

หัวข้อวิทยานิพนธ์	การพยากรณ์อุปสงค์สำหรับการจัดการสินค้าคงคลังที่เหมาะสม กรณีศึกษาธุรกิจสารกำจัดศัตรูพืช Demand Forecast for Optimal Inventory Management Case Study: Insecticide Business
ชื่อผู้เขียน	นายพันธุ์เอก ยิ่งเจริญพรเลิศ Mr.PUNAKE YINGCHAROENPORNLERT
แผนกวิชา/คณะ	สาขาการบริหารเทคโนโลยี วิทยาลัยนวัตกรรมการศึกษามหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์	รองศาสตราจารย์ ดร.วุฒิ์ พนมยงค์
ปีการศึกษา	2550

บทสรุป

การพัฒนาและสร้างเสริมความสามารถในการแข่งขันให้กับธุรกิจจำหน่ายสารกำจัดศัตรูพืช ถือว่ามีความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศไทย เนื่องจากสินค้าเกษตรเป็นรากฐานที่สำคัญของประเทศไทย ทั้งนี้ ตามนโยบายของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งประเทศไทย ฉบับที่ 10 โดยสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ได้เน้นการเพิ่มศักยภาพธุรกิจที่เป็นพื้นฐานและเป็นผลิตภัณฑ์ที่ประเทศไทยมีความชำนาญ โดยให้การสนับสนุนภาคเกษตรกรรมเป็นหลัก เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันในเวทีโลก ซึ่งมีคู่แข่งที่สำคัญเกิดขึ้นใหม่ เช่น เวียดนาม จีน เป็นต้น การยกระดับธุรกิจภาคการเกษตรนั้นต้องอาศัยปัจจัยหลายประการ ทั้งสภาพพื้นที่สำหรับการเพาะปลูก เมล็ดพันธุ์และพันธุ์พืชที่ใช้ในการเพาะปลูก รวมทั้งปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น ดินฟ้าอากาศ และภัยธรรมชาติต่างๆ ที่จะทำลายผลผลิตทางการเกษตร และปัจจัยที่มีความสำคัญที่ต้องมีการควบคุม คือ ภัยจากศัตรูพืช ได้แก่ แมลง หนอน เพลี้ย วัชพืช ฯลฯ ซึ่งปัจจัยเหล่านี้จะทำลายผลผลิตทางการเกษตร ถ้าไม่มีการควบคุมและป้องกัน ทางเลือกหนึ่งของเกษตรกรในการป้องกันศัตรูพืชคือใช้สารกำจัดศัตรูพืช เพื่อป้องกันและทำลายศัตรูพืช ก่อนที่ศัตรูพืชเหล่านั้นจะทำลายผลผลิตทางการเกษตรเสียหาย ดังนั้นธุรกิจการจำหน่ายสารกำจัดศัตรูพืช จึงเป็นพื้นฐานที่สำคัญในการสร้างประสิทธิภาพและเพิ่มผลผลิตทางการเกษตร ซึ่งปัจจุบันมีร้านค้าปลีกจำหน่ายสารกำจัดศัตรูพืชเกิดขึ้นมากมายทั่วประเทศไทย

เนื่องจากสารกำจัดศัตรูพืชเป็นสินค้าที่ต้องได้รับการตอบสนองอย่างรวดเร็ว เพราะการกำจัดศัตรูพืชเป็นกิจกรรมที่เร่งด่วน ถ้าไม่มีการกำจัดหรือป้องกันศัตรูพืชอย่างเร่งด่วน จะทำให้ผลิตผลทางการเกษตรเสียหาย และยังทำให้ผลผลิตทางการเกษตรราคาตกต่ำเนื่องจากคุณภาพไม่ดี ดังนั้น การตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็วจึงเป็นสิ่งสำคัญ ความสามารถในการตอบสนองลูกค้าสุดท้ายหรือผู้ใช้สารกำจัดศัตรูพืชจึงเป็นสิ่งที่สำคัญ โซลูชันของสารกำจัดศัตรูพืชต้องสนับสนุนและช่วยผลักดันให้สินค้าไปสู่ลูกค้าสุดท้ายให้รวดเร็ว ถูกต้อง และราคาไม่สูงเกินไป นอกจากนี้การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันเป็นหนึ่งปัจจัยที่มีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าการร่วมมือกันระหว่างองค์กรคู่ค้าในโซลูชันตั้งแต่ ผู้ส่งมอบ ผู้ผลิต ผู้กระจายสินค้า จนกระทั่งถึงผู้บริโภคขั้นสุดท้าย เพื่อให้เกิดความเข้มแข็ง ความคล่องตัวในการปรับกลยุทธ์และผลประโยชน์ที่ได้รับมากที่สุดโซลูชันเดียวกัน

บทบาทหนึ่งที่สำคัญในการจัดการโซลูชัน คือการจัดการสินค้าคงคลังภายในโซลูชันให้มีประสิทธิภาพ มีระดับสินค้าคงคลังที่เหมาะสมในการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค เนื่องจากในการดำเนินธุรกิจมีหลายปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันซึ่งถ้าปัจจัยเหล่านี้เกิดความผันผวน ไม่แน่นอน ก็จะมีผลกระทบต่อความสามารถในการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค แหล่งความไม่แน่นอนเหล่านี้ ได้แก่ ผู้บริโภคมีความไม่แน่นอนเกิดการเปลี่ยนแปลงความต้องการบ่อย ความไม่แน่นอนในกระบวนการผลิต ความไม่แน่นอนในการส่งมอบวัตถุดิบของ Supplier เป็นต้น องค์กรต้องบริหารระดับสินค้าคงคลังให้เหมาะสมทางด้านต้นทุนค่าใช้จ่าย และสามารถตอบสนองความต้องการ สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

การจัดการสินค้าคงคลังอย่างเหมาะสมเพื่อตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าเป็นส่วนหนึ่งที่ช่วยผลักดันให้กิจกรรมในกระบวนการทางธุรกิจขององค์กรสามารถดำเนินต่อไปได้อย่างต่อเนื่อง ภายใต้สถานการณ์การแข่งขันทางธุรกิจในปัจจุบัน การมีสินค้าคงคลังในปริมาณที่ไม่เหมาะสม หรือการจกเก็บสินค้าคงคลังในปริมาณที่มากเกินไปจนความจำเป็นต่อการตอบสนองความต้องการของลูกค้าจะเป็นต้นทุนทางธุรกิจในลักษณะต้นทุนจม (Sunk Cost) และไม่เป็นผลดีต่อการดำเนินธุรกิจ ในทางตรงกันข้าม การจกเก็บสินค้าคงคลังมีปริมาณน้อยเกินไปและไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เพียงพอจะมีผลกระทบต่อองค์กร คือ ระดับความพึงพอใจและความเชื่อถือที่ลูกค้ามีให้องค์กรจะลดลง หรือลูกค้าไม่กลับมาซื้อสินค้าอีก กรณีดังกล่าวเป็นลักษณะของต้นทุนจากการเสียโอกาสขายและต้นทุนจากการไม่สามารถตอบสนองความ

ต้องการให้ลูกค้าได้ ซึ่งในสถานการณ์ทางเศรษฐกิจในปัจจุบันย่อมไม่เป็นผลดีต่อองค์กรอย่างแน่นอน

การให้คำปรึกษาเรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพของโซ่อุปทานของธุรกิจจำหน่ายสารกำจัดศัตรูพืชครั้งนี้ จะเน้นไปยังสมาชิกในโซ่อุปทาน 3 ส่วน คือ ผู้ผลิต ผู้กระจายสินค้า และร้านค้าปลีก ซึ่งเพิ่มศักยภาพในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า (ในที่นี้ลูกค้าคือ ร้านค้าปลีก) การให้คำปรึกษาครั้งนี้จะมุ่งเน้นเข้าไปศึกษาบริษัทที่กระจายสินค้า คือ บริษัท ภัทรเกษตร ปุ๋ยเคมี เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและศักยภาพด้านการบริหารสินค้าคงคลังให้กับบริษัท โดยเข้าไปศึกษาปัญหาที่เกิดขึ้นภายในบริษัท และศึกษาวิเคราะห์หารูปแบบวิธีจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นของบริษัท เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการตอบสนองลูกค้าของบริษัท และลดต้นทุนของบริษัท ส่วนสุดท้ายที่เข้าศึกษา คือ ผู้ผลิตสินค้า โดยเข้าไปศึกษารูปแบบการดำเนินงานของผู้ผลิต ปริมาณการผลิตสินค้าเพื่อตอบสนองลูกค้าของผู้ผลิต เพื่อศึกษาวิธีการกำหนดนโยบายการสั่งซื้อสินค้าของบริษัทผู้กระจายสินค้า คือ บริษัท ภัทรเกษตร ปุ๋ยเคมี จำกัด จากข้อมูลทั้ง 3 ส่วนนี้จะนำไปศึกษาวิเคราะห์และหารูปแบบการจัดการที่เหมาะสม เพื่อการเพิ่มประสิทธิภาพและศักยภาพให้กับธุรกิจโซ่อุปทานนี้

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. ศึกษาวิธีบริหารสินค้าคงคลังของบริษัทผู้กระจายสินค้า (บริษัท ภัทรเกษตร ปุ๋ยเคมี จำกัด) เพื่อการตอบสนองความต้องการรายเดือนของลูกค้า (ร้านค้าปลีก) ทั่วภูมิภาคอย่างทั่วถึง
2. เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารระดับสินค้าคงคลังของบริษัทผู้กระจายสินค้า ให้สอดคล้องกับความต้องการรายเดือนของลูกค้าที่เกิดขึ้น
3. เพื่อกำหนดนโยบายการสั่งซื้อสินค้าสารกำจัดศัตรูพืชของบริษัทผู้กระจายสินค้าจากผู้ผลิตสินค้าสารกำจัดศัตรูพืช

ระยะเวลาจัดทำวิจัย

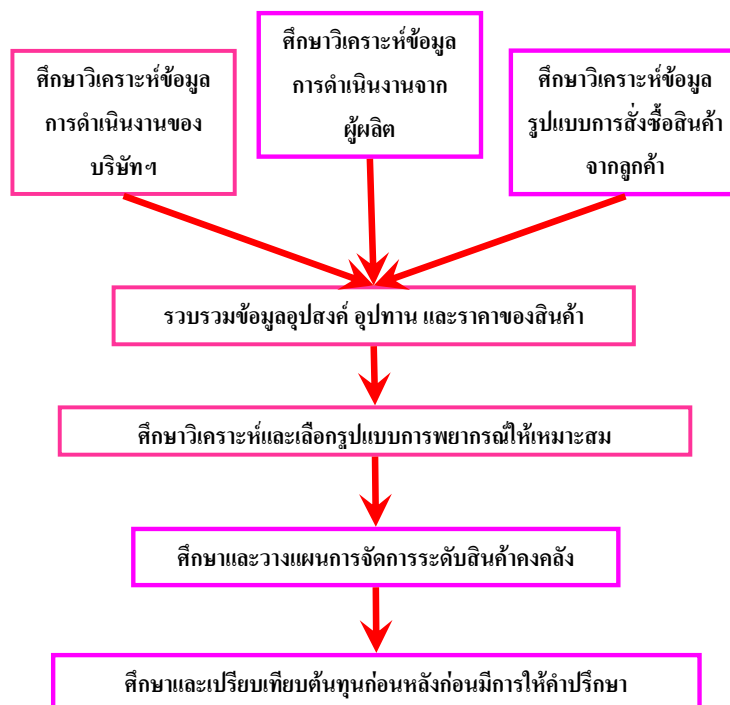
ตั้งแต่ 1 ตุลาคม พ.ศ.2549 – 30 มีนาคม พ.ศ.2550

สรุปผลการให้คำปรึกษา

วิธีการบริหารสินค้าคงคลังของบริษัทฯ เพื่อตอบสนองความต้องการรายเดือนของลูกค้าทั่วภูมิภาคอย่างทั่วถึง จากการศึกษาวิธีบริหารสินค้าคงคลัง เพื่อจะหาวิธีที่เข้ามากำหนดระดับปริมาณสินค้าคงคลังรายเดือน โดยใช้การพยากรณ์โดยวิธีปรับให้เรียบแบบเอ็กซ์โปเนนเชียลแบบ Holt และ Winters รูปแบบบวก (Holt-Winter's Additive Exponential Smoothing Method) กับวิธีปรับให้เรียบแบบเอ็กซ์โปเนนเชียลแบบ Holt และ Winters รูปแบบคูณ (Holt-Winter's Multiplicative Exponential Smoothing Method) ทำการพยากรณ์ล่วงหน้าไป 12 หน่วยเวลา ล่วงหน้าเพื่อหาวิธีที่ดีที่สุดในการพยากรณ์ปริมาณการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าทั่วทุกภูมิภาค มีขั้นตอนรายละเอียดในการให้คำปรึกษาแสดงดังภาพที่ 1

ภาพที่ 1

ขอบเขตของการให้คำปรึกษา



การพยากรณ์โดยวิธีปรับให้เรียบแบบเอ็กซ์โปเนนเชียลแบบ Holt และ Winters จาก การเตรียมข้อมูลสำหรับการพยากรณ์ 2 วิธี คือวิธีการเตรียมข้อมูลแบบมาตรฐาน และวิธีการ เตรียมข้อมูลแบบเคลื่อนไหว สรุปผลการให้คำปรึกษาได้ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1

ตารางสรุปวิธีการพยากรณ์เชิงปริมาณที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ ตามภูมิภาค

ผลิตภัณฑ์	ภูมิภาค			
	เหนือ	กลาง	ตะวันออกเฉียงเหนือ	ใต้
A	Additive	Additive	Additive	Additive
B	Additive	Additive	Additive	Additive
C	Multiplicative	Multiplicative	Multiplicative	Additive
D	Multiplicative	Multiplicative	Multiplicative	Multiplicative
E	Multiplicative	Multiplicative	Multiplicative	Multiplicative

จากการศึกษานโยบายการสั่งซื้อจะมีนโยบายการสั่งซื้อ 2 วิธี คือ 1. แผนการสั่งซื้อในช่วงที่มีการสั่งซื้อสูงสุดในรอบปี และ 2. แผนการสั่งซื้อตามต้นแบบการพยากรณ์ ซึ่งนโยบายแผนการสั่งซื้อตามต้นแบบการพยากรณ์ในการจัดเก็บสินค้าคงคลังของ A B C D และเอ็ดไซด์จากการพยากรณ์วิธีการพยากรณ์โดยวิธีปรับให้เรียบแบบเอ็กซ์โปเนนเชียลแบบ Holt และ Winters มีความสามารถตอบสนองของความต้องการของลูกค้าตามภูมิภาค และนโยบายแผนการสั่งซื้อตามต้นแบบการพยากรณ์ของการจัดเก็บสินค้าคงคลังของผลิตภัณฑ์ “A” จากการพยากรณ์วิธีปรับให้เรียบแบบเอ็กซ์โปเนนเชียลแบบ Holt และ Winters พบว่าปริมาณการจัดเก็บคงคลังมีเพียงพอต่อปริมาณการสั่งซื้อ และให้ต้นทุนในการจัดการคลังสินค้าต่ำกว่า นโยบายแผนการสั่งซื้อในช่วงที่มีการสั่งซื้อสูงสุดในรอบปี และต่ำกว่าต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง ดังนั้นจึงสามารถสรุปได้ว่านโยบายแผนการสั่งซื้อตามต้นแบบการพยากรณ์ในการจัดเก็บสินค้าคงคลังของ A B C D และเอ็ดไซด์จากการพยากรณ์วิธีปรับให้เรียบแบบเอ็กซ์โปเนนเชียลแบบ Holt และ Winters มีความเหมาะสมกับปริมาณการสั่งซื้อของ A B C D และเอ็ดไซด์ ให้ต้นทุนที่ต่ำที่สุด

จากการให้คำปรึกษาที่นำมาสู่การสรุปผลดังที่กล่าวผ่านมาแล้ว พบว่าพฤติกรรมการสั่งซื้อของลูกค้ามีลักษณะที่แตกต่างกัน โดยในการให้คำปรึกษารั้งนี้ได้นำมาศึกษาคือ ลักษณะปริมาณการสั่งซื้อที่มีแนวโน้มมีฤดูกาลเป็นส่วนประกอบ จากลักษณะที่แตกต่างกันของปริมาณการสั่งซื้อทำให้เกิดปัญหาในการพยากรณ์เพื่อวางแผนการผลิตและการจัดเก็บสินค้าคงคลังเนื่องจากการให้คำปรึกษานี้พยายามหาหนทางพยากรณ์ สำหรับเพื่อตอบสนองของความต้องการ

ของลูกค้าตามระดับการให้บริการซึ่งมีปัจจัยต้นทุนที่เหมาะสมในการจัดการปริมาณระดับสินค้าคงคลัง เพื่อนำเสนอ คือการพยากรณ์โดยวิธีปรับให้เรียบแบบเอ็กซ์โปเนนเชียลแบบ Holt และ Winters เป็นวิธีการที่เหมาะสมกับข้อมูลที่มีแนวโน้มและมีฤดูกาล การศึกษาสำหรับใช้กับข้อมูลที่มีลักษณะที่เป็นเชิงเส้นมีลักษณะแนวโน้มไม่มากนักและลักษณะอิทธิพลของแนวโน้มมีค่อนข้างมาก จึงทำให้เป็นข้อได้เปรียบของวิธีปรับให้เรียบแบบเอ็กซ์โปเนนเชียลแบบ Holt และ Winters ทั้งแบบบวกและแบบคูณ แต่จุดด้อยของวิธีปรับให้เรียบแบบเอ็กซ์โปเนนเชียลแบบ Holt และ Winters ก็คือการพยากรณ์มีความอ่อนไหวกับสิ่งที่เข้ากระทบข้อมูลและปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความต้องการสินค้า ซึ่งไม่สามารถทำนายได้ในลักษณะของแนวโน้มหรือฤดูกาล แต่จะต้องอาศัยประสบการณ์ประกอบกับแบบจำลองที่ซับซ้อนขึ้น เช่น แบบจำลองเชิงสาเหตุมาศึกษาถึงสาเหตุและผลกระทบที่เกิดขึ้น รวมทั้งอาจจะมียปัจจัยที่ไม่สามารถคาดเดาได้เกิดขึ้นในปี 2549 เช่น ภัยธรรมชาติ ภัยแห้ง และ Economic Shock ทำให้การพยากรณ์อาจมีความคลาดเคลื่อนสูง แต่วิธีการนี้ได้แสดงให้เห็นว่าการพยากรณ์มีความน่าเชื่อถือหรือไม่จากการแสดงเปอร์เซ็นต์ความถูกต้องของการเรียนรู้ ดังนั้นผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ทางด้านการพยากรณ์จึงมีความสำคัญต่อการตัดสินใจเลือกวิธีการพยากรณ์

จากการศึกษาพบว่านโยบายการจัดเก็บสินค้าคงคลัง มีการจัดเก็บสินค้าสำรองในปริมาณคงที่เพื่อความสะดวกในการดำเนินการและสร้างความยืดหยุ่นให้เกิดขึ้นภายในโซ่อุปทาน แต่จากข้อมูลที่น่ามาศึกษาพบว่าความต้องการของปริมาณสินค้าสำรองในแต่ละเดือนไม่เท่ากัน ดังนั้นการจัดเก็บสินค้าสำรองจึงไม่จำเป็นจะต้องคงที่เนื่องจากสินค้าสำรองทำให้เกิดต้นทุนของการจัดเก็บสินค้าคงคลังจากการให้คำปรึกษาได้นำเสนอการจัดเก็บสินค้าสำรองในลักษณะของอัตราส่วนของปริมาณสินค้าขาดของแต่ละเดือนโดยหาจากข้อมูลทั้งหมดที่ศึกษา การจัดเก็บสินค้าสำรองในลักษณะนี้เพื่อแสดงให้เห็นว่าปริมาณสินค้าสำรองมีวัตถุประสงค์สำหรับสร้างความยืดหยุ่นให้เกิดขึ้นภายในห่วงโซ่อุปทาน แต่การจัดเก็บสินค้าสำรองวิธีนี้จำเป็นจะต้องมีการพิจารณาอย่างละเอียดรอบคอบเพื่อป้องกันการเกิดสินค้าขาด เนื่องมาจากความแปรปรวนของอุปสงค์ที่มีความผิดปกติเป็นส่วนประกอบ ดังนั้นจากการคำปรึกษารั้งนี้ได้นำเสนอแนวทางสำหรับการตัดสินใจสำหรับผู้ดำเนินการและผู้สนใจ คือ การพยากรณ์ เป็นการนำเสนอแนวทางสำหรับการพยากรณ์ ซึ่งเป็นวิธีการจัดการสินค้าคงคลัง เป็นการนำเสนอแนวทางเลือกประเภทหนึ่ง โดยเน้นถึงการจัดเก็บสินค้าสำรองของปริมาณสินค้าขาดของแต่ละเดือนที่เป็นผลมาจากข้อมูลในอดีตซึ่งแนวทางเลือกนี้ดำเนินการตามวัตถุประสงค์ของสินค้าสำรองสำหรับการสร้างความยืดหยุ่นให้เกิดขึ้นภายในห่วงโซ่อุปทานและต้องการลดต้นทุนในการจัดเก็บสินค้าคงเหลือของแต่ละเดือน

ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย

1. เพิ่มความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าประเภทร้านค้าปลีกของบริษัทผู้กระจายสินค้า เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าร้านค้าปลีก และยังส่งผลต่อถึงลูกค้าสุดท้ายเมื่อสินค้าไปถึงมือลูกค้าสุดท้ายยิ่งเร็ว ยิ่งช่วยลดความสูญเสียในสินค้าเกษตร และยิ่งไปช่วยเพิ่มประสิทธิภาพให้ผลผลิตทางการเกษตรมีปริมาณผลผลิตต่อไร่สูง มีคุณภาพดี
2. ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการใช้พื้นที่จัดเก็บสินค้า ลดการจัดเก็บสินค้าที่มีแนวโน้มความต้องการของลูกค้าน้อย ทำให้ลดค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้า และลดการเสียหายที่เกิดจากสินค้าหมดอายุก่อนการจำหน่าย
3. บริษัทผู้กระจายสินค้า สามารถกำหนดนโยบายการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิต และนโยบายการจัดส่งสินค้าไปยังลูกค้าร้านค้าปลีก นำมากำหนดระดับสินค้าคงคลังของบริษัท เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าร้านค้าปลีกอย่างมีประสิทธิภาพ ลดผลกระทบจากความไม่แน่นอนในความต้องการของลูกค้าร้านค้าที่มีมากเกินไปในช่วงฤดูกาลเพาะปลูก หรือน้อยเกินไปนอกช่วงฤดูกาลเพาะปลูก

ศักยภาพในการพัฒนาไปสู่หน่วยงานธุรกิจ

การให้คำปรึกษาครั้งนี้ได้นำเสนอถึงการพยากรณ์อุปสงค์สำหรับการจัดการสินค้าคงคลังที่เหมาะสม และพบว่า การให้คำปรึกษาสามารถทำให้เกิดการคำปรึกษาต่อเนื่องปี พ.ศ. 2550 ได้ อีก ดังต่อไปนี้

1. การคำปรึกษาในการพยากรณ์อุปสงค์โดยใช้วิธีปรับให้เรียบแบบเอ็กซ์โปเนนเชียลแบบ Holt และ Winters เพื่อการพยากรณ์ของข้อมูลในปี 2549 ในปีถัดไป ซึ่งการพยากรณ์วิธีการนี้ไม่สามารถพยากรณ์ในปี 2550 โดยไม่มีข้อมูลดิบในปี 2549 ดังนั้นการให้คำปรึกษาต่อเนื่อง เพื่อหาวิธีพยากรณ์ที่มีความเหมาะสมในการพยากรณ์อนาคตที่มากกว่า 1 ปีและมีความแม่นยำกับข้อมูลที่มีอิทธิพลของแนวโน้มและฤดูกาลเข้ามกระทบ จึงสามารถเป็นแนวทางต่อเนื่องจากการให้คำปรึกษาครั้งนี้ได้
2. การให้คำปรึกษาในการศึกษาและแก้ไขปัญหาการพยากรณ์และการจัดการปริมาณระดับสินค้าคงคลัง ดังนั้นการให้คำปรึกษาต่อเนื่องอาจจะเข้ามาศึกษาวิธีบริหารจัดการ

คลังสินค้าวิธีการจัดการรูปแบบการวางสินค้าในคลังสินค้า และปรับระบบการจัดการหมุนเวียนสินค้า เพื่อลดปริมาณสินค้าที่เสียหายและหมดอายุก่อนการจำหน่ายไปยังผู้บริโภค เพื่อลดต้นทุนของการบริหารงานคลังสินค้าในระยะยาว จึงสามารถเป็นแนวทางต่อเนื่องจากการให้คำปรึกษาครั้งนี้ได้

3. การให้คำปรึกษาพบว่าในปี 2549 ระดับปริมาณสินค้าคงคลังมีปริมาณสูง ทำให้ต้นทุนในการจัดการระดับสินค้าคงคลังสูง ดังนั้นในการบริหารปริมาณระดับสินค้าคงคลังในปี พ.ศ.2550 จึงต้องมุ่งเน้นการลดระดับสินค้าคงคลัง เพื่อเป็นลดต้นทุนของบริษัทที่เกิดขึ้นอยู่กับบริษัท ณ ปัจจุบัน