

## บทคัดย่อ

วิชา บธ.851 : วิชาการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง

ชื่อเรื่อง	: การศึกษาการดำเนินงานของบริษัท เอ.เอฟ.เอ็ม.ฟลาวเวอร์ ซีด จำกัด
ผู้จัดทำ	: นางสาวจิรัฐติกา สึงห์โตทอง
อาจารย์ที่ปรึกษา	: ผศ.จิระ บุรีคำ
หลักสูตร	: หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยพายัพ
วันที่อนุมัติผลงาน	: กรกฎาคม 2544
จำนวนหน้า	: 59

การศึกษาการดำเนินงานของบริษัท เอ.เอฟ.เอ็ม.ฟลาวเวอร์ ซีด จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประกอบกิจการจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ไม้ดอก ไม้ประดับ พืชผัก สมุนไพรต่าง ๆ และผลิตต้นกล้า โดยจัดจำหน่ายภายในประเทศ

ในการศึกษานี้ได้ใช้วิธีการสัมภาษณ์ และสังเกตการทำงานและการเก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงลักษณะวิธีการดำเนินงาน รวมไปถึงเสนอแนวทางในการแก้ไขปัญหาในการดำเนินงาน ขอบเขตในการศึกษาจะศึกษาด้านการจัดองค์กร การจัดซื้อและการผลิต การตลาด การเงิน การจัดการและการบริหารงานบุคคล

บริษัท เอ.เอฟ.เอ็ม.ฟลาวเวอร์ ซีด จำกัด เดิมชื่อ บริษัท เอเชียนฟาร์ม แมนเนจเม้นท์ จำกัด ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2532 ต่อมาได้เปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท เอ.เอฟ.เอ็ม.ฟลาวเวอร์ ซีด จำกัด เมื่อปี 2537 โครงสร้างการบริหารของบริษัทแบ่งออกเป็น 2 ฝ่าย คือฝ่ายบริหารและฝ่ายผลิต โดยฝ่ายบริหารจะเป็นผู้ควบคุมดูแลภายในบริษัททั้งหมด และฝ่ายผลิตหรือในส่วนของโรงงานจะเป็นผู้ผลิตตามคำสั่งของฝ่ายบริหาร

ด้านการจัดซื้อ บริษัทซื้อเมล็ดพันธุ์จากบริษัทผู้ผลิตต่างประเทศซึ่งจะอยู่ในความรับผิดชอบของแผนกจัดซื้อ โดยจะใช้จ่ายเงินของปีที่ผ่านมาภาคการณในการสั่งซื้อ ส่วนในด้านการผลิต

บริษัทจะผลิตเฉพาะต้นกล้าและไม้กระถางเท่านั้น ซึ่งการผลิตจะเกิดขึ้นได้จากการสั่งซื้อของลูกค้าโดยตรงเท่านั้น

ด้านการตลาด บริษัทไม่ได้มุ่งการขายสินค้าเพียงอย่างเดียว แต่ยังมุ่งเน้นถึงการบริการลูกค้าเป็นสำคัญ ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้แก่ ผู้ซื้อปลีก ภูมิสถาปนิก ผู้ซื้อส่ง และเกษตรกร โรงแรม รีสอร์ท สวนต่าง ๆ โดยบริษัทได้กำหนดกลยุทธ์การตลาดขึ้นมา และนำเสนอประสมทางการตลาดมาใช้ดังนี้ ทางด้านผลิตภัณฑ์ บริษัทมีเมล็ดพันธุ์จัดจำหน่ายมากกว่า 1,000 ชนิด และมีการรับประกันสินค้า สินค้าของบริษัทมีคุณภาพสูงเป็นผลให้มีราคาสูงตามไปด้วย เป็นผลทำให้บริษัทคู่แข่งนำสินค้าด้อยคุณภาพมาจำหน่ายให้กับลูกค้าในราคาถูกกว่า หลักเกณฑ์การตั้งราคาใช้วิธีการตั้งราคาโดยมุ่งที่ต้นทุน ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า มีการขายหน้าร้าน ร้านจัดจำหน่ายสินค้าทางด้านการเกษตรครบวงจร การขายตรงทางไปรษณีย์ Telemarketing และมีการโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ เช่นวารสารการเกษตร นิตยสารบ้านและสวน มีการจัดทำแคตตาล็อก และมีงานแสดงไม้ดอกไม้ประดับ

ด้านการเงิน พบว่าบริษัทมีปัญหาสภาพคล่องเนื่องจากมีหนี้สินระยะสั้นมาก และมีสินค้าคงคลังอยู่ในมือมากเกินไป รวมถึงมีอัตราความเสี่ยงสูงเกิดจากการมีหนี้สินและมีค่าใช้จ่ายที่สูง แนวทางการแก้ไขด้านสภาพคล่อง บริษัทควรมีการแปลงหนี้ระยะสั้นเป็นระยะยาว และสินค้าคงคลังควรมีการกำหนดขนาดปริมาณการสั่งซื้อที่เหมาะสม ส่วนในการลดความเสี่ยง ภาระหนี้สินระยะยาวบริษัทควร Refinance ไปยังสถาบันการเงินอื่นที่มีดอกเบี้ยต่ำกว่า หรือ ใช้วิธีการเพิ่มทุนจากผู้ถือหุ้น ทางด้านค่าใช้จ่ายให้ลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นออกไป

การจัดการและการบริหารงานบุคคล ด้านการจัดการบริษัทมีการวางแผนระยะสั้นและระยะยาว แผนระยะสั้นเน้นการวางแผนอาทิตย์ต่ออาทิตย์ แผนระยะยาวกำหนด 1 ปี ด้านบริหารงานบุคคลบริษัทประสบปัญหาการคัดเลือก จัดสรรพนักงานเข้าทำงาน ทำให้พนักงานบางส่วนของบริษัทไม่มีคุณภาพเท่าที่ควร บริษัทควรมีการวางแผนกำลังคนว่าต้องการบุคคลที่จะเข้ามารับตำแหน่งมากน้อยเพียงไร และมีคุณสมบัติตามที่ต้องการหรือไม่ โดยการใช้วิธีการคัดเลือก ทดสอบ หรือเสาะหาจากแหล่งภายใน ภายนอก และควรจะมีการพัฒนาพนักงานโดยการฝึกอบรม ดูงาน หรือสัมมนา เพื่อจะทำให้พนักงานมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น