

บทที่ 10 การควบคุมตัวสินค้าในกิจการค้าปลีก

บทนำ

ภารกิจประการหนึ่งของผู้ค้าปลีกก็คือการควบคุมตัวสินค้า การควบคุมตัวสินค้านี้ เพื่อที่จะไม่ให้มีสต็อกสินค้ามากเกินไปหรือน้อยเกินไป แต่สำหรับกรณีที่ร้านค้าปลีกมีสินค้าเป็นจำนวนมากจำเป็นที่จะต้องอาศัยระบบข้อมูลตัวสินค้าที่มีประสิทธิภาพเพื่อใช้ในการควบคุมปริมาณของสินค้า ในการควบคุมตัวสินค้าสามารถจะกระทำได้ในรูปของตัวเงินและหน่วยสินค้า ผู้ค้าปลีกยังจะต้องให้ความสนใจต่อการหมุนเวียนของสต็อกเพื่อจะดูว่าสินค้าตัวใดขายดีหรือไม่ นอกจากนี้ผู้ค้าปลีกยังจะต้องควบคุมการปฏิบัติเกี่ยวกับการรับสินค้าและนำสินค้าเข้ามาเก็บไว้ที่ร้าน

ในบทนี้จะศึกษาถึงเรื่องต่าง ๆ ดังนี้

1. วัตถุประสงค์ของการควบคุมตัวสินค้าในกิจการค้าปลีก
2. ชนิดของระบบข้อมูลเกี่ยวกับการควบคุมตัวสินค้าในกิจการค้าปลีก
3. การหมุนเวียนของสต็อกในกิจการค้าปลีก
4. การสูญหายของสินค้าในกิจการค้าปลีก
5. การปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดเก็บสินค้าในกิจการค้าปลีก

วัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรม

หลังจากศึกษาบทที่ 10 แล้วนักศึกษาสามารถ

1. อธิบายลักษณะและวัตถุประสงค์ของการควบคุมตัวสินค้าในกิจการค้าปลีกได้
2. อธิบายชนิดของระบบข้อมูลเกี่ยวกับการควบคุมตัวสินค้าในกิจการค้าปลีกได้
3. อธิบายการหมุนเวียนของสต็อกในกิจการค้าปลีกได้
4. อธิบายการสูญหายของสินค้าในกิจการค้าปลีกได้
5. อธิบายการปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดเก็บสินค้าในกิจการค้าปลีกได้

บทที่ 10

การควบคุมตัวสินค้าในกิจการค้าปลีก

1) วัตถุประสงค์และการรับผิดชอบในการควบคุมตัวสินค้าในกิจการค้าปลีก

วัตถุประสงค์ทั่วไปของการควบคุมตัวสินค้าหรือควบคุมสต็อกก็คือ การดูแลจัดประเภทสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค

1.1) วัตถุประสงค์เจาะจงของการควบคุมตัวสินค้า

หลังจากที่เรามีวัตถุประสงค์ทั่วไปหรือพื้นฐานในการควบคุมตัวสินค้าว่าจะต้องมีระดับสินค้าที่เหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภคกับต้นทุนในตัวสินค้าแล้ว ขั้นตอนต่อไปจะต้องตระหนักถึงวัตถุประสงค์ที่เจาะจงลงไปดังนี้

1. เพื่อจะสนองความพอใจของผู้บริโภค ความต้องการของผู้บริโภคจะแตกต่างกันไปในแต่ละวันหรือแต่ละฤดูกาล ซึ่งการจะตอบสนองความต้องการดังกล่าวไม่ใช่เรื่องง่ายนักจะต้องมีสินค้าที่เป็นที่พอใจแก่ผู้บริโภคตลอดจนระดับราคาด้วย ซึ่งจะต้องอาศัยการควบคุมตัวสินค้า

2. เพื่อสร้างกำไร การมีสต็อกเหมาะสมจะช่วยลดการลดราคาสินค้าที่ขายไม่ออกและเป็น การเพิ่มยอดขายสูงขึ้น ทำให้กำไรสูงขึ้น ในการที่เรามีการควบคุมสินค้าจะทำให้เรารู้แนวโน้ม และสภาพของสินค้าต่าง ๆ, รู้ว่าสินค้าใดขายดีและไม่ดีอย่างไร, ช่วยทำให้สต็อกมีสินค้าใหม่ อยู่เสมอ, ช่วยในการวางแผนการโฆษณาและส่งเสริมการขาย

3. เพื่อให้ข้อมูลในการจัดซื้อสินค้า ในการซื้อสินค้าจะต้องมีข้อมูลว่าจะซื้อสินค้าอะไร, ซื้อเมื่อไร, ซื้ออย่างน้อยแค่ไหน ซึ่งจะต้องมีข้อมูลจากการบริหารหรือควบคุมสต็อกเป็นตัวช่วย

4. เพื่อให้มีการลงทุนในสินค้าคงคลังอย่างเหมาะสม การควบคุมตัวสินค้าจะช่วยให้เรา รู้ว่าเราควรจะมีระดับสต็อกระดับใดจึงจะเหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภคและต้นทุนที่จะมีสินค้าไว้

1.2) ความรับผิดชอบในการควบคุมตัวสินค้า

ความรับผิดชอบในการควบคุมตัวสินค้าจะแตกต่างกันไปตามกิจการต่าง ๆ ในกิจการ

ขนาดเล็กความรับผิดชอบจะอยู่ที่เจ้าของกิจการ ในกิจการขนาดใหญ่ความรับผิดชอบจะอยู่แยกไปตามบุคคลต่าง ๆ ในร้านสรรพสินค้าจะมีผู้จัดการตัวสินค้าและผู้จัดซื้อเป็นผู้รับผิดชอบหรืออาจจะมีผู้ควบคุมตัวสินค้า (Merchandise Controller) เป็นผู้รับผิดชอบโดยขึ้นตรงกับผู้จัดการตัวสินค้าหรือประธานกิจการ ในร้านแบบลูกโซ่ความรับผิดชอบจะอยู่ที่สำนักงานใหญ่ภายใต้ผู้ควบคุมตัวสินค้าที่ขึ้นตรงต่อหัวหน้าผู้จัดซื้อหรือผู้จัดการตัวสินค้า

2) ชนิดของระบบข้อมูลเกี่ยวกับการควบคุมตัวสินค้าในกิจการค้าปลีก

ในการควบคุมตัวสินค้าจะต้องตระหนักถึงความแน่นอนของระดับสินค้าคงคลัง, ระยะเวลาที่จะเก็บสินค้าคงคลัง, และความสมบูรณ์ของข้อมูล ในการที่จะได้ข้อมูลมานั้นจะต้องอาศัยระบบข้อมูล 2 ชนิดคือ การควบคุมตัวเงิน (Baht Control) และการควบคุมหน่วยสินค้า (Unit Control)

2.1) การควบคุมตัวเงิน (Baht Control)

การควบคุมตัวเงินเป็นระบบข้อมูลที่ควบคุมสินค้าคงคลังในรูปของตัวเงิน โดยจะระบุดยอดของราคาขายปลีกตามสินค้าชนิดนั้น ๆ การทำระบบการควบคุมตัวเงินจะแยกไปตามแผนก, ตามประเภทของสินค้า และตามแนวระดับราคา

ในระบบควบคุมตัวเงินตามแผนกจะแยกควบคุมไปตามแต่ละแผนก โดยแต่ละแผนกจะบันทึกการส่งคืนสินค้าของผู้บริโภค, ระดับสินค้าคงคลัง, การซื้อสินค้า, การขายสินค้าและกำไร แต่ละแผนกจะปรับปรุงการทำงานของตนเองเพื่อให้ได้กำไรสูงสุด แต่อย่างไรก็ตามในแต่ละแผนกที่มีการขยายตัวมากขึ้นมีสินค้าต่าง ๆ มากมายจึงทำให้มีความยุ่งยากในด้านการควบคุมสต็อกสินค้านั้น ๆ จึงต้องมีการควบคุมที่แยกตามประเภทของสินค้าและแนวระดับราคา

การควบคุมตัวเงินที่แยกตามประเภทสินค้าจะใช้ในแต่ละแผนกที่มีสินค้าจำหน่ายอยู่ ยกตัวอย่างเช่น แผนกที่ขายเสื้อผ้าสำเร็จรูปของสุภาพบุรุษ จะมีการแยกประเภทออกเป็น เสื้อเชิ้ต, เนคไท, ชุดนอน, ชุดชั้นใน, เสื้อกันหนาว เป็นต้น

การควบคุมตัวเงินแยกตามแนวระดับราคาจะถือเอาแนวระดับราคาเป็นหลัก ในแผนกอาจจะแบ่งสินค้าเป็นประเภทเพื่อความสะดวกในการควบคุม และในแผนกหรือในการแบ่งสินค้าเป็นประเภทยังสามารถที่จะแบ่งย่อยเป็นแนวระดับราคาเพื่อจะได้เก็บข้อมูลได้ละเอียดขึ้น แต่อย่างไรก็ตามการควบคุมแนวระดับราคาไม่ใช่จะใช้ตามการควบคุมการแบ่งประเภทสินค้า แต่ทว่าเป็นการใช้แทนการควบคุมการแบ่งประเภทสินค้า การควบคุมแนวระดับราคาเราสามารถจะแบ่งออกตามวัตถุประสงค์, ขนาด และสไตล์

ในระบบการควบคุมตัวเงินนี้ไม่ว่าจะแบ่งไปตามแผนก, ประเภทสินค้า และแนวระดับราคาจะมีการใช้ระบบบันทึกสินค้าคงคลังตลอดเวลา (Perpetual) และช่วงเวลา (Periodic)

ก) ระบบสินค้าคงคลังตลอดเวลา (Perpetual Inventory System) ข้อมูลที่ได้จากระบบนี้จะแสดงถึงมูลค่าราคาขายของสินค้าที่มีอยู่ในมือ โดยจะทำการบันทึกยอดสินค้าที่สั่งเข้าและขายออกอยู่ตลอดเวลา การตรวจนับจำนวนสินค้าจะกระทำกันปีละครั้งหรือสองครั้ง เพื่อจะตรวจเช็คถูกต้องกับบัญชีควบคุมตัวเงินหรือไม่ ปัญหาที่จะเกิดขึ้นในระบบนี้ก็คือ ปัญหาในเรื่องข้อมูลที่แม่นยำและข้อมูลที่ละเอียด ในกิจการขนาดใหญ่จะใช้ระบบคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้แก้ปัญหานี้ได้

ข) ระบบสินค้าคงคลังช่วงเวลา (Periodic Inventory System) ภายใต้ระบบนี้จะมีการบันทึกข้อมูลที่สำคัญอยู่ 3 อย่าง ได้แก่ สินค้าคงคลัง, การซื้อ, การลดราคา ซึ่งจะทำการบันทึกเป็นราคาขายปลีก ในการบันทึกข้อมูลการขายและข้อมูลอื่น ๆ เหล่านี้จะทำกันเป็นช่วงเวลา ดังแสดงให้เห็นข้างล่างนี้

สต็อกที่มีอยู่ในมือ เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม	50,000	บาท
ซื้อสินค้าในช่วง 1 สิงหาคมถึง 31 มกราคม	<u>100,000</u>	บาท
มีสต็อกสินค้าทั้งหมด	150,000	บาท
สินค้าคงคลัง เมื่อ 31 มกราคม	<u>60,000</u>	บาท
ยอดขายและการลดราคาในช่วง 1 สิงหาคมถึง 31 มกราคม	90,000	บาท
การลดราคาในช่วง 1 สิงหาคม ถึง 31 มกราคม	<u>10,000</u>	บาท
ยอดขายที่ได้รับ (รวมถึงการขาดสต็อก)	<u><u>80,000</u></u>	บาท

ถ้าเรารู้ยอดของสินค้าที่ขาดสต็อกไปเราก็สามารถที่จะหายอดขายที่แท้จริงได้โดยนำไปหักออกจากยอด 80,000 บาท

2.2) การควบคุมหน่วยสินค้า (Unit Control)

การควบคุมหน่วยสินค้าเป็นการควบคุมในรูปหน่วย ระบบการควบคุมตัวสินค้านี้จะแตกต่างกันไปตามกิจการต่าง ๆ แต่ทว่าก็มีลักษณะที่เหมือน ๆ กันอยู่อย่างหนึ่งก็คือ จะให้ข้อมูลได้รวดเร็วเมื่อเรามีความต้องการไม่ว่าจะเป็นเวลาใด ซึ่งข้อมูลเหล่านี้ได้แก่ ข้อมูลยอดขายและสต็อกที่เกี่ยวข้องกับสไตล์, สี, ขนาด, วัสดุที่ใช้ผลิตหรือลักษณะอื่น ๆ ของสินค้า และรวมถึงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการเพิ่มราคา, การลดราคา, กำไรขั้นต้น, และอัตราการหมุนเวียนของสต็อกตามราคาสินค้า, ประเภทสินค้า, ผู้เสนอขายสินค้า และความต้องการของกิจการ ในการควบคุมตัวสินค้านี้จะมีการใช้ระบบสินค้าคงคลังสม่ำเสมอ และระบบสินค้าคงคลังรูปหน่วย

ก) ระบบสินค้าคงคลังสม่ำเสมอ (Perpetual Inventory System) ระบบนี้จะมีการบันทึกสินค้าที่สั่งเข้ามาและสินค้าที่ขายออกไป สามารถที่จะปรับสต็อกให้เข้ากับความต้องการอย่างทันทีทันใด สามารถที่จะตรวจหาการขาดแคลนของสต็อกได้ สินค้าที่สามารถใช้ในระบบนี้ได้แก่ พวกเสื้อผ้าบุรุษและสตรี, รองเท้า, เครื่องประดับกาย แต่ไม่เหมาะกับสินค้าที่มีขนาดเล็ก เช่น ยา, เครื่องสำอางค์ เพราะสินค้าพวกนี้ย่อมจะก่อให้เกิดต้นทุนสูงในการบันทึกจำนวนที่เป็นหน่วย

ข) ระบบสินค้าคงคลังรูปหน่วย (Physical Inventory System) ในระบบนี้จะใช้เพื่อที่ต้องการจะรู้จำนวนสินค้าที่มีอยู่ในมือ โดยเปรียบเทียบกับการบันทึกสินค้าในสต็อกของช่วงเวลาหนึ่งในการบันทึกสามารถกระทำได้ในรูปราคาต้นทุนหรือราคาขายปลีก การตรวจนับจำนวนสินค้าที่มีอยู่จะกระทำกันปีละครั้งหรือสองครั้ง ในระบบสินค้าคงคลังรูปหน่วยจะสามารถระบุสินค้าออกมาถึงชนิด ปริมาณ และมูลค่า นอกจากนี้ยังสามารถจะระบุสินค้าไปตามแผนก แนวระดับราคาและอื่น ๆ ระบบสินค้าคงคลังรูปหน่วยจะช่วยให้ผู้ค้าปลีกปรับปรุงการจัดซื้อสินค้าและการขายสินค้า ช่วยในการตรวจสอบการควบคุมและการบันทึกสินค้า และยังช่วยแสดงให้เห็นถึงยอดจำนวนสินค้าที่ไม่ตรงกับยอดบันทึกสินค้า

นอกจากระบบการควบคุมตัวสินค้าทั้งสองนี้แล้วยังมีระบบการควบคุมสต็อกอื่น ๆ อีกที่ได้รับการพัฒนาเพื่อปรับให้เข้ากับความต้องการ และเพื่อที่จะลดการสูญเสียยอดขาย (Lost Sales) อันเนื่องมาจากสินค้าขาดสต็อก ตลอดจนการดูแลสินค้าต่าง ๆ ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค การควบคุมสต็อกดังกล่าวนี้ ได้แก่

ก) การควบคุมสต็อกสำรอง (Requisition or Reserve Stock Control) ระบบนี้จะมีสต็อกสำรองของสินค้าและช่วยควบคุมสินค้า ระบบนี้เหมาะกับสินค้าที่มีการขายอยู่เรื่อย ๆ เช่น ยารักษาโรคและเครื่องสำอางค์

ข) การควบคุมอย่างติดตาม (Tickler Control) ระบบนี้จะควบคุมสินค้าเป็นช่วงระยะเวลา เช่น ควบคุมในแต่ละวัน และจะบันทึกลงไปในพื้นที่ ระบบนี้สามารถจะเรียกได้อีกอย่างว่า การควบคุมเพื่อช่วยความจำ (Reminder Control) และการควบคุมการสั่งซื้อใหม่ (Reorder Control) โดยที่ในระบบนี้จะมีการใช้บัตรหรือแผ่นกระดาษที่จะระบุจำนวนสต็อกที่จะช่วยให้ผู้จัดซื้อสั่งซื้อใหม่ได้ เมื่อสินค้าในสต็อกได้ขายออกไปจนถึงสต็อกระดับที่เรากำหนดไว้เราก็จะนำเอาบัตรหรือแผ่นกระดาษสต็อกนั้นไปไว้ในที่ที่จะดำเนินการสั่งซื้อใหม่ ระบบนี้เหมาะสำหรับสินค้าที่มียอดขายคงที่ เช่น ยาสีฟัน, ข้าวสาร เป็นต้น

ค) ระบบบัญชีตรวจรายการ (Checklist Stock) ในระบบนี้จะมีตรวจเช็คสต็อกที่ติดอยู่กับบัญชีสต็อกพื้นฐานหรือจำลอง โดยจะตรวจเช็คเป็นประจำและเว้นช่วงเวลาระยะสั้น การตรวจเช็คนี้ก็เพื่อที่จะดูว่าสต็อกถึงระดับที่จะสั่งซื้อใหม่หรือไม่

ข้อดีของการควบคุมตัวสินค้า

- 1) บอกให้รู้ว่าสินค้าอะไรที่ขายได้ดีที่สุด
- 2) บอกให้รู้ว่าสินค้าอะไรที่ขายไม่ดีหรืออัตราการหมุนเวียนของสต็อกต่ำ เพื่อที่ว่าเราจะได้ยังไม่สั่งซื้อใหม่ ช่วยให้เรลดจำนวนของสต็อก, สี และแนวระดับราคา
- 3) บอกให้รู้เวลาใดที่จะซื้อสินค้าใหม่เพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค
- 4) ช่วยสร้างแผนสต็อกจำลอง

ข้อเสียของการควบคุมตัวสินค้า

- 1) นักบริหารเชื่อว่าจะต้องเสียค่าใช้จ่ายในด้านบันทึกมากกว่าผลประโยชน์ที่จะได้รับ
- 2) ผู้จัดซื้อกลัวว่าระบบการควบคุมตัวสินค้าจะลดความสำคัญของตัวลง อันเนื่องมาจากการทำงานของระบบที่มีลักษณะเหมือนการจัดซื้ออย่างอัตโนมัติ
- 3) ผู้บริหารทางด้านจัดซื้อให้ความคิดว่า การที่จะควบคุมตัวสินค้าให้ได้ดีนั้น จะต้องอาศัยตัวบุคคลมากกว่าจะอาศัยระบบการบันทึก
- 4) ผู้จัดซื้อมีความรู้สึกกว่าหน้าที่หลักของเขาก็ือการจัดซื้อและการขาย ไม่ใช่หน้าที่ในด้านบัญชี

3. การหมุนเวียนของสต็อก (Stock Turnover)

การหมุนเวียนสต็อกเป็นส่วนหนึ่งของการบริหารตัวสินค้า การหมุนเวียนสต็อกจะกำหนดในช่วงเวลาหนึ่ง (ส่วนใหญ่จะใช้เวลา 1 ปี)

3.1) การคำนวณอัตราหมุนเวียนสต็อก

อัตราหมุนเวียนสต็อกจะกำหนดขึ้นโดยการหารต้นทุนสินค้าที่ขายด้วยสินค้าคงคลังเฉลี่ย ณ จุดต้นทุน หรืออาจจะกำหนดขึ้นโดยการหารยอดขายสุทธิด้วยสินค้าคงคลังเฉลี่ย ณ จุดขายปลีก หรืออาจจะกำหนดขึ้นโดยการหารยอดขายสุทธิเป็นหน่วยด้วยสินค้าคงคลังเฉลี่ยที่เป็นหน่วย วิธีการทั้ง 3 ดังกล่าวนี้นี้เราสามารถจะคำนวณให้ดูจากตัวอย่างข้างล่างต่อไปนี้

สมมติว่าพ่อค้าขายเสื้อสำเร็จรูปมีเสื้ออยู่ ณ ต้นปี 100 ตัว ต้นทุนตัวละ 50 บาทและราคาขายปลีกตัวละ 75 บาท ในระหว่างปีได้มีการซื้อเสื้อเข้ามาในกิจการและในปลายปีเหลือเสื้ออยู่ 60 ตัว ซึ่งมีต้นทุนตัวละ 40 บาท และราคาขายปลีก 60 บาท ยอดขายสุทธิของ 360 ตัวเป็น 24,975 บาท และมีต้นทุน 16,650 เราสามารถจะคำนวณหาอัตราหมุนเวียนสต็อกดังนี้

1. ณ จุดต้นทุน		
มูลค่าสินค้าคงคลังต้นปี 100 ตัว ๆ ละ 50 บาท	5,000	บาท
มูลค่าสินค้าคงคลังปลายปี 60 ตัว ๆ ละ 40 บาท	2,400	บาท
มูลค่าทั้งหมด	<u>7,400</u>	บาท
มูลค่าสินค้าคงคลังเฉลี่ย $\frac{(7,400)}{2}$	3,700	บาท
ต้นทุนของสินค้าที่ขาย	16,650	บาท

$$\text{อัตราหมุนเวียนสต็อก} = \frac{\text{ต้นทุนสินค้าที่ขาย}}{\text{สินค้าคงคลังเฉลี่ย ณ จุดต้นทุน}}$$

$$= \frac{16,650}{3,700} = 4.5$$

2. ณ จุดขายปลีก		
มูลค่าสินค้าคงคลังต้นปี 100 ตัว ๆ ละ 75 บาท	7,500	บาท
มูลค่าสินค้าคงคลังปลายปี 60 ตัว ๆ ละ 60 บาท	<u>3,600</u>	บาท
มูลค่าทั้งหมด	<u>11,100</u>	บาท
มูลค่าสินค้าคงคลังเฉลี่ย $\frac{(11,100)}{2}$	5,550	บาท
ยอดขายสุทธิ	24,975	บาท

$$\text{อัตราหมุนเวียนสต็อก} = \frac{\text{ยอดขายสุทธิ}}{\text{สินค้าคงคลังเฉลี่ย ณ จุดขายปลีก}}$$

$$= \frac{24,975}{5,550} = 4.5$$

3. คิดเป็นหน่วย		
สินค้าคงคลังต้นปี	100	ตัว
สินค้าคงคลังปลายปี	60	ตัว
สินค้าคงคลังทั้งหมด	<u>160</u>	ตัว
สินค้าคงคลังเฉลี่ย $\frac{(160)}{2}$	80	ตัว
ยอดขายสุทธิ	360	ตัว

$$\text{อัตราหมุนเวียนสต็อก} = \frac{\text{ยอดขายสุทธิ}}{\text{สินค้าคงคลังเฉลี่ยที่เป็นหน่วย}}$$

$$= \frac{360}{80} = 4.5$$

ในการคำนวณอัตราหมุนเวียนสต็อกมีข้อควรระวังอยู่ 2 ประการด้วยกัน

- 1) การเปรียบเทียบยอดขายที่ขายกับสินค้าคงคลังเฉลี่ยจะต้องอยู่ในลักษณะเดียวกัน เช่น ยอดที่ขายเป็นต้นทุนก็ต้องใช้สินค้าคงคลังเป็นต้นทุนเช่นกันและจะต้องอยู่ในช่วงเวลาเดียวกัน
- 2) จะต้องคำนวณหาสินค้าคงคลังออกมาเป็นสินค้าคงคลังเฉลี่ย

3.2) ข้อดีของอัตราหมุนเวียนสต็อกที่รวดเร็ว

ผู้ค้าปลีกจะได้รับประโยชน์จากการมีอัตราหมุนเวียนสต็อกที่รวดเร็ว โดยจะมียอดขายที่เพิ่มขึ้นถึงแม้ว่า จะมีเงินลงทุนในตัวสินค้าเป็นจำนวนน้อย, มีเนื้อที่เก็บสต็อกน้อย นอกจากนี้ยังมีสต็อกสินค้าที่ใหม่อยู่เสมอ ไม่ต้องลดราคาสินค้าเพื่อที่จะระบายสต็อกอันนี้คงมาจาก การมีสินค้าในสต็อกมากเกินไป และยังเป็นกรที่ได้รับผลตอบแทนอย่างรวดเร็ว และทำให้มีกำไรเพิ่มมากขึ้นด้วย เพราะขายได้มากนั่นเอง

3.3) สาเหตุของความแปรผันในอัตราหมุนเวียนสต็อก

มีสาเหตุที่สำคัญที่ทำให้อัตราหมุนเวียนสต็อกเปลี่ยนแปลงไปดังนี้

ก. ชนิดของสินค้าที่ขาย สินค้าประเภทอาหารต่าง ๆ จะมีอัตราหมุนเวียนสต็อกสูงหรือเร็วกว่าสินค้าประเภทเครื่องเพชรพลอย ทั้งนี้เพราะผู้บริโภคมีอุปนิสัยในการซื้อแตกต่างกันนั่นเอง

ข. นโยบายของกิจการ กิจการที่มีนโยบายที่จะซื้อสินค้าเป็นจำนวนน้อยแต่ซื้อบ่อย, ต้องการลดสินค้าที่ขายได้ช้า, ลดแบบสินค้า, ลดขนาด, ลดสีของสินค้า, มุ่งจะขายสินค้าที่ขายได้เร็วย่อมจะมีอัตราหมุนเวียนสต็อกที่สูงหรือรวดเร็ว

ค. ทำเลที่ตั้ง กิจการที่ตั้งอยู่ในเมืองเล็ก ๆ การขายย่อมจะไม่สูง ซึ่งจะทำให้อัตราหมุนเวียนสต็อกต่ำ แต่ถ้ากิจการตั้งอยู่ในทำเลที่ใกล้กับชุมชนมีคอนกรีตอยู่อย่างหนาแน่นก็จะทำให้การขายมีปริมาณมาก อัตราหมุนเวียนสต็อกก็จะสูง

ง. ความช่วยเหลือจากผู้ผลิต ผู้ค้าปลีกพอใจที่จะขายสินค้าที่ผู้ผลิตได้ทำการโฆษณาจนเป็นที่รู้จักกันทั่วไป เพราะสินค้าที่โฆษณาย่อมจะมีโอกาสขายได้มากกว่าสินค้าที่ไม่ได้โฆษณา ดังนั้นอัตราหมุนเวียนสต็อกของสินค้าที่ผู้ผลิตโฆษณาย่อมจะสูงกว่าอัตราหมุนเวียนสต็อกสินค้าที่ไม่ได้โฆษณา

4. การสูญหายของสินค้า (Stock Shortages)

การสูญหายของสต็อกมีสาเหตุอยู่หลายประการที่ทำให้สต็อกสินค้าไม่ได้เป็นไปตาม

ความจริง สินค้าที่หายไปนั้นนับว่ามีความสำคัญต่อยอดขายและกำไรของบริษัท สาเหตุเหล่านี้ได้แก่

1. ความไม่ซื่อสัตย์ของพนักงาน พนักงานเป็นผู้ที่ใกล้ชิดกับสินค้าอย่างมาก โอกาสที่จะลักขโมยย่อมจะทำได้ง่าย เพราะฉะนั้นควรวางมาตรการป้องกันพนักงานโดยการตรวจเช็คก่อนที่จะออกจากร้าน

2. ผู้ซื้อเป็นผู้ขโมย ผู้ซื้อที่เข้ามาในร้านบางคนมีเจตนาที่จะลักขโมยสินค้า ผู้ขายจะต้องระมัดระวังผู้ซื้อเหล่านี้ สิ่งสังเกตหรือข้อควรระวังผู้ซื้อที่มีเจตนาไม่ดีนั้นเราสามารถจะดูได้จาก 1) เดินชมสินค้าทั่วไปแต่ไม่ได้ซื้อ ทั้งนี้จะได้มองหาโอกาสจะลักสินค้า, 2) ถือกระเป๋าขนาดใหญ่, 3) ใส่เสื้อชั้นนอกที่สามารถจะซุกสินค้าได้

3. ความผิดพลาดในการบันทึก พนักงานของบริษัทอาจจะตั้งใจทำบันทึกผิดพลาดเพื่อจะได้นำสินค้านั้นออกไป ไม่ว่าจะเป็นการบันทึกสินค้าส่งคืน, การบันทึกสินค้าลดราคา, การตั้งใจบันทึกยอดสินค้าผิด เพราะฉะนั้นผู้ค้าปลีกควรที่จะหาทางป้องกันโดยจะใช้การตรวจเช็คพนักงานก่อนออกจากร้าน หรือจะให้เงินเดือนสูงพอเพื่อจะลดการทุจริตดังกล่าว

5. การปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดเก็บสินค้าในกิจการค้าปลีก

สินค้าที่เราได้ซื้อเข้ามาจะต้องมีการรับสินค้า, ตรวจนับสินค้า, ตีตรา, การเคลื่อนย้ายสินค้าไปยังห้องเก็บสต็อก ซึ่งจำเป็นจะต้องมีการควบคุมและประสานงานกันอย่างดี เพื่อที่จะได้ป้องกันการสูญหายของตัวสินค้าและค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้น

5.1) กิจกรรมทางด้านรับตัวสินค้า

การรับตัวสินค้าจะเป็นการรับเอาความครอบคลุมของตัวสินค้ามาไว้ที่กิจการโดยจะเคลื่อนย้ายสินค้าไปยังเนื้อที่ที่จะทำการเก็บห่อและตรวจเช็ค ดังนั้นเนื้อที่ที่จะใช้ในการรับสินค้าจะต้องกว้างเพียงพอและมีวิธีการในการทำงานตลอดจนมีอุปกรณ์ที่จะใช้อย่างครบถ้วน เช่น รถเข็น, เครื่องปัมราคา เป็นต้น

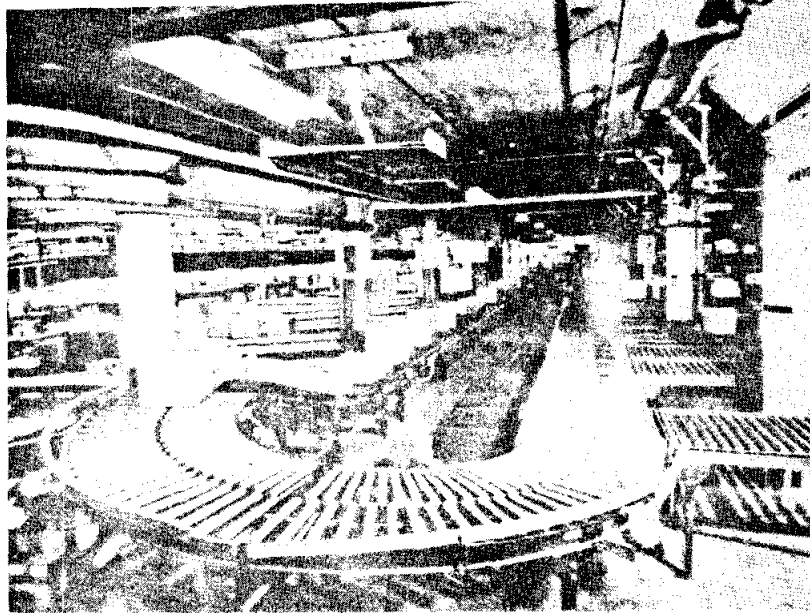
ในกิจการขนาดเล็กไม่มีความจำเป็นที่จะต้องใช้การจัดการในด้านรับสินค้ามากนัก เพราะสินค้านั้นไม่มาก สินค้าที่รับมาอาจจะไว้ที่หลังร้านแล้วจึงทำการเก็บห่อเพื่อตรวจนับและในขณะนั้นก็จะทำการแยกประเภทสินค้าแล้วจึงตรวจนับและตีตรา

5.1.1 วิธีการรับตัวสินค้า

สำหรับกิจการขนาดใหญ่จำเป็นจะต้องมีการวางแผนผังสำหรับการรับสินค้า ซึ่งในการรับสินค้าในกิจการขนาดใหญ่สามารถแบ่งออกเป็น 3 วิธี ดังนี้

1) โต๊ะตรวจนับอยู่กับที่ (Stationary or Check-Marking Table) วิธีนี้จะมีการปฏิบัติการอยู่บนโต๊ะที่จัดไว้ ความสูงของโต๊ะอยู่ในระดับที่เหมาะสมแก่การปฏิบัติงาน โดยจะสูงประมาณ 3 ฟุต ขั้นตอนในการปฏิบัติงานจะเริ่มจากการนำสินค้ามาโต๊ะเพื่อตรวจนับ ผู้ตรวจนับจะทำการตรวจนับสินค้าตามใบกำกับสินค้า ผู้ติตราจะทำการติตราสินค้าที่ตรวจนับแล้ว สินค้าที่ตรวจนับแล้วจะถูกส่งไปยังห้องเก็บสต็อกหรือแผนกขาย

ภาพที่ 10.1 แสดงให้เห็นถึงการใช้สายพานในด้านรับตัวสินค้า



2) โต๊ะตรวจนับเคลื่อนที่ (Portable Table) วิธีนี้สินค้าจะถูกวางบนโต๊ะที่มีล้อเพื่อจะนำไปยังที่ตรวจนับและแยกประเภท ต่อจากนั้นจะถูกนำไปยังที่ที่ติดราคา

3) วิธีการแบ่งส่วน (Bin Method) วิธีนี้จะแบ่งเนื้อที่ออกเป็น 2 ส่วน โดยส่วนหนึ่งสำหรับการตรวจนับและอีกส่วนหนึ่งสำหรับการติดราคา ทั้งสองส่วนจะติดต่อกันโดยมีช่องติดต่อกัน สินค้าที่ตรวจนับแล้วจะถูกส่งผ่านช่องดังกล่าวไปยังอีกส่วนหนึ่ง

4) การใช้สายพาน (Mechanical Conveyer) วิธีนี้สินค้าจะถูกส่งผ่านโดยระบบสายพานไปยังจุดที่มีการรับ, ตรวจนับ และติดราคาสินค้า

5.1.2) ขั้นตอนการรับสินค้า (Receiving Procedure)

ในหัวข้อนี้เราจะกล่าวถึงรายละเอียดของการรับสินค้าที่นอกเหนือไปจากหัวข้อที่กล่าวในตอนแรก

ก.) กิจกรรมที่จุดรับสินค้า

ณ จุดรับสินค้าจะมีการรับสินค้าเพื่อดูว่าสินค้าอยู่ในสภาพดี, ครบตามจำนวน, ถูกต้องตามใบสั่งซื้อหรือไม่ การรับสินค้าจะทำการตรวจดูว่าสินค้าที่ส่งมาตรงตามที่ตกลงหรือไม่ ในกรณีที่เกิดสินค้าเสียหายหรือไม่ครบจำนวนก็จะทำการเรียกร้อง (Complaint) ไปยังผู้รับผิดชอบ ซึ่งอาจจะเป็นผู้เสนอขาย, ผู้ผลิต หรือบริษัทขนส่ง

ข.) การบันทึกการรับสินค้า (Receiving Records)

การบันทึกข้อมูลในการรับสินค้าจะมีพวกวันที่และเวลาที่สินค้ามาถึง, สภาพของสินค้าที่ได้รับ น้ำหนัก, ค่าขนส่ง (ถ้าผู้ค้าปลีกเป็นผู้ออก) ชื่อและที่อยู่ของผู้ส่งของ, พาหนะที่ใช้ขนส่ง, จำนวนสินค้า และจำนวนและหมายเลขใบกำกับสินค้า ประโยชน์ที่ได้รับจากการบันทึกการรับสินค้าก็คือ จะช่วยในกรณีที่ผู้เสนอขายไม่ได้ทำตามข้อตกลง หมายเลขกำกับสินค้าจะช่วยให้รู้ว่าสินค้าชนิดใดหนอยู่ในใบกำกับใด ซึ่งสะดวกในการตรวจสอบ ช่วยในการจ่ายชำระเงินตามสินค้าที่ได้รับแล้ว

5.2) ขั้นตอนการตรวจนับ (Checking Procedure)

ขั้นตอนการตรวจนับประกอบไปด้วย 4 ขั้นตอนดังนี้

5.2.1) การตรวจสอบใบกำกับสินค้ากับใบสั่งซื้อ

จะเป็นการเปรียบเทียบใบกำกับสินค้ากับใบสั่งซื้อที่เราได้ออกไป เพื่อที่จะดูว่าสินค้าที่ส่งมานั้นครบตามจำนวนหรือไม่ รายละเอียดอื่น ๆ และเงื่อนไขในการซื้อขาย (ส่วนลดและวันที่

จะชำระเงิน) เป็นไปตามที่ตกลงกันได้หรือไม่

5.2.2) เปิดหีบห่อและแยกประเภทสินค้า

สินค้าที่ได้รับนั้นจะมีอยู่หลายชนิดในกล่องที่หีบห่อมา จึงต้องมีการหีบห่อและแยกประเภทเพื่อสะดวกในการตรวจนับ บางกิจการจะทำการเปิดหีบห่อเมื่อมีใบกำกับสินค้า ซึ่งนโยบายดังกล่าวจะเป็นการป้องกันการเคลื่อนย้ายสินค้า เพื่อป้องกันการสูญหาย แต่อย่างไรก็ตามบางกิจการก็จะเปิดหีบห่อแล้วนำสินค้าไปขายก่อน เพราะต้องการถือโอกาสในการขาย

5.2.3) การตรวจนับปริมาณ

การตรวจนับปริมาณสินค้าที่อยู่ 2 วิธี คือ การตรวจนับโดยตรงกับการตรวจนับแบบไม่มีใบกำกับสินค้า ซึ่งการจะเลือกใช้วิธีไหนก็ขึ้นอยู่กับทัศนะของผู้บริหารที่จะต้องการควบคุมมากหรือน้อย และความรับผิดชอบในการตรวจนับ

การตรวจสอบโดยตรง (Direct Check) การตรวจนับโดยวิธีนี้จะทำการตรวจนับควบคุมคู่ไปกับใบกำกับสินค้า ถ้าใบกำกับสินค้ายังไม่ได้รับผู้ค้าปลีกก็ไม่ตรวจนับสินค้า แต่ถ้าในห้องตรวจนับสินค้ามีสินค้าอยู่มากจนคับแคบหรือว่าจำเป็นจะต้องนำสินค้าออกไปขาย ผู้ค้าปลีกก็นำสินค้าออกไปขายแต่จะทำใบกำกับสินค้าจำลอง (Dummy Invoice) ขึ้นมาก่อนเพื่อจะตรวจนับสินค้า แล้วเมื่อใบกำกับสินค้ามาถึงก็จะนำมาตรวจเช็คกับใบกำกับสินค้าจำลองที่ทำขึ้น บางรายผู้ค้าปลีกจะทำการตรวจนับสินค้ากับใบสั่งซื้อที่ได้ออกไป

การตรวจสอบแบบไม่มีใบกำกับสินค้า (Blind Check) วิธีนี้ผู้ค้าปลีกจะทำการเตรียมแบบฟอร์มในการบันทึกข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับรายละเอียดของสินค้า, ปริมาณของสินค้า และข้อมูลอื่น ๆ แล้วจึงจะทำการตรวจเช็คกับใบกำกับสินค้าอีกทีหนึ่ง ซึ่งการตรวจเช็คโดยวิธีนี้ได้มีการเคลื่อนย้ายสินค้าออกไปจากห้องรับสินค้าก่อนที่จะตรวจนับสินค้าลงในแบบฟอร์มของเราก็จะไม่สามารถตรวจนับสินค้าได้ในภายหลัง

นอกจากสองวิธีดังกล่าวข้างต้นนี้ยังมีวิธีการอื่น ๆ อีก คือ 1) วิธีการกึ่งแบบไม่มีใบกำกับสินค้า (Semiblind Method) วิธีนี้จะใช้การจดแต่ปริมาณสินค้าเท่านั้น โดยจะไม่จดข้อมูลอื่น ๆ ซึ่งเป็นการลดเวลาในการทำงาน 2) วิธีการผสม (Combination Check) วิธีนี้เป็นการผสมระหว่างการตรวจนับโดยตรงกับการตรวจนับแบบไม่มีใบกำกับสินค้า ถ้าสินค้าและใบกำกับสินค้ามาพร้อมกันก็จะตรวจนับโดยตรง ถ้าใบกำกับสินค้ายังไม่มาก็จะตรวจนับแบบไม่มีใบกำกับสินค้า

ในกรณีที่มีความคลาดเคลื่อนในปริมาณสินค้าที่ได้รับ ก็มีวิธีการปฏิบัติดังนี้ 1) ถ้าสินค้าที่ได้รับมีปริมาณน้อยกว่าใบกำกับสินค้า (โดยที่สินค้านั้นยังคงอยู่ที่ห้องรับสินค้า เราจะทำการตรวจนับโดยตรง แต่ถ้าสินค้าไม่ได้อยู่ที่ห้องรับสินค้าแล้ว เราก็จะตรวจนับกับใบกำกับสินค้าที่เราทำขึ้นเอง) เราก็จะเรียกร้องไปยังผู้เสนอขายหรือบริษัทขนส่งแล้วแต่กรณี 2) ถ้าสินค้าที่ได้รับมากกว่าใบกำกับสินค้า เราก็จะพิจารณาว่าสินค้าที่เกินมานั้นสามารถจะขายได้หรือไม่ ถ้าคิดว่าขายได้เราก็ไม่ต้องส่งคืนไปยังผู้เสนอขาย

5.2.4) การตรวจสอบคุณภาพ

การตรวจสอบคุณภาพจะต้องอาศัยประสบการณ์, ความรู้ในเรื่องคุณภาพ และความจำเป็นในสินค้าที่สั่งซื้อของผู้จัดซื้อ การตรวจสอบคุณภาพจะใช้วิธีการดึงตัวอย่างมาจากสินค้าที่ส่งมา หรืออาจจะตรวจสอบตัวอย่างที่สั่งซื้อจากผู้เสนอขาย

5.3) การติดราคาสินค้า (Marking Merchandise)

การติดราคาสินค้าเราสามารถจะใช้ตัวราคา, แผ่นราคาติดบนตัวสินค้า, พิมพ์ราคาลงบนตัวสินค้าหรือใช้มือเขียน ในการติดราคาจะต้องเข้าใจถึงหลักการบางอย่างและวิธีการติดราคา

5.3.1 หลักในการติดราคาสินค้า

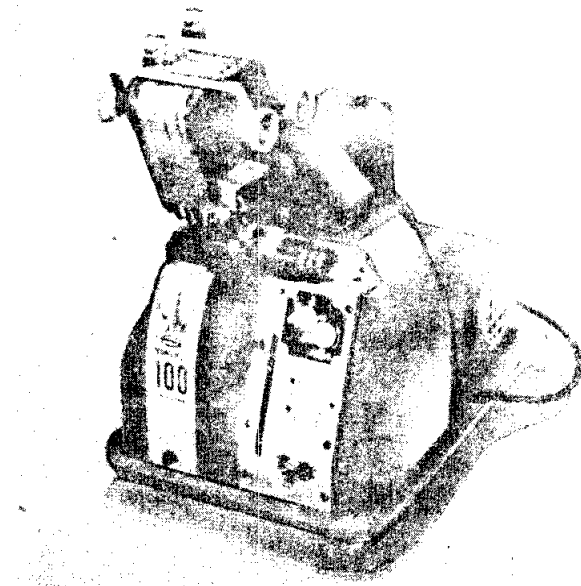
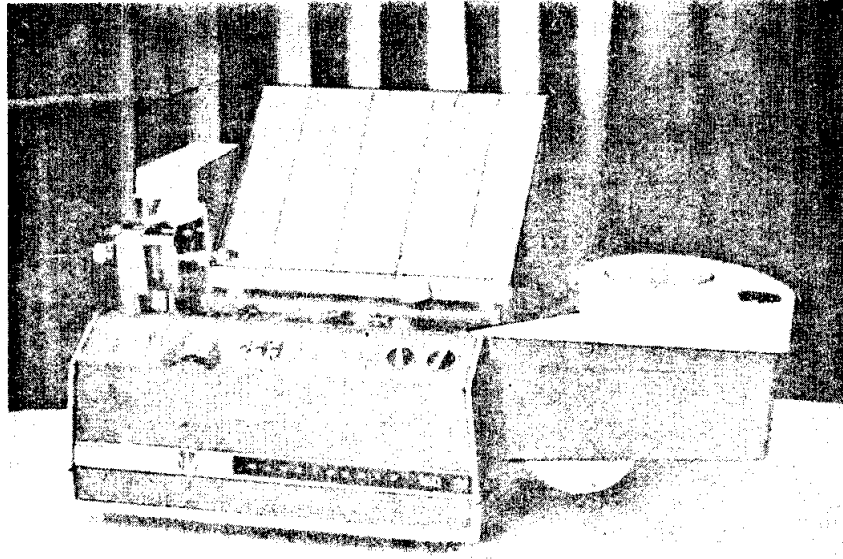
1. การติดราคาสินค้าจะต้องไม่ทำให้สินค้านั้นเสียหายได้
2. บรรจุข้อมูลที่จำเป็นแก่ผู้บริโภคและของกิจการเอง ข้อมูลนั้นอาจจะใช้ระบบ รหัส เข้ามาใช้เพื่อสะดวกต่อการควบคุมและการทำงานที่สะดวก
3. พยายามหลีกเลี่ยงการบอกราคาโดยเจ้าของกิจการหรือพนักงานแทนการใช้การติดราคา เพราะอาจจะเกิดปัญหาในด้านบอกราคาไม่ตรงกัน
4. เมื่อสินค้านั้นได้ขายออกไปและต้องการจะควบคุมสินค้าด้วย ก็ควรที่จะใช้แผ่นป้ายราคาที่มีต้นขั้ว โดยต้นขั้วจะมีข้อมูลที่เหมือนกับตัวป้ายราคา
5. ควรที่ติดป้ายราคาทันทีและทำอย่างประหยัดที่สุด

5.3.2 เหตุผลในการติดราคาสินค้า

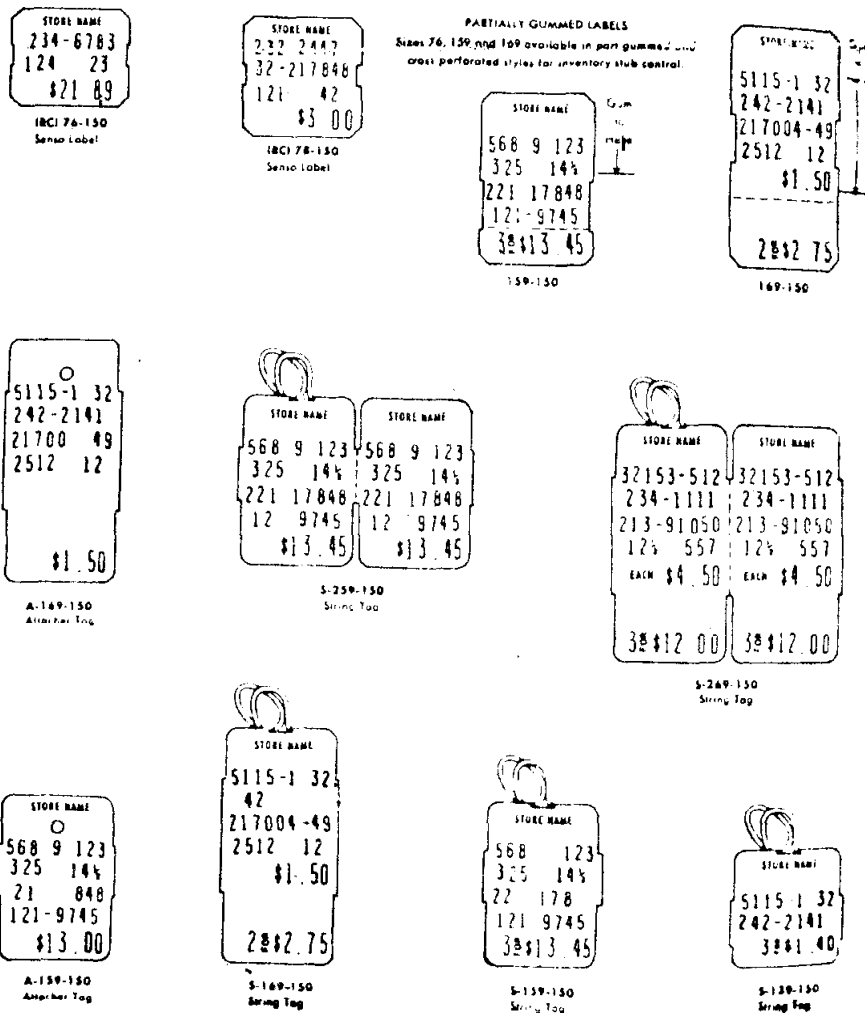
ในการติดราคานั้นมีเหตุผลอยู่บางประการ ดังนี้

1. เพื่อบอกราคา, ขนาด, สี และข้อมูลอื่น ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อการขาย
2. สร้างจินตภาพที่ดีแก่ผู้บริโภคในแง่ที่ว่าทุกคนจะต้องซื้อสินค้าในราคาเดียวกันหมด
3. การติดราคาจะทำให้ผู้บริโภคพิจารณาว่าตัวเองสามารถจะซื้อสินค้านั้นได้หรือไม่
4. การติดราคาที่บรรจุนวันที่ได้รับสินค้าจะช่วยให้ผู้ค้าปลีกเลือกที่จะลดราคาสำหรับ

ภาพที่ 10.2 แสดงให้เห็นเย็บเครื่องพิมพ์ราคาสูง



ภาพที่ 10.3 แสดงให้เห็นถึงแผ่นป้ายราคาแบบต่าง ๆ



ภาพที่ 14.5 แสดงให้เห็นการใช้รหัสต้นทุน

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0
C O S T M A R K E D

ในกิจการขนาดเล็กจะนิยมใช้รหัสสำหรับบันทึกต้นทุน ซึ่งแต่ละร้านจะให้รหัสแตกต่างกันไป จากตัวอย่างข้างบนเป็นรหัสพยัญชนะสำหรับแทนตัวเลข เช่น เขียนรหัส CSRМ ก็หมายถึง ต้นทุน = 13.75

สินค้าที่ขายไม่ค่อยออก และช่วยให้สินค้าในสต็อกใหม่เสมอ

5. ช่วยให้สินค้าคงคลังตัวสินค้า หรือรูปหน่วย (Physical Inventory) ที่ทำอยู่ง่ายขึ้น

5.3.3 วิธีการติดตามสินค้า

ในการติดตามสินค้านี้มีอยู่ 3 วิธี ดังนี้

1) การติดตามทันที (Immediate Marking) วิธีนี้เมื่อได้รับสินค้าแล้วก็จะทำการติดตามทันที

2) การติดตามภายหลัง (Delayed Marking) จะทำการติดตามและข้อมูลอื่น ๆ บนด้านนอกของกล่องที่บรรจุสินค้าชนิดนั้น แล้วจึงนำกล่องที่ใส่สินค้าไปยังห้องเก็บสินค้า เมื่อต้องการจะนำสินค้าไปขายก็จะทำการเปิดกล่องของสินค้านั้นแล้วก็จะปิดราคาในขณะนั้น สินค้าที่เหมาะสมกับการติดตามแบบนี้ ได้แก่ พวกอาหารกระป๋อง, สินค้าที่ขายได้บ่อย ๆ และสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงเสมอ ๆ ข้อดีของวิธีนี้จะเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายในการติดตามใหม่ แต่ก็มีข้อเสียที่ว่า ถ้าข้อมูลในการติดตามไม่มีเพียงพอจะทำให้ยากแก่การควบคุม

3) การติดตามเป็นกลุ่ม (Group Marking) กล่องที่บรรจุสินค้าเมื่อได้รับแล้วจะทำการติดตามที่ด้านนอกของกล่อง ต่อจากนั้นจะถูกเคลื่อนย้ายไปยังห้องเก็บสต็อก แล้วก็เคลื่อนย้ายไปยังแผนกขายโดยไม่ต้องติดตามที่สินค้าแต่ละหน่วย แต่สินค้าจะถูกรวมเป็นกลุ่มในบริเวณหนึ่ง ซึ่งจะมีแผ่นป้ายติดราคาบอกไว้ วิธีนี้จะช่วยลดต้นทุนของการติดตามสินค้า, การติดตามใหม่และการช่วยในการนำสินค้าไปยังแผนกขายได้เร็วขึ้น วิธีนี้เหมาะที่จะใช้กับสินค้าที่มีราคาต่ำ, วัสดุใช้สิ้นเปลืองของรถยนต์ที่มีราคาต่ำ ไม่เหมาะที่จะใช้กับกิจการร้านอาหาร

ในการติดตามนั้นเราสามารถที่จะใช้มือเขียน, ใช้เครื่องปั๊ม และใช้สลากหรือตัวหรือป้ายสำหรับติดตัวสินค้า ในกิจการขนาดเล็กจะใช้พนักงานขายเป็นผู้ติดตามในเวลาว่างในแผนกขายแต่ควรระวังความผิดพลาดที่อาจจะเกิดขึ้นได้ตลอดจนความล่าช้า เพราะฉะนั้นการจะป้องกันเหตุการณ์เหล่านี้จึงควรมีห้องหรือส่วนของร้านที่จะทำการตรวจนับและติดตาม

กิจการขนาดใหญ่บางกิจการได้พยายามลดค่าใช้จ่ายในการติดตามสินค้า โดยการชักชวนให้ผู้เสนอขายติดราคามาก่อนที่จะส่งสินค้ามา ซึ่งวิธีการดังกล่าวนี้เป็นการติดตามที่แหล่งซื้อสินค้า (Source Marking) ในบางโอกาสผู้ขายปลีกอาจจะเตรียมตัวหรือป้ายราคาส่งไปยังผู้เสนอขายติดตาม

ในกรณีที่ไม่ได้กำหนดลงไปตายตัวว่าใครจะเป็นผู้ติดตามหรือจะทำกันที่ไหน ก็จำเป็นจะต้องมีการกำหนดอำนาจหน้าที่อย่างเหมาะสมเพื่อความถูกต้องและรวดเร็ว ในกิจการขนาด

เล็กเจ้าของกิจการจะติดราคาโดยกำหนดราคาบนใบกำกับสินค้าแล้วให้ผู้ติดราคาทำการติดราคาตาม ในกิจการขนาดใหญ่ผู้บริหารจะสั่งให้ผู้ติดราคาตามใบกำกับสินค้าหลังจากที่ได้ชำระเงิน, ตรวจสอบเช็คใบสั่งซื้อ, ตรวจสอบคุณภาพ และกำหนดราคาโดยผู้จัดซื้อแล้ว ในบางกิจการจะใช้ตัวอย่างสินค้าที่ได้กำหนดราคาแล้วเป็นตัวบอกให้ผู้ติดราคา โดยผู้จัดซื้อจะนำตัวอย่างมากำหนดราคาและข้อมูลอื่น ๆ หลังจากที่ได้ตรวจสอบคุณภาพของสินค้า แล้วจึงส่งสินค้าตัวอย่างดังกล่าวไปให้ผู้ติดราคาทำการติดราคา บางกิจการจะใช้การติดราคาล่วงหน้า (Preretailing) โดยที่ผู้จัดซื้อได้กำหนดราคาล่วงหน้าในขณะที่ได้ออกใบสั่งซื้อไปยังผู้เสนอขาย ข้อดีของการติดราคาล่วงหน้าก็คือ จะทำให้ผู้จัดซื้อพิจารณาสินค้าที่จะซื้อโดยสามารถที่จะกะกำไรขั้นต้นได้ และยังเป็น การช่วยในการติดราคาอีกด้วย เพราะสามารถที่จะเริ่มติดราคาได้ทันทีเมื่อสินค้ามาถึง

ในการติดราคาสินค้านั้นบางครั้งจำเป็นจะต้องมีการติดราคาสินค้าใหม่ ทั้งนี้เนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงราคาให้ต่ำลงหรือเพิ่มขึ้น, สินค้าได้รับคืนจากผู้บริโภค, ตัวหรือป้ายราคาได้สูญหายไปและอื่น ๆ เป็นต้น ในการติดราคาใหม่ก็จะต้องได้รับการควบคุมดูแลจากผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้องในการติดราคา ในกรณีที่จะกำหนดราคาให้ต่ำลงผู้ค้าปลีกอาจจะทำการขีดฆ่าราคาเดิมแล้วเขียนราคาใหม่ ทั้งนี้เพื่อที่จะให้ผู้ซื้อได้พิจารณาเปรียบเทียบ แต่ผู้ค้าปลีกบางรายอาจจะทำการติดราคาใหม่ โดยคิดว่าการติดราคาใหม่ไม่ทำให้เสียค่าใช้จ่ายมากมายอะไรนัก แต่ต้องการจะให้ราคาใหม่นั้น เด่น และดึงดูดผู้ซื้อ

5.4 การกระจายสินค้า (Distribution of Merchandise)

หลังจากที่สินค้าได้ทำการติดราคาแล้ว ก็จะถูกส่งไปยังห้องเก็บสต็อกหรือที่แผนกขาย การที่สินค้าจะถูกเคลื่อนย้ายไปยังที่ใดก็ขึ้นอยู่กับเจ้าของกิจการ หรือผู้จัดการของกิจการหรือผู้จัดซื้อ ปกติแล้วหัวหน้ารับตัวสินค้าจะต้องรู้ว่าสินค้าที่ติดราคาแล้วจะถูกส่งไปยังที่ใด ซึ่งขึ้นอยู่กับชนิดของสินค้าและประสบการณ์ที่เคยทำมา ในกิจการขนาดใหญ่ผู้จัดซื้ออาจจะบอกให้นำสินค้าไปวาง ณ ตำแหน่งที่จะขาย ถ้าสินค้าถูกนำไปไว้ที่ห้องเก็บสต็อกสินค้า การจะนำสินค้าออกมา ผู้จัดซื้อจะเป็นผู้สั่ง

5.5 แผนกเส้นทาง (Traffic Department)

ในกิจการขนาดใหญ่จะมีแผนกเส้นทางไว้คอยรับผิดชอบในด้านการขนส่งสินค้าจากผู้เสนอขายมายังกิจการ เพื่อที่จะลดค่าใช้จ่ายและเร่งเวลาการขนส่ง หน้าที่ของแผนกเส้นทางเกี่ยวข้องกับการเลือกเส้นทางในการขนส่ง, การตรวจสอบอัตราค่าขนส่ง, ตรวจสอบใบเสร็จการขนส่ง, การจ่ายค่าขนส่ง, การติดตามข้อเรียกร้องสินค้าที่เสียหาย และกิจกรรมอื่น ๆ ที่

เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายสินค้า ผู้จัดการแผนกเส้นทางควรที่จะทำงานร่วมกับผู้จัดซื้อในอันที่จะบอกผู้เสนอขายให้ส่งสินค้ามาทางที่จะช่วยให้ลดต้นทุนขนส่งและเร่งเวลาการขนส่ง

บทสรุป

หลังจากที่ผู้ค้าปลีกได้จัดซื้อสินค้าตามงบประมาณแล้ว ผู้ค้าปลีกจะต้องพิจารณาจะทำการควบคุมตัวสินค้าในกิจการได้อย่างไร ในการควบคุมตัวสินค้านั้นมีวัตถุประสงค์ที่ต้องการจะเก็บสินค้าที่อยู่ในระดับที่เหมาะสมไม่มากหรือน้อยจนเกินไป เพื่อหวังผลในการตอบสนองความพอใจของผู้บริโภค การสร้างผลกำไร การใช้เป็นข้อมูลจัดซื้อ และเพื่อการลงทุนอย่างเหมาะสม ในการที่จะควบคุมตัวสินค้าได้นั้นจะต้องอาศัยระบบข้อมูลที่เป็นการควบคุมตัวเงิน และที่เป็นการควบคุมรูปหน่วย เพื่อจะได้รู้ว่าสินค้าแต่ละชนิดมีอยู่ในระดับเท่าไร การควบคุมตัวสินค้าที่ผู้ค้าปลีกจะต้องให้ความสนใจก็คือการควบคุมการหมุนเวียนของสต็อกสินค้าแต่ละชนิด เพื่อจะดูว่าขายได้ดีมากน้อยเพียงไร เพื่อประโยชน์ในการเก็บระดับสต็อกต่อไป ในกิจการค้าปลีกการสูญหายของสต็อกนับว่ามีปัญหาพอสมควร จึงเป็นเรื่องที่ผู้ค้าปลีกจะต้องหาทางแก้ไขต่อไป กิจกรรมอีกอย่างหนึ่งในการควบคุมตัวสินค้าก็คือ การปฏิบัติเกี่ยวกับการรับสินค้าและเก็บสินค้า ซึ่งจะต้องมีการรับสินค้า การตรวจนับ การติดราคาสินค้า และการกระจายสินค้า สำหรับในกิจการขนาดใหญ่จะมีแผนกเส้นทางที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการขนส่ง

คำถามท้ายบท

อัตนัย จงตอบคำถามต่อไปนี้

1. ให้อธิบายวัตถุประสงค์ของการควบคุมตัวสินค้าในกิจการค้าปลีก
2. ให้อธิบายชนิดของระบบข้อมูลเกี่ยวกับการควบคุมตัวสินค้าในกิจการค้าปลีก
3. ให้อธิบายการหมุนเวียนของสต็อกในกิจการค้าปลีก
4. ให้อธิบายการสูญหายของสต็อกในกิจการค้าปลีก
5. ให้อธิบายการปฏิบัติเกี่ยวกับการรับสินค้าและเก็บสินค้าในกิจการค้าปลีก

ปรนัย จงเลือกคำตอบที่ดีที่สุดเพียง 1 คำตอบ

1. การควบคุมตัวสินค้ามีวัตถุประสงค์เพื่ออะไร
 1. สนองความพอใจของผู้บริโภค
 2. เพื่อสร้างผลกำไร
 3. เพื่อหาข้อมูลในการจัดซื้อ
 4. เพื่อการลงทุนในตัวสินค้าอย่างประหยัด
 5. ที่กล่าวมาทั้งหมด
2. การควบคุมสินค้าในข้อใดที่ถือว่าเป็นหน่วยย่อยที่สุด
 1. การควบคุมตามแผนก
 2. การควบคุมตามประเภทสินค้า
 3. การควบคุมตามแนวระดับราคา
 4. การควบคุมตัวเงิน
 5. การควบคุมหน่วยสินค้า
3. การหมุนเวียนของสต็อกหมายถึงข้อใด
 1. การขายสินค้าได้ดี
 2. สต็อกมีเพิ่มขึ้น
 3. สต็อกมีการเปลี่ยนแปลงระดับ
 4. มีการเคลื่อนย้ายสินค้าในคลัง
 5. ยังสรุปไม่ได้
4. การสูญหายของสต็อกมีสาเหตุมาจากอะไร
 1. ผู้บริโภคขโมย

2. พนักงานขโมย
 3. การจذبนักกีดพลาด
 4. พนักงานไม่ซื่อสัตย์
 5. ที่กล่าวมาทั้งหมด
5. เอกสารใดที่มีบทบาทในการรับสินค้า
 1. ใบกำกับสินค้า
 2. ใบสั่งซื้อ
 3. ใบตรวจเช็คราคา
 4. ใบตรวจสอบคุณภาพ