

บทที่ 1

บทนำ

1.1ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ธุรกิจการค้าปลีกค้าส่งถือได้ว่าเป็นภาคธุรกิจที่มีความสำคัญและเป็นกิจกรรมหนึ่งที่มีส่วนในการขับเคลื่อนกระบวนการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ เนื่องจากเป็นภาคที่ทำรายได้สูงเป็นอันดับสองรองจากภาคการผลิตอุตสาหกรรม และมีการจ้างงานเป็นอันดับสามรองจากภาคเกษตรกรรมและภาคการบริหาร (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2554) และในปี พ.ศ. 2553 มีสัดส่วนร้อยละ 13 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 7.8 จากปี พ.ศ. 2552 (ประชาชาติธุรกิจ, 2554) นอกจากนี้ธุรกิจการค้าปลีกยังมีผลกระทบต่อการดำเนินชีวิตประจำวันของประชาชนด้วย โดยเป็นตัวพัฒนามาตรฐานคุณภาพชีวิตของประชาชน เนื่องจากธุรกิจค้าปลีกนี้ทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการเชื่อมโยงและกระจายสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคโดยตรง การค้าปลีกมีความสำคัญต่อวิถีไทยมาตั้งแต่สมัยโบราณ ในฐานะช่องทางการจำหน่ายสินค้าอุปโภค บริโภคไปยังผู้บริโภคคนสุดท้าย ในอดีตรูปแบบของธุรกิจการค้าปลีกมีลักษณะเป็นธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม (Traditional Trade) หรือร้านขายของชำ (Grocery Store) ขนาดเล็ก ที่มีการจำหน่ายสินค้าอุปโภค บริโภค สถานที่ตั้งอยู่ในเขตชุมชนหรือย่านการค้า การจัดการบริหารงานเป็นแบบครอบครัวและมีการพึ่งพาผู้ค้าส่งเป็นสำคัญ แต่จากภาวะการเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม และเริ่มมีแนวคิดแบบตะวันตกเข้ามาพัฒนารูปแบบการค้ามากขึ้นในช่วงหลังปี พ.ศ.2500 จึงถือเป็นจุดเริ่มต้นที่สำคัญช่วงหนึ่งที่ทำให้รูปแบบธุรกิจการค้าปลีกแบบดั้งเดิมได้เปลี่ยนเป็นธุรกิจการค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) ช่วง พ.ศ.2501-2518 เกิดธุรกิจในรูปแบบของห้างสรรพสินค้า (Department Store) ได้แก่ ห้างเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าไดมารู และมีการพัฒนาในลักษณะรูปแบบการค้าครบวงจร (Shopping Complex) ซึ่งถือเป็นการสร้างแรงดึงดูดใหม่ให้ ผู้บริโภคสร้างความแตกต่างระหว่างธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมหลายด้าน เช่น การมีเครื่องปรับอากาศแต่ถือว่ายังไม่มียุทธศาสตร์ด้านการแข่งขันกับธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมมากนัก เนื่องจากจำนวนของห้างสรรพสินค้ามีจำนวนที่น้อย และมีเฉพาะในกรุงเทพฯ เท่านั้น ช่วงปี พ.ศ.2518-2537 ถือเป็นช่วงที่ประเทศไทยมีการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจอย่างรวดเร็วโดยเฉพาะอย่างยิ่งหลังจากที่ประเทศไทยได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกขององค์การค้าโลก (WTO : World Trade Organization) ทำให้ประเทศไทยเริ่มมีการเปิดการค้าเสรีกับต่างประเทศส่งผลทำให้ธุรกิจการค้าปลีกแบบสมัยใหม่มีการพัฒนาและขยายตัว โดยเฉพาะอย่างยิ่งการลงทุนของธุรกิจจากต่างประเทศมีการพัฒนารูปแบบธุรกิจการค้าปลีกเป็นร้านค้าแบบร้านค้าส่งเงินสดและบริการ (Cash and Carry) และร้านสะดวกซื้อ (Convenience Store) ร้านดีสคานต์สโตร์ (Discount Store) ซูเปอร์เซ็นเตอร์ (Supercenter) และไฮเปอร์มาร์เก็ต (Hypermarket) รวมไปถึงร้านค้าประเภทจำหน่ายสินค้าเฉพาะอย่าง จากการที่มีกลุ่มธุรกิจจากต่างประเทศเข้ามาทำให้เกิดการแข่งขันทั้งในกลุ่มธุรกิจค้าปลีกประเภทเดียวกันเอง และกลุ่มธุรกิจค้าปลีกคนละประเภท

อย่างไรก็ตามในช่วงปี พ.ศ.2537-2540 เป็นต้นมาซึ่งเป็นช่วงวิกฤตทางเศรษฐกิจภายในประเทศ ส่งผลให้มูลค่าของธุรกิจค้าปลีกได้ชะลอตัวลงเช่นเดียวกับเศรษฐกิจไทย รวมทั้งรัฐบาลประกาศมาตรการต่างๆ เพื่อพยุงเศรษฐกิจของประเทศ เช่นการปรับโครงสร้างภาษีมูลค่าเพิ่มจากเดิมร้อยละ 7 เป็นร้อยละ 10 เป็นต้น ขณะเดียวกันผู้ประกอบการค้าปลีกของคนไทยประสบปัญหาสภาพคล่อง มีภาระหนี้จากต่างประเทศมากขึ้น

เนื่องจากปัญหาการอ่อนตัวของค่าเงินบาท ผู้ประกอบการไทยจำเป็นต้องขยายกิจการให้กับนักลงทุนชาวต่างชาติ หรือการหาผู้ร่วมทุนใหม่จากต่างประเทศ เพื่อระดมทุนเสริมความมั่นคงของธุรกิจตน อีกทั้งสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้เปิดประเภทส่งเสริมการลงทุนกิจการค้าปลีกและค้าส่งสินค้าอุปโภคบริโภค (โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 25 ธันวาคม 2541 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2542) เพื่อให้นักลงทุนต่างประเทศเข้ามาลงทุน หรือถือหุ้นในกิจการที่เปิดดำเนินการอยู่แล้วได้ หากพิจารณาสัดส่วนผู้ถือหุ้นพบว่า เดิมธุรกิจการค้าปลีกส่วนใหญ่เป็นของคนไทยแต่หลังจากวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจทำให้ธุรกิจค้าปลีกเปลี่ยนไปเป็นของต่างชาติมากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจค้าปลีกประเภทดิสเคาท์สโตร์โดยนักลงทุนส่วนใหญ่มาจากประเทศในแถบยุโรป ได้แก่ อังกฤษ ฝรั่งเศส เป็นต้น ขณะที่ห้างสรรพสินค้า ร้านสะดวกซื้อส่วนใหญ่ยังคงเป็นผู้ถือหุ้นไทย ดังตารางที่ 1.1

ประเภทธุรกิจ	โครงสร้างเดิม	โครงสร้าง พ.ศ. 2542	โครงสร้าง พ.ศ.2548
1.โลตัสซูเปอร์มาร์เก็ต	บริษัทเอกชัยดิสรวิวัฒน์ จำกัด เป็นเจ้าของและกลุ่มเครือเจริญโภคภัณฑ์เป็นผู้ถือหุ้น 100%	จัดตั้งบริษัทใหม่ชื่อเทสโก้สโตร์ (ประเทศไทย) จำกัดผู้ถือหุ้นคือกลุ่มเทสโก้ (ประเทศอังกฤษ) 49% และเครือเจริญโภคภัณฑ์ 51%	กลุ่มเทสโก้ (ประเทศอังกฤษ) 98% และเครือเจริญโภคภัณฑ์ 2%
2.บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์	บริษัทบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) กลุ่มเซ็นทรัลเทรดเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ (33%)	กลุ่มคาสโน (ประเทศฝรั่งเศส) เข้ามาถือหุ้นส่วนใหญ่ (66%) กลุ่มเซ็นทรัลเทรดถือหุ้น 13% และผู้ถือหุ้นรายย่อย 21%	กลุ่มคาสโน (ประเทศฝรั่งเศส) 63.81% จิราธิวัฒน์ 11.75% และผู้ถือหุ้นรายย่อย 25.07%
3.คาร์ฟูร์ ไฮเปอร์มาร์เก็ต	บริษัทเซ็นคาร์เป็นเจ้าของ โดยมีกลุ่มคาร์ฟูร์ (ประเทศฝรั่งเศส) ถือหุ้น 40% และเอสเอสซี พี โฮลดิ้ง (ประเทศไทย)	คาร์ฟูร์ (ประเทศฝรั่งเศส) ถือหุ้น 100%	คาร์ฟูร์ (ประเทศฝรั่งเศส) ถือหุ้น 40% และเอสเอสซีพี โฮลดิ้ง (ประเทศไทย) ถือหุ้น 60%
4.แม็คโคร		กลุ่มเอสเอชโฮลดิ้ง (ประเทศนอร์เวย์) ถือหุ้น 41.7% เครือเจริญโภคภัณฑ์ ถือหุ้น 26.1% และประชาชนทั่วไปถือหุ้น 32.2%	กลุ่มเอสเอชวีโฮลดิ้ง (ประเทศนอร์เวย์) ถือหุ้น 90% เครือเจริญโภคภัณฑ์ ถือหุ้น 10%

ที่มา : สำนักส่งเสริมการแข่งขันทางการค้า (2553)

ภาพที่ 1.1 แสดงการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นร้านค้าปลีกประเภทดิสเคาท์สโตร์ในช่วงปี.ศ.2541-2548

อย่างไรก็ตามหากพิจารณาสภาพตลาดธุรกิจพบว่า ธุรกิจการค้าปลีกไทยมีการพัฒนาการอย่างมาก โดยมีปัจจัยหลักจากการเข้ามาลงทุนของต่างชาติ โดยนักลงทุนชาวต่างชาติที่เข้ามาได้ใช้กลยุทธ์การเพิ่มสาขาอย่างรวดเร็ว ดังจำนวนสาขาของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ ดังตารางที่ 1.2

ภาพที่1.2 แสดงจำนวนสาขาของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ในประเทศไทย

ประเภทธุรกิจ	2550	% Δ	2551	% Δ	2552	% Δ	2553	% Δ
1.เทคโก้ โลตัส	404	38.36	503	24.50	650	29.22	698	7.38
2.บิ๊กซี	60	9.10	76	26.67	77	1.31	87	12.99
3.คาร์ฟูร์	26	13.04	30	15.38	39	30.00	41	5.13
4.แมคโคร	40	37.93	41	2.50	44	7.32	48	9.10
5.ท็อปส์	101	9.78	102	1.00	120	17.65	153	27.50
6.เซเว่นอีเลฟเว่น	4,279	18.14	4,766	1.38	5,270	10.57	5,660	7.40
7.แฟมิลีมาร์ท	542	0.00	554	2.21	558	0.72	600	0.36

ที่มา : สำนักส่งเสริมการแข่งขันทางการค้า (2553)

หมายเหตุ : % หมายถึง เปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงจำนวนสาขาร้านค้าปลีกแต่ละประเภท ปัจจัยที่ส่งผลให้กลุ่มธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ขยายตัวได้อย่างรวดเร็วเนื่องมาจากธุรกิจประเภทนี้เน้นเพื่อการตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมายใหญ่ คือ กลุ่มคนชั้นกลางที่มีความต้องการซื้อสินค้าคุณภาพดี ราคาถูก มีการเสนอสินค้าครอบคลุมหมวดหมู่หลักครบทุกประเภทในราคาถูก จัดให้มีความสะดวกสบายทุกด้าน เช่น ระบบปรับอากาศที่ทันสมัย ศูนย์อาหาร เครื่องเบกเกอร์เงินสดอัตโนมัติให้บริการ ซึ่งถือเป็นการตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีการเปลี่ยนวิถีชีวิต และค่านิยมที่ผู้บริโภคสามารถเลือกซื้อสิ่งที่ต้องการได้ในสถานที่แห่งเดียวและได้รับการบริการอย่างครบถ้วน นอกจากนี้ยังมีปัจจัยเรื่องเงินทุน กลุ่มธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศมีความพร้อมในการระดมทุนได้ตามจำนวนและปริมาณเงินทุนที่ต้องการ ส่งผลทำให้ธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมหรือร้านโชห่วยมีแนวโน้มจะลดลงตามลำดับจากการถูกแย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาดไป ในขณะที่ธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมเองไม่ปรับตัวเพื่อให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงของโครงสร้างธุรกิจและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปในปัจจุบัน

โดยทั่วไปรูปแบบธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกจะมีต้นทุนการดำเนินงานประมาณร้อยละ 20 ส่วนที่เหลือจะเป็นต้นทุนของสินค้า ซึ่งต้นทุนการดำเนินงานจะมีความสูญเสียที่ ไม่ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มที่มีมากกว่าร้อยละ 80 สำหรับ ต้นทุนการดำเนินงานนั้นมีความหมายถึงต้นทุนในการ บริหารจัดการในองค์กรและครอบคลุมถึงต้นทุนการบริหารจัดการโลจิสติกส์ด้วย จากกรณีศึกษาธุรกิจค้าส่ง- ค้าปลีกสินค้าอุปโภค-บริโภค สามารถจำแนก ประเภทของสินค้าทั้งหมดเป็น 69 กลุ่ม ในขั้นตอนการ ตัดสินใจที่จะสั่งซื้อสินค้าอาศัยประสบการณ์ของพนักงาน จัดซื้อ ร่วมกับบันทึกรายการสินค้า (Stock Card) ทำให้ ต้นทุนสินค้าคงคลังมีมูลค่าสูงถึง 57,462,922 บาท ส่งผล ให้ ต้นทุนในการจัดเก็บสินค้าสูงตาม อีกทั้งยังส่งผลให้ สินค้าในบางรายการเกิดภาวะสินค้าขาดมือ (Back Log) ถือได้ว่าเสียโอกาสทางการขายอีกด้วย งานวิจัยนี้มี วัตถุประสงค์เพื่อวางแผนและควบคุมการสั่งซื้อสินค้า ด้วยการ

นำเทคนิคการพยากรณ์มาประยุกต์ใช้เพื่อการ ตัดสินใจ และกำหนดปริมาณการสั่งซื้อสินค้าที่ประหยัด (Economy Order Quantity) ให้สอดคล้องกับปริมาณ ความต้องการของลูกค้า

ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยสนใจที่จะศึกษาถึงการบริหารจัดการในองค์กรและครอบคลุมถึงต้นทุนการบริหารจัดการโลจิสติกส์ต่อร้านค้าปลีกในการพยากรณ์ปริมาณความต้องการสินค้าเพื่อควบคุมสินค้าคงคลังของระบบโลจิสติกส์ : กรณีศึกษาธุรกิจค้าส่ง- ค้าปลีก ในเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อให้ทราบถึงปัญหาในการควบคุมสินค้าคงคลังของระบบโลจิสติกส์ อันจะนำไปสู่แนวทางในการปรับปรุงการให้บริการที่มีประสิทธิภาพและสนองตอบความต้องการของผู้บริโภค

1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการวิจัย

1. เพื่อศึกษาการพยากรณ์ปริมาณความต้องการสินค้าเพื่อควบคุมสินค้าคงคลังกรณีศึกษาธุรกิจค้าส่ง- ค้าปลีก ในเขตกรุงเทพมหานคร
2. เพื่อศึกษาลักษณะและประเภทสินค้าที่มีการควบคุมสินค้าคงคลังของระบบโลจิสติกส์ของธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีก ในเขตกรุงเทพมหานคร
3. เพื่อศึกษาถึงปัญหาที่เกิดขึ้นและแนวทางสำหรับเสนอแนะต่อการปรับปรุงธุรกิจร้านค้าส่ง-ค้าปลีกขนาดเล็กจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ ในเขตกรุงเทพมหานคร

1.3 ขอบเขตของโครงการวิจัย

1. **ขอบเขตด้านประชากร และกลุ่มตัวอย่าง** กลุ่มประชากรที่ศึกษาครั้งนี้คือ ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีก ในเขตกรุงเทพมหานคร
2. **ขอบเขตด้านเนื้อหา** การศึกษาครั้งนี้ มุ่งศึกษาความคิดเห็นของผู้ประกอบการค้าส่ง-ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานครโดยศึกษาการพยากรณ์ปริมาณความต้องการสินค้าเพื่อควบคุมสินค้าคงคลังของระบบโลจิสติกส์ : กรณีศึกษาธุรกิจค้าส่ง- ค้าปลีก ในเขตกรุงเทพมหานคร. ซึ่งมีขอบเขตของงานวิจัย เพื่อศึกษาการพยากรณ์ปริมาณความต้องการควบคุมสินค้าคงคลังโดยทำการศึกษากับตัวอย่าง ผู้ประกอบการร้านค้าส่ง-ค้าปลีก ซึ่งหมายถึงเจ้าของธุรกิจ หรือผู้จัดการ ที่เป็นร้านค้าส่ง-ค้าปลีก และคลังสินค้าสำหรับสินค้าในเขตกรุงเทพมหานคร
3. **ขอบเขตด้านตัวแปรที่ศึกษา** ผู้วิจัยได้กำหนดตัวแปรเพื่อใช้ในการวิจัย ซึ่งแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม ดังนี้
 - กลุ่มที่ 1 **ตัวแปรอิสระ (Independent variables)**

-ปัจจัยพื้นฐาน ได้แก่ เพศ อายุ ตำแหน่งงาน สถานภาพ ระดับการศึกษา ระยะเวลาการดำเนินงานกิจการ ประสบการณ์ทำงานในกิจการ จำนวนปีเปิดดำเนินการ จำนวนพนักงานของกิจการ และรายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปี

ตัวแปรตาม (Dependent variables)

- การเจริญเติบโตได้แก่ความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive advantage) ความสามารถในการทำกำไร (Profitability) การขยายตัวของส่วนครองตลาด (Increased market share) การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน (Constrain value added)

กลุ่มที่ 2 ตัวแปรอิสระ (Independent variables)

การปฏิบัติงานคลังสินค้า ได้แก่ การรับสินค้า (Receiving) การระบุประเภท และการจัดกลุ่ม (Identifying and sorting) การจัดเก็บสินค้า (Storage) การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (Order picking) การตรวจนับสินค้า (Physical inventory) การรายงาน (Reporting)

ตัวแปรตาม (Dependent variables)

- การเจริญเติบโต ได้แก่ความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive advantage) ความสามารถในการทำกำไร (Profitability) การขยายตัวของส่วนครองตลาด (Increased market share) การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน (Constrain value added)

กลุ่มที่ 1 และกลุ่มที่ 2 ตัวแปรอิสระ (Independent variables) คือ ปัจจัยพื้นฐาน และการปฏิบัติงานคลังสินค้า ส่วนตัวแปรตาม (Dependent variables) คือ การเจริญเติบโต

1.4 สมมติฐานของการวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง ปริมาณความต้องการสินค้าเพื่อควบคุมสินค้าคงคลังของระบบโลจิสติกส์สำหรับธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีก ขนาดเล็กในเขตกรุงเทพมหานคร: การวิเคราะห์ผลสะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ ได้กำหนดสมมติฐานของงานวิจัยเพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ ดังนี้

สมมติฐาน ปัจจัยพื้นฐาน ได้แก่ เพศ อายุ ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถามสถานภาพ ระดับการศึกษา ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ ประสบการณ์ทำงานในกิจการ จำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ จำนวนพนักงานทั้งหมดของกิจการ รายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปี มีการพยากรณ์ปริมาณความต้องการสินค้าเพื่อควบคุมสินค้าคงคลังของระบบโลจิสติกส์ : กรณีศึกษาธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีก ในเขตกรุงเทพมหานคร.

การปฏิบัติงานคลังสินค้า ได้แก่ การรับสินค้า (Receiving) การระบุประเภทและการจัดกลุ่ม (Identifying and sorting) การจัดเก็บสินค้า (Storage) การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (Order picking) การตรวจนับสินค้า (Physical inventory) การรายงาน (Reporting) มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าส่ง-ค้าปลีก ในเขตกรุงเทพมหานคร

1.5 นิยามศัพท์

ผู้ประกอบการ หมายถึง กลุ่มบริษัท ห้างร้าน ที่ใช้บริการขนส่งสินค้าขาออกผ่านท่าเรือกรุงเทพ เช่น ผู้ส่งออกสินค้า ผู้จัดส่งสินค้าและผู้จัดส่งวัตถุดิบต่างๆ

สินค้า หมายถึง สัตว์ พืช หรือสิ่งของทุกชนิดที่แลกเปลี่ยน ซื้อขายให้หรือถือกรรมสิทธิ์ได้ตามกฎหมาย และให้หมายรวมถึงของใช้ส่วนตัวของบุคคลหรือนิติบุคคล

ปริมาณสินค้า หมายถึง ปริมาณสินค้าและบริการชนิดใดชนิดหนึ่งที่มีผู้ต้องการซื้อ ณ ระดับราคาต่างๆ ของสินค้าชนิดนั้นภายในระยะเวลาใดเวลาหนึ่ง โดยสมมุติให้ปัจจัยอื่นๆ ที่กำหนดอุปสงค์คงที่ ความต้องการในที่นี้ ต้องมีอำนาจซื้อ (purchasing power หรือ ability to pay) ด้วย ถ้าบุคคลใดบุคคลหนึ่ง มีแต่ความต้องการในตัวสินค้าโดยไม่มีเงินที่จะจ่ายซื้อ เราเรียกความต้องการลักษณะนั้นว่า “ความต้องการ (want)” ไม่ใช่ “อุปสงค์ (want)” ดังนั้น องค์ประกอบของอุปสงค์ จะประกอบด้วย ความต้องการและอำนาจซื้อ

โลจิสติกส์ (logistics) คือระบบการจัดการการส่งสินค้า ข้อมูล และทรัพยากรอย่างอื่นต่างๆ ทุกอย่างที่มีการขนส่ง หรือเคลื่อนย้ายจากจุดต้นทางไปยังจุดบริโภคตามความต้องการของลูกค้า โลจิสติกส์เกี่ยวข้องกับ การผสมผสานของ ข้อมูล การขนส่ง การบริหารวัสดุคงคลัง การจัดการวัตถุดิบ การบรรจุหีบห่อ โลจิสติกส์เป็น ช่องทางหนึ่งของห่วงโซ่อุปทานที่เพิ่มมูลค่าของการใช้ประโยชน์ของเวลาและสถานที่ สรุปง่าย ๆ ก็คือ ทุกอย่างที่มี เกี่ยวกับการขนส่ง จะเกี่ยวข้องกับโลจิสติกส์ทั้งหมด เป้าหมายของโลจิสติกส์ นั้นเพื่อให้ลดค่าใช้จ่าย ลดระยะเวลา ในการขนส่ง ลดปัญหาต่างๆ ทุกอย่างที่จะเกิดขึ้น โดยใช้ต้นทุนน้อยที่สุด

ระดับการศึกษา หมายถึง การจัดการศึกษาของไทยได้มีการจัดควบคู่กันไปทั้งที่เป็นการจัดการศึกษาในระบบโรงเรียน และการจัดการศึกษานอกโรงเรียน

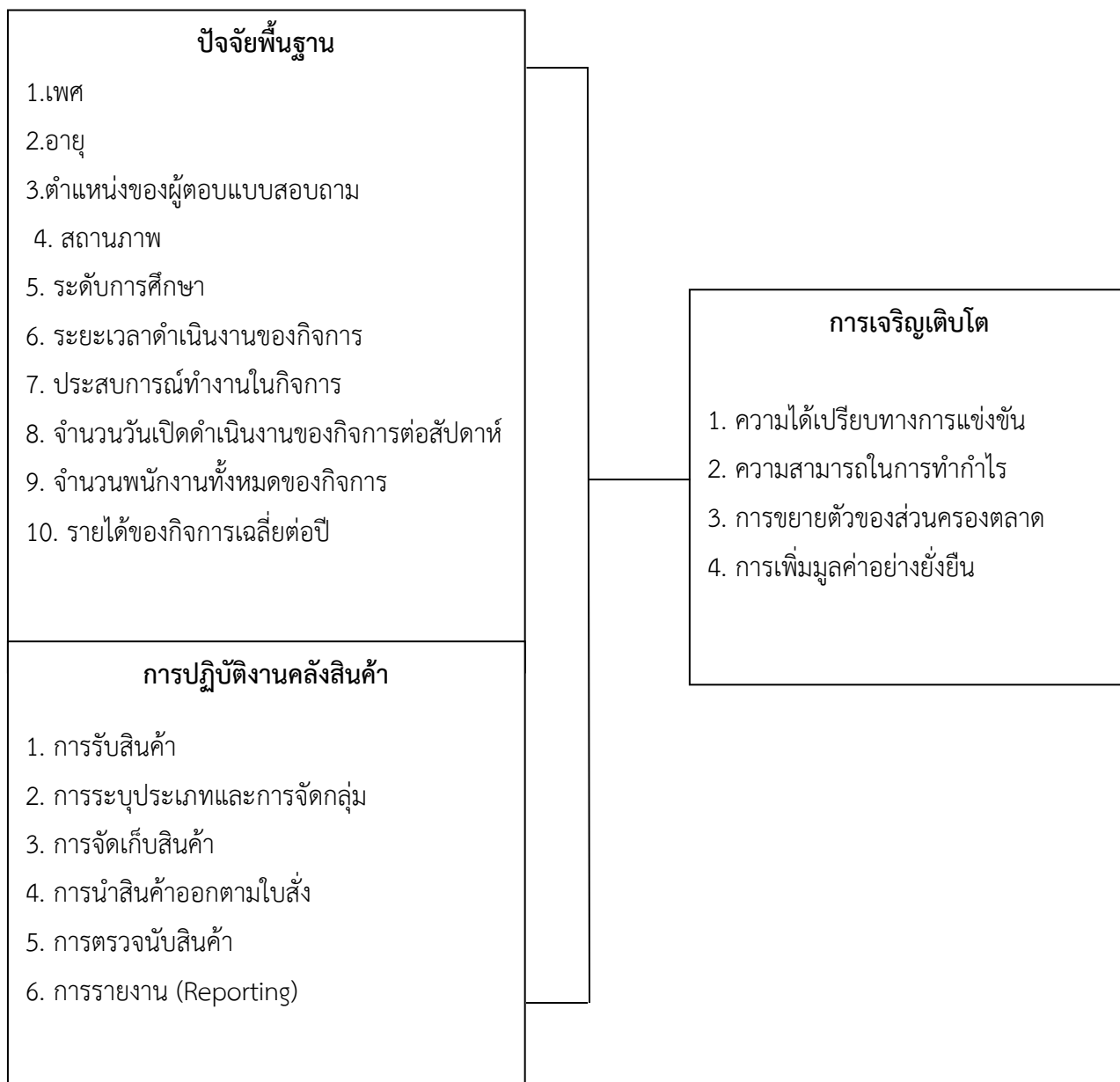
การค้าปลีก หมายถึง การขายสินค้าให้กับผู้บริโภคคนสุดท้าย โดยการขายสินค้านั้นเพื่อการใช้ส่วนตัว และไม่ใช่เป็นการใช้เพื่อธุรกิจ

สินค้าคงคลัง หรือ วัสดุคงคลัง หมายถึงสินค้าและวัสดุที่เก็บไว้อยู่ในกระบวนการผลิต ทั้งก่อนผลิต ระหว่างผลิต และผลิตสำเร็จรอจำหน่าย ในบางบริบทอาจหมายถึงสินค้าสำเร็จเท่านั้น สินค้าคงคลังถือว่าเป็นสินทรัพย์ขององค์กรธุรกิจ และเพื่อไม่ให้การดำเนินธุรกิจขาดตอน จึงจำเป็นต้องมีการจัดการสินค้าคงคลัง

กรอบแนวคิดในการวิจัย

ตัวแปรอิสระ (Independent Variable)

ตัวแปรตาม (Dependent Variable)



ภาพที่ 1.3 กรอบแนวคิดในการวิจัยแสดงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร

1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

การการพยากรณ์ปริมาณความต้องการสินค้าเพื่อควบคุมสินค้าคงคลังของระบบ โลจิสติกส์ :
กรณีศึกษาธุรกิจค้าส่ง- ค้าปลีก ในเขตกรุงเทพมหานคร .มีประโยชน์ที่ได้รับดังนี้

1. เพื่อเป็นข้อมูลในการศึกษาและทำความเข้าใจเกี่ยวกับปัจจัยพื้นฐาน การพยากรณ์ปริมาณความต้องการสินค้าเพื่อควบคุมสินค้าคงคลังของระบบ โลจิสติกส์ กรณีศึกษาธุรกิจค้าส่ง- ค้าปลีก ในเขตกรุงเทพมหานคร.

2. เพื่อเป็นข้อมูลในการวางแผน และพัฒนาปัจจัยส่วนบุคคล องค์ประกอบทั่วไปและการควบคุมคลังสินค้าของระบบโลจิสติกส์ร้านค้าส่ง-ค้าปลีก ในเขตกรุงเทพมหานคร

3. เพื่อการเสนอแนะในการศึกษาการพยากรณ์ปริมาณความต้องการสินค้าเพื่อควบคุมสินค้าคงคลังของระบบ โลจิสติกส์ : กรณีศึกษาธุรกิจค้าส่ง- ค้าปลีก ในเขตกรุงเทพมหานคร