
25	การผลิตแบบเขตลูลาร์		2		340.00 \$		0.00 \$	0.000	-
26	การจัดการกระบวนการตามกลัก		2		460.00 \$		0.00 \$	0.000	-
27	ไลเซ้น		4		680.00 \$		0.00 \$	0.000	-
28	การป้องกันครามผิดพลาด		1		170.00 \$		0.00 \$	0.000	~

02/26/2008 16:14	Profit %	0.000	12.341	
Date Time	Gross	0.00 \$	3,515,89 \$	
	ross Profit			
2 2008 2008	5	170.00 \$	32,005.00 \$	
C Computers s by Items (Annu o2001/2008 To 02/29/	ales			
OE es Analysis	Otty S	1	110	
Sale Continue	Item Description	3 การปรับเปลี่ยนเครื่องจักรอย่างรวดเร็ว		
	#	8		

		0	DEC Com	puters		Date	03/31/2008
	Sales	s Analy st. Date	/sis by Item From 03/01/2008	IS (Annual) To 03/31/2008		Time	17:01
						0.	àales Orders
	Item Description	Oty	Sales		Gross Profit	Gro	iss Profit %
	ลอจิกสติกล์การหลาด		5	1,400.00 \$		0.00	0.000
	การจัดการคลังสินค้าระดับโลก		4	1,320.00 \$		1,169.12 \$	774.867
	เพราะลอจิตติกล์เป็นมากกว่าการขนส่ง		5	1,650.00 \$		1,590.00 \$	2,650.000
_	ลอจิลติกส์และการจัดการใช่อุปทานอธิบายได้		3	750.00 \$		675.66 \$	908.878
	มองรอบทิศ คิดแบบลอจิสติกส์		7	1,050.00 \$		1,017.94 \$	3,175.109
	เจาะแก่นใช้อุปทาน		2	540.00 \$		0.00 \$	0.000
	วิถีแห่งลอจิตคิกส์และไช่อุปหาน 2		4	600.00 \$		581.84 \$	3,203.965
_	วิถีแห่งลอจิสติกล์และไช่อุปหาน		3	450.00 \$		177.54\$	65.162
	ទិពីលេអរលេយជោង The Apple Way		3	\$ 00:096		0.00 \$	0.000
0	นกะรอยวิถีนห่งไตโยท้า คู่มีอภาคสนาม		1	550.00 \$		0.00 \$	0.000
-	emคิลได้อย่างไร สู่อย่างไรก็คิลได้ด้วย TRIZ		5	950.00 \$		\$ 00.0	0.000
2	วิถีแห่งไตโยท้า The Toyata Way (ปกใหม่)		1	390.00 \$		0.00 \$	0.000
.	เอาต์ชอร์ล Outsource ใครเก่ะสิ่งไหนก็ทำ		1	270.00 \$		0:00	0.000
4	พานราชยนคลส์		5	1,650.00 \$		0.00 \$	0.000
5	วางหนากปรับกลยุทธ์		6	1,740.00 \$		0.00 \$	0.000
9	งานที่เป็นนาตรฐาน		3	510.00 \$		0.00 \$	0.000
7	หลัดแบบสีน		4	1,800.00 \$		0.00 \$	0.000
	มุ่งสู่มีน ด้วยการ Value Stream Mangement		3	885.00 \$		0.00 \$	0.000
6	การคิดเชิงระบบเครื่องมือ		3	780.00 \$		0.00 \$	0.000
0	ดัมบัง Kanban for the Shopflor		5	850.00 \$		0.00 \$	0.000
5	การประชึความสุญเปล่า		3	510.00 \$		0.00 \$	0.000
N	การจัดการกระบวนการตามกลัก		4	920.00 \$		0.00 \$	0.000
8	ไลเซิน		8	1,360.00 \$		0.00 \$	0.000
			88	21,885.00 \$		5,212.10 \$	31.261

		Ŭ	DEC Cor	nputers		Date	04/30/2008	
	Sales	Anal	vsis by lte From 04/01/20	ms (Annual) 08 To 04/30/2008		Time	16:55	
							Sales Orders	0
#	Item Description	A90	Sales		Gross Profit	Gr	oss Profit %	_
-	<u>ลอจิกลติกส์การตลาค</u>		3	840.00 \$		0.00 \$	0000	
2	การจัดการคษังสินคำระดับโลก		5	1,650.00 \$		1,461.40 \$	774.867	
8	เพราะลอจิตติกต์เป็นมากกว่าการขนสม		0	990.00 \$		954.00 \$	2,650.000	
4	มองรอบทิศ คิลแบบลอจิสติกส์		3	450.00 \$		436.29 \$	3,182.276	
2	เจาะแก่นใช่อุปทาน		4	1,080.00 \$		0.00 \$	0:000	_
9	วิถีแห่งลอจิสติกส์และโซ่อุปทาน 2		3	450.00 \$		436.38 \$	3,203.965	
2	วิถีแห่งลอจิสติกส์และโซ่อุปหาน		3	450.00 \$		177.54 \$	65.162	_
8	คุ่มีอการจัดการลอจิลติกล์และการกระจายสินคำ		4	2,600.00 \$		0.00 \$	0.000	_
6	ธรภิณฑีชีวิต It s Alive		2	650.00 \$		0.00	0.000	
10	รถินหมนอปเปิล The Apple Way		3	960.00 \$		0.00 \$	0.000	
11	ปรับประการผลิตด้วยแนวคิดแบบลืน		3	1,020.00 \$		0.00	0.000	
12	Mindset		1	295.00 \$		0.00	0.000	
13	ต้นกำเนิดแบรนด์		3	1,050.00 \$		0.00	0.000	
14	บริหารโปรเจ็กที่ให้ฉับถูทอึผลแบบตาบอดคล้าข้าง		4	900.00 \$		0.00	0:000	
15	ริถีแห่งไตโยด้า The Toyata Way (ปกใหม()		1	390.00 \$		0.00 \$	0.000	
16	พาษารอยเดลล์		1	330.00 \$		0.00 \$	0.000	
17	Andy & Me เข็นเขกับผม รักฤตในโรงกน		5	1,300.00 \$		0.00 \$	0.000	
18	การัคฒรรถนะ Performance/measurement		-	290.00 \$		0.00 \$	0.000	_
19	ค่าประสิทธิผลโดยรวมของครื่องชักร		3	510.00 \$		0.00	0:000	_
8	แนวคิดแบบลืน		4	1,800.00 \$		0.00	0.000	_
21	มุ่งตู้ใน ด้วยการ Value Stream Mangement		5	1,475.00 \$		0.00 \$	0.000	_
22	การศิตเร็งระบบเครื่องมือ		2	520.00 \$		0.00 \$	0.000	_
ន	ตัมบัง Kanban for the Shopflor		1	170.00 \$		0.00 \$	0.000	_
24	การผลิตแบบดีง		1	170.00 \$		0.00 \$	0.000	
25	การผลิตแบบทันเวลาพอดี		1	170.00 \$		0.00 \$	0.000	_
26	การจัดการกระบวนการตามกลัก		1	230.00 \$		0.00 \$	0.000	
27	การป้องกันความผิดพลาด		2	340.00 \$		0.00 \$	0.000	
28	การปรับเปลี่ยนเครื่องจักรอย่างรวดเร็ว		2	340.00 \$		0.00 \$	0.000	
			74	21,420.00 \$		3,465.61 \$	19.302	_

ภาคผนวก ข

สรุปยอดการตรวจนับสินค้าแต่ละเดือน (Stocktaking) ระยะเวลา 4 เดือน ตั้งแต่เดือนมกราคม 2553 ถึง เดือนเมษายน 2553 (หลังการปรับปรุง)

การตรวจนับสินค้าวันที่ 15 เดือนมกราคม 2553 **OEC Computers**

Date	01/15/2008
Timo	13:09

C Stocktaking Whee Code: 01 Whee Name: General Warehouse Invent, UoM Description Oty in Warehouse Counted in Whee Hom No. เซริกสถิตภาวสลาส 17.000 LI1 15 L12 การจัดการคลังสินค้าระดับโลก 18.000 005 LI3 พราะออจิตติกล์เป็นมากกว่าการขแต่เ 14.000 pos LI4 ะอจิตศึกต์และการจัดการโช่อุปหาแอฮิบายได่ 11.000 pos LI5 14,000 ມອະເ<u>ວນເທື່ອ ຄົດແນ</u>ນລວຍີສຄິກສ໌ 05 16 จาะแก่นโซลุปหาน 9.000 L17 10.000 รถึงห่าลอจิตศึกส์และโช่อุปทาน 2 05 L18 9.000 ใต้แห่งออริตสึกส์และ โช่งปหาน 05 L19 4.000 รู่มีอการจัดการออจิตศึกส์และการกระจายสิ ces. PK1 annañtin Its Alivo 10 4.000 055 11 PK10 ອີສແກ່ແຫນ່ເມືອ The Apple Way 9.000 èn, เกะรรชวิธีแห่งโคโยค้า คู่มีอภาคสมาม PK11 12 7.000 05 13 PK12 เอครพัฒ DNA โตโอต่า 5.000 05 14 PK13 ปรับประการผลิตด้วยแนวคัดแบบลื่น 9.000 05 15 PK14 Mindset 5.000 05 16 ากคิดได้อย่างไร สุขย่างไรก็คิดได้ด้วย TP 14.000 PK15 PK2 17 ก็แก่วเนื่อแบรแต่ 6.000 PK3 18 ฤร ไซส์ สำคัญ 9.000 15 บริหารโปรเจ็กท์ให้สัมฤทธิ์ผลแบบตามออก 19 PK4 8.000 20 PK5 ริธีแห่งโคโอต่า The Toyata Way (ปกให 6.000 5.000 21 PK6 อาศัยอร์ต Outsource ใครเก่งสิ่งไหนก็ท่า PK7 22 16.000 ดามระยะคลส์ 23 PK8 11.000 **้**ชพุงคณรับการเพศ 05 24 PK9 Andy & Mo เชินเชกับผม วิกฤคในโรงกาม 14.000 pos 25 PO1 การวัดสมรรณะ Performance/mea 11.000 05 26 PO10 ถ่าประสิทธิผลโดยรวมของเครื่องรักร 12.000 C5 27 P011 สารที่เป็นมาตรฐาน 14.000 05 28 PO12 17.000 ແນວຄືຄແບບຊົນ 15 PO13 29 18.000 มุ่งผู้สืบ ด้วยการ Value Stream Mange os. 30 PO14 7.000 .ean Logistics ลงจิตศึกส์แบบสิน os 13.000 31 PO15 การคิดเชิงระบบเครื่องใจ 05

OEC Computers

ดัมบัง Kanban for the Shopflor

การปะชัดวามสุญเปล่า

การผลิตแบบศึง

PO16

P02

P03

Continue

32

33

11.000

8.000

6.000

01/15/2008 Time 13:09

Date

#	Item No.	Description	Invent. UoM	Oty in Warehouse	Counted in Whee
35	PO4	การผลิตแบบทันเวลาพอดี	pos	6.000	
36	PO5	การผลิตแบบเชลอูลาร์	pos	4.000	
37	POG	การจัดการกระบวนการสาผกลัก	pos	10.000	
38	PO7	ไดเซิน	pos	15.000	
39	PO8	การปีองกับความผิดพลาด	pos	6.000	
40	PO9	การปรับเปลี่ยนครื่องจักรอย่างรวดเร็ว	pos	6.000	
Date					
Cour	nted by:				
Sign	aturo:				

Stocktaking

cs.

05

Inspected by:

Date of Typing Approval:

การตรวจนับสินค้าวันที่ 29 เดือนมกราคม 2553

OEC Computers

Date 01/29/2008 Time 11:04

Stocktaking

Whse Code: 01

Whee Name: General Warehouse

#	Item No.	Description	Invent. UoM	Qty in Warehouse	Counted in Whee	
1	L11	ลอจิกลศึกส์การคลาด	pos	17.000		
2	LI2	การจัดการคลังสินค้าระดับโลก	pos	18.000		
3	LI3	เพราะลอจิตศึกส์เป็นมากกว่าการรายผ่า	pos	14.000		
4	LI4	มงจิตติกล์และการจัดการโช่อุปหาแขชิบายได้	pos	11.000		
5	LIS	มองรอบทิศ คิดแบบตอจิตศึกส์	pos	14.000		
6	LIG	เจาะแก่นโซ่อุปหาน	pos	9.000		
7	L17	วิธีแห่งขอจิตศึกต์และโซ่อุปหาน 2	pos	10.000		
8	LIB	วิธีแห่งขอจิตรึกส์และ โซ่อุปพาน	pos	9.000		
9	LI9	คู่มีอการจัดการออจิตศึกล์และการกระจายสิน	pos	4.000		
10	PK1	ธุรศิรมิชีวิต its Alivo	pos	4.000		
11	PK10	ວິຄົແທ່ລະຫນ່ານີຣ The Apple Way	pos	9.000		
12	PK11	แกะ รอบวิธีแห่งโตโบตัว รู่มีอภาคสนาม	pos	7.000		
13	PK12	กอดรหัส DNA โตโยด้า	pos	5.000		
14	PK13	ปรับปรุงการผลิตด้วยแนวกิดแบบลิน	pos	9.000		
15	PK14	Mindset	pos	5.000		
16	PK15	จากคิดได้หย่างไร สุขย่างไรก็คิดได้ด้วย TR	pos	14.000		
17	РК2	ศัณฑ์ระนิคแบรนค์	pos	6.000		
18	РКЗ	ฤร ไทยี สำคัญ	pos	9.000		
19	РК4	บริหารโปรเจ็กฟให้สัมฤทธิ์ผลแบบคายขุดคร	pos	8.000		
20	РК5	ริกิแห่งโตโมด้า The Toyata Way (ปกโหย	pos	6.000		
21	РКБ	เอาศ์ชอร์ต Outsource ใครเก่งสิ่งไหนก็ทำ	pos	5.000		
22	PK7	ศามรถแคลส์	pos	16.000		
23	PK8	วางหมากปรับกลยุทธ์	pos	11.000		
24	PK9	Andy & Mo เชินเขกับผม วิกฤตในโรงทน	pos	14.000		
25	PO1	การวัดสะรรถเส Performance/measur	pos	11.000		
26	PO10	ต่าประสิทธิผลโดยรวมของเครื่องจักร	pos	12.000		
27	PO11	สนที่เป็นมาครฐาน	pos	14.000		
28	PO12	แนวคิดแบบลิน	pos	17.000		
29	PO13	มุ่งสุดิน ด้วยการ Value Stream Mangem	pos	18.000		
30	PO14	Lean Logistics ลงจิตศึกส์แบบลืน	pos	7.000		
31	PO15	การคิดเริงระบบเครื่องมือ	pos	13.000		
32	PO16	ศัมธ์ง Kanban for the Shopflor	pos	11.000		
33	P02	การปะชักวามสุญเปล่า	pos	8.000		
34	POS	การผลิตแบบคืง	pos	6.000		

OEC Computers

Date 01/29/2008

Cont	ínue	Stock	taking		Time 11:04
#	Item No.	Description	Invent, UoM	Oty in Warehouse	Counted in Whee
35	PO4	การผลิตแบบทันเวลาพอดี	pos	6.000	
36	PO5	การผลิตแบบเชลลูลาร์	pos	4.000	
37	POG	การจัดการกระบวนการตามกลัก	pos	10.000	
38	PO7	ไดเซิน	pos	15.000	
39	PO8	การปีองกับกรามผิดพลาด	pos	6.000	
40	PO9	การปรับเปลี่ยนเครื่องจักรอย่างรวดเร็ว	pos	6.000	
Date					
Cour	nted by:				
Sign	ature:				
Insp	ected by:	Date o	f Typing Approva	d:	

การตรวจนับสินค้าวันที่ 16 เดือนกุมภาพันธ์ 2553 OEC Computers

02/16/2008 Date

Stocktaking

14:22

#	Item No.	Description	Invent. UoM	Qty in Warehouse	Counted in Whee
1	L(1	ลอจิกลศึกส์การคลาด	pos	16.000	
2	L12	การจัดการคลังสินกำระดับโลก	pos	17.000	
3	LI3	เหราะจอจิตศึกต่เป็นมากกว่าการขนต่อ	pos	13.000	
4	LI4	ลอจิลดึกส์และการจัดการโช่ญปหาณอธิบายไ	pos	11.000	
5	LI5	มอะรรมเพิศ พิตแบบตรจัดศึกส์	pos	14.000	
6	LIG	เจาะแก่นไข่อุปหาน	pos	9.000	
7	L17	วิถึนฟระอจิตศึกส์และ โซ่อุปพาน 2	pos	10.000	
8	LIB	วิถินห่ามขจิตสิกสุ่นตะ โข่อุปหาน	pòs	9.000	
9	L19	ศูมิอการจัดการออจิตศึกล์และการกระจายสิ	pos	4.000	
10	PK1	ธุรกิจมีชีวิต Its Alivo	pos	4.000	
11	PK10	Shushumlitis The Apple Way	pos	8.000	
12	PK11	แกะ รอบวิถีแห่งโคโยคัว คู่มีอภาคสนาม	pos	7.000	
13	PK12	กอด รพัด DNA โดโมด้า	pos	5.000	
14	PK13	ปรับปรุงการผลิตด้วยแนวก็ตนบบลิน	pos	9.000	
15	PK14	Mindset	pos	5.000	
16	PK15	จากสิดได้หย่างไร สุขย่างไรก็สิตได้ด้วย TR	pos	14.000	
17	PK2	ศันกำเน็ดแบรนด์	pos	6.000	
18	РКЗ	ฤร ไทยี สำคัญ	pos	9.000	
19	PK4	บริหารโปรเจ็กทให้สัมฤทธิ์ผลแบบตาบอดก	pos	8.000	
20	PK5	ริถิแห่งโตโยสำ The Toyata Way (ปกใหย	pos	6.000	
21	РКБ	เอาด์ชอร์ล Outsource ใครเก่งสิ่งไหนกีฬา	pcs	5.000	
22	PK7	ศามรถแคลส์	pos	16.000	
23	PK8	วางหมากปรับกลยุทธ์	pos	9.000	
24	PK9	Andy & Mo เชินเขกับผม วิกฤตในโรงกน	pos	13.000	
25	PO1	การวัดสะรรณะ Performance/measur	pos	5.000	
26	PO10	ค่าประสิทธิผลโดยรวมของเครื่องจัก ร	pos	11.000	
27	PO11	งานที่เป็นมาครฐาน	pos	13.000	
28	PO12	แนวค์คแบบสิน	pos	17.000	
29	PO13	มุ่งสู่มิน ด้วยการ Value Stream Manger	pos	17.000	
30	PO14	Lean Logistics ຂອງໃຫ້ສຶກສໍແນນຄືນ	pos	6.000	
31	PO15	การกิดเริงระบบเครื่องมือ	pos	11.000	
32	PO16	ศัมภัย Kanban for the Shopflor	pos	10.000	
33	PO2	การปะชัดวามสุญเปล่า	pos	6.000	
34	P03	การหรือแบบส์ง	DOS	5.000	

OEC Computers

Whee Code: 01

02/16/2008 Date Time 14:22

Cont	ínue	Stock	taking		
#	Item No.	Description	Invent. UoM	Qty in Warehouse	Counted in Whee
35	PO4	การผธิตแบบทั้งแวลาพอดี	pos	4.000	
36	PO5	การผลิตแบบเชลรูลาร์	pos	2.000	
37	POG	การจัดการกระบวนการสาผกลัก	pos	8.000	
38	PO7	ไดเป็น	pos	14.000	
39	PO8	การบ้องกันความมิดพลาด	pos	5.000	
40	PO9	การปรับเปลี่ยนตรึ่งเจ้กระย่างรวดเร็ว	pos	5.000	
Date					
0					

Signature:

cted by:

Date of Typing Approval:

การตรวจนับสินค้าวันที่ 26 เดือนกุมภาพันธ์ 2553 OEC Computers

02/26/2008 Date

Stocktaking

16:16 Time

ŧ	Item No.	Description	Invent. UoM	Qty in Warehouse	Counted in Whee
1	Li1	ลอจิกสติกล์การคลาด	pos	11.000	
2	LI2	การจัดการคลังสินค้าระดับโลก	pos	12.000	
3	LI3	เพราะออโตศึกสั่งปีแมากกว่าการขามล่ง	pos	12.000	
4	LI4	ลอจิตติกล์และการจัดการโช่อุปหานอริบายได้	pos	6.000	
5	LIS	มองรรณทิต ถือแบบและโตติกล์	pos	14.000	
6	LIG	เขาะแก่นโซ่อุปหาน	pos	9.000	
7	L17	วิถึแฟละอจิตศึกส์และ โปทุปหาน 2	pos	10.000	
8	LIB	วิธีแห่งลอจิตศึกต์และ โช่อุปหาน	pcs	9.000	
9	L19	ศุภิจการจัดการออโตศึกล์และการกระจายสิ	pos	4.000	
10	PK1	อุรกินมีชีวิต Its Alivo	pos	4.000	
11	PK10	Sfust-umbile The Apple Way	pcs	8.000	
12	PK11	แกะ รอบวิถีแห่งโตโบตัว ชุมิฉภาคสนาม	pcs		
13	PK12	กอดรหัส DNA โดโมด้า	pos	3.000	
14	PK13	ปวับประการผลิตด้วยแนวดัดแบบลิน	pos	6.000	
15	PK14	Mindset	pos	4.000	
16	PK15	จากคิดได้หน่างไว สุหน่างไรก็คิดได้ด้วย TR	pos	9.000	
17	PK2	ส้นกำเน็คแบรนด์	pos	6.000	
18	РКЗ	ฤา ไอที สำคัญ	pos	9.000	
19	РК4	บวิหารโปรเจ็กที่ให้สัมฤทธิ์ผลแบบุตาบอดก	pos	8.000	
20	PK5	ริถิแห่งโตโยตำ The Toyata Way (ปกไหย	pos	6.000	
21	РКБ	เอาค์ชอร์ต Outsource ใครเก่งสังไหนกีฬา	pos	5.000	
22	PK7	ตามรถเบคลล์	pos	10.000	
23	PK8	วางหมายไว้บกลยุทธ์	pos	9.000	
24	PK9	Andy & Mo เป็นเขกับผม วิกฤตในโรงทน	pos	8.000	r
25	PO1	การวัดสะรรณะ Performance/measur	pos	4.000	
26	PO10	ต่าประสิทธิผลโดยรวมของเครื่องจักร	pos	6.000	
27	PO11	สามที่เป็นแกดรฐาน	pos	7.000	
28	PO12	ແນວຄືອແບບສິນ	pos	12.000	
29	PO13	มุ่งสู่สิน ด้วยการ Value Stream Mangem	pos	12.000	
30	PO14	Lean Logistics องโตศึกล์แบบอื่น	pos	1.000	
31	PO15	การคิดเร็งระบบเครื่องมือ	pos	8.000	
32	PO16	ศัมธัง Kanban for the Shopflor	pos	10.000	
33	PO2	การปะชักวามสุดแปล่า	pos	6.000	
34	PO3	การผลิตแบบดึง	pos	5.000	

OEC Computers

Whee Code:

01

Date 02/26/2008 16:16 Time

Continue		Stock		Time 16:16	
#	Item No.	Description	Invent, UoM	Qty in Warehouse	Counted in Whee
35	PO4	การผลิตแบบทันเวลาพอดี	pos	4.000	
36	PO5	การผลิตแบบเชลอูลาร์	pos	2.000	
37	POG	การจัดการกระบวนการตามกลัก	pos	8.000	
38	PO7	ไดเชิน	pos	11.000	
39	PO8	การป้องกับความผิดพลาด	pos	5.000	
40	PO9	การปรับเปลี่ยนครื่องจักระย่างรวดเร็ว	pos	5.000	
Date					

Counted by:

Signature:

cted by:

Date of Typing Approval:

การตรวจนับสินค้าวันที่ 15 เดือนมีนาคม 2553 OEC Computers

Date 03/15/2008

Stocktaking

11:52 Time

Whe	se Code: 01				
Wh	se Name: General	Warehouse			
#	Item No.	Description	Invent, UoM	Qty in Warehouse	Counted in Whee
1	ĹII	ลอจิกลศึกส์การคลาด	pos	9.000	
2	L12	การจัดการคลิงสินค้าระดับโลก	pos	8.000	
3	LI3	เพราะลอจิตศึกส์เป็นมากกว่าการขนส่ง	pos	7.000	
4	LI4	ลอจิตศึกส์และการจัดการโช่อุปหานอริบายได	pos	6.000	
5	LIS	มอะรรณทิศ ติดแบบรอจิตดีกล์	pos	7.000	
6	LIG	เจาะแก่นโซ่อุปหาน	pos	7.000	
7	L17	วิธีแห่งขอจิตศึกส์และ โซ่อุปหาน 2	pos	6.000	
8	LIB	วิถินพ่าลขจิตศึกส์และ โซ่อุปหาน	pòs	6.000	
9	LI9	สมัอการจัดการออจิตสึกส์และการกระจายสิน	pos	4.000	
10	PK1	รุงกิจมีชีวิต Its Alivo	pos	4.000	
11	PK10	Sifuviauminitie The Apple Way	pos	8.000	
12	PK11	แกะ รอบวิธีแห่งโตโบตัว รู่มีอภาคสนาม	pos		
13	PK12	กอดรหัส DNA โดโมด้า	pos	3.000	
14	PK13	ປຈັບປຽະກາງເເລືອອ້າຍແນວຄືອແບບລົນ	pos	6.000	
15	PK14	Mindset	pos	4.000	
16	PK15	จากคิดได้หย่างไร สุขย่างไรก็คิดได้ด้วย TR	pos	9.000	
17	РК2	ศันทำเนิดแบรนด์	pos	6.000	
18	РКЗ	ฤา ไซฟี สำคัญ	pos	9.000	
19	РК4	บวิหารโปรเจ็กทให้สัมฤทธิ์ผลแบบตามอดก	pcs	8.000	
20	РК5	วิธีแห่งโตโบสำ The Toyata Way (ปกไหน	pos	6.000	
21	РКС	เอาค์ชอร์ต Outsource ใครเก่งสิ่งไหนก็ทำ	pos	5.000	
22	PK7	ศามรรณคลส์	pos	10.000	
23	РКВ	วางหมากปรับกลยุทธ์	pos	9.000	
24	PK9	Andy & Mo เป็นเขกับผม วิกฤตในโรงทน	pos	8.000	
25	PO1	การวัดสะเรรถเช Performance/measur	pos	4.000	
26	PO10	ต่าประสิทธิผลโดยรวมของเครื่องจัก ร	pos	6.000	
27	PO11	สนที่เป็นมาครฐาน	pos	7.000	
28	PO12	แนวคิดแบบลิน	pos	12.000	
29	PO13	มุ่งสุดิน ด้วยการ Value Stream Mangem	pos	12.000	
30	PO14	Lean Logistics อองิตศึกส์แบบอื่น	pos	1.000	
31	PO15	การศึคเชิงระบบเครื่องมือ	pos	8.000	
32	PO16	ศัมษ์ง Kanban for the Shopflor	pos	10.000	
33	PO2	การปลขึดวามสุญเปล่า	pos	6.000	
34	POS	การผลิตแบบคือ	pos	5.000	

OEC Computers

03/15/2008 Date 11:52 Time

#	Item No.	Description	Invent, UoM	Oty in Warehouse	Counted in Whee
35	PO4	การผลิตแบบทันเวลาพอดี	pos	4.000	
36	PO5	การผลิตแบบเชลลูลาร์	pos	2.000	
37	POG	การจัดการกระบวนการตามกลัก	pos	8.000	
38	PO7	ไดเซิน	pos	11.000	
39	POB	การบ้องกันความผิดพลาด	pos	5.000	
40	PO9	การปรับเปลี่ยนครื่องจักรอย่างรวดเร็ว	pos	5.000	

Stocktaking

Continue

Date of Typing Approval:
การตรวจนับสินค้าวันที่ 31 เดือนมีนาคม 2553 OEC Computers

03/31/2008 Date

Stocktaking

17:02 Time

Whse Name: General Warehouse						
#	Item No.	Description	Invent. UoM	Qty in Warehouse	Counted in Whee	
1	LII	ลอริกลศึกส์การคลาค	pos	6.000		
2	LI2	การจัดการคลังสินค้าระดับโลก	pos	8.000		
3	LI3	เพราะลอจิตศึกสี่เป็นมากกว่าการขนส่ง	pos	7.000		
4	LI4	ลอจิตติกต์และการจัดการโข่อุปหานอธิบายได้	pos	3.000		
5	LI5	มองรอบพิศ กิดแบบตองิตศึกส์	pos	7.000		
6	LIG	เจาะแก่นโซ่ซุปหาน	pos	7.000		
7	L17	รถิแฟเลอจิตลึกส์และโซ่อุปทาน 2	pos	6.000		
8	LIB	รถึแห่งลอจิตศึกต์และ โซ่อุปทาน	pos	6.000		
9	L19	ศุมีอการจัดการลอจิตศึกส์และการกระจายสิง	pos	4.000		
10	PK1	อุรกิจมีชีวิต Its Alive	pos	4.000		
11	PK10	รถิแฟลแซนเปล The Apple Way	pos	5.000		
12	PK11	แกะ รถขวิถีแห่งโตโยค้า ซุ่มีนภาคตนาม	pcs			
13	PK12	ถอดรพัฒ DNA โดโยด้า	pos	3.000		
14	PK13	ปรับปรุงการผลิตด้วยแนวตัดแบบสิน	pos	6.000		
15	PK14	Mindset	pos	4.000		
16	PK15	จากคิดได้หย่างไร สู่หย่างไรก็คิดได้ด้วย TR	pos	4.000		
17	РК2	สันกำเนิดแบรนด์	pos	6.000		
18	РКЗ	ฤา ไตที สำคัญ	pos	9.000		
19	РК4	บวัหารโปรเจ็กทให้สัมฤทธิ์ผลแบบตาบอดก	pos	8.000		
20	РК5	รถิแห่งโตโยต่า The Toyata Way (ปกใหย	pos	5.000		
21	РКБ	เขาด์ชอร์ต Outsource ใครเก่งตั้งไหนก็ทำ	pos	4.000		
22	PK7	ตามรอบคลส์	pos	5.000		
23	PK8	วาเหมากปรับกลยุทธ์	pos	3.000		
24	PK9	Andy & Mo เป็นเขกับผม วิกฤคในโรงทน	pos	8.000		
25	PO1	การวัดสมรรถนะ Performance/measur	pos	4.000		
26	PO10	ต่าประสิทธิผลโดยรวมของเครื่องจักร	pos	6.000		
27	P011	สารที่เป็นมาตรฐาน	pos	4.000		
28	PO12	แนวคิดแบบสิน	pos	8.000		
29	PO13	ฟุตุดิน ด้วยการ Value Stream Mangem	pos	9.000		
30	PO14	Lean Logistics องใดศึกล์แบบอื่น	pos	1.000		
31	PO15	การก็คเริงระบบเครื่องโอ	pos	5.000		
32	PO16	ศัมบัง Kanban for the Shopflor	pos	5.000		
33	PO2	การปะชักวามสุดแปล่า	pos	3.000		
34	P03	การผลิตแบบตั้ง	pos	5.000		

OEC Computers

Date 03/31/2008 Time 17:02

Continue		Stockta		Time 17:02	
#	Item No.	Description	Invent. UoM	Qty in Warehouse	Counted in Whee
35	PO4	การผลิตแบบทันเวลาพอดี	pos	4.000	
36	PO5	การผลิตแบบเชลอูลาร์	pos	2.000	
37	PO6	การจัดการกระบวนการตามกลัก	pos	4.000	
38	PO7	ไดเชิน	pos	3.000	
39	PO8	การปีองกันความผิดพลาด	pos	5.000	
40	PO9	การปรับเปลี่ยนครื่องจักระย่างรวดเร็ว	pos	5.000	
Date					

od by

Signature

Inspected by: Date of Typing Approval: 200

การตรวจนับสินค้าวันที่ 30 เดือนเมษายน 2553 **OEC Computers**

Date 04/30/2008 Time 16:56

Stocktaking

Whee Code: 01 Whee Name: General Warehouse

#	Item No.	Description	Invent. UoM	Qty in Warehouse	Counted in Whee
1	LII	ลอจิกลดีกล์การคลาด	pos	3.000	
2	L12	การจัดการคลังสินกำระดับโลก	pos	3.000	
3	LI3	เพราะลอจิตศึกส์เป็นมากกว่าการขนต่ะ	pos	4.000	
4	LI4	ตอจิตติกส์และการจัดการโช่อุปหานอธิบายไจ	pos	3.000	
5	LI5	มองรรมเพิศ คิดแบบตอจิตศึกส์	pos	4.000	
6	LIG	เจาะแก่นโซ่อุปหาน	pos	3.000	
7	L17	วิถึแห่เลอจิตศึกต์และโซ่อุปหาน 2	pos	3.000	
8	LIB	วิธีแห่งขอจิตศึกส์และ โซ่อุปทาน	pos	3.000	
9	L19	คุ่มีอการจัดการออจิตศึกล์และการกระจายสิง	pos		
10	РК1	อุรกิจมีชีวิต Its Alivo	pos	2.000	
11	PK10	Shuviaumlitis The Apple Way	pos	2.000	
12	РКИ	นกะ รอบวิถิแห่งโตโบดัว อุ่มีอภาคตนาม	pos		
13	PK12	กอดรหัส DNA โดโมด้า	pos	3.000	
14	PK13	ປ່ວັນປ່ຽະກາງສະສິດສົ່ວຍແພວສັດແບບສິນ	pos	3.000	
15	PK14	Mindset	pos	3.000	
16	PK15	รากคิดได้หย่างไร สุ่งย่างไรก็คิดได้ด้วย TR	pos	4.000	
17	РК2	ศันกำเนิดแบรนด์	pos	3.000	
18	РКЗ	ฤว ไอที สำคัญ	pos	9.000	
19	РК4	บริหารโปรเจ็กทให้สัมฤทธิ์ผลแบบตาบอดก	pos	4.000	
20	РК5	วิธีแห่งโคโยล้า The Toyata Way (ปกโหย	pos	4.000	
21	РКБ	เอาค์ขอร์ต Outsource ใครเก่งสิ่งไหนก็ทำ	pos	4.000	
22	PK7	ตามวรณคลส์	pos	4.000	
23	PK8	วางหมากปรับกลยุทธ์	pos	3.000	
24	PK9	Andy & Mo เชินเขกับผม วิกฤตในโรงทน	pos	3.000	
25	PO1	การวัดสะรรถนะ Performance/measur	pos	3.000	
26	PO10	ต่าประสิทธิผลโดยรวมของเครื่องจักร	pos	3.000	
27	P011	สนที่เป็นมาครฐาน	pos	4.000	
28	PO12	แนวคิดแบบดีน	pos	4.000	
29	PO13	มุ่งสุดีน ด้วยการ Value Stream Mangem	pos	4.000	
30	PO14	Lean Logistics ลอจิตศึกส์แบบลืน	pos	1.000	
31	PO15	การคิดเริงระบบเครื่องมือ	pos	3.000	
32	PO16	ศัมบัง Kanban for the Shopflor	pos	4.000	
33	PO2	การปะชัดวามสุญเปล่า	pos	3.000	
34	PO3	การผลิตแบบตั้ง	pos	4.000	

OEC Computers

Date 04/30/2008 Time 16:56

Continue		Stocktaking			Time	16:56
#	Item No.	Description	Invent. UoM	Oty in Warehouse	Counted	in Whee
35	PO4	การผลิตแบบทันเวลาพอดี	pos	3.000		
36	PO5	การผลิตแบบเชลลูลาร์	pos	2.000		
37	POG	การจัดการกระบวนการตามกลัก	pos	3.000		
38	PO7	ไคเซิน	pos	3.000		
39	PO8	การมีองกับความผิดพลาด	pos	3.000		
40	PO9	การปรับเปลี่ยนเครื่องลักรอย่างรวดเร็ว	pos	3.000		
Date						

Counted by:

Signature:

Inspected by:

Date of Typing Approval:

201

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – นามสกุล ประวัติการศึกษา

นางสาวกฤษฎิมา เบญจประภาพร ระดับปริญญาตรี มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ (สาขาอุตสาหกรรมท่องเที่ยว) มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา กรุงเทพมหานคร

ประวัติการทำงาน

เริ่มต้นทำงานในปี พ.ศ. 2547 – 2551 บริษัทโชคทวีทัวร์ จำกัด ในปี พ.ศ. 2551 - 2552 การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) ฝ่ายบำรุงรักษาไฟฟ้า (บฟ.) แผนก กองวางแผนและบริการ (หวบฟ.-ฟ.) ตำแหน่ง ลูกจ้างชั่วกราว