

ชื่อหัวเรื่อง	ศึกษาผลการดำเนินงานของ บริษัท คอนสตรัคชั่น เคมีคอล ไทย จำกัด
ผู้จัดทำ	นางสาวศิริวรรณ ศรีกันทา รหัส 9029 993 37
อาจารย์ที่ปรึกษาวิชา	ดร. วิไลพร ลีมະสวัสดิ์
ปีการศึกษา	ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2539

### บทคัดย่อ

การศึกษาผลการดำเนินงานของ บริษัท คอนสตรัคชั่น เคมีคอล ไทย จำกัด ดำเนินการศึกษา โดยวิธีสัมภาษณ์ผู้บริหารของบริษัทฯ สำหรับวัตถุประสงค์ในการศึกษามี 3 ประการ คือ

- เพื่อศึกษาวิธีการดำเนินงานของ บริษัท คอนสตรัคชั่น เคมีคอล ไทย จำกัด
- เพื่อศึกษาปัญหา และแนวทางแก้ไขในการดำเนินงาน
- เพื่อศึกษาถึงแนวโน้มของตลาดเคมีภัณฑ์ก่อสร้าง

จากการศึกษา บริษัทฯ ก่อตั้งในเดือนมิถุนายน 2538 ระยะในการศึกษาผลการดำเนินงานของบริษัทฯ นั้น เพียง 6 เดือน เนื่องจากบริษัทฯ เริ่มก่อตั้งมาไม่นานนัก จึงมีขนาดธุรกิจเป็นขนาดเล็ก โดยเริ่มจากความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนที่เคยร่วมงานกันมา และอาศัยความชำนาญงานของแต่ละบุคคลขึ้น ลักษณะของการเป็นตัวแทนจำหน่ายเคมีภัณฑ์ในการก่อสร้างให้กับโครงการใหญ่ๆ ทั้งภาครัฐบาลและภาคเอกชน โดยใช้วิธีการขายแบบ Direct Sale ในช่วงเวลาที่เริ่มดำเนินงาน ผู้บริหารลงมือปฏิบัติเองตามฝ่ายต่างๆ ที่ตนดู โดยทั่วไปแล้วผู้บริหารในบริษัทฯ ส่วนใหญ่ เป็นผู้ที่มีเชื้อเสียงในวงการก่อสร้างเป็นเวลานาน ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบของบริษัทฯ และข้อที่ได้เปรียบอีกประการคือ มีแผนก Customer Service เป็นแผนกที่ให้บริการหลังการขายถ้ามีปัญหา และคอยให้คำปรึกษาแนะนำลูกค้า ซึ่งบริษัทคู่แข่งไม่มี สินค้าที่บริษัทฯ จัดจำหน่ายส่วนใหญ่มา จาก 2 แหล่ง คือ จัดซื้อจากต่างประเทศ และจัดซื้อภายในประเทศ โดยการเปิด Letter of Credit และ Letter of Guarantee

ถึงแม้ว่าบริษัทฯ จะมีข้อที่ได้เปรียบ แต่ทางบริษัทฯ เองก็มีปัญหาในเรื่องการขาดแคลนบุคคลากรในแผนกต่างๆ เช่นแผนกขาย, แผนกบัญชีและการเงิน เป็นต้น โดยเฉพาะแผนกขาย ต้องการพนักงานขายที่มีความรู้ความชำนาญงานด้านก่อสร้างพอสมควร เพราะง่ายต่อการอบรม ในเรื่องของสินค้า เริ่มแรกนั้น ผู้จัดการขายต้องทำการขายด้วยตนเอง เนื่องจาก ในปัจจุบันนี้ ธุรกิจเคมีภัณฑ์ก่อสร้าง มีการแข่งขันที่รุนแรงมาก เพราะต้นทุนในการผลิตที่ต่ำ และราคาขายที่สูงแต่ไม่มีการลดราคาของสินค้าลงมาก เพราะถือว่าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ และได้มาตรฐานเป็นที่เชื่อถือ

ราคากลางของสินค้าประเภทเคมีภัณฑ์จะอยู่ในเกณฑ์มาตรฐาน ดังนั้น ต้องอาศัยพนักงานขายที่มีความสามารถและมีไหวพริบในการขายสูง จึงประสบผลสำเร็จในการขาย ส่วนด้านแผนกบัญชี และการเงินนั้น ทางผู้บริหารก็ลงมือควบคุมเอง เช่น กัน ทางบริษัทฯ ได้ประกาศรับสมัครงานในหนังสือพิมพ์ โดยมีเกณฑ์ในการคัดเลือกบุคลากรที่มีคุณภาพ และเริ่มทำงานในวันที่ 1 มกราคม 2539 ซึ่งมีการอบรมและจัดสัมนาให้แก่พนักงานใหม่ และเป็นการง่ายต่อการปฏิบัติงานทาง บริษัทฯ ได้จัดรูปแบบขั้นตอนของการขาย และขั้นตอนของด้านการบัญชีขึ้น ซึ่งง่ายต่อการปฏิบัติ งานและง่ายควบคุม

ปัญหาอีกด้านที่บริษัทฯ ประสบในช่วงแรกคือ ปัญหาทางการเงิน ทางบริษัทฯ เองก็ได้ทำการแก้ไขปัญหาโดยทำงานสินเชื่อกับธนาคารพาณิชย์ไว้ ส่วนปัญหาด้านสินค้าคงคลังที่มีมาก จนเกินความจำเป็น ก็ได้มีการจัดทำ Sale Forecast ขึ้นเพื่อสามารถพยากรณ์ยอดขาย และสามารถ เก็บสินค้าไว้ในโกดังได้อย่างเหมาะสมกับความต้องการ นอกจากนี้ทางบริษัทฯ ต้องให้ความ สำคัญต่อสภาพแวดล้อมภายนอกที่มีผลกระทบต่อธุรกิจอย่างมาก ขณะเดียวกันต้องมีการจัดทำ โครงการสร้างขององค์กรขึ้นมาใหม่เพื่อรองรับการขยายตัวขององค์กรในอนาคต