

ห้องสมุดงานวิจัย สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ



247810



การวางแผนและควบคุมวัสดุโดยใช้ระบบ SAP BUSINESS ONE  
: กรณีศึกษาบริษัทผลิตสื่อสิ่งพิมพ์

MATERIALS PLANNING AND CONTROL USING SAP BUSINESS ONE  
: A CASE STUDY OF A PRINTING COMPANY

กฤษฎิมา เบลูจประภาพร

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต  
สาขาวิชาการจัดการห่วงโซ่อุปทานแบบบูรณาการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยสุรนารี  
ณ นครราชสีมา

พ.ศ. 2554

600252204

ห้องสมุดงานวิจัย สำนักงานคณะกรรมการการวิจัยแห่งชาติ



**การวางแผนและควบคุมวัสดุโดยใช้ระบบ SAP Business One  
: กรณีศึกษาบริษัทผลิตสิ่งพิมพ์**



**กฤษฎิมา เบลูจประภาพร**

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต  
สาขาวิชาการจัดการโซ่อุปทานแบบบูรณาการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์

พ.ศ. 2554

**Materials Planning and Control using SAP Business One  
: A Case Study of a Printing Company**

**KRITTIMA BENJAPRAPORN**

**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**



## ใบรับรองวิทยานิพนธ์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์

ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต

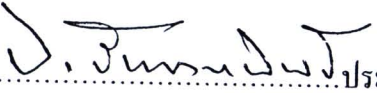
หัวข้อวิทยานิพนธ์      การวางแผนและควบคุมวัสดุโดยใช้ระบบ SAP Business One :  
กรณีศึกษา บริษัทผลิตสื่อสิ่งพิมพ์

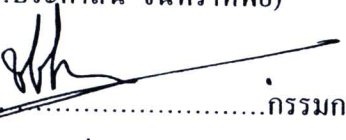
เสนอโดย                      กฤษฎิมา เบญจประภาพร

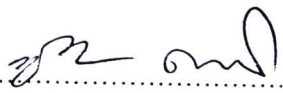
สาขาวิชา                      การจัดการโซ่อุปทานแบบบูรณาการ

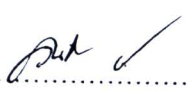
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์      ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ชัชพล มงคลิก

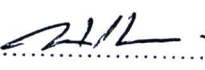
ได้พิจารณาเห็นชอบโดยคณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์แล้ว

  
..... กรรมการ  
(อาจารย์ ดร. ประสาสน์ จันทราทิพย์)

  
..... กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ชัชพล มงคลิก)

  
..... กรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ ดร. ยุทธชัย บรรเทงจิตร)

  
..... กรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ ดร. วันชัย ริจิรวนิช)

  
..... กรรมการ  
(อาจารย์ ดร. พสุ โลหารชุน)

บัณฑิตวิทยาลัยรับรองแล้ว

  
..... คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย  
(รองศาสตราจารย์ ดร. ธนิตา จิตรน้อมรัตน์)

วันที่ 20 เดือน 1 เมษายน พ.ศ. 2564

หัวข้อวิทยานิพนธ์	การวางแผนและควบคุมวัสดุโดยใช้ระบบ SAP Business One กรณีศึกษาบริษัทผลิตสิ่งพิมพ์
ชื่อผู้เขียน	กฤษฎิมา เบญจประภาพร
อาจารย์ที่ปรึกษา	ผศ. ดร. ชัชพล มงคลิก
สาขาวิชา	การจัดการโซ่อุปทานแบบบูรณาการ
ปีการศึกษา	2553

### บทคัดย่อ

247810

ในสถานะการณปัจจุบันธุรกิจประเภทสิ่งพิมพ์ทางด้านซัพพลายเชนและโลจิสติกส์ มีผู้ให้ความสนใจศึกษามากขึ้น อีกทั้งสถาบันการศึกษาทั้งภาครัฐและเอกชนนำมาเป็นส่วนหนึ่งของสาขาหรือวิชาเรียนในระดับอุดมศึกษา ทำให้มีผู้สนใจกว้างขวางอย่างแพร่หลายขึ้นจากเดิม จึงเป็นแรงผลักดันส่งเสริมให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่ที่สนใจผลิตสินค้าทางด้านนี้เพิ่มมากขึ้น อาทิ เช่น หนังสือพิมพ์ และพ็อกเก็ตบุ๊ก ส่งผลให้ผู้ผลิตมีการแข่งขันและผลิตสินค้าไว้เพื่อจัดเก็บสินค้า กักตุนไว้ เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งในช่วง 2 ปีที่ผ่านมาได้มีการสั่งซื้อสินค้า ผ่านเว็บไซต์โดยตรงกับบริษัท ไม่ผ่านร้านหนังสือหรือตัวแทนจำหน่าย ทำให้บริษัทจะต้องมี นโยบายสั่งสินค้าประเภทหนังสือและพ็อกเก็ตบุ๊กมาไว้ในคลังสินค้า เพื่อเป็นบริการเสริมให้กับ ลูกค้า แต่กลับได้ส่งผลกระทบต่อบริษัท ทำให้เกิดปัญหาเรื่องต้นทุนมูลค่าสินค้าคงคลังทางด้าน ประเภทหนังสือและพ็อกเก็ตบุ๊กที่มีมูลค่าสูงขึ้นในช่วงที่ผ่านมา ซึ่งการศึกษาวิจัยได้นำการวางแผน และควบคุมสินค้าโดยใช้ระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) โปรแกรม SAP Business One ซึ่งส่งผลให้กระบวนการจัดจำหน่าย และกระบวนการจัดการสินค้าคงคลังและคลังสินค้าใช้เวลาในการดำเนินงานที่ลดลง ทำให้สามารถช่วยแก้ไขปัญหามูลค่าสินค้าคงคลังของบริษัทที่สูงขึ้นใน ที่ผ่านมานั้น ลดลงเป็นลำดับ ไม่กระทบต่อการวางแผนการจัดเก็บสินค้าไว้เพื่อจัดจำหน่ายในกับ ลูกค้า อีกทั้งทำให้ข้อมูลทางด้านสินค้าคงคลังมีความถูกต้องแม่นยำมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

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% และยอดมูลค่าสินค้าคงคลังลดลง 54.76% เมื่อเทียบมูลค่าสินค้าคงคลังต้น งวดก่อนการใช้โปรแกรมในเดือนกันยายน 2552 กับมูลค่าสินค้าคงคลังต้นงวดหลังการใช้ โปรแกรมในเดือนพฤษภาคม 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

**247810**

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

## กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลงได้ด้วยความช่วยเหลือจากคณาจารย์ภาควิชาการจัดการ ใช้อุปทานแบบบูรณาการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งขอขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์ดร. ชัชพล มงคลิก อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์เป็นอย่างสูง ซึ่งคอยให้คำปรึกษา ตลอดจนแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ ด้วยความละเอียดถี่ถ้วนและเอาใจใส่ด้วยดีเสมอมา รวมทั้งขอขอบพระคุณ คุณอุษา จิรอนันตกุล ตำแหน่ง Channel Sales Manager ของบริษัท SAP (Thailand) Ltd. ที่ให้คำปรึกษาแนะนำและอนุเคราะห์ซอฟต์แวร์โปรแกรม SAP Business One อันเป็นส่วนสำคัญที่มีประโยชน์อย่างมากในการนำมาใช้ประกอบวิทยานิพนธ์ครั้งนี้ และการศึกษาครั้งนี้จะเสร็จสมบูรณ์มิได้หากขาดข้อมูลและความร่วมมือจากพนักงานบริษัทในการทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้

ท้ายสุดนี้ขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดา และครอบครัว เป็นอย่างสูง ที่คอยให้กำลังใจ และคอยสนับสนุนในทุกเรื่องอย่างดีเสมอมา และขอขอบคุณสำหรับผู้ที่เกี่ยวข้องกับตัวข้าพเจ้าทุกๆ ท่านที่มีส่วนช่วยเป็นแรงผลักดันให้สามารถประสบความสำเร็จในครั้งนี้

กฤษฎิมา เบลูจประภาพร

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ฉ
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	ง
กิตติกรรมประกาศ.....	จ
สารบัญตาราง.....	ช
สารบัญภาพ.....	ฉ
บทที่	
1. บทนำ.....	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของงานวิจัย.....	3
1.3 ขอบเขตของงานวิจัย.....	3
1.4 ขั้นตอนในการทำงานวิจัย.....	3
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	4
1.6 รายละเอียดของปัญหา.....	4
2. แนวคิดทฤษฎีและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	10
2.1 แนวคิด และทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง.....	10
2.2 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	25
3. ระเบียบวิธีการดำเนินงานวิจัย.....	27
3.1 ประวัติความเป็นมาของบริษัท.....	27
3.2 ผลิตภัณฑ์.....	28
3.3 ขั้นตอนและกระบวนการดำเนินการ.....	30
4. ผลการศึกษา.....	166
4.1 ขั้นตอนกระบวนการจัดจำหน่าย.....	166
4.2 ขั้นตอนกระบวนการเบิกสินค้า.....	170
4.3 ขั้นตอนกระบวนการตรวจนับสินค้า.....	174
4.4 มูลค่าสินค้าคงคลัง.....	177



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 มกราคม 2553 ถึง เดือนเมษายน 2553 (หลังการปรับปรุง) .....	187
ภาคผนวก ข สรุปยอดการตรวจนับสินค้าแต่ละเดือน(Stocktaking) ระยะเวลา 4 เดือนตั้งแต่เดือนมกราคม 2553 ถึง เดือนเมษายน 2553 (หลังการปรับปรุง) .....	194
ประวัติผู้เขียน.....	202

## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
3.1 Location Code ของสินค้าประเภทหนังสือ โลจิสติกส์ และโซ่อุปทาน (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 และหลังการปรับปรุง.....	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 ผลการเปรียบเทียบกระบวนการตรวจนับสินค้าก่อนการปรับปรุง และหลังการปรับปรุง.....	176
4.10 ผลสรุปรายละเอียดของมูลค่าสินค้าคงคลังตั้งแต่เดือนกันยายน 2552 ถึง เดือน พฤษภาคม 2553.....	178

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1.1 มูลค่ายอดขายสินค้า มูลค่าคงคลังต้นงวด มูลค่าสินค้าคงคลัง ปลายงวดมูลค่ายอดการจัดซื้อสินค้าคงคลังและมูลค่าสินค้าชำระ ในระยะเวลา 4 เดือน.....	6
1.2 เวลาเฉลี่ย 8 ขั้นตอนหลักในกระบวนการจัดจำหน่ายจากการสั่งซื้อ 47 ครั้ง.....	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 การดำเนินธุรกิจแบบเดิมและการดำเนินธุรกิจหลังใช้ระบบ ERP.....	16
2.6 การรวมระบบงานแบบ Real Time ของระบบ ERP.....	17
2.7 ระบบ ERP มีฐานข้อมูล (Database) แบบสมุดบัญญัติ.....	17
2.8 ห่วงโซ่ของมูลค่า (Value Chain) .....	18
2.9 กระบวนการจัดการ โลจิสติกส์.....	21
2.10 การดำเนินการจัดการ 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 รายการหน้าหลักของโปรแกรม SAP Business One.....	32
3.5 แถบเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาโปรแกรม SAP Business One.....	33
3.6 ขั้นตอนในกระบวนการจัดสินค้าคงคลังและคลังสินค้า.....	34
3.7 ขั้นตอนการทำ Item Master (ข้อมูลหลักและรายละเอียดสินค้า) .....	35

## สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพที่	หน้า
3.8 การเลือกรายการ Inventory.....	36
3.9 การเลือกรายการ Item Master Data.....	36
3.10 การบันทึกข้อมูลทั่วไปของสินค้า (General) .....	37
3.11 การบันทึกข้อมูลจัดซื้อสินค้า (Purchase Data) เลือกรายละเอียดของผู้ผลิตเดิมที่มีอยู่.....	38
3.12 การบันทึกข้อมูลการจัดซื้อสินค้า (Purchase Data) .....	39
3.13 การบันทึกข้อมูลการขายสินค้า (Sales Data).....	40
3.14 การบันทึกข้อมูลการคลังสินค้า (Inventory Data) .....	41
3.15 รายละเอียดคลังสินค้าใน List of Warehouse.....	42
3.16 การเพิ่มข้อมูลคลังสินค้าใน Warehouse Setup.....	43
3.17 บันทึกข้อมูลด้านการวางแผน (Planning Data) .....	44
3.18 ขั้นตอนการรับสินค้า 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 เครื่องคิดเลขในการคำนวณจำนวนสินค้าในการรับสินค้า.....	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

## สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพที่	หน้า
3.33 การพิมพ์จำนวนสินค้าที่เบิกจริง.....	54
3.34 เครื่องคิดเลขในการคำนวณจำนวนสินค้าในการเบิกสินค้า.....	55
3.35 ข้อความเตือนก่อนการบันทึกข้อมูลใหม่ทุกครั้ง.....	56
3.36 ขั้นตอนการถ่ายโอนสินค้า Inventory Transfer.....	56
3.37 การเลือกรายการ Inventory.....	57
3.38 การเลือกรายการ Inventory Transaction.....	58
3.39 การเลือกรายการ Inventory Transfer.....	58
3.40 การเลือกข้อมูล Business Partners ที่มีอยู่ในระบบ.....	59
3.41 การเลือกประเภทข้อมูลใหม่ของ Business Partners Master Data.....	60
3.42 การเลือกกลุ่มของ Business Partners Master Data.....	61
3.43 การสร้างกลุ่มใหม่ของ Business Partners Master Data.....	61
3.44 บันทึกข้อมูลทั่วไป (General) ใน Business Partners Master Data.....	62
3.45 การเลือกประเภทผู้จัดจำหน่ายใน Business Partners Master Data.....	63
3.46 การสร้างประเภทผู้จัดจำหน่ายใหม่ใน Business Partners Master Data.....	63
3.47 บันทึกข้อมูลบุคคลที่ติดต่อ (Contact Persons) ใน Business Partners Master Data.....	64
3.48 บันทึกข้อมูลสถานที่ติดต่อ (Addresses) ในส่วนการจัดส่งเอกสาร (Bill to).....	65
3.49 บันทึกข้อมูลสถานที่ติดต่อ (Addresses) ในส่วนการจัดส่งสินค้า (Ship to) .....	65
3.50 การเลือกระยะเวลาในการชำระเงินใน Business Partners Master Data.....	66
3.51 บันทึกข้อมูลการชำระเงินใน Business Master Data.....	67
3.52 ช่วงเวลาการชำระเงินใน Payment Terms-Set up.....	67
3.53 รูปแบบการชำระเงินใน Payment Terms-Set up.....	68
3.54 ส่วนลดเมื่อชำระเงินด้วยเงินสดใน Payment Terms-Set up.....	69
3.55 บันทึกข้อมูลใน Payment Terms-Setup.....	69
3.56 รายละเอียดธนาคารใน List of Banks.....	70

## สารบัญภาพ (ต่อ)

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

## สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพที่	หน้า
3.82 การเลือกช้อนจำนวนสินค้าเพื่อใช้ในการตรวจนับด้วยพนักงาน.....	88
3.83 เครื่องหมายแสดงการตรวจนับสินค้าในบางรายการแล้ว.....	89
3.84 ข้อมูลหลักรายการสินค้าใน 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) ใน Business Partners Master Data.....	101
3.101 บันทึกข้อมูลสถานที่ติดต่อ (Addresses) ในส่วนการจัดส่งเอกสาร(Bill to) .....	102
3.102 บันทึกข้อมูลสถานที่ติดต่อ(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

## สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพที่	หน้า
3.106 รูปแบบการชำระเงินใน Payment Terms-Set up.....	105
3.107 ส่วนลดเมื่อชำระเงินด้วยเงินสดใน Payment Terms-Set up.....	106
3.108 บันทึกข้อมูลใน Payment Terms-Set up.....	106
3.109 รายละเอียดธนาคารใน 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 การค้นหาใบเสนอราคาจากข้อมูลลำดับแรกใน Sales Quotation.....	119
3.127 การค้นหาใบเสนอราคาจากข้อมูลลำดับท้ายหรือล่าสุดใน 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



## สารบัญภาพ (ต่อ)

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 ข้อมูลรายละเอียดใบเสนอราคา เพื่อทำใบสั่งซื้อสินค้า.....	126
3.140 การแก้ไขหรือเพิ่มเติมจำนวนสินค้าที่ต้องการทำใบสั่งซื้อสินค้า.....	127
3.141 เครื่องคิดเลขในการคำนวณจำนวนสินค้าในใบสั่งซื้อสินค้า.....	127
3.142 ข้อมูลและสถานะของรายการสินค้าที่ต้องการทำใบสั่งซื้อสินค้า.....	128
3.143 ข้อความเตือนก่อนการบันทึกข้อมูลใหม่ทุกครั้ง.....	129
3.144 การส่งปริ๊นเอกสารใบสั่งซื้อสินค้า.....	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 รายละเอียดลูกค้าและจำนวนการสั่งซื้อสินค้าในช่วงที่ผ่านมา.....	135
3.153 รายละเอียดการสั่งซื้อสินค้าในช่วงที่ผ่านมา.....	135
3.154 รายละเอียดข้อมูลหลักใบสั่งซื้อ.....	136
3.155 ข้อมูลหลักของลูกค้าใน Business Partners Master Data.....	137
3.156 การส่งปริ๊นเอกสารรายงานสรุปลูกค้าใน Sales Report.....	137
3.157 หน้าจอ Sales Analysis Report- Selection Criteria ประเภท Item.....	138

## สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพที่	หน้า
3.158 การเลือกค้นหารายการสินค้าที่ต้องการใน List of Item.....	139
3.159 รายละเอียดสินค้าและจำนวนสินค้าที่มีการสั่งซื้อสินค้าในช่วงที่ผ่านมา.....	139
3.160 รายละเอียดสินค้าที่สั่งซื้อในช่วงที่ผ่านมา.....	140
3.161 รายละเอียดข้อมูลหลักใบสั่งซื้อ.....	141
3.162 ข้อมูลหลักของสินค้าใน Item Master Data.....	141
3.163 การสั่งปริ้นเอกสารรายงานสรุปสินค้าใน 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 รายละเอียดพนักงานขายและยอดขายสินค้าในช่วงที่ผ่านมา.....	144
3.167 รายละเอียดพนักงานขายในช่วงที่ผ่านมา.....	145
3.168 รายละเอียดข้อมูลหลักใบสั่งซื้อ.....	145
3.169 ข้อมูลหลักของลูกค้าใน Business Partners Master Data.....	146
3.170 การสั่งปริ้นเอกสารรายงานสรุปพนักงานขายใน 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 แผนภูมิการไหลการเบิกสินค้าของแผนกคลังสินค้า (ก่อนการปรับปรุง) .....	154
3.180 แผนภูมิการไหลการเบิกสินค้าของแผนกคลังสินค้า (หลังการปรับปรุง) .....	155
3.181 Lay Out ของขั้นตอนการตรวจนับสินค้าของแผนกคลังสินค้า.....	156

## สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพที่	หน้า
3.182 แผนภูมิการไหลการตรวจนับสินค้าของแผนกคลังสินค้า (ก่อนการปรับปรุง) .....	157
3.183 แผนภูมิการไหลการตรวจนับสินค้าของแผนกคลังสินค้า (หลังการปรับปรุง) .....	158
3.184 Lay Out ของขั้นตอนการจัดจำหน่ายสินค้าของแผนกจัดจำหน่าย.....	159
3.185 แผนภูมิการไหลการจัดจำหน่ายสินค้าของแผนกจัดจำหน่าย (ก่อนการปรับปรุง) .....	160
3.186 แผนภูมิการไหลการจัดจำหน่ายสินค้าของแผนกจัดจำหน่าย (หลังการปรับปรุง) .....	161
3.187 การกำหนด Location Code.....	162
3.188 การกำหนด Lay Out ของคลังสินค้า.....	165
4.1 เวลาเฉลี่ย 8 ขั้นตอนหลักในกระบวนการจัดจำหน่าย (หลังการปรับปรุง) .....	166
4.2 เวลาเฉลี่ย 5 ขั้นตอนหลักในกระบวนการเบิกสินค้า (หลังการปรับปรุง) .....	170
4.3 เวลาเฉลี่ย 7 ขั้นตอนหลักในกระบวนการตรวจนับสินค้า (หลังการปรับปรุง). .....	174
4.4 มูลค่ายอดขายสินค้า มูลค่าสินค้าคงคลังต้นงวด มูลค่าสินค้าคงคลังปลายงวดมูลค่ายอดการจัดซื้อสินค้าคงคลัง และมูลค่าสินค้าชำรุดก่อนและหลังการใช้โปรแกรม SAP Business One.....	179