

การศึกษานโยบายการลดราคาสินค้าด้วยมุมมองทางด้านการเงิน
บนโซ่อุปทาน กรณีศึกษา ธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่น
STUDY OF PRICE DISCOUNT POLICY WITH FINANCIAL
PERSPECTIVE IN SUPPLY CHAIN :
A CASE STUDY OF FASHION CLOTHING BUSINESS



ปริญญานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรวิศวกรรมศาสตรบัณฑิต
สาขาวิชาวิศวกรรมออกแบบการผลิตและวัสดุ คณะวิศวกรรมศาสตร์
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
ปีการศึกษา 2562

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

STUDY OF PRICE DISCOUNT POLICY WITH FINANCIAL
PERSPECTIVE IN SUPPLY CHAIN :
A CASE STUDY OF FASHION CLOTHING BUSINESS



A THESIS SUBMITTED IN PARTIAL FULFILMENT
OF THE REQUIREMENT FOR THE DEGREE OF
BACHELOR OF ENGINEERING IN
PRODUCTION DESIGN AND MATERIALS ENGINEERING
FACULTY OF ENGINEERING
KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG
ACADEMIC YEAR 2019

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คณะวิศวกรรมศาสตร์
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
ใบรับรองปริญญาานิพนธ์

หัวข้อปริญญาานิพนธ์

การศึกษานโยบายการลดราคาสินค้าด้วยมุมมองทางการเงิน
บนโซ่อุปทาน กรณีศึกษา ธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่น
STUDY OF PRICE DISCOUNT POLICY WITH FINANCIAL
PERSPECTIVE IN SUPPLY CHAIN : A CASE STUDY OF
FASHION CLOTHING BUSINESS

นักศึกษา

นางสาวจิรสุดา นวลเสน รหัสประจำตัว 59010211
นายदनุสรณ์ ศุภศศิณ รหัสประจำตัว 59010493

หลักสูตร

วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต
สาขาวิชาวิศวกรรมออกแบบการผลิตและวัสดุ

อาจารย์ผู้ควบคุมปริญญาานิพนธ์

(ผศ.ดร.เชาวลิต หามนตรี)

ภาส พูนภักดิ์

(ผศ.ดร.ภาส พูนภักดิ์)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หัวข้อปริญญานิพนธ์

การศึกษานโยบายการลดราคาสินค้าด้วยมุมมอง
ทางด้านการเงินบนโซ่อุปทาน กรณีศึกษา ธุรกิจเสื้อผ้า
แฟชั่น

นักศึกษา

นางสาวจิรสุดา นวลเสน

นายอนุสรณ์ ศุภศิน

หลักสูตร

วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต

สาขาวิชาวิศวกรรมออกแบบการผลิตและวัสดุ

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ปีการศึกษา

2562

อาจารย์ผู้ควบคุมปริญญานิพนธ์

ผศ.ดร.เชาวลิต หามนตรี

ผศ.ดร.ภาสุ พูนภักดี

บทคัดย่อ

ปริญญานิพนธ์นี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษานโยบายการลดราคาขายสินค้ากับผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าแฟชั่นรวดเร็ว โดยการประยุกต์ใช้มุมมองทางด้านการเงินมาทำการวิเคราะห์มูลค่าของเงินที่ได้จากการขายสินค้าเทียบกับระยะเวลา และระดับสินค้าคงคลังที่เปลี่ยนแปลงของอัตราการลดราคาขายที่แตกต่างกัน และฟังก์ชันผลกำไรของผู้ผลิตและผู้ขายบนโซ่อุปทาน โดยทำการศึกษาผลิตภัณฑ์จากบริษัทกรณีศึกษาทั้งหมด 56 ตัวแบบ ด้วยตัวแบบมูลค่าของเงินในปัจจุบัน ผลการดำเนินงานสรุปว่าดัชนีชี้วัดผลการดำเนินการ 2 ตัว ประกอบด้วย 1. ฟังก์ชันกำไร 2. ปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ เมื่อมีการประยุกต์ใช้ตัวแบบในการลดราคาขายสินค้าทั้ง 2 กรณี ทั้งผู้ผลิตและผู้ขายยังคงได้กำไรจากการขายสินค้า แม้ว่ากำไรจะลดลงเมื่อมีการเสนอลดราคาขายในอัตราส่วนลดที่เพิ่มขึ้น แต่ก็ทำให้ปริมาณสินค้าคงคลังลดลง ทำให้เกิดการหมุนเวียนของกระแสเงินสดอย่างรวดเร็ว ธุรกิจมีสภาพคล่องจากอัตราหมุนเวียน ซึ่งเป็นผลดีต่อธุรกิจในการดำเนินงาน และมีความเหมาะสมกับสินค้าแฟชั่นรวดเร็ว

Thesis Title	A Study of Price Discount Policy with Financial Perspective in Supply Chain : A Case Study of Fashion Clothing Business
Student	Ms. Jirautar Nualsan Mr. Danusorn Suphasasin
Degree	Bachelor of Engineering in Production Design and Materials Engineering King Mongkut's Institute of Technology Ladkrabang
Academic Year	2019
Thesis Advisor	Asst.Prof.Dr. Chaowalit Hamontree Asst.Prof.Dr. Pasu Poonpakdee

Abstract

The objective of this study is to study the policy of the discount pricing policy of fast fashion products. Financial perspective was used to analyze the value of money with its time periods. In addition, this study analyzed the inventory level has been changed with a different of discount rate as well as the profit function of manufacturer and seller on the supply chain. There were 56 models using the value of money in the current year. Profit function and inventory level was the 2 performance indicators used in this study. The results showed that both manufacturer and seller got profit from the sale of products although, profits were reduced when a sale was made at a high discount rate. However, the benefit of an inventory reduction can be returned with cash flow turnover. The business had high liquidity from this turnover rate, which was best suited for the fast fashion products.

กิตติกรรมประกาศ

ปริญญาานิพนธ์เรื่อง การศึกษาการลดราคาขายสินค้าด้วยเทคนิคทางการเงินบนโซ่อุปทาน กรณีศึกษาธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่น สามารถลุล่วงไปได้ด้วยดี กลุ่มผู้จัดทำขอกราบขอบพระคุณบุคคลทุกท่านที่มีส่วนเกี่ยวข้องส่งผลให้ปริญญาานิพนธ์ฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์

โดยได้รับคำปรึกษาจาก ผศ.ดร.เขาวลิต หามนตรี ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาปริญญาานิพนธ์ และ ผศ.ดร.ภาสุ พูนภักดี ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ให้การสนับสนุนในการดำเนินการทำปริญญาานิพนธ์ในลำดับถัดมากลุ่มผู้จัดทำขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงสำหรับ ความรู้ คำแนะนำ ความช่วยเหลือและความเอาใจใส่ในทุกๆ ด้านตลอดระยะเวลาที่จัดทำปริญญาานิพนธ์

สุดท้ายนี้ขอกราบขอบพระคุณอาจารย์ เจ้าหน้าที่ทุกท่านในภาควิชาวิศวกรรมอุตสาหกรรม ครอบคลุม และเพื่อนๆ พี่ๆ ของกลุ่มผู้จัดทำ สำหรับการให้คำแนะนำ การสนับสนุน และความช่วยเหลือตลอดการศึกษาระดับปริญญาตรีในหลักสูตรวิศวกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาวิศวกรรม ออกแบบการผลิตและวัสดุ

นางสาวจิรสุตตา นวลเสน
นายธนุสรณ์ ศุภศศิณ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ก
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ข
กิตติกรรมประกาศ.....	ค
สารบัญ.....	ง
สารบัญตาราง.....	ฉ
สารบัญรูป.....	ฎ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา.....	1
1.3 ขอบเขตของปริญญาานิพนธ์.....	2
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	2
บทที่ 2 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง.....	3
2.1 แฟชั่นรวดเร็ว.....	3
2.1.1 นิยามแฟชั่นรวดเร็ว.....	3
2.1.2 กลยุทธ์ของแฟชั่นรวดเร็ว.....	3
2.2 การส่งเสริมการขาย.....	4
2.2.1 การกำหนดราคาส่วนลด.....	4
2.3 ห่วงโซ่อุปทาน.....	5
2.3.1 องค์ประกอบของห่วงโซ่อุปทาน.....	5
2.3.2 กิจกรรมที่เกิดขึ้นภายในห่วงโซ่อุปทาน.....	5
2.3.3 ความสำคัญของห่วงโซ่อุปทานในธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นรวดเร็ว.....	6
2.4 ตัวแบบที่ใช้ในการวิเคราะห์ทางการเงิน.....	6
2.4.1 ฟังก์กระแสเงินสด.....	6
2.4.2 อัตราดอกเบี้ย.....	7
2.4.3 ตัวแบบที่ใช้ในการวิเคราะห์ทางการเงิน.....	7
2.4.4 ปริมาณการสั่งซื้อที่เหมาะสม.....	8

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ

	หน้า
2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	9
บทที่ 3 วิธีดำเนินงานวิจัย.....	10
3.1 ศึกษาข้อมูลและรูปแบบธุรกิจของบริษัทกรณีศึกษา	10
3.1.1 ช่องทางการจัดจำหน่าย.....	10
3.1.2 รูปแบบการบริหารภายใน.....	10
3.1.3 การระบุปัญหาที่เกิดขึ้นและความต้องการของบริษัทกรณีศึกษา.....	10
3.2 เก็บข้อมูลการขายบริษัทกรณีศึกษา.....	11
3.2.1 ข้อมูลยอดขาย.....	11
3.2.2 ข้อมูลผลิตภัณฑ์.....	13
3.3 ศึกษาทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	14
3.4 วิเคราะห์ตัวแบบการลดราคาขายสินค้าโดยใช้เทคนิคทางด้านการเงิน.....	16
3.4.1 ฟังก์ชันกำไร.....	16
3.4.2 ตัวแบบการลดราคา.....	18
3.5 ทดลองตัวแบบในการลดราคาขายสินค้ากับกรณีศึกษา.....	18
บทที่ 4 ผลการดำเนินการ	21
4.1 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต.....	22
4.2 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน.....	37
4.3 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ.....	52
บทที่ 5 สรุปผลการดำเนินงานและข้อเสนอแนะ.....	82
5.1 สรุปผลการดำเนินการ.....	82
5.2 ข้อเสนอแนะ	82
เอกสารอ้างอิง.....	83

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 3.1 ข้อมูลยอดขาย (เดือน ธ.ค. 2562 - ก.พ. 2563).....	12
ตารางที่ 3.2 ข้อมูลผลิตภัณฑ์ (เดือน ธ.ค. 2562 - ก.พ. 2563).....	13
ตารางที่ 3.3 ความสัมพันธ์ระหว่างส่วนลด (%) และการเพิ่มขึ้นของปริมาณการขาย (%).....	15
ตารางที่ 3.4 การกำหนดส่วนลด.....	19
ตารางที่ 3.5 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค. 2563 - ก.พ. 2563 ลดราคา 10%).....	20
ตารางที่ 3.6 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค. 2563 - ก.พ. 2563 ลดราคา 10%).....	20
ตารางที่ 4.1 ฟังก์ชันกำไรของผู้ขายและผู้ผลิตในรูปแบบการขายเดิม.....	21
ตารางที่ 4.2 ปริมาณการผลิตและรอบการส่ง.....	22
ตารางที่ 4.3 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค. 2563 - ก.พ. 2563 ลดราคา 10%).....	22
ตารางที่ 4.4 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 10% และ ก.พ.2563 ลดราคา 20%).....	23
ตารางที่ 4.5 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 10% และ ก.พ.2563 ลดราคา 30%).....	23
ตารางที่ 4.6 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 10% และ ก.พ.2563 ลดราคา 40%).....	24
ตารางที่ 4.7 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 10% และ ก.พ.2563 ลดราคา 50%).....	24
ตารางที่ 4.8 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 10% และ ก.พ.2563 ลดราคา 60%).....	25
ตารางที่ 4.9 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 10% และ ก.พ.2563 ลดราคา 70%).....	25
ตารางที่ 4.10 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 20%).....	26
ตารางที่ 4.11 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 20% และ ก.พ.2563 ลดราคา 30%).....	26

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 4.12 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 20% และ ก.พ.2563 ลดราคา 40%).....	27
ตารางที่ 4.13 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 20% และ ก.พ.2563 ลดราคา 50%).....	27
ตารางที่ 4.14 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 20% และ ก.พ.2563 ลดราคา 60%).....	28
ตารางที่ 4.15 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 20% และ ก.พ.2563 ลดราคา 70%).....	28
ตารางที่ 4.16 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 30%)	29
ตารางที่ 4.17 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 30% และ ก.พ.2563 ลดราคา 40%).....	29
ตารางที่ 4.18 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 30% และ ก.พ.2563 ลดราคา 50%).....	30
ตารางที่ 4.19 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 30% และ ก.พ.2563 ลดราคา 60%).....	30
ตารางที่ 4.20 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 30% และ ก.พ.2563 ลดราคา 70%).....	31
ตารางที่ 4.21 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 40%)	31
ตารางที่ 4.22 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 40% และ ก.พ.2563 ลดราคา 50%).....	32
ตารางที่ 4.23 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 40% และ ก.พ.2563 ลดราคา 60%).....	32
ตารางที่ 4.24 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 40% และ ก.พ.2563 ลดราคา 70%).....	33
ตารางที่ 4.25 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 50%)	33

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 4.26 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 50% และ ก.พ.2563 ลดราคา 60%).....	34
ตารางที่ 4.27 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 50% และ ก.พ.2563 ลดราคา 70%).....	34
ตารางที่ 4.28 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 60%)	35
ตารางที่ 4.29 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 60% และ ก.พ.2563 ลดราคา 70%).....	35
ตารางที่ 4.30 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต (เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 70%)	36
ตารางที่ 4.31 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 10%)	37
ตารางที่ 4.32 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 10% และ ก.พ.2563 ลดราคา 20%).....	37
ตารางที่ 4.33 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 10% และ ก.พ.2563 ลดราคา 30%).....	38
ตารางที่ 4.34 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 10% และ ก.พ.2563 ลดราคา 40%).....	38
ตารางที่ 4.35 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 10% และ ก.พ.2563 ลดราคา 50%).....	39
ตารางที่ 4.36 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 10% และ ก.พ.2563 ลดราคา 60%).....	39
ตารางที่ 4.37 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 10% และ ก.พ.2563 ลดราคา 70%).....	40
ตารางที่ 4.38 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 20%)	40
ตารางที่ 4.39 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 20% และ ก.พ.2563 ลดราคา 30%).....	41

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 4.40 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 20% และ ก.พ.2563 ลดราคา 40%).....	41
ตารางที่ 4.41 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 20% และ ก.พ.2563 ลดราคา 50%).....	42
ตารางที่ 4.42 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 20% และ ก.พ.2563 ลดราคา 60%).....	42
ตารางที่ 4.43 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 20% และ ก.พ.2563 ลดราคา 70%).....	43
ตารางที่ 4.44 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 30%)	43
ตารางที่ 4.45 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 30% และ ก.พ.2563 ลดราคา 40%).....	44
ตารางที่ 4.46 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 30% และ ก.พ.2563 ลดราคา 50%).....	44
ตารางที่ 4.47 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 30% และ ก.พ.2563 ลดราคา 60%).....	45
ตารางที่ 4.48 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 30% และ ก.พ.2563 ลดราคา 70%).....	45
ตารางที่ 4.49 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 40%)	46
ตารางที่ 4.50 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 40% และ ก.พ.2563 ลดราคา 50%).....	46
ตารางที่ 4.51 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 40% และ ก.พ.2563 ลดราคา 60%).....	47
ตารางที่ 4.52 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 40% และ ก.พ.2563 ลดราคา 70%).....	47
ตารางที่ 4.53 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 50%)	48

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 4.54 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 50% และ ก.พ.2563 ลดราคา 60%).....	48
ตารางที่ 4.55 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 50% และ ก.พ. ลดราคา 70%).....	49
ตารางที่ 4.56 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 60%)	49
ตารางที่ 4.57 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 60% และ ก.พ.2563 ลดราคา 70%).....	50
ตารางที่ 4.58 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 70%)	50
ตารางที่ 4.59 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า 121FWCM007AA	52
ตารางที่ 4.60 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า JG-FK01	53
ตารางที่ 4.61 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า LNSK001	55
ตารางที่ 4.62 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า LRSN102	56
ตารางที่ 4.63 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า MHR006	58
ตารางที่ 4.64 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า O-CDT001	59
ตารางที่ 4.65 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า O-XTL001	61
ตารางที่ 4.66 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า SD-RGK01.....	62
ตารางที่ 4.67 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า SHDN002.....	64

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 4.68 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ กรณีและผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า SP-THN103	65
ตารางที่ 4.69 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า 121FWCM007AA	67
ตารางที่ 4.70 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า JG-FK01.....	68
ตารางที่ 4.71 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า LNSK001	70
ตารางที่ 4.72 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า LRSN102	71
ตารางที่ 4.73 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า MHR006.....	72
ตารางที่ 4.74 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า O-CDT001.....	74
ตารางที่ 4.75 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า O-XTL001	75
ตารางที่ 4.76 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า SD-RGK01	76
ตารางที่ 4.77 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า SHDN002	78
ตารางที่ 4.78 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า SP-THN103.....	79

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญรูป

	หน้า
รูปที่ 2.1 กิจกรรมที่เกิดขึ้นภายในห้องโഴ้อุปทาน.....	5
รูปที่ 2.2 ผังกระแสเงินสด	6
รูปที่ 3.1 รูปแบบสินค้าคงคลังของผู้ขายและผู้ผลิต	16
รูปที่ 3.2 ผังกระแสเงินสดของผู้ขายและผู้ผลิต.....	16



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1

บทนำ

ในบทนี้จะกล่าวถึงรายละเอียด ขอบเขต และคำจำกัดความของการศึกษาเกี่ยวกับนโยบายการลดราคาขายสินค้าด้วยมุมมองทางการเงินบนโซ่อุปทาน กรณีศึกษาธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่น โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา
2. วัตถุประสงค์การศึกษา
3. ขอบเขตของปริญญาานิพนธ์
4. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มเป็นอุตสาหกรรมที่มีการเชื่อมโยงอย่างครบวงจร ตั้งแต่ อุตสาหกรรมต้นน้ำถึงปลายน้ำ ต้องมีการผลิตเส้นใย ปั่นด้าย ทอผ้า ถักผ้า ฟอกย้อม พิมพ์ แต่งสำเร็จ และตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจไทยแม้ว่าจะไม่ใช่อุตสาหกรรมขนาดใหญ่หรือเป็นอุตสาหกรรมที่มีการเติบโตของมูลค่าการส่งออกสูงสุดก็ตามแต่ก็เป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่มีมาเป็นเวลานาน และมีแรงงานจำนวนมากในอุตสาหกรรมนี้จึงเป็นแหล่งรายได้ที่สำคัญของประเทศ

ในปัจจุบันธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่เพิ่มมากขึ้น และ ยังมีการแข่งขันที่สูง ไม่ว่าใครก็สามารถประกอบธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นได้เนื่องจากผู้ประกอบการไม่จำเป็นต้องมีความรู้ด้านการผลิตหรือออกแบบสามารถที่จะจ้างให้ผลิตและออกแบบได้ดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องแข่งขันกันที่กลยุทธ์ที่ใช้ในการขายซึ่งกลยุทธ์ที่ใช้ในการขายก็มีอยู่หลากหลายรูปแบบ การลดราคาสินค้าถือเป็นหนึ่งในกลยุทธ์ในการสร้างแรงจูงใจในการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภค กระตุ้นยอดขายรวมถึงช่วยขยายฐานลูกค้าให้กว้างขึ้นโดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าใหม่ได้เข้ามาทดลองสินค้า ทั้งยังเสริมให้จุดยืนของแบรนด์เด่นชัดขึ้นและเป็นการย้าให้ผู้บริโภคจดจำได้แต่การที่มีการลดราคาไปจะทำให้ภาพลักษณ์ของแบรนด์ผูกติดกับสินค้าที่ทำการลดราคา ทำให้คุณค่าของแบรนด์ถูกลดทอนไปและผู้บริโภคจะซื้อสินค้าแค่ช่วงที่มีการลดราคาเท่านั้นดังนั้น

ปริญญาานิพนธ์นี้จะทำการศึกษาและวิเคราะห์ผลกระทบที่เกิดขึ้น จากนโยบายการลดราคาขายเทียบกับปริมาณการขายที่เพิ่มขึ้น โดยใช้เทคนิคทางการเงินมาช่วยกำหนดราคาขายที่เหมาะสม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

การจัดทำปฏิญานิพนธ์เรื่อง การศึกษาการลดราคาขายสินค้าด้วยเทคนิคทางการเงินบนโซ่อุปทาน กรณีศึกษาธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่น มีวัตถุประสงค์ดังหัวข้อต่อไปนี้

1. ศึกษานโยบายการลดราคาสินค้าด้วยเทคนิคทางการเงิน
2. เพื่อวิเคราะห์ผลประโยชน์ที่ได้รับของผู้ซื้อและผู้ขายที่เกิดขึ้นภายในโซ่อุปทาน
3. เพื่อช่วยในการตัดสินใจในการกำหนดนโยบายการลดราคาขายที่เหมาะสม

1.3 ขอบเขตของปฏิญานิพนธ์

การจัดทำปฏิญานิพนธ์เรื่อง การศึกษาการลดราคาขายสินค้าด้วยเทคนิคทางการเงินบนโซ่อุปทาน กรณีศึกษาธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่น มีขอบเขตของปฏิญานิพนธ์ดังหัวข้อต่อไปนี้

1. ศึกษาข้อมูลการขายจากกรณีศึกษาในช่วงเดือน ธันวาคม 2562 - กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2563
2. ศึกษาเฉพาะสินค้าที่มีการทำโปรโมชั่นลดราคาเท่านั้น
3. ศึกษาข้อมูลการขายจากตัวแทนจำหน่ายในห้างสรรพสินค้า

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

การจัดทำปฏิญานิพนธ์เรื่อง การศึกษาการลดราคาขายสินค้าด้วยเทคนิคทางการเงินบนโซ่อุปทาน กรณีศึกษา ธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่น ผู้จัดทำคาดว่าจะประโยชน์ที่จะได้รับมีดังหัวข้อต่อไปนี้

1. ประโยชน์ต่อสถานประกอบการ
 - มีตัวแบบในการวิเคราะห์กำไรที่แม่นยำมากขึ้นจากการใช้เทคนิคทางการเงิน
 - สามารถตัดสินใจกำหนดระดับและช่วงเวลาการลดราคาได้อย่างเหมาะสม

2. ประโยชน์ต่อผู้จัดทำ

- เกิดการเรียนรู้การใช้เทคนิคทางการเงินในการวิเคราะห์กำไร หรือต้นทุนที่

เกิดขึ้น

- ได้ศึกษากลยุทธ์การลดราคาสินค้าเพื่อเป็นการกระตุ้นความต้องการสินค้าของ

ผู้บริโภค

- สามารถเป็นแนวทางในการประยุกต์ใช้กับผลิตภัณฑ์อื่นที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน

3. ประโยชน์ต่อสถานศึกษา

- เป็นแนวทางให้กับบุคคลอื่นที่มีความสนใจหรือมีโครงการที่คล้ายกันนำไปศึกษา

ต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 2

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

ปริญญาโทฉบับนี้เป็นการศึกษาการประยุกต์ใช้เทคนิคทางการเงินเพื่อสนับสนุนการตัดสินใจในการกำหนดนโยบายการลดราคาขายสินค้าในธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นบนร้านค้าปลีกเป็นการศึกษาซึ่งเกี่ยวข้องกับแฟชั่นรวดเร็ว การส่งเสริมการขาย ห่วงโซ่อุปทาน และเทคนิคทางการเงิน โดยมีการศึกษาทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง ดังต่อไปนี้

1. แฟชั่นรวดเร็ว
2. การส่งเสริมการขาย
3. ห่วงโซ่อุปทาน
4. ตัวแบบที่ในการวิเคราะห์ทางการเงิน
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 แฟชั่นรวดเร็ว

2.1.1 นิยามแฟชั่นรวดเร็ว

แฟชั่นรวดเร็ว (Fast Fashion) คือ สินค้าที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เป็นแฟชั่นที่ใช้กระบวนการผลิตและจัดจำหน่ายในระยะเวลาที่สั้น แบบของสินค้ามีความทันสมัยสอดคล้องกับค่านิยมของตลาด ทำให้ผู้บริโภค (Customers) มีแรงจูงใจในการซื้อสูงและตัดสินใจซื้อสินค้าอย่างรวดเร็ว โดยผู้บริโภคมีความคาดหวังในการเปลี่ยนแปลงของสินค้าอย่างต่อเนื่องให้มีผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่มีคุณภาพ และราคาที่ย่อมเยามาตอบสนองต่อความต้องการ

แฟชั่นรวดเร็วจะช่วยเพิ่มกำไรให้แก่ร้านค้าได้มากกว่าการขายแบบปกติประมาณร้อยละ 8 - 10 แต่สินค้าประเภทนี้จะมีระยะเวลาที่สั้น เมื่อผ่านช่วงเวลา que สินค้าได้รับความนิยม มูลค่าและความต้องการสินค้าจะลดลง [1]

2.1.2 กลยุทธ์ของแฟชั่นรวดเร็ว

1. การผลิตในระยะเวลาที่สั้นและมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่รวดเร็ว ซึ่งสามารถกระจายสินค้าได้อย่างรวดเร็วทันต่อความต้องการของผู้บริโภค

2. เสื้อผ้ามีความทันสมัยทันต่อกระแสแฟชั่น ผลิตภัณฑ์จะมีระยะเวลาในการขาย (Product Life Cycle) สั้นกว่าผลิตภัณฑ์ปกติ จะไม่มีการผลิตจำนวนมากเพราะแนวโน้มความต้องการมีการเปลี่ยนแปลงไป

3. การตอบสนองและการออกแบบการผลิตที่รวดเร็ว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.2 การส่งเสริมการขาย

การส่งเสริมการขาย (Promotion) คือ วิธีการทางการตลาดที่จัดทำขึ้นเพื่อกระตุ้นให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการสินค้าหรือบริการมากขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์คือการสร้างยอดขายในทันทีหรือในช่วงเวลาที่สั้นลง ประกอบด้วย [2]

1. การให้ข้อเสนอแจกของแถม (Premium Offers : PRE)
2. การให้ข้อเสนอทางการเงิน (Finance Offers : FIN)
3. การจัดแสดงสินค้า (Exhibition : EXH)
4. การกำหนดราคาส่วนลด (Price Discount)

2.2.1 การกำหนดราคาส่วนลด

การกำหนดราคาส่วนลดเป็นกลยุทธ์การส่งเสริมการขายประเภทหนึ่งที่ธุรกิจหรือผู้ประกอบการนิยมทำเพื่อเพิ่มอัตราความต้องการสินค้าของผู้บริโภคให้มากขึ้น การกำหนดราคาส่วนลดต้องกำหนดให้เหมาะสม เพราะอาจจะส่งผลกระทบต่อในเชิงลบตามมา เช่น การกำหนดราคาส่วนลดบ่อยครั้ง หรือ นานจนเกินไปจะทำให้ผู้บริโภคไม่มั่นใจในคุณภาพของสินค้า หรือ อาจจะเป็นการทำลายภาพลักษณ์ของแบรนด์สินค้าได้ [3]

2.2.1.1 ประเภทของการกำหนดราคาส่วนลด

1. ส่วนลดปริมาณ (Quantity Discount) คือ ส่วนลดที่ผู้ประกอบการจะลดให้กับผู้บริโภค ที่ซื้อผลิตภัณฑ์ในปริมาณมาก
2. ส่วนลดการค้า (Trade Discount) คือ ส่วนลดที่กำหนดให้คนกลางทางการตลาดซึ่งทำหน้าที่ด้านการจัดกระจายผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้ประกอบการในระดับต่างๆ
3. ส่วนลดเงินสด (Cash Discount) เป็นส่วนลดที่ผู้ประกอบการลดให้แก่ผู้บริโภคที่มีการชำระค่าสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ภายในระยะเวลาที่กำหนด
4. ส่วนลดตามฤดูกาล (Seasonal Discount) เป็นส่วนลดที่ผู้ประกอบการลดให้กับผู้บริโภค นอกเหนือจากในช่วงฤดูกาลที่สินค้าขายดี เป็นการลดให้นอกฤดูกาลเพื่อกระตุ้นให้ผู้บริโภคได้ซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก
5. ส่วนลดในการส่งเสริมการตลาด (Promotional Discount) เป็นส่วนลดที่ผู้ประกอบการเสนอให้กับผู้บริโภคเพื่อเป็นการเพิ่มอัตราความต้องการ โดยจะมีการเสนอในช่วงใกล้หมดรอบอายุของสินค้า เช่น ซื้อ 1 แถม 1 หรือ การกำหนดส่วนลดเป็นเปอร์เซ็นต์

2.2.1.2 ประโยชน์ของการกำหนดราคาส่วนลด

1. กระตุ้นยอดขายให้เพิ่มขึ้น
2. กระจายสินค้าค้างสต็อกออกได้อย่างรวดเร็ว
3. แนะนำสินค้าใหม่ให้เป็นที่รู้จัก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.3 ห่วงโซ่อุปทาน

ห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) คือ การบริหารส่งผ่านข้อมูล (Information) และสินค้า (Product) หรือบริการ (Service) ที่ทำงานประสานกันโดยเริ่มต้นตั้งแต่กระบวนการจัดซื้อ จัดหา การผลิต การเคลื่อนย้าย การขนส่ง การจัดเก็บ การจัดจำหน่าย การขาย รวมถึงการนำเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology) มาใช้ในการสนับสนุนกระบวนการต่างๆ โดยจะต้องมีการร่วมมือกันระหว่างบริษัท หรือผู้มีส่วนร่วมที่เป็นสมาชิกภายในห่วงโซ่อุปทาน ให้สามารถดำเนินการประสานกันได้อย่างคล่องตัว และสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคด้วยต้นทุนที่ต่ำที่สุด

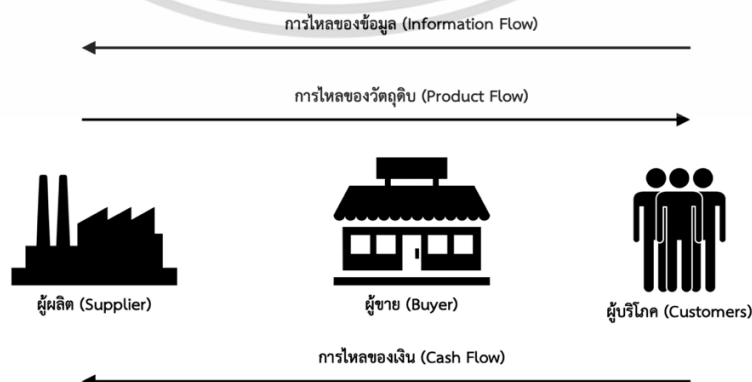
การจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลโดยมีความร่วมมือกันขององค์กรต่างๆ ตั้งแต่กระบวนการผลิตไปจนถึงกระบวนการที่ผู้บริโภคโดย มีการแบ่งปันข่าวสารข้อมูล ที่จำเป็นและใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ มีการใช้ต้นทุนต่ำที่สุดและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้สูงสุด ผลที่ได้จะทำให้ผู้ประกอบการตลอดสายในห่วงโซ่อุปทานสามารถใช้ประโยชน์จากทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ได้รับผลตอบแทน ที่มากขึ้นสามารถแข่งขันในตลาดได้ดีขึ้น

2.3.1 องค์ประกอบของห่วงโซ่อุปทาน

1. ห่วงโซ่อุปทานที่เข้าสู่ผู้ผลิต (Upstream Supply Chain) ประกอบด้วย กระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการจัดหา
2. ห่วงโซ่อุปทานภายในกระบวนการผลิต (Internal Supply Chain) ประกอบด้วย กระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนนำเข้าให้เป็นส่งออก
3. ห่วงโซ่อุปทานที่เข้าสู่ผู้บริโภค (Downstream Supply Chain) ประกอบด้วยกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการจัดส่งสินค้าให้ถึงมือผู้บริโภค

2.3.2 กิจกรรมที่เกิดขึ้นภายในห่วงโซ่อุปทาน

ห่วงโซ่อุปทานจะมีการเคลื่อนที่ของกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการผู้บริโภค รวมถึงการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจ [4] ดังแสดงในรูปที่ 2.1



รูปที่ 2.1 กิจกรรมที่เกิดขึ้นภายในห่วงโซ่อุปทาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับใช้เพื่อการศึกษาค้นคว้าเท่านั้น เมื่อผู้ใช้ได้เห็นว่าไม่เหมาะสมหรือไม่ถูกต้องใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ซึ่งการเคลื่อนที่ของกิจกรรมต่างๆ สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภทดังนี้

1. การไหลของวัตถุดิบ (Product flow) เป็นการไหลของวัตถุดิบ จากผู้ผลิต (Suppliers) ผ่านกระบวนการต่างๆ จนกระทั่งกลายเป็นวัตถุดิบใหม่ จนถึงมือผู้บริโภค
2. การไหลของเงิน (Cash flow) เป็นการไหลของเงินจากผู้บริโภคผ่านกระบวนการต่างๆ โดยเงินบางส่วนจะถูกหักไว้เป็นค่าดำเนินการของผู้ประกอบการจนถึงผู้ผลิต
3. การไหลของข้อมูลสารสนเทศ (Information flow) เป็นการกระจายอยู่ในทุกกระบวนการ โดยสารสนเทศจะมีส่วนสำคัญที่ ทำให้สามารถมองเห็นภาพรวมของระบบได้ทั้งหมด

2.3.3 ความสำคัญของห่วงโซ่อุปทานในธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นรวดเร็ว

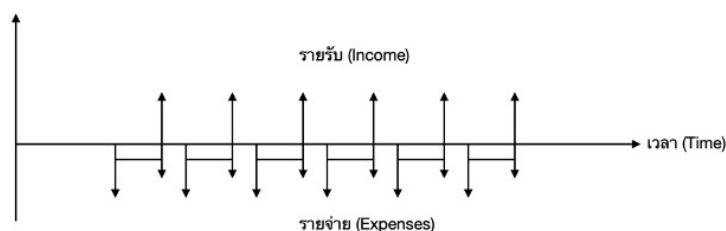
การจัดการห่วงโซ่อุปทานมีความสำคัญต่อธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นรวดเร็ว ที่มีระยะเวลาของสินค้าสั้นจึงจำเป็นต้องมีความร่วมมือขององค์กรภายในห่วงโซ่อุปทานให้มีการดำเนินการให้สอดคล้องสัมพันธ์กัน เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยการบริหารจัดการให้หน่วยงานทั้งภายในและภายนอกสามารถส่งมอบสินค้าหรือชิ้นงานให้กับหน่วยงานถัดไปได้อย่างต่อเนื่อง รวดเร็ว จนกระทั่งผลิตเป็นสินค้าที่มีคุณภาพส่งถึงมือผู้บริโภค

2.4 ตัวแบบที่ใช้ในการวิเคราะห์ทางการเงิน

ในงานวิจัยฉบับนี้ผู้จัดทำได้ใช้เทคนิคทางการเงินในการวิเคราะห์กำไรที่เกิดขึ้นจากการลดราคาสินค้าของบริษัทกรณีศึกษาซึ่งประกอบด้วย มูลค่าเงินตามเวลา (Time value of money) และมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) มูลค่าของเงินตามเวลาจะเปลี่ยนแปลงโดยมีปัจจัยหลักๆ 3 ประการ คือ อัตราดอกเบี้ย ระยะเวลา และจำนวนเงิน โดยการวิเคราะห์มูลค่าของเงินที่เปลี่ยนไปตามช่วงเวลา มักจะนำเสนอในรูปของผังกระแสเงินสด

2.4.1 ผังกระแสเงินสด

ผังกระแสเงินสด (Cash Flow Diagram) คือ ผังที่แสดงกิจกรรมทางการเงินที่เกิดขึ้น จะมีทั้งกิจกรรมทางการเงินที่เป็นรูปแบบต่อเนื่อง (Continuous Cash Flow) และแบบไม่ต่อเนื่อง (Discrete Cash Flow) โดยกิจกรรมทางการเงินที่เกิดขึ้นประกอบไปด้วย รายรับ (Income) และรายจ่าย (Expenses) กิจกรรมที่เป็นรายรับแสดงในลักษณะลูกศรชี้ขึ้น ส่วนกิจกรรมที่เป็นรายจ่ายจะเป็นลักษณะของลูกศรชี้ลง ดังแสดงในรูปที่ 2.2



รูปที่ 2.2 ผังกระแสเงินสด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.4.2 อัตราดอกเบี้ย

2.4.2.1 กำหนดค่าพารามิเตอร์ในการคำนวณ

กำหนดให้

i = อัตราดอกเบี้ย หรืออัตราผลตอบแทนต่อช่วงเวลา (Effective interest rate)

r = อัตราดอกเบี้ยที่ระบุไว้ (Nominal rate)

m = จำนวนครั้งที่เกิดการทบต้นในช่วงเวลาที่กำหนด

ในการวิเคราะห์ทางการเงินผู้จัดทำได้ใช้ดอกเบี้ยประเภทดอกเบี้ยบัตรเครดิต โดยนำข้อมูลจาก บริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน) (2562) มาใช้ ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยบัตรเครดิตอยู่ที่ 18% ต่อปี ผู้จัดทำได้นำข้อมูลอัตราดอกเบี้ยบัตรเครดิตดังกล่าวไปแปลงเป็นอัตราดอกเบี้ยบัตรเครดิตต่อเดือนดังในสมการที่ (2.1)

$$i = \left(\frac{1+r}{m}\right)^m - 1 \quad (2.1)$$

จากการใช้สมการที่ (2.1) ในการแปลงค่าอัตราดอกเบี้ยบัตรเครดิตต่อปีให้เป็นต่อเดือน จะได้อัตราดอกเบี้ยบัตรเครดิตที่ 11% ต่อเดือน

2.4.3 ตัวแบบที่ใช้ในการวิเคราะห์ด้านการเงิน

ตัวแบบที่ใช้ศึกษาประกอบไปด้วยองค์ประกอบต่างๆ ภายในห่วงโซ่อุปทาน ได้แก่ ผู้ผลิต (Supplier) ผู้ขาย (Buyer) และ ผู้บริโภค (Customers) ซึ่งเป็นตัวแบบที่ใช้เทคนิคทางด้านการเงินในการวิเคราะห์ โดยมีการกำหนดสมมติฐาน ดังต่อไปนี้ อุปสงค์ (Demand) หรือความต้องการสินค้าของผู้บริโภคคงที่ ไม่มีปัญหาเรื่องการขาดแคลนสินค้าคงคลัง และเวลานำ (Lead time) หรือระยะเวลาในการรอคอยสินค้าเท่ากับศูนย์

2.4.3.1 กำหนดค่าพารามิเตอร์ในการคำนวณ

กำหนดให้

y = อัตราความต้องการ (Demand Rate) (หน่วย)

p = ราคาขายต่อชิ้น (Sales Price Per Product) (บาท)

w = ราคาขายส่งต่อชิ้น (Contract Purchase Price) (บาท)

S_b = ต้นทุนในการสั่งซื้อ (Fixed Order Cost) (บาทต่อครั้ง)

S_s = ต้นทุนในการติดตั้งเครื่องจักร (Fixed Set-up Cost) (บาทต่อครั้ง)

h = ต้นทุนในการเก็บรักษาสินค้าคงเหลือ (Holding Cost) (บาทต่อหน่วย)

α = อัตราคิดลด (Discount Rate)

Q = ปริมาณการสั่งซื้อ (Quantity Order) (หน่วย)

S_p = ต้นทุนกระบวนการสั่งซื้อ (Order Processing Cost) (บาทต่อหน่วย)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

m = จำนวนรอบการรับสินค้า (ครั้ง)

c = ต้นทุนการผลิตสินค้า (บาทต่อหน่วย)

R = อัตราการผลิต (Production Rate) (หน่วย)

2.4.4 ปริมาณการสั่งซื้อที่เหมาะสม

ปริมาณการสั่งซื้อที่เหมาะสม (Economic Order Quantity) คือ การสั่งซื้อที่ประหยัดที่สุดในการสั่งซื้อสินค้าแต่ละครั้ง ซึ่งสามารถคำนวณปริมาณการสั่งซื้อที่เหมาะสมสำหรับผู้ขาย จำนวนรอบการรับสินค้า ปริมาณการสั่งซื้อที่เหมาะสมจากการใช้ขนาดล็อตรวมกันและจำนวนรอบการรับสินค้าจากการใช้ขนาดล็อตรวมกัน [5] ได้จากสมการที่ (2.2) สมการที่ (2.3) สมการที่ (2.4) และสมการที่ (2.5)

$$Q_b = \sqrt{\frac{2S_b y}{aw}} \quad (2.2)$$

$$m = \frac{S_s \left(1 + \alpha \frac{y}{R}\right) w}{\sqrt{S_b c \left(1 - \frac{y}{R}\right)}} \quad (2.3)$$

$$Q_b^c = \frac{2(S_b + S_p + S_s \left(1 + \alpha \frac{y}{R}\right)) y}{\sqrt{ac(m-1) - ac(m-2) \frac{y}{R} + ac}} \quad (2.4)$$

$$m^c = \frac{2S_s \left(1 + \alpha \frac{y}{R}\right)}{\sqrt{(S_b + S_p) \left(\frac{R}{y} - 1\right)}} \quad (2.5)$$

2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

Beullens and Janssens (2010) [6] ได้ทำการศึกษาการเปรียบเทียบการวิเคราะห์ต้นทุนด้วยตัวแบบที่ใช้เทคนิคทางด้านการเงิน กับตัวแบบปกติ รวมถึงศึกษาผลที่เกิดขึ้นภายในโซ่อุปทานจากการที่ผู้ผลิต และผู้ขายกำหนดปริมาณการสั่งผลิตร่วมกัน

Drozdenko and Jensen (2014) [7] ได้ทำการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการลดราคาขายสินค้ากับการเปลี่ยนแปลงความต้องการสินค้าของผู้บริโภค โดยผู้จัดทำได้ทำแบบทดสอบเพื่อสอบถามความพึงพอใจของผู้บริโภคที่มีต่อสินค้าที่ทำการลดราคาในระดับต่างๆ ตั้งแต่ 10% ไปจนถึง 80% ซึ่งในแบบทดสอบประกอบไปด้วยสินค้า 8 ชนิดจากผลการสำรวจพบว่าเมื่อสินค้ามีระดับการลดราคาที่สูงขึ้นความต้องการสินค้าของผู้บริโภคก็จะมากขึ้นตามไปด้วย ทั้งนี้ในสินค้าแต่ละชนิดก็จะมี การเปลี่ยนแปลงความต้องการของสินค้าแตกต่างกันไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รติวัลย์ รัตนศิลป์ (2555) [8] ได้ทำการศึกษาการส่งเสริมการขายที่มีประสิทธิภาพในธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่โดยการเปรียบเทียบมุมมองของผู้บริโภคและผู้บริหาร โดยผลการวิจัยพบว่าการลดราคาและการแถมสินค้าแบบเดียวกันเป็นการส่งเสริมการขายที่ทั้งผู้บริโภคและผู้บริหารพึงพอใจในระดับสูงที่สุด และพบว่าผู้บริโภคมีความพึงพอใจในระดับต่ำต่อการส่งเสริมการขายแบบเสี่ยงโชค จัดเทศกาล และจัดกิจกรรมร่วมกับผู้มีชื่อเสียง



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3

วิธีดำเนินงาน

การดำเนินนโยบายการลดราคาขายสินค้าด้วยมุมมองทางการเงินบนโซ่อุปทานกรณีศึกษาธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่น เพื่อเป็นแนวทางในการกำหนดโปรโมชั่นการลดราคาได้อย่างเหมาะสม โดยทำการวิเคราะห์กำไรจากการขายสินค้าในขณะที่ทำการลดราคาด้วยเทคนิคทางการเงินจากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องที่ได้กล่าวมาในบทที่ 2 ในบทนี้จะกล่าวถึงขั้นตอนและวิธีการดำเนินงานตามดังต่อไปนี้

1. ศึกษาข้อมูลและรูปแบบธุรกิจของบริษัทกรณีศึกษา
2. เก็บข้อมูลการขายของบริษัทกรณีศึกษา
3. ศึกษาทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
4. วิเคราะห์นโยบายการลดราคาขายสินค้าโดยใช้เทคนิคทางการเงิน
5. วิเคราะห์ตัวแบบในการลดราคาขายสินค้ากับกรณีศึกษา
6. สรุปผลการดำเนินงานและเขียนปฏิญญาพันธ

3.1 ศึกษาข้อมูลและรูปแบบธุรกิจของบริษัทกรณีศึกษา

3.1.1 ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทกรณีศึกษาเป็นบริษัทเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีรูปแบบการขายในปัจจุบันอยู่ 3 รูปแบบ ได้แก่

1. ตัวแทนจำหน่าย
2. ออนไลน์
3. ร้านค้าปลีกบนห้างสรรพสินค้า

ซึ่งในปัจจุบันช่องทางการจัดจำหน่ายร้านค้าปลีกบนห้างสรรพสินค้า มี 8 สาขา ได้แก่ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ สาขาเดอะมอลล์บางแค สาขาเซ็นทรัลพลาซ่าเวสต์เกต สาขาเซ็นทรัลลาดพร้าว สาขาเอ็มควอเทียร์ สาขาเดอะมอลล์งามวงศ์วาน สาขาเซ็นทรัลเฟสติวัล อีสต์วิลล์ และ สาขาฟิวเจอร์พาร์ครังสิต

3.1.2 รูปแบบการบริหารภายใน

บริษัท 7th street มีรูปแบบการบริหารภายในองค์กรดังนี้ เมื่อบริษัทได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า บริษัทจะทำการตรวจสอบสินค้าเบื้องต้น โดยที่พนักงานจะทำการเก็บแถบบาร์โค้ดแล้วส่งไปยังคลังสินค้าโดยใช้ระบบ Point of Sales (POS) เพื่ออัปเดตข้อมูลและเช็คสถานะของสินค้านั้นๆ ถ้ามี

จำนวนเพียงพอก็จะทำการจัดส่งสินค้า หากสินค้ามีจำนวนไม่เพียงพอหรือมีจำนวนน้อยเกินไป บริษัทเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ก็จะทำการส่งผลิตไปยังโรงงานหรือบริษัทที่ทำหน้าที่ในการผลิตสินค้า โดยรูปแบบการส่งผลิตนั้นจะ
ใช้การประมาณการจำนวนของสินค้า เมื่อได้รับสินค้าทางบริษัทจะทำการจัดเก็บไว้ที่คลังเพื่อรอการ
จัดส่งต่อไป

บริษัท 7th street มีนโยบายการลดราคาสินค้าโดยในช่วง 3 เดือนแรกที่สินค้าวางจำหน่ายจะ
ไม่มีการลดราคาให้ขายสินค้าในราคาเต็ม เมื่อผ่าน 3 เดือนแรกแล้วยังมีสินค้าคงเหลือทางบริษัทจะ
จัดทำโปรโมชั่นการลดราคาสินค้าในช่วงสิ้นปีของปีนั้นๆ โดยจะลดราคาสินค้าที่ 70% ของราคาเต็ม
เพื่อเพิ่มความต้องการสินค้าให้มากขึ้นให้สามารถขายสินค้าหมดได้ภายในปีที่สินค้าออกวางจำหน่าย
เนื่องจากถ้าหมดช่วงระยะเวลาของแพชชั่นนั้นๆ ไปแล้ว อาจจะไม่สามารถขายสินค้านั้นได้ และตกค้าง
อยู่ภายในคลังทำให้เกิดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นเพิ่มมากขึ้น

3.1.3 การระบุปัญหาที่เกิดขึ้นและความต้องการของบริษัทกรณีศึกษา

จากการศึกษาข้อมูลของบริษัท 7th street ทั้งรูปแบบการบริหารและรูปแบบการลดราคา
สินค้า ทางคณะผู้จัดทำได้ทราบถึงปัญหาของผู้ประกอบการ และจุดที่ต้องเข้าไปพัฒนาเพื่อให้บริษัท
สามารถวิเคราะห์กำไรและกำหนดการลดราคาได้อย่างเหมาะสม สามารถระบุปัญหาได้ดังนี้

1. การจัดการข้อมูลการขายที่ไม่มีประสิทธิภาพ ข้อมูลไม่เชื่อมถึงกันทำให้ไม่สามารถใช้
ประโยชน์สูงสุดจากฐานข้อมูลได้
2. การวิเคราะห์กำไรไม่ได้คำนึงถึงเรื่องมูลค่าเงินที่เกิดขึ้นตามเวลา

3.2 เก็บข้อมูลการขายบริษัทกรณีศึกษา

3.2.1 ข้อมูลยอดขาย

ผู้จัดทำได้ทำการเก็บข้อมูลการขายบริษัทกรณีศึกษา ซึ่งเป็นข้อมูลการขายของร้านค้าปลีก
บนห้างสรรพสินค้าในเดือน ธันวาคม พ.ศ. 2562 ถึง กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2563 โดยจะทำการเก็บและ
เรียบเรียงข้อมูลด้วยโปรแกรมไมโครซอฟท์ เอ็กเซล ตัวอย่างข้อมูลการขายบริษัทกรณีศึกษา
ดังแสดงในตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 ข้อมูลยอดขาย (เดือน ธ.ค. 2562 - ก.พ. 2563)

ลำดับ	ผลิตภัณฑ์	ปริมาณการ สั่งผลิต (ชิ้น)	ปริมาณการขาย (ชิ้น)		
			ธ.ค. 2562	ม.ค. 2563	ก.พ. 2563
1	121FWCM007AA	277	248	11	138
2	JG-FK01	193	130	65	109
3	LNSK001	279	116	41	116
4	LRSN102	170	69	22	26
5	MHR006	322	101	39	74
6	O-CDT001	168	132	80	1
7	C-XLT001	290	95	93	83
8	SD-RGK01	127	39	35	44
9	SHDN002	191	48	49	50
10	SP-THN103	176	50	55	45

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.2.2 ข้อมูลผลิตภัณฑ์

จากข้อมูลที่ทำเจ้าทำเก็บรวบรวมจากบริษัทกรณศึกษา จะมีข้อมูลผลิตภัณฑ์ของผู้ขาย ได้แก่ ราคาขายสินค้า ต้นทุนการสั่งซื้อ ต้นทุนในการจัดเก็บสินค้าคงคลัง และข้อมูลผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิต ได้แก่ ต้นทุนการผลิต ต้นทุนการติดตั้งเครื่องจักร และอัตราการผลิต ตัวอย่างข้อมูลผลิตภัณฑ์บริษัทกรณศึกษาแสดงดังตารางที่ 3.2

ตารางที่ 3.2 ข้อมูลผลิตภัณฑ์ (เดือน ธ.ค. 2562 - ก.พ. 2563)

ลำดับ	ผลิตภัณฑ์	ผู้ขาย				ผู้ผลิต			
		ราคาขาย/ขึ้น (บาท)	ต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้า/ครั้ง (บาท)	ต้นทุนสินค้า/หน่วย (บาท)	ต้นทุนการจัดเก็บสินค้า/หน่วย (บาท)	ต้นทุนการผลิต/หน่วย (บาท)	ต้นทุนการสั่งซื้อวัตถุดิบ/ครั้ง (บาท)	ต้นทุนการติดตั้งเครื่องจักร (บาท)	อัตราการการผลิต (หน่วย)
1	121FWCM007AA	790	1,000	119	12	95	150	600	800
2	JG-FK01	990	1,000	149	15	119	150	600	500
3	LNSK001	390	1,000	59	6	47	150	600	400
4	LRSN102	490	1,000	74	7	59	150	600	200
5	MHR006	250	1,000	38	4	30	150	600	500
6	O-CDT001	1,350	1,000	203	20	162	150	600	500
7	O-XTL001	390	1,000	59	6	47	150	600	400
8	SD-RGK01	890	1,000	134	13	107	150	600	300
9	SHDN002	490	1,000	74	7	59	150	600	300
10	SP-THN103	590	1,000	89	9	71	150	600	300

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.3 ศึกษาทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

มูลค่าเงินตามเวลา คือ จำนวนเงินที่มีมูลค่าแตกต่างกันระหว่างปัจจุบันกับอนาคต โดยมีปัจจัยเกี่ยวกับอัตราผลตอบแทนและระยะเวลาเป็นตัวกำหนดมูลค่าของเงินนั้นโดยความสัมพันธ์ระหว่างมูลค่าเงินในช่วงเวลาต่างๆ อธิบายได้ดังสมการที่ (3.1)

$$\text{Present money} = \frac{\text{Future money}}{(1 + \text{discount rate})^n} \quad (3.1)$$

โดยสมการที่ (3.1) เรียกว่า “สมการคิดลด” และอัตราคิดลด (Discount Rate) หมายถึง อัตราส่วนที่ใช้สำหรับคิดลดกระแสเงินสดกลับมาเป็นมูลค่าปัจจุบัน (Present Value)

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) เป็นผลต่างของมูลค่าปัจจุบันของผลรวมกระแสเงินสดจ่ายสุทธิ กับ กระแสเงินสดรับสุทธิ โดยการใช้อัตราคิดลดมาปรับค่าของกระแสเงินสดที่เกิดขึ้นในแต่ละช่วงเวลาให้มาอยู่ที่จุดเดียวกัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิสามารถนำมาใช้ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ

การสร้างฟังก์ชันกำไรของผู้ขายและผู้ผลิต ขั้นแรกจะต้องทำการวิเคราะห์ข้อมูลการขายของผู้ขายและผู้ผลิตออกมาในรูปแบบของผังแสดงสินค้าคงคลังและวิเคราะห์ต่อเป็นผังกระแสเงินสด จากนั้นใช้ฟังก์ชันแอนนิตี้สตรีม (Annuity Streams Function) ในการสร้างฟังก์ชันกำไร (Profit Function) ออกมาทำการจัดรูปด้วยสมการแมคลอริน (Maclaurin) และการประมาณเชิงเส้น (Linear Approximation) ตัวอย่างฟังก์ชันกำไรของผู้ขายและผู้ผลิตแสดงดังสมการที่ (3.2) และสมการที่ (3.3)

$$\overline{AS}_b = \left[(p - w)y - S_b \frac{y}{Q_b} - \alpha \frac{S_b}{2} - \alpha w \frac{Q_b}{2} \right] \quad (3.2)$$

$$\begin{aligned} \overline{AS}_s = & \left[(w - c)y - \left(S_p + \frac{S_s}{m} \left(1 + \alpha \frac{y}{R} \right) \right) \frac{y}{Q_b} - \alpha \frac{S_p + S_s}{2} - \alpha c(m - 1) \frac{Q_b}{2} \right. \\ & \left. + \alpha c(m - 2) \frac{y}{R} \frac{Q_b}{2} + \alpha(w - c) \frac{Q_b}{2} \right] \quad (3.3) \end{aligned}$$

ความสัมพันธ์ระหว่างส่วนลดและการเพิ่มขึ้นของปริมาณการขาย จากการศึกษาวิจัยของ (Drozdhenko and Jensen, 2014) ได้แสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างส่วนลดและการเพิ่มขึ้นของปริมาณการขายของสินค้า 8 ชนิด ดังแสดงในตารางที่ 3.3

ตารางที่ 3.3 ความสัมพันธ์ระหว่างส่วนลด (%) และการเพิ่มขึ้นของปริมาณการขาย (%)

ผลิตภัณฑ์ ส่วนลด (%)	รองเท้า	ยาง รถยนต์	เสื้อ	ยาสีฟัน	โทรทัศน์	ซีเรียล	ยาสระ ผม	นาฬิกา
10	2.6	9.4	1.7	10.3	9.6	13.8	8.5	10.1
20	13.1	17.1	8.9	13.3	24.1	27.8	14.8	24.5
30	29.9	23.5	19.6	17.9	37.2	39.2	27.7	39.3
40	40.9	44.9	31.6	28.6	49.1	48.8	39.9	48.9
50	44.2	45.6	45.4	39.7	60.9	65.4	49.9	61.2
60	55.1	47.1	56.3	45.7	68.6	70.9	50.9	69.3
70	60.1	47.6	66.6	60.9	73.1	74	66.4	74.8
80	85.2	48.2	82.1	75.1	78.5	76.8	72.1	83.4

จากตารางที่ 3.3 พบว่าเมื่อผู้ประกอบการหรือบริษัททำการลดราคาสินค้าจะทำให้ปริมาณการขายสินค้าเพิ่มมากขึ้น เมื่อทำการลดราคาในระดับที่สูงขึ้นเรื่อย ๆ อัตราการเพิ่มขึ้นของปริมาณการขายสินค้าก็จะเพิ่มขึ้นด้วย โดยในสินค้าแต่ละประเภทจะมีอัตราการเพิ่มขึ้นที่แตกต่างกัน แต่จะมีสินค้าบางประเภทเมื่อมีการลดราคาในปริมาณมาก อัตราการเพิ่มขึ้นของการขายกลับน้อยลง เช่น ยางรถยนต์ จะสังเกตได้ว่าตั้งแต่การลดราคา 50% ขึ้นไป อัตราการเพิ่มขึ้นของปริมาณการขายมีน้อยมากเนื่องจาก ยางรถยนต์เป็นสินค้าที่ต้องการคุณภาพในการทำงานเมื่อผู้บริโภคเห็นว่าสินค้ามีการลดราคาในระดับที่สูงจึงไม่มั่นใจในคุณภาพของสินค้านั้นๆ และไม่กล้าตัดสินใจซื้อ

การแบ่งผลประโยชน์ของผู้ผลิตจากการใช้ปริมาณการผลิตร่วมกัน (Splitting The Rewards From Joint Optimization) ในการใช้ปริมาณการผลิตร่วมกัน ผู้ขาย (Buyer) จะทำการตกลงร่วมกับผู้ผลิตในการกำหนดปริมาณการผลิตขึ้นมา ซึ่งจะเป็นการผลิตสินค้าในปริมาณมาก ทำให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยของผู้ผลิตลดลง ผู้ผลิตจึงได้กำไรมากขึ้น เมื่อผู้ผลิตได้รับผลประโยชน์จากการที่ต้นทุนต่อหน่วยลดลงแล้วผู้ผลิตจึงตอบแทนผู้ขายโดยการแบ่งปันกำไรที่ได้ให้เป็นส่วนลดของราคาสั่งซื้อให้กับผู้ขาย

กำหนดค่าพารามิเตอร์ในการคำนวณ

กำหนดให้

C_b^* = ต้นทุนของผู้ขายจากการใช้ข้อมูลที่ผู้ขายเป็นผู้กำหนดปริมาณการผลิต

C_s^* = ต้นทุนของผู้ผลิตจากการใช้ข้อมูลที่ผู้ขายเป็นผู้กำหนดปริมาณการผลิต

C^{*c} = ต้นทุนรวมจากการใช้ข้อมูลที่ผู้ขายเป็นผู้กำหนดปริมาณการผลิต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานในชั้นเรียนเท่านั้น ไม่สามารถเผยแพร่ไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

$$Z = \frac{C_s^*}{C_s^* + C_b^*}$$

ต้นทุน (Cost) ของผู้ขายและผู้ผลิตหลังจากการแบ่งผลประโยชน์ของทั้ง 2 ฝ่าย หาได้จากสมการที่ (3.4) และสมการที่ (3.5)

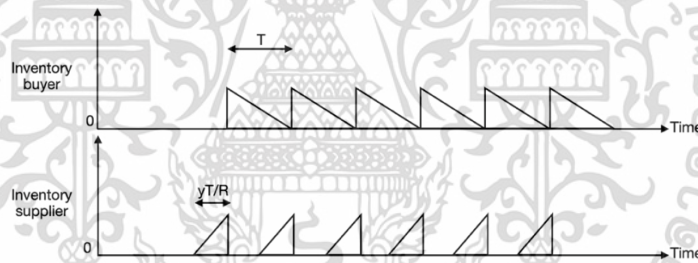
$$\text{Buyer's share} = (1 - Z)C^* \tag{3.4}$$

$$\text{Supplier's share} = ZC^* \tag{3.5}$$

3.4 วิเคราะห์ตัวแบบการลดราคาขายสินค้าโดยใช้เทคนิคทางด้านการเงิน

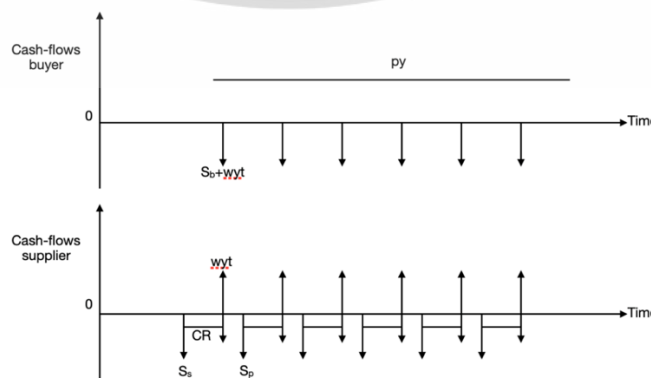
3.4.1 ฟังก์ชันกำไร

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลการขายบริษัทกรณีศึกษาในช่วงเดือนธันวาคม 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2563 ผู้จัดทำได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลการขายดังกล่าวและได้แสดงรูปแบบของสินค้าคงคลังของผู้ขายและผู้ผลิตดังแสดงในรูปที่ 3.1



รูปที่ 3.1 รูปแบบสินค้าคงคลังของผู้ขายและผู้ผลิต

เมื่อได้รูปแบบสินค้าคงคลังของผู้ขายและผู้ผลิตแล้วผู้จัดทำได้ทำการวิเคราะห์รูปแบบสินค้าคงคลังให้อยู่รูปของผังกระแสเงินสดที่แสดงกิจกรรมทางการเงินที่เกิดขึ้นของทั้ง 2 ฝ่ายดังแสดงในรูปที่ 3.2



รูปที่ 3.2 ผังกระแสเงินสดของผู้ขายและผู้ผลิต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับรูปที่ 3.2 ผังกระแสเงินสดของผู้ขายและผู้ผลิต เมื่อผู้ซื้อได้เข้าไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หลังจากได้ฟังก์ชันกระแสเงินสดที่แสดงกิจกรรมทางการเงินที่เกิดขึ้นแล้ว ผู้จัดทำได้ใช้ฟังก์ชันแอนนิตี้สตรีมวิเคราะห์ฟังก์ชันกระแสเงินสดเพื่อสร้างฟังก์ชันกำไร (Profit Function) ของผู้ขายดังแสดงในสมการที่ (3.6)

$$AS_b = [py - (S_b + (w + t)yT) \left(\sum_{i=0}^{\infty} \alpha_b e^{-i\alpha_b T} \right)] e^{-\alpha L} \quad (3.6)$$

ใช้สมการแมคคลอรีน แปลงรูปสมการ

$$AS_b = py - (S_b + (w + t)yT) \left(\frac{1}{T} + \frac{\alpha_b}{2} + 0 \left(\alpha_b^2 \frac{T}{12} \right) \right) \quad (3.7)$$

จัดรูปสมการใหม่โดยการใช้การประมาณเชิงเส้น

$$\bar{AS}_b = (p - w)y - S_b \frac{y}{Q_b} - \alpha \frac{S_b}{2} - \alpha w \frac{Q_b}{2} \quad (3.8)$$

สมการที่ (3.8) เป็นฟังก์ชันกำไรของผู้ขาย (Buyer's Profit Function) ที่ได้มาจากข้อมูลการขายของบริษัทการศึกษาเดือนธันวาคม 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2563

การสร้างฟังก์ชันกำไรของผู้ผลิตใช้วิธีการเดียวกับการสร้างฟังก์ชันกำไรของผู้ขาย โดยทำการวิเคราะห์รูปแบบสินค้าคงคลังและแปลงมาอยู่ในรูปของฟังก์ชันกระแสเงินสดจากนั้นใช้ฟังก์ชันแอนนิตี้สตรีมในการวิเคราะห์ฟังก์ชันกระแสเงินสดเพื่อสร้างฟังก์ชันหากำไรของผู้ผลิต แสดงดังสมการที่ (3.9)

$$AS_s = [(-S_p + wyT) \left(\frac{\alpha_s}{1 - e^{-\alpha_s T}} \right) - (S_s c y m T) \left(\frac{\alpha_s}{1 - e^{-\alpha_s m T}} \right)] e^{-\alpha L} \quad (3.9)$$

ใช้สมการแมคคลอรีน แปลงรูปสมการ

$$AS_s = (-S_p + wyT) \left(\frac{1}{T} + \frac{\alpha_s}{2} + 0 \left(\alpha_s^2 \left(\frac{T}{12} \right) \right) \right) - (S_s c y m T) \left(\frac{\alpha_s}{1 - e^{-\alpha_s m T}} \right) \quad (3.10)$$

จัดรูปสมการโดยการใช้การประมาณเชิงเส้น

$$\begin{aligned} \bar{AS}_s = (w - c)y - \left(S_p + \frac{S_s}{m} \left(1 + \alpha \frac{y}{R} \right) \right) \frac{y}{Q_b} - \alpha \frac{S_p + S_s}{2} - \alpha c(m - 1) \frac{Q_b}{2} \\ + \alpha c(m - 2) \frac{y}{R} \frac{Q_b}{2} + \alpha(w - c) \frac{Q_b}{2} \end{aligned} \quad (3.11)$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สมการที่ (3.11) เป็นฟังก์ชันกำไรของผู้ผลิต (Supplier's Profit Function) ที่วิเคราะห์ได้จากฟังก์ชันกระแสเงินสด

3.4.2 ตัวแบบการลดราคาขาย

เมื่อได้ฟังก์ชันกำไรของผู้ขายและผู้ผลิตแล้ว ผู้จัดทำได้ทำการสร้างฟังก์ชันกำไรในช่วงที่มีการลดราคา โดยประยุกต์จากสมการที่ (3.8) และ สมการที่ (3.11) มีตัวแปรที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1. เปอร์เซนต์ส่วนลด (β)
2. ปริมาณการขายที่เพิ่มขึ้น (γ)

ฟังก์ชันกำไรของผู้ขายและฟังก์ชันกำไรของผู้ผลิตในช่วงที่มีการลดราคาแสดงดังสมการที่ (3.12) และ สมการที่ (3.13)

$$\overline{AS}_b(\beta, \gamma) = (\beta p - w)\gamma y - S_b \frac{\gamma y}{Q_b} - \alpha \frac{S_b}{2} - \alpha w \frac{Q_b}{2} \quad (3.12)$$

$$\begin{aligned} \overline{AS}_s = (w - c)y - \left(S_p + \frac{S_s}{m} \left(1 + \alpha \frac{y}{R} \right) \right) \frac{y}{Q_b} - \alpha \frac{S_p + S_s}{2} - \alpha c(m - 1) \frac{Q_i}{2} \\ + \alpha c(m - 2) \frac{y}{R} \frac{Q_b}{2} + \alpha(w - c) \frac{Q_b}{2} \end{aligned} \quad (3.13)$$

3.5 ทดลองตัวแบบในการลดราคาขายสินค้ากับกรณีศึกษา

หลังจากได้ฟังก์ชันกำไรของผู้ขายและผู้ผลิตแล้ว ผู้จัดทำได้นำฟังก์ชันดังกล่าวไปทดลองใช้กับข้อมูลการขายบริษัทกรณีศึกษาที่ผู้จัดทำได้เก็บรวบรวมไว้ โดยแบ่งเป็น 2 กรณี

1. ทดลองกับข้อมูลที่ผู้ขายเป็นผู้กำหนดปริมาณการผลิต
2. ทดลองกับข้อมูลที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน

ผู้จัดทำกำหนดให้มีการลดราคาขายสินค้าในเดือน มกราคม 2563 และ เดือนกุมภาพันธ์ 2563 โดยมีอยู่ทั้งหมด 28 กรณี ดังแสดงในตารางที่ 3.4

ตารางที่ 3.4 การกำหนดส่วนลด

ลำดับ	ส่วนลด (%)		
	ธันวาคม 2562	มกราคม 2563	กุมภาพันธ์ 2563
1	-	10	10
2	-	10	20
3	-	10	30
4	-	10	40
5	-	10	50
6	-	10	60
7	-	10	70
8	-	20	20
9	-	20	30
10	-	20	40
11	-	20	50
12	-	20	60
13	-	20	70
14	-	30	30
15	-	30	40
16	-	30	50
17	-	30	60
18	-	30	70
19	-	40	40
20	-	40	50
21	-	40	60
22	-	40	70
23	-	50	50
24	-	50	60
25	-	50	70
26	-	60	60
27	-	60	70
28	-	70	70

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากการใช้ฟังก์ชันกำไรเพื่อวิเคราะห์ผลที่เกิดขึ้นของบริษัทกรณีศึกษา จะได้ผลลัพธ์ดังตัวอย่างแสดงในตารางที่ 3.5 และ ตารางที่ 3.6 ซึ่งผลลัพธ์ทั้งหมดจะถูกอธิบายและแสดงในบทถัดไป

ตารางที่ 3.5 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค. 2563 - ก.พ. 2563 ลดราคา 10%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค. 2562	ม.ค. 2563	ก.พ. 2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	54,433	59,111	261,139	9,939
2	JG-FK01	96,527	38,280	58,611	193,418	7,343
3	LNSK001	33,459	9,048	19,539	62,046	1,974
4	LRSN102	24,906	6,009	6,489	37,403	993
5	MHR006	18,455	5,397	9,661	33,512	993
6	O-CDT001	134,068	64,950	74,231	273,249	10,677
7	O-XTL001	27,235	21,431	17,158	65,824	2,109
8	SD-RGK01	25,463	18,300	21,088	64,851	2,329
9	SHDN002	17,090	14,026	12,905	44,021	1,410
10	SP-THN103	21,564	19,137	13,992	54,692	1,815

ตารางที่ 3.6 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค. 2563 - ก.พ. 2563 ลดราคา 10%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค. 2562	ม.ค. 2563	ก.พ. 2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,433	54,231	58,938	260,602	9,976
2	JG-FK01	96,363	38,090	58,466	192,919	20,791
3	LNSK001	33,374	8,939	19,461	61,774	6,260
4	LRSN102	24,847	5,921	6,413	37,181	3,386
5	MHR006	18,362	5,283	9,575	33,220	3,126
6	O-CDT001	133,879	64,743	74,059	272,681	19,159
7	O-XTL001	27,258	21,451	17,177	65,887	7,767
8	SD-RGK01	25,302	18,150	20,965	64,416	10,792
9	SHDN002	16,977	13,926	12,816	43,718	5,484
10	SP-THN103	21,441	19,031	13,889	54,362	8,577

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 4

ผลการดำเนินการ

จากการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลยอดขาย ต้นทุน และปริมาณการผลิตภายในเดือน ธันวาคม พ.ศ. 2562 - กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2563 มาประยุกต์ใช้กับนโยบายในการลดราคาสินค้า โดยสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กรณี ดังนี้

1. กรณีนโยบายการลดราคาที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
2. กรณีนโยบายการลดราคาที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน

โดยปริมาณการผลิตและรอบเวลาในการผลิต ดังแสดงในตารางที่ 4.2 แสดงข้อมูลยอดขายของบริษัทกรณีศึกษา จากข้อมูลยอดขายในช่วง 3 เดือน ของรหัสสินค้า 21FWCM007AA สำหรับกรณีที่ 1 ปริมาณการผลิตที่บริษัทกรณีศึกษาต้องการต่อจำนวนครั้งในการส่งสินค้า 1 รอบ เท่ากับ 277 ตัว และมีจำนวนครั้งในการส่งสินค้า 2 รอบ ในกรณีที่ 2 ปริมาณการผลิตที่บริษัทกรณีศึกษามีจำนวนครั้งในการส่งสินค้า 1 รอบ เท่ากับ 325 ตัว และมีจำนวนครั้งในการส่งสินค้า 2 รอบ และผลลัพธ์ที่ได้จากการประยุกต์ใช้ตัวแบบแสดงตามหัวข้อที่ 4.1 และ 4.2

ตารางที่ 4.1 ฟังก์ชันกำไรของผู้ขายและผู้ผลิตในรูปแบบการขายเดิม

ลำดับ	รหัสสินค้า	ปริมาณการผลิต	กำไรผู้ขาย	ปริมาณสินค้าคงเหลือ	กำไรผู้ผลิต
1	121FWCM007AA	700	273,541	199	9,893
2	JG-FK01	500	205,879	196	7,338
3	LNSK001	350	66,246	99	1,988
4	LRSN102	250	40,500	133	1,039
5	MHR006	450	36,804	236	1,061
6	O-CDT001	400	287,512	87	10,676
7	O-XTL001	290	70,496	19	2,068
8	SD-RGK01	200	70,873	82	2,490
9	SHDN002	250	48,437	103	1,466
10	SP-THN1038	250	59,876	110	1,901

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.2 ปริมาณการผลิตและรอบการส่ง

ลำดับ	รหัสสินค้า	ผู้ขายกำหนดปริมาณการผลิต		กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน	
		ปริมาณการผลิต	จำนวนครั้งในการส่งสินค้า	ปริมาณการผลิต	จำนวนครั้งในการส่งสินค้า
1	21FWCM007AA	277	2	325	2
2	JG-FK01	193	2	228	2
3	LNSK001	279	1	328	1
4	LRSN102	170	1	202	1
5	MHR006	322	1	402	1
6	O-CDT001	168	2	197	2
7	O-XTL001	290	1	278	1
8	SD-RGK01	127	1	160	1
9	SHDN002	191	1	233	1
10	SP-THN103	176	1	214	1

4.1 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต

ตารางที่ 4.3 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค. 2563 - ก.พ. 2563 ลดราคา 10%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค. 2562	ม.ค. 2563	ก.พ. 2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	54,433	59,111	261,139	9,939
2	JG-FK01	96,527	38,280	58,611	193,418	7,343
3	LNSK001	33,459	9,048	19,539	62,046	1,954
4	LRSN102	24,906	6,009	6,489	37,403	993
5	MHR006	18,455	5,397	9,661	33,512	993
6	O-CDT001	134,068	64,950	74,231	273,249	10,677
7	O-XTL001	27,235	21,431	17,158	65,824	2,109
8	SD-RGK01	25,463	18,300	21,088	64,851	2,329
9	SHDN002	17,090	14,026	12,905	44,021	1,410
10	SP-THN103	21,564	19,137	13,992	54,692	1,815

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.4 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 10% และ ก.พ.2563 ลดราคา 20%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค. 2562	ม.ค. 2563	ก.พ. 2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	54,433	54,708	258,518	9,939
2	JG-FK01	96,527	38,280	54,249	194,726	7,343
3	LNSK001	33,459	9,048	18,049	60,661	1,954
4	LRSN102	24,906	6,009	5,969	38,677	993
5	MHR006	18,455	5,397	8,906	34,605	993
6	O-CDT001	134,068	64,950	68,726	268,059	10,677
7	O-XTL001	27,235	21,431	15,843	64,267	2,109
8	SD-RGK01	25,463	18,300	19,484	62,968	2,329
9	SHDN002	17,090	14,026	11,908	44,243	1,410
10	SP-THN103	21,564	19,137	12,913	54,174	1,815

ตารางที่ 4.5 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 10% และ ก.พ.2563 ลดราคา 30%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค. 2562	ม.ค. 2563	ก.พ. 2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	54,433	50,680	253,372	9,939
2	JG-FK01	96,527	38,280	50,256	189,632	7,343
3	LNSK001	33,459	9,048	16,681	58,929	1,954
4	LRSN102	24,906	6,009	5,491	38,075	993
5	MHR006	18,455	5,397	8,211	33,731	993
6	O-CDT001	134,068	64,950	63,689	261,623	10,677
7	O-XTL001	27,235	21,431	14,636	62,738	2,109
8	SD-RGK01	25,463	18,300	17,659	61,422	2,329
9	SHDN002	17,090	14,026	10,991	43,085	1,410
10	SP-THN103	21,564	19,137	11,921	52,920	1,815

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.6 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 10% และ ก.พ.2563 ลดราคา 40%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค. 2562	ม.ค. 2563	ก.พ. 2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	54,433	45,407	246,846	9,939
2	JG-FK01	96,527	38,280	45,030	183,171	7,343
3	LNSK001	33,459	9,048	14,642	57,150	1,954
4	LRSN102	24,906	6,009	4,867	37,312	993
5	MHR006	18,455	5,397	7,304	32,622	993
6	O-CDT001	134,068	64,950	52,258	251,276	10,677
7	O-XTL001	27,235	21,431	11,926	60,593	2,109
8	SD-RGK01	25,463	18,300	14,363	58,126	2,329
9	SHDN002	17,090	14,026	9,793	41,617	1,410
10	SP-THN103	21,564	19,137	10,625	51,329	1,815

ตารางที่ 4.7 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 10% และ ก.พ.2563 ลดราคา 50%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค. 2562	ม.ค. 2563	ก.พ. 2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	54,433	36,521	238,549	9,939
2	JG-FK01	96,527	38,280	38,401	175,122	7,343
3	LNSK001	33,459	9,048	11,169	53,676	1,954
4	LRSN102	24,906	6,009	4,075	36,360	993
5	MHR006	18,455	5,397	6,154	31,241	993
6	O-CDT001	134,068	64,950	40,202	239,220	10,677
7	O-XTL001	27,235	21,431	9,112	57,779	2,109
8	SD-RGK01	25,463	18,300	10,981	54,743	2,329
9	SHDN002	17,090	14,026	8,274	39,788	1,410
10	SP-THN103	21,564	19,137	8,982	49,347	1,815

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.8 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 10% และ ก.พ.2563 ลดราคา 60%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค. 2562	ม.ค. 2563	ก.พ. 2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	54,433	25,572	227,600	9,939
2	JG-FK01	96,527	38,280	29,033	164,632	7,343
3	LNSK001	33,459	9,048	7,716	50,223	1,954
4	LRSN102	24,906	6,009	2,962	35,121	993
5	MHR006	18,455	5,397	4,537	29,442	993
6	O-CDT001	134,068	64,950	28,176	227,194	10,677
7	O-XTL001	27,235	21,431	6,245	54,911	2,109
8	SD-RGK01	25,463	18,300	7,537	51,299	2,329
9	SHDN002	17,090	14,026	6,137	37,406	1,410
10	SP-THN103	21,564	19,137	6,564	47,264	1,815

ตารางที่ 4.9 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 10% และ ก.พ.2563 ลดราคา 70%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค. 2562	ม.ค. 2563	ก.พ. 2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	54,433	14,633	216,661	9,939
2	JG-FK01	96,527	38,280	17,877	152,417	7,343
3	LNSK001	33,459	9,048	4,226	46,734	1,954
4	LRSN102	24,906	6,009	1,639	33,678	993
5	MHR006	18,455	5,397	2,615	27,346	993
6	O-CDT001	134,068	64,950	16,205	215,223	10,677
7	O-XTL001	27,235	21,431	3,354	52,021	2,109
8	SD-RGK01	25,463	18,300	4,089	47,852	2,329
9	SHDN002	17,090	14,026	3,594	34,631	1,410
10	SP-THN103	21,564	19,137	3,612	44,312	1,815

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.10 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 20%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค. 2562	ม.ค. 2563	ก.พ. 2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	50,361	54,708	253,819	9,939
2	JG-FK01	96,527	35,393	54,249	191,397	7,343
3	LNSK001	33,459	8,327	18,049	59,833	1,954
4	LRSN102	24,906	5,521	5,969	38,119	993
5	MHR006	18,455	4,955	8,906	34,100	993
6	O-CDT001	134,068	60,110	68,726	262,473	10,677
7	O-XTL001	27,235	19,796	15,843	62,389	2,109
8	SD-RGK01	25,463	16,896	19,484	61,355	2,329
9	SHDN002	17,090	12,941	11,908	42,999	1,410
10	SP-THN103	21,564	17,672	12,913	52,494	1,815

ตารางที่ 4.11 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 20% และ ก.พ.2563 ลดราคา 30%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค. 2562	ม.ค. 2563	ก.พ. 2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	50,361	50,680	248,635	9,939
2	JG-FK01	96,527	35,393	50,256	182,176	7,343
3	LNSK001	33,459	8,327	16,681	58,468	1,954
4	LRSN102	24,906	5,521	5,491	35,917	993
5	MHR006	18,455	4,955	8,211	31,621	993
6	O-CDT001	134,068	60,110	60,996	255,174	10,677
7	O-XTL001	27,235	19,796	13,865	60,897	2,109
8	SD-RGK01	25,463	16,896	16,955	59,313	2,329
9	SHDN002	17,090	12,941	10,991	41,022	1,410
10	SP-THN103	21,564	17,672	11,921	51,157	1,815

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.12 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 20% และ ก.พ.2563 ลดราคา 40%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค. 2562	ม.ค. 2563	ก.พ. 2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	50,361	45,407	243,362	9,939
2	JG-FK01	96,527	35,393	45,030	176,951	7,343
3	LNSK001	33,459	8,327	14,265	56,051	1,954
4	LRSN102	24,906	5,521	4,867	35,293	993
5	MHR006	18,455	4,955	7,304	30,714	993
6	O-CDT001	134,068	60,110	49,619	243,797	10,677
7	O-XTL001	27,235	19,796	11,172	58,203	2,109
8	SD-RGK01	25,463	16,896	13,502	55,861	2,329
9	SHDN002	17,090	12,941	9,793	39,824	1,410
10	SP-THN103	21,564	17,672	10,625	49,861	1,815

ตารางที่ 4.13 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 20% และ ก.พ.2563 ลดราคา 50%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค. 2562	ม.ค. 2563	ก.พ. 2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	50,361	34,925	232,881	9,939
2	JG-FK01	96,527	35,393	38,401	170,321	7,343
3	LNSK001	33,459	8,327	10,877	52,664	1,954
4	LRSN102	24,906	5,521	4,075	34,502	993
5	MHR006	18,455	4,955	6,154	29,564	993
6	O-CDT001	134,068	60,110	38,156	232,333	10,677
7	O-XTL001	27,235	19,796	8,431	55,463	2,109
8	SD-RGK01	25,463	16,896	10,315	52,673	2,329
9	SHDN002	17,090	12,941	8,274	38,305	1,410
10	SP-THN103	21,564	17,672	8,982	48,218	1,815

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.14 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 20% และ ก.พ.2563 ลดราคา 60%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค. 2562	ม.ค. 2563	ก.พ. 2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	50,361	24,438	222,394	9,939
2	JG-FK01	96,527	35,393	29,033	160,954	7,343
3	LNSK001	33,459	8,327	7,510	49,296	1,954
4	LRSN102	24,906	5,521	2,962	33,389	993
5	MHR006	18,455	4,955	4,537	27,947	993
6	O-CDT001	134,068	60,110	26,722	220,899	10,677
7	O-XTL001	27,235	19,796	5,763	52,795	2,109
8	SD-RGK01	25,463	16,896	7,066	49,425	2,329
9	SHDN002	17,090	12,941	6,137	36,167	1,410
10	SP-THN103	21,564	17,672	6,150	45,386	1,815

ตารางที่ 4.15 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 20% และ ก.พ.2563 ลดราคา 70%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค. 2562	ม.ค. 2563	ก.พ. 2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	50,361	13,877	211,832	9,939
2	JG-FK01	96,527	35,393	17,877	149,798	7,343
3	LNSK001	33,459	8,327	4,106	45,892	1,954
4	LRSN102	24,906	5,521	1,639	32,065	993
5	MHR006	18,455	4,955	2,615	26,025	993
6	O-CDT001	134,068	60,110	15,343	209,520	10,677
7	O-XTL001	27,235	19,796	3,112	50,144	2,109
8	SD-RGK01	25,463	16,896	3,906	46,264	2,329
9	SHDN002	17,090	12,941	3,594	33,624	1,410
10	SP-THN103	21,564	17,672	3,369	42,605	1,815

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.16 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 30%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค. 2562	ม.ค. 2563	ก.พ. 2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	46,634	50,680	244,909	9,939
2	JG-FK01	96,527	32,750	50,256	179,533	7,343
3	LNSK001	33,459	7,665	16,681	57,806	1,954
4	LRSN102	24,906	5,072	5,491	35,468	993
5	MHR006	18,455	4,549	8,211	31,215	993
6	O-CDT001	134,068	55,681	56,688	246,437	10,677
7	O-XTL001	27,235	18,295	12,322	57,852	2,109
8	SD-RGK01	25,463	15,606	15,546	56,615	2,329
9	SHDN002	17,090	11,943	10,991	40,024	1,410
10	SP-THN103	21,564	16,327	11,921	49,812	1,815

ตารางที่ 4.17 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 30% และ ก.พ.2563 ลดราคา 40%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค. 2562	ม.ค. 2563	ก.พ. 2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	46,634	42,062	236,291	9,939
2	JG-FK01	96,527	32,750	45,030	174,307	7,343
3	LNSK001	33,459	7,665	13,762	54,886	1,954
4	LRSN102	24,906	5,072	4,867	34,844	993
5	MHR006	18,455	4,549	7,304	30,307	993
6	O-CDT001	134,068	55,681	46,100	235,849	10,677
7	O-XTL001	27,235	18,295	9,914	55,444	2,109
8	SD-RGK01	25,463	15,606	12,641	53,710	2,329
9	SHDN002	17,090	11,943	9,793	38,826	1,410
10	SP-THN103	21,564	16,327	10,625	48,516	1,815

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.18 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 30% และ ก.พ.2563 ลดราคา 50%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค. 2562	ม.ค. 2563	ก.พ. 2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	46,634	32,331	226,560	9,939
2	JG-FK01	96,527	32,750	38,401	167,678	7,343
3	LNSK001	33,459	7,665	10,488	51,613	1,954
4	LRSN102	24,906	5,072	4,075	34,052	993
5	MHR006	18,455	4,549	6,154	29,157	993
6	O-CDT001	134,068	55,681	35,427	225,176	10,677
7	O-XTL001	27,235	18,295	7,458	52,989	2,109
8	SD-RGK01	25,463	15,606	9,649	50,718	2,329
9	SHDN002	17,090	11,943	8,274	37,307	1,410
10	SP-THN103	21,564	16,327	8,101	45,992	1,815

ตารางที่ 4.19 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 30% และ ก.พ.2563 ลดราคา 60%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค. 2562	ม.ค. 2563	ก.พ. 2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	46,634	22,595	216,824	9,939
2	JG-FK01	96,527	32,750	29,033	158,310	7,343
3	LNSK001	33,459	7,665	7,166	48,291	1,954
4	LRSN102	24,906	5,072	2,962	32,940	993
5	MHR006	18,455	4,549	4,537	27,541	993
6	O-CDT001	134,068	55,681	24,782	214,531	10,677
7	O-XTL001	27,235	18,295	5,075	50,606	2,109
8	SD-RGK01	25,463	15,606	6,595	47,664	2,329
9	SHDN002	17,090	11,943	6,137	35,170	1,410
10	SP-THN103	21,564	16,327	5,527	43,418	1,815

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.20 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 30% และ ก.พ.2563 ลดราคา 70%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค. 2562	ม.ค. 2563	ก.พ. 2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	46,634	12,869	207,098	9,939
2	JG-FK01	96,527	32,750	17,563	146,840	7,343
3	LNSK001	33,459	7,665	3,945	45,069	1,954
4	LRSN102	24,906	5,072	1,639	31,616	993
5	MHR006	18,455	4,549	2,615	25,618	993
6	O-CDT001	134,068	55,681	14,049	203,798	10,677
7	O-XTL001	27,235	18,295	2,710	48,240	2,109
8	SD-RGK01	25,463	15,606	3,538	44,608	2,329
9	SHDN002	17,090	11,943	3,594	32,627	1,410
10	SP-THN103	21,564	16,327	3,006	40,897	1,815

ตารางที่ 4.21 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 40%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค. 2562	ม.ค. 2563	ก.พ. 2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	41,757	38,717	228,069	9,939
2	JG-FK01	96,527	29,291	45,030	170,848	7,343
3	LNSK001	33,459	6,799	13,133	53,392	1,954
4	LRSN102	24,906	4,485	4,867	34,257	993
5	MHR006	18,455	4,018	7,304	29,776	993
6	O-CDT001	134,068	49,884	41,702	225,654	10,677
7	O-XTL001	27,235	16,333	8,530	52,098	2,109
8	SD-RGK01	25,463	13,921	11,493	50,877	2,329
9	SHDN002	17,090	10,640	9,793	37,523	1,410
10	SP-THN103	21,564	14,569	9,485	45,618	1,815

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.22 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 40% และ ก.พ.2563 ลดราคา 50%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	41,757	21,744	211,095	9,939
2	JG-FK01	96,527	29,291	28,078	153,896	7,343
3	LNSK001	33,459	6,799	7,314	47,572	1,954
4	LRSN102	24,906	4,485	2,980	32,370	993
5	MHR006	18,455	4,018	4,500	26,972	993
6	O-CDT001	134,068	49,884	23,409	207,362	10,677
7	O-XTL001	27,235	16,333	4,671	48,239	2,109
8	SD-RGK01	25,463	13,921	6,243	45,627	2,329
9	SHDN002	17,090	10,640	6,050	33,780	1,410
10	SP-THN103	21,564	14,569	5,279	41,412	1,815

ตารางที่ 4.23 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 40% และ ก.พ.2563 ลดราคา 60%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	41,757	20,610	209,962	9,939
2	JG-FK01	96,527	29,291	29,033	154,851	7,343
3	LNSK001	33,459	6,799	6,823	47,082	1,954
4	LRSN102	24,906	4,485	2,962	32,353	993
5	MHR006	18,455	4,018	4,537	27,010	993
6	O-CDT001	134,068	49,884	22,358	206,311	10,677
7	O-XTL001	27,235	16,333	4,319	47,887	2,109
8	SD-RGK01	25,463	13,921	5,967	45,351	2,329
9	SHDN002	17,090	10,640	6,137	33,866	1,410
10	SP-THN103	21,564	14,569	4,905	41,038	1,815

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.24 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 40% และ ก.พ.2563 ลดราคา 70%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	41,757	11,692	201,044	9,939
2	JG-FK01	96,527	29,291	16,725	142,543	7,343
3	LNSK001	33,459	6,799	3,744	44,003	1,954
4	LRSN102	24,906	4,485	1,639	31,029	993
5	MHR006	18,455	4,018	2,615	25,087	993
6	O-CDT001	134,068	49,884	12,756	196,708	10,677
7	O-XTL001	27,235	16,333	2,267	45,835	2,109
8	SD-RGK01	25,463	13,921	3,171	42,555	2,329
9	SHDN002	17,090	10,640	3,344	31,074	1,410
10	SP-THN103	21,564	14,569	2,582	38,715	1,815

ตารางที่ 4.25 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 50%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	35,568	26,544	209,708	9,939
2	JG-FK01	96,527	24,902	38,401	159,831	7,343
3	LNSK001	33,459	5,702	9,419	48,580	1,954
4	LRSN102	24,906	3,742	4,075	32,723	993
5	MHR006	18,455	3,345	6,154	27,953	993
6	O-CDT001	134,068	42,529	28,263	204,860	10,677
7	O-XTL001	27,235	13,845	5,124	46,204	2,109
8	SD-RGK01	25,463	11,784	7,651	44,898	2,329
9	SHDN002	17,090	8,988	8,153	34,230	1,410
10	SP-THN103	21,564	12,340	6,046	39,949	1,815

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.26 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 50% และ ก.พ.2563 ลดราคา 60%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	35,568	18,484	201,647	9,939
2	JG-FK01	96,527	24,902	27,439	148,869	7,343
3	LNSK001	33,459	5,702	6,480	45,641	1,954
4	LRSN102	24,906	3,742	2,962	31,610	993
5	MHR006	18,455	3,345	4,537	26,337	993
6	O-CDT001	134,068	42,529	19,692	196,289	10,677
7	O-XTL001	27,235	13,845	3,425	44,505	2,109
8	SD-RGK01	25,463	11,784	5,183	42,430	2,329
9	SHDN002	17,090	8,988	5,536	31,614	1,410
10	SP-THN103	21,564	12,340	4,076	37,979	1,815

ตารางที่ 4.27 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 50% และ ก.พ.2563 ลดราคา 70%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	35,568	10,348	193,511	9,939
2	JG-FK01	96,527	24,902	15,782	137,211	7,343
3	LNSK001	33,459	5,702	3,503	42,665	1,954
4	LRSN102	24,906	3,742	1,639	30,286	993
5	MHR006	18,455	3,345	2,615	24,414	993
6	O-CDT001	134,068	42,529	11,175	187,773	10,677
7	O-XTL001	27,235	13,845	1,744	42,824	2,109
8	SD-RGK01	25,463	11,784	2,711	39,959	2,329
9	SHDN002	17,090	8,988	2,995	29,072	1,410
10	SP-THN103	21,564	12,340	2,158	36,062	1,815

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.28 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 60%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	26,820	16,641	191,055	9,939
2	JG-FK01	96,527	18,702	26,199	141,428	7,343
3	LNSK001	33,459	4,156	6,136	43,751	1,954
4	LRSN102	24,906	2,697	2,962	30,565	993
5	MHR006	18,455	2,399	4,537	25,391	993
6	O-CDT001	134,068	32,131	17,510	183,709	10,677
7	O-XTL001	27,235	10,338	2,737	40,311	2,109
8	SD-RGK01	25,463	8,773	4,555	38,791	2,329
9	SHDN002	17,090	6,663	5,108	28,860	1,410
10	SP-THN103	21,564	9,200	3,454	34,218	1,815

ตารางที่ 4.29 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 60% และ ก.พ.2563 ลดราคา 70%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	22,349	11,692	181,637	9,939
2	JG-FK01	96,527	15,544	16,725	128,796	7,343
3	LNSK001	33,459	3,384	3,744	40,587	1,954
4	LRSN102	24,906	2,182	1,639	28,727	993
5	MHR006	18,455	1,935	2,615	23,004	993
6	O-CDT001	134,068	26,813	12,756	173,638	10,677
7	O-XTL001	27,235	8,585	2,267	38,087	2,109
8	SD-RGK01	25,463	7,267	3,171	35,901	2,329
9	SHDN002	17,090	5,511	3,344	25,945	1,410
10	SP-THN103	21,564	7,637	2,582	31,783	1,815

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.30 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต
(เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 70%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,595	16,399	8,332	172,326	9,939
2	JG-FK01	96,527	11,317	14,315	122,159	7,343
3	LNSK001	33,459	2,315	3,142	38,917	1,954
4	LRSN102	24,906	1,453	1,639	27,998	993
5	MHR006	18,455	1,275	2,615	22,344	993
6	O-CDT001	134,068	19,744	8,732	162,545	10,677
7	O-XTL001	27,235	6,165	939	34,339	2,109
8	SD-RGK01	25,463	5,189	2,068	32,720	2,329
9	SHDN002	17,090	3,897	2,496	23,482	1,410
10	SP-THN103	21,564	5,465	1,432	28,460	1,815

จากตารางที่ 4.2 ถึง 4.30 แสดงฟังก์ชันกำไรของผู้ขายและผู้ผลิต กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต โดยพิจารณาระยะเวลาในการขาย 3 เดือน ในแต่ละเดือนจะมีการลดราคาที่แตกต่างกัน โดนในเดือน ธ.ค. 2562 จะไม่มีการลดราคา ในส่วนของเดือน ม.ค. 2563 ถึง ก.พ. 2563 จะมีรูปแบบการลดราคาสินค้าทั้งหมด 28 รูปแบบในแต่ละรหัสสินค้า ตัวอย่างเช่น ตารางที่ 4.3 รหัสสินค้า 121FWCM007AA มีรูปแบบการลดราคา คือ เดือน ธ.ค. 2562 ไม่ลดราคาขาย ได้กำไร 147,595 บาท เดือน ม.ค. 2563 ลดราคา 10% ได้กำไร 54,433 บาท และเดือน ก.พ. 2563 ลดราคา 10% ได้กำไร 59,111 บาท กำไรรวมทั้งหมด 263,673 บาท และผู้ผลิตได้กำไรรวม 9,939 บาท ตารางที่ 4.4 รหัสสินค้า 121FWCM007AA มีช่วงการลดราคา คือ เดือน ธ.ค. 2562 ไม่ลดราคาขาย ได้กำไร 147,595 บาท เดือน ม.ค. 2563 ลดราคา 10% ได้กำไร 54,433 บาท และเดือน ก.พ. 2563 ลดราคา 20% ได้กำไร 54,708 บาท กำไรรวมทั้งหมด 258,518 บาท และผู้ผลิตได้กำไรรวม 9,939 บาท เนื่องจากเดือน ธ.ค.2562 ไม่มีการลดราคาสินค้าทำให้กำไรของผู้ขายในเดือนนั้นไม่มีการเปลี่ยนแปลงเดือน ก.พ. 2563 มีการลดราคาเพิ่มขึ้นจาก 10% เป็น 20% ทำให้ยอดขายแต่กำไรของผู้ผลิตลดลงจาก 59,111 บาท เหลือ 54,708 บาท ในกรณีของผู้ผลิตไม่มีการเสนอลดราคาขายสินค้ากำไรของผู้ผลิตจะไม่มีการเปลี่ยนแปลง

4.2 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน

ตารางที่ 4.31 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 10%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,433	54,231	58,938	260,602	9,976
2	JG-FK01	96,363	38,090	58,466	192,919	20,791
3	LNSK001	33,374	8,939	19,461	61,774	6,260
4	LRSN102	24,847	5,921	6,413	37,181	3,386
5	MHR006	18,362	5,283	9,575	33,220	3,126
6	O-CDT001	133,879	64,743	74,059	272,681	19,159
7	O-XTL001	27,258	21,451	17,177	65,887	7,767
8	SD-RGK01	25,302	18,150	20,965	64,416	10,792
9	SHDN002	16,977	13,926	12,816	43,718	5,484
10	SP-THN103	21,441	19,031	13,889	54,362	8,577

ตารางที่ 4.32 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 10% และ ก.พ.2563 ลดราคา 20%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	74,589	305,098	147,433	527,121	9,976
2	JG-FK01	74,001	227,951	96,363	398,315	20,791
3	LNSK001	24,582	72,661	33,374	130,617	6,260
4	LRSN102	8,061	42,966	24,847	75,875	3,386
5	MHR006	12,066	39,007	18,362	69,435	3,126
6	O-CDT001	93,763	322,181	133,879	549,823	19,159
7	O-XTL001	21,194	77,887	27,258	126,339	7,767
8	SD-RGK01	26,483	77,010	25,302	128,795	10,792
9	SHDN002	16,167	52,216	16,977	85,359	5,484
10	SP-THN103	17,523	64,821	21,441	103,785	8,577

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.33 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 10% และ ก.พ.2563 ลดราคา 30%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	69,087	299,596	147,433	516,117	9,976
2	JG-FK01	68,549	222,499	96,363	387,411	20,791
3	LNSK001	22,717	70,795	33,374	126,886	6,260
4	LRSN102	7,410	42,315	24,847	74,572	3,386
5	MHR006	11,120	38,061	18,362	67,544	3,126
6	O-CDT001	86,884	315,302	133,879	536,065	19,159
7	O-XTL001	17,722	74,415	27,258	119,395	7,767
8	SD-RGK01	24,477	75,003	25,302	124,781	10,792
9	SHDN002	14,918	50,967	16,977	82,861	5,484
10	SP-THN103	16,171	63,470	21,441	101,083	8,577

ตารางที่ 4.34 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 10% และ ก.พ.2563 ลดราคา 40%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	61,885	292,394	147,433	501,711	9,976
2	JG-FK01	61,413	215,363	96,363	373,138	20,791
3	LNSK001	20,278	68,356	33,374	122,008	6,260
4	LRSN102	6,559	41,464	24,847	72,869	3,386
5	MHR006	9,884	36,826	18,362	65,072	3,126
6	O-CDT001	77,878	306,296	133,879	518,053	19,159
7	O-XTL001	14,272	70,966	27,258	112,496	7,767
8	SD-RGK01	21,852	72,378	25,302	119,532	10,792
9	SHDN002	13,285	49,334	16,977	79,595	5,484
10	SP-THN103	14,405	61,703	21,441	97,549	8,577

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.35 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 10% และ ก.พ.2563 ลดราคา 50%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	52,745	283,213	147,433	483,391	9,976
2	JG-FK01	52,358	206,252	96,363	354,972	20,791
3	LNSK001	17,184	65,243	33,374	115,801	6,260
4	LRSN102	5,480	40,355	24,847	70,682	3,386
5	MHR006	8,318	35,209	18,362	61,889	3,126
6	O-CDT001	66,449	294,825	133,879	495,153	19,159
7	O-XTL001	10,892	67,578	27,258	105,728	7,767
8	SD-RGK01	18,523	68,971	25,302	112,796	10,792
9	SHDN002	11,214	47,216	16,977	75,407	5,484
10	SP-THN103	12,164	59,412	21,441	93,017	8,577

ตารางที่ 4.36 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 10% และ ก.พ.2563 ลดราคา 60%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	39,818	270,286	147,433	457,537	9,976
2	JG-FK01	39,556	193,450	96,363	329,369	20,791
3	LNSK001	12,822	60,881	33,374	107,076	6,260
4	LRSN102	3,960	38,836	24,847	67,643	3,386
5	MHR006	6,112	33,003	18,362	57,478	3,126
6	O-CDT001	50,283	278,659	133,879	462,822	19,159
7	O-XTL001	7,437	64,124	27,258	98,819	7,767
8	SD-RGK01	13,826	64,274	25,302	103,402	10,792
9	SHDN002	8,296	44,298	16,977	69,571	5,484
10	SP-THN103	9,004	56,252	21,441	86,697	8,577

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.37 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 10% และ ก.พ.2563 ลดราคา 70%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	24,419	254,887	147,433	426,739	9,976
2	JG-FK01	24,308	178,202	96,363	298,872	20,791
3	LNSK001	7,629	55,687	33,374	96,690	6,260
4	LRSN102	2,153	37,028	24,847	64,028	3,386
5	MHR006	3,487	30,379	18,362	52,228	3,126
6	O-CDT001	31,026	259,401	133,879	424,306	19,159
7	O-XTL001	3,952	60,639	27,258	91,849	7,767
8	SD-RGK01	8,234	58,681	25,302	92,217	10,792
9	SHDN002	4,823	40,825	16,977	62,625	5,484
10	SP-THN103	5,243	52,491	21,441	79,175	8,577

ตารางที่ 4.38 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 20%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,433	50,162	54,539	252,134	9,976
2	JG-FK01	96,363	35,206	54,109	185,678	20,791
3	LNSK001	33,374	8,219	17,974	59,568	6,260
4	LRSN102	24,847	5,434	5,894	36,176	3,386
5	MHR006	18,362	4,843	8,822	32,027	3,126
6	O-CDT001	133,879	59,907	68,559	262,345	19,159
7	O-XTL001	27,258	19,816	14,218	61,291	7,767
8	SD-RGK01	25,302	16,749	19,364	61,415	10,792
9	SHDN002	16,977	12,844	11,821	41,641	5,484
10	SP-THN103	21,441	17,570	12,813	51,824	8,577

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.39 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 20% และ ก.พ.2563 ลดราคา 30%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	69,087	294,543	147,433	511,063	9,976
2	JG-FK01	68,549	218,889	96,363	383,801	20,791
3	LNSK001	22,717	69,889	33,374	125,980	6,260
4	LRSN102	7,410	41,686	24,847	73,943	3,386
5	MHR006	11,120	37,469	18,362	66,951	3,126
6	O-CDT001	86,884	309,301	133,879	530,064	19,159
7	O-XTL001	16,245	70,916	27,258	114,420	7,767
8	SD-RGK01	24,477	73,198	25,302	122,976	10,792
9	SHDN002	14,918	49,586	16,977	81,480	5,484
10	SP-THN103	16,171	61,619	21,441	99,232	8,577

ตารางที่ 4.40 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 20% และ ก.พ.2563 ลดราคา 40%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	61,885	293,621	147,433	502,939	9,976
2	JG-FK01	61,413	216,198	96,363	373,974	20,791
3	LNSK001	20,278	68,548	33,374	122,200	6,260
4	LRSN102	6,559	41,573	24,847	72,978	3,386
5	MHR006	9,884	36,901	18,362	65,148	3,126
6	O-CDT001	77,878	307,763	133,879	519,520	19,159
7	O-XTL001	11,522	68,680	27,258	107,459	7,767
8	SD-RGK01	21,852	72,717	25,302	119,870	10,792
9	SHDN002	13,285	49,601	16,977	79,862	5,484
10	SP-THN103	14,405	62,082	21,441	97,928	8,577

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.41 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 20% และ ก.พ.2563 ลดราคา 50%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	52,745	284,481	147,433	484,659	9,976
2	JG-FK01	52,358	207,143	96,363	355,864	20,791
3	LNSK001	17,184	65,455	33,374	116,013	6,260
4	LRSN102	5,480	40,494	24,847	70,820	3,386
5	MHR006	8,318	35,334	18,362	62,015	3,126
6	O-CDT001	66,449	296,334	133,879	496,662	19,159
7	O-XTL001	8,632	65,790	27,258	101,681	7,767
8	SD-RGK01	18,523	69,388	25,302	113,213	10,792
9	SHDN002	11,214	47,530	16,977	75,721	5,484
10	SP-THN103	12,164	59,841	21,441	93,446	8,577

ตารางที่ 4.42 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 20% และ ก.พ.2563 ลดราคา 60%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	39,818	271,554	147,433	458,805	9,976
2	JG-FK01	39,556	194,342	96,363	330,261	20,791
3	LNSK001	12,822	61,092	33,374	107,288	6,260
4	LRSN102	3,960	38,974	24,847	67,782	3,386
5	MHR006	6,112	33,129	18,362	57,603	3,126
6	O-CDT001	50,283	280,169	133,879	464,331	19,159
7	O-XTL001	5,841	62,999	27,258	96,098	7,767
8	SD-RGK01	13,826	64,691	25,302	103,819	10,792
9	SHDN002	8,296	44,612	16,977	69,885	5,484
10	SP-THN103	9,004	56,681	21,441	87,127	8,577

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.43 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 20% และ ก.พ.2563 ลดราคา 70%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	24,419	256,155	147,433	428,006	9,976
2	JG-FK01	24,308	179,093	96,363	299,764	20,791
3	LNSK001	7,629	55,899	33,374	96,902	6,260
4	LRSN102	2,153	37,167	24,847	64,166	3,386
5	MHR006	3,487	30,504	18,362	52,354	3,126
6	O-CDT001	30,631	260,516	133,879	425,026	19,159
7	O-XTL001	3,019	60,177	27,258	90,454	7,767
8	SD-RGK01	8,234	59,099	25,302	92,635	10,792
9	SHDN002	4,823	41,139	16,977	62,939	5,484
10	SP-THN103	5,243	52,920	21,441	79,604	8,577

ตารางที่ 4.44 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 30%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	137,972	41,458	45,233	224,663	9,976
2	JG-FK01	90,006	28,940	44,950	163,897	20,791
3	LNSK001	31,019	6,497	14,750	52,267	6,260
4	LRSN102	23,079	4,243	4,662	31,984	3,386
5	MHR006	16,976	3,741	7,120	27,837	3,126
6	O-CDT001	125,193	49,649	57,032	231,874	19,159
7	O-XTL001	25,320	16,311	9,242	50,873	7,767
8	SD-RGK01	23,385	13,635	15,884	52,904	10,792
9	SHDN002	15,634	10,430	9,607	35,671	5,484
10	SP-THN103	19,800	14,373	10,410	44,582	8,577

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.45 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 30% และ ก.พ.2563 ลดราคา 40%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	61,885	282,755	147,433	492,073	9,976
2	JG-FK01	61,413	208,502	96,363	366,278	20,791
3	LNSK001	20,278	66,636	33,374	120,287	6,260
4	LRSN102	6,559	40,283	24,847	71,689	3,386
5	MHR006	9,884	35,735	18,362	63,981	3,126
6	O-CDT001	77,878	294,846	133,879	506,603	19,159
7	O-XTL001	11,522	64,342	27,258	103,122	7,767
8	SD-RGK01	21,852	68,991	25,302	116,145	10,792
9	SHDN002	13,285	46,729	16,977	76,990	5,484
10	SP-THN103	14,405	58,201	21,441	94,047	8,577

ตารางที่ 4.46 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 30% และ ก.พ.2563 ลดราคา 50%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	52,745	273,615	147,433	473,793	9,976
2	JG-FK01	52,358	199,447	96,363	348,168	20,791
3	LNSK001	17,184	63,543	33,374	114,101	6,260
4	LRSN102	5,480	39,204	24,847	69,531	3,386
5	MHR006	8,318	34,168	18,362	60,849	3,126
6	O-CDT001	66,449	283,417	133,879	483,746	19,159
7	O-XTL001	8,632	61,452	27,258	97,343	7,767
8	SD-RGK01	18,523	65,662	25,302	109,488	10,792
9	SHDN002	11,214	44,659	16,977	72,849	5,484
10	SP-THN103	12,164	55,960	21,441	89,565	8,577

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.47 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 30% และ ก.พ.2563 ลดราคา 60%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	39,818	260,688	147,433	447,939	9,976
2	JG-FK01	39,556	186,645	96,363	322,564	20,791
3	LNSK001	12,822	59,180	33,374	105,376	6,260
4	LRSN102	3,960	37,685	24,847	66,493	3,386
5	MHR006	6,112	31,963	18,362	56,437	3,126
6	O-CDT001	50,283	267,252	133,879	451,414	19,159
7	O-XTL001	5,841	58,661	27,258	91,760	7,767
8	SD-RGK01	13,826	60,965	25,302	100,093	10,792
9	SHDN002	8,296	41,741	16,977	67,013	5,484
10	SP-THN103	9,004	52,800	21,441	83,246	8,577

ตารางที่ 4.48 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 30% และ ก.พ.2563 ลดราคา 70%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	24,419	245,289	147,433	417,141	9,976
2	JG-FK01	24,308	171,397	96,363	292,068	20,791
3	LNSK001	7,629	53,987	33,374	94,989	6,260
4	LRSN102	2,153	35,877	24,847	62,877	3,386
5	MHR006	3,487	29,338	18,362	51,188	3,126
6	O-CDT001	30,631	247,599	133,879	412,109	19,159
7	O-XTL001	3,019	55,839	27,258	86,116	7,767
8	SD-RGK01	8,234	55,373	25,302	88,909	10,792
9	SHDN002	4,823	38,268	16,977	60,067	5,484
10	SP-THN103	5,243	49,039	21,441	75,723	8,577

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.49 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 40%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,433	41,569	45,250	234,252	9,976
2	JG-FK01	96,363	29,113	44,905	170,381	20,791
3	LNSK001	33,374	6,695	14,827	54,896	6,260
4	LRSN102	24,847	4,402	4,796	34,045	3,386
5	MHR006	18,362	3,910	7,227	29,499	3,126
6	O-CDT001	133,879	49,695	56,943	240,518	19,159
7	O-XTL001	27,258	16,350	6,916	50,524	7,767
8	SD-RGK01	25,302	13,785	15,978	55,065	10,792
9	SHDN002	16,977	10,551	9,714	37,241	5,484
10	SP-THN103	21,441	14,477	10,532	46,451	8,577

ตารางที่ 4.50 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 40% และ ก.พ.2563 ลดราคา 50%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	52,745	267,613	147,433	467,791	9,976
2	JG-FK01	52,358	195,191	96,363	343,912	20,791
3	LNSK001	17,184	62,479	33,374	113,037	6,260
4	LRSN102	5,480	38,484	24,847	68,811	3,386
5	MHR006	8,318	33,517	18,362	60,197	3,126
6	O-CDT001	66,449	276,284	133,879	476,612	19,159
7	O-XTL001	7,170	57,571	27,258	91,999	7,767
8	SD-RGK01	18,523	63,593	25,302	107,418	10,792
9	SHDN002	11,214	43,058	16,977	71,249	5,484
10	SP-THN103	12,164	53,801	21,441	87,406	8,577

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.51 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 40% และ ก.พ.2563 ลดราคา 60%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	39,818	254,686	147,433	441,937	9,976
2	JG-FK01	39,556	182,390	96,363	318,309	20,791
3	LNSK001	12,822	58,116	33,374	104,312	6,260
4	LRSN102	3,960	36,965	24,847	65,772	3,386
5	MHR006	6,112	31,311	18,362	55,786	3,126
6	O-CDT001	49,951	259,786	133,879	443,616	19,159
7	O-XTL001	4,808	55,209	27,258	87,275	7,767
8	SD-RGK01	13,826	58,896	25,302	98,024	10,792
9	SHDN002	8,296	40,140	16,977	65,413	5,484
10	SP-THN103	9,004	50,641	21,441	81,086	8,577

ตารางที่ 4.52 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 40% และ ก.พ.2563 ลดราคา 70%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	24,419	239,287	147,433	411,138	9,976
2	JG-FK01	24,308	167,141	96,363	287,812	20,791
3	LNSK001	7,629	52,923	33,374	93,925	6,260
4	LRSN102	2,153	35,157	24,847	62,157	3,386
5	MHR006	3,487	28,687	18,362	50,536	3,126
6	O-CDT001	28,657	238,492	133,879	401,027	19,159
7	O-XTL001	2,415	52,816	27,258	82,489	7,767
8	SD-RGK01	8,234	53,303	25,302	86,839	10,792
9	SHDN002	4,823	36,667	16,977	58,467	5,484
10	SP-THN103	5,243	46,880	21,441	73,564	8,577

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.53 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 50%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,433	35,387	38,566	221,387	9,976
2	JG-FK01	96,363	24,731	38,284	159,377	20,791
3	LNSK001	33,374	5,600	12,565	51,539	6,260
4	LRSN102	24,847	3,661	4,007	32,515	3,386
5	MHR006	18,362	3,240	6,082	27,684	3,126
6	O-CDT001	133,879	42,348	48,245	224,472	19,159
7	O-XTL001	27,258	13,860	3,980	45,098	7,767
8	SD-RGK01	25,302	11,654	13,544	50,500	10,792
9	SHDN002	16,977	8,904	8,200	34,081	5,484
10	SP-THN103	21,441	12,254	8,894	42,590	8,577

ตารางที่ 4.54 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 50% และ ก.พ.2563 ลดราคา 60%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	39,818	247,069	147,433	434,320	9,976
2	JG-FK01	39,556	176,990	96,363	312,909	20,791
3	LNSK001	12,822	56,767	33,374	102,962	6,260
4	LRSN102	3,960	36,052	24,847	64,859	3,386
5	MHR006	6,112	30,486	18,362	54,960	3,126
6	O-CDT001	46,294	247,077	133,879	427,250	19,159
7	O-XTL001	3,587	50,921	27,258	81,766	7,767
8	SD-RGK01	13,826	56,271	25,302	95,399	10,792
9	SHDN002	8,296	38,111	16,977	63,384	5,484
10	SP-THN103	9,004	47,902	21,441	78,348	8,577

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.55 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 50% และ ก.พ. ลดราคา 70%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	24,419	231,670	147,433	403,522	9,976
2	JG-FK01	24,308	161,742	96,363	282,412	20,791
3	LNSK001	7,407	51,352	33,374	92,133	6,260
4	LRSN102	2,153	34,244	24,847	61,244	3,386
5	MHR006	3,487	27,861	18,362	49,711	3,126
6	O-CDT001	26,485	227,267	133,879	387,631	19,159
7	O-XTL001	1,701	49,034	27,258	77,994	7,767
8	SD-RGK01	7,725	50,169	25,302	83,196	10,792
9	SHDN002	4,823	34,638	16,977	56,438	5,484
10	SP-THN103	5,243	44,141	21,441	70,825	8,577

ตารางที่ 4.56 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 60%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,433	26,644	29,114	203,192	9,976
2	JG-FK01	96,363	18,535	28,923	143,821	20,791
3	LNSK001	33,374	4,056	9,375	46,805	6,260
4	LRSN102	24,847	2,618	2,896	30,361	3,386
5	MHR006	18,362	2,296	4,469	25,127	3,126
6	O-CDT001	133,879	31,955	31,662	197,497	19,159
7	O-XTL001	27,258	10,352	1,936	39,547	7,767
8	SD-RGK01	25,302	8,648	9,635	43,585	10,792
9	SHDN002	16,977	6,583	6,066	29,626	5,484
10	SP-THN103	21,441	9,120	6,584	37,145	8,577

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.57 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 ลดราคา 60% และ ก.พ.2563 ลดราคา 70%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	23,495	219,974	147,433	390,902	9,976
2	JG-FK01	24,308	154,108	96,363	274,778	20,791
3	LNSK001	7,129	49,172	33,374	89,675	6,260
4	LRSN102	2,153	32,959	24,847	59,958	3,386
5	MHR006	3,487	26,699	18,362	48,548	3,126
6	O-CDT001	24,905	212,884	133,879	371,668	19,159
7	O-XTL001	1,152	44,164	27,258	72,574	7,767
8	SD-RGK01	7,216	45,956	25,302	78,474	10,792
9	SHDN002	4,823	31,779	16,977	53,578	5,484
10	SP-THN103	5,243	40,279	21,441	66,963	8,577

ตารางที่ 4.58 ผลลัพธ์จากตัวแบบในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน
(เดือน ม.ค.2563 - ก.พ.2563 ลดราคา 70%)

ลำดับ	รหัสสินค้า	กำไรผู้ขาย				กำไรผู้ผลิต
		ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563	รวม	
1	121FWCM007AA	147,433	16,534	15,906	179,873	9,976
2	JG-FK01	96,363	11,370	18,099	125,832	20,791
3	LNSK001	33,374	2,270	4,997	40,640	6,260
4	LRSN102	24,847	1,411	1,611	27,869	3,386
5	MHR006	18,362	1,205	2,604	22,171	3,126
6	O-CDT001	133,879	19,938	16,603	170,420	19,159
7	O-XTL001	27,258	6,296	375	33,928	7,767
8	SD-RGK01	25,302	5,171	4,928	35,401	10,792
9	SHDN002	16,977	3,899	3,598	24,474	5,484
10	SP-THN103	21,441	5,495	3,544	30,480	8,577

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากตารางที่ 4.31 - 4.58 แสดงฟังก์ชันกำไรของผู้ขายและผู้ผลิต กรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิต กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน และมีข้อเสนอการลดราคาสินค้าทั้งหมด 28 รูปแบบ ดังตัวอย่าง แสดงในตารางที่ 4.31 รหัสสินค้า 121FWCM007AA มีช่วงการลดราคา คือ เดือน ธ.ค. 2562 ไม่มีการลดราคาขาย ได้กำไร 147,433 บาท เดือน ม.ค. 2563 ลดราคา 10% ได้กำไร 54,231 บาท และ เดือน ก.พ. 2563 ลดราคา 10% ได้กำไร 58,938 บาท กำไรรวมทั้งหมด 270,249 บาท และผู้ผลิตได้ กำไรรวม 9,976 บาท ตารางที่ 4.4 รหัสสินค้า 121FWCM007AA มีช่วงการลดราคา คือ เดือน ธ.ค. 2562 ไม่มีการลดราคาขาย ได้กำไร 147,433 บาท เดือน ม.ค. 2563 ลดราคา 10% ได้กำไร 54,231 บาท และเดือน ก.พ. 2563 ลดราคา 20% ได้กำไร 54,539 บาท กำไรรวม 265,094 บาท และผู้ผลิต ได้กำไรรวม 9,976 บาท เนื่องจากเดือน ธ.ค.2562 ไม่มีการลดราคาสินค้าทำให้กำไรของผู้ขายในเดือนนั้นไม่มีการเปลี่ยนแปลง เดือน ก.พ.2563 มีการลดราคาเพิ่มขึ้นจาก 10% เป็น 20% ทำให้ ยอดขายเพิ่มขึ้น แต่กำไรของผู้ผลิตลดลงจาก 58,938 บาท เหลือ 54,539 บาท ในกรณีที่ผู้ผลิตไม่มีการเสนอขายสินค้าโดยการลดราคาขาย กำไรของผู้ผลิตจะไม่มีการเปลี่ยนแปลง



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.3 การเปรียบเทียบผลลัพธ์ที่ได้โดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ

เมื่อนำข้อมูลสินค้าที่ขายได้จริงและปริมาณการผลิต มาประยุกต์ใช้กับนโยบายลดราคาขายสินค้าที่เหมาะสมและนำผลลัพธ์ที่ได้มาเปรียบเทียบเพื่อหาตัวแบบที่เหมาะสมโดยดัชนีชี้วัดการดำเนินการ ได้แก่

1. ปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือสิ้นงวด
2. กำไรของผู้ขาย

โดยผลลัพธ์ที่ได้แสดงในตารางที่ 4.59

ตารางที่ 4.59 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า 121FWCM007AA

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไรผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
1	-	10%	10%	70%	263,673
2	-	10%	20%	70%	258,518
3	-	10%	30%	70%	253,372
4	-	10%	40%	70%	246,846
5	-	10%	50%	70%	238,549
6	-	10%	60%	70%	227,600
7	-	10%	70%	70%	216,661
8	-	20%	20%	70%	253,819
9	-	20%	30%	70%	248,673
10	-	20%	40%	70%	243,362
11	-	20%	50%	70%	232,881
12	-	20%	60%	70%	222,394
13	-	20%	70%	70%	211,832
14	-	30%	30%	70%	244,015
15	-	30%	40%	70%	236,291
16	-	30%	50%	70%	226,560
17	-	30%	60%	70%	216,824
18	-	30%	70%	70%	207,098

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.59 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า 121FWCM007AA (ต่อ)

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค. 2562	ม.ค. 2563	ก.พ. 2563		
19	-	40%	40%	70%	228,069
20	-	40%	50%	70%	211,095
21	-	40%	60%	70%	209,962
22	-	40%	70%	70%	201,044
23	-	50%	50%	70%	209,708
24	-	50%	60%	70%	217,785
25	-	50%	70%	70%	217,583
26	-	60%	60%	70%	191,055
27	-	60%	70%	70%	181,637
28	-	70%	70%	70%	172,326

ตารางที่ 4.60 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า JG-FK01

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค. 2562	ม.ค. 2563	ก.พ. 2563		
1	-	10%	10%	70%	199,828
2	-	10%	20%	70%	194,726
3	-	10%	30%	70%	189,632
4	-	10%	40%	70%	183,171
5	-	10%	50%	70%	175,122
6	-	10%	60%	70%	164,632
7	-	10%	70%	70%	152,417
8	-	20%	20%	70%	191,397

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.60 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า JG-FK01 (ต่อ)

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
9	-	20%	30%	70%	186,303
10	-	20%	40%	70%	179,842
11	-	20%	50%	70%	171,793
12	-	20%	60%	70%	161,304
13	-	20%	70%	70%	149,088
14	-	30%	30%	70%	183,003
15	-	30%	40%	70%	176,543
16	-	30%	50%	70%	168,493
17	-	30%	60%	70%	158,004
18	-	30%	70%	70%	146,840
19	-	40%	40%	70%	172,347
20	-	40%	50%	70%	153,975
21	-	40%	60%	70%	154,851
22	-	40%	70%	70%	142,543
23	-	50%	50%	70%	159,062
24	-	50%	60%	70%	148,869
25	-	50%	70%	70%	137,211
26	-	60%	60%	70%	141,428
27	-	60%	70%	70%	128,796
28	-	70%	70%	70%	122,159

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.61 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า LNSK001

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
1	-	10%	10%	70%	62,395
2	-	10%	20%	70%	60,661
3	-	10%	30%	70%	58,929
4	-	10%	40%	70%	57,150
5	-	10%	50%	70%	53,676
6	-	10%	60%	70%	50,223
7	-	10%	70%	70%	46,734
8	-	20%	20%	70%	59,833
9	-	20%	30%	70%	58,101
10	-	20%	40%	70%	56,051
11	-	20%	50%	70%	52,664
12	-	20%	60%	70%	49,296
13	-	20%	70%	70%	45,892
14	-	30%	30%	70%	57,280
15	-	30%	40%	70%	54,886
16	-	30%	50%	70%	51,613
17	-	30%	60%	70%	48,291
18	-	30%	70%	70%	45,069
19	-	40%	40%	70%	53,392
20	-	40%	50%	70%	47,572
21	-	40%	60%	70%	47,082
22	-	40%	70%	70%	44,003
23	-	50%	50%	70%	48,580
24	-	50%	60%	70%	51,568

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.61 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีและผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า LNSK001 (ต่อ)

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
25	-	50%	70%	70%	51,528
26	-	60%	60%	70%	43,751
27	-	60%	70%	70%	40,587
28	-	70%	70%	70%	38,917

ตารางที่ 4.62 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีและผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า LRSN102

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
1	-	10%	10%	70%	39,280
2	-	10%	20%	70%	38,677
3	-	10%	30%	70%	38,075
4	-	10%	40%	70%	37,312
5	-	10%	50%	70%	36,360
6	-	10%	60%	70%	35,121
7	-	10%	70%	70%	33,678
8	-	20%	20%	70%	38,119
9	-	20%	30%	70%	37,517
10	-	20%	40%	70%	36,753
11	-	20%	50%	70%	35,802
12	-	20%	60%	70%	34,563
13	-	20%	70%	70%	33,120
14	-	30%	30%	70%	36,963

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.62 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า LRSN102 (ต่อ)

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
15	-	30%	40%	70%	36,199
16	-	30%	50%	70%	35,248
17	-	30%	60%	70%	34,009
18	-	30%	70%	70%	32,566
19	-	40%	40%	70%	35,495
20	-	40%	50%	70%	33,448
21	-	40%	60%	70%	33,305
22	-	40%	70%	70%	31,862
23	-	50%	50%	70%	33,665
24	-	50%	60%	70%	35,338
25	-	50%	70%	70%	35,639
26	-	60%	60%	70%	31,274
27	-	60%	70%	70%	29,559
28	-	70%	70%	70%	28,487
25	-	50%	70%	70%	35,639
26	-	60%	60%	70%	31,274
27	-	60%	70%	70%	29,559
28	-	70%	70%	70%	28,487

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.63 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังเฉลี่ย
กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า MHR006

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
1	-	10%	10%	70%	35,481
2	-	10%	20%	70%	34,605
3	-	10%	30%	70%	33,731
4	-	10%	40%	70%	32,622
5	-	10%	50%	70%	31,241
6	-	10%	60%	70%	29,442
7	-	10%	70%	70%	27,346
8	-	20%	20%	70%	34,100
9	-	20%	30%	70%	33,226
10	-	20%	40%	70%	32,117
11	-	20%	50%	70%	30,736
12	-	20%	60%	70%	28,937
13	-	20%	70%	70%	26,841
14	-	30%	30%	70%	32,725
15	-	30%	40%	70%	31,616
16	-	30%	50%	70%	30,235
17	-	30%	60%	70%	28,435
18	-	30%	70%	70%	26,340
19	-	40%	40%	70%	30,979
20	-	40%	50%	70%	27,944
21	-	40%	60%	70%	27,798
22	-	40%	70%	70%	25,703
23	-	50%	50%	70%	28,803
24	-	50%	60%	70%	31,232

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.63 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า MHR006 (ต่อ)

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
25	-	50%	70%	70%	31,669
26	-	60%	60%	70%	25,962
27	-	60%	70%	70%	23,620
28	-	70%	70%	70%	22,651

ตารางที่ 4.64 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า O-CDT001

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
1	-	10%	10%	70%	274,505
2	-	10%	20%	70%	268,059
3	-	10%	30%	70%	261,623
4	-	10%	40%	70%	251,276
5	-	10%	50%	70%	239,220
6	-	10%	60%	70%	227,194
7	-	10%	70%	70%	215,223
8	-	20%	20%	70%	262,473
9	-	20%	30%	70%	255,174
10	-	20%	40%	70%	243,797
11	-	20%	50%	70%	232,333
12	-	20%	60%	70%	220,899
13	-	20%	70%	70%	209,520
14	-	30%	30%	70%	246,437

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.64 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีและผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า O-CDT001 (ต่อ)

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
15	-	30%	40%	70%	235,849
16	-	30%	50%	70%	225,176
17	-	30%	60%	70%	214,531
18	-	30%	70%	70%	203,798
19	-	40%	40%	70%	225,654
20	-	40%	50%	70%	207,362
21	-	40%	60%	70%	206,311
22	-	40%	70%	70%	196,708
23	-	50%	50%	70%	204,860
24	-	50%	60%	70%	213,438
25	-	50%	70%	70%	213,615
26	-	60%	60%	70%	183,709
27	-	60%	70%	70%	173,638
28	-	70%	70%	70%	162,545

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.65 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า O-XTL001

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
1	-	10%	10%	70%	65,798
2	-	10%	20%	70%	64,267
3	-	10%	30%	70%	62,738
4	-	10%	40%	70%	60,593
5	-	10%	50%	70%	57,779
6	-	10%	60%	70%	54,911
7	-	10%	70%	70%	52,021
8	-	20%	20%	70%	62,389
9	-	20%	30%	70%	60,897
10	-	20%	40%	70%	58,203
11	-	20%	50%	70%	55,463
12	-	20%	60%	70%	52,795
13	-	20%	70%	70%	50,144
14	-	30%	30%	70%	57,852
15	-	30%	40%	70%	55,444
16	-	30%	50%	70%	52,989
17	-	30%	60%	70%	50,606
18	-	30%	70%	70%	48,240
19	-	40%	40%	70%	52,098
20	-	40%	50%	70%	48,239
21	-	40%	60%	70%	47,887
22	-	40%	70%	70%	45,835
23	-	50%	50%	70%	46,204
24	-	50%	60%	70%	47,912

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.65 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า O-XTL001 (ต่อ)

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
25	-	50%	70%	70%	47,981
26	-	60%	60%	70%	40,311
27	-	60%	70%	70%	38,087
28	-	70%	70%	70%	34,339

ตารางที่ 4.66 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า SD-RGK01

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
1	-	10%	10%	70%	64,836
2	-	10%	20%	70%	62,968
3	-	10%	30%	70%	61,422
4	-	10%	40%	70%	58,126
5	-	10%	50%	70%	54,743
6	-	10%	60%	70%	51,299
7	-	10%	70%	70%	47,852
8	-	20%	20%	70%	61,355
9	-	20%	30%	70%	59,313
10	-	20%	40%	70%	55,861
11	-	20%	50%	70%	52,673
12	-	20%	60%	70%	49,425
13	-	20%	70%	70%	46,264
14	-	30%	30%	70%	56,615

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.66 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า SD-RGK01 (ต่อ)

ลำดับ	ส่วนลด			ปริมาณ สินค้าคง คลังคงเหลือ	มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563			
15	-	30%	40%	0	70%	53,710
16	-	30%	50%	0	70%	50,718
17	-	30%	60%	0	70%	47,664
18	-	30%	70%	0	70%	44,608
19	-	40%	40%	0	70%	50,877
20	-	40%	50%	0	70%	45,627
21	-	40%	60%	0	70%	45,351
22	-	40%	70%	0	70%	42,555
23	-	50%	50%	0	70%	44,898
24	-	50%	60%	0	70%	47,293
26	-	60%	60%	0	70%	38,791
27	-	60%	70%	0	70%	35,901
28	-	70%	70%	0	70%	32,720

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.67 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า SHDN002

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
1	-	10%	10%	70%	45,402
2	-	10%	20%	70%	44,243
3	-	10%	30%	70%	43,085
4	-	10%	40%	70%	41,617
5	-	10%	50%	70%	39,788
6	-	10%	60%	70%	37,406
7	-	10%	70%	70%	34,631
8	-	20%	20%	70%	42,999
9	-	20%	30%	70%	41,842
10	-	20%	40%	70%	40,374
11	-	20%	50%	70%	38,545
12	-	20%	60%	70%	36,162
13	-	20%	70%	70%	33,388
14	-	30%	30%	70%	40,608
15	-	30%	40%	70%	39,140
16	-	30%	50%	70%	37,311
17	-	30%	60%	70%	34,929
18	-	30%	70%	70%	32,154
19	-	40%	40%	70%	37,573
20	-	40%	50%	70%	33,520
21	-	40%	60%	70%	33,866
22	-	40%	70%	70%	31,074
23	-	50%	50%	70%	34,230
24	-	50%	60%	70%	36,713

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.67 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า SHDN002 (ต่อ)

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
25	-	50%	70%	70%	36,736
26	-	60%	60%	70%	28,860
27	-	60%	70%	70%	25,945
28	-	70%	70%	70%	23,482

ตารางที่ 4.68 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า SP-THN103

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
1	-	10%	10%	70%	55,430
2	-	10%	20%	70%	54,174
3	-	10%	30%	70%	52,920
4	-	10%	40%	70%	51,329
5	-	10%	50%	70%	49,347
6	-	10%	60%	70%	47,264
7	-	10%	70%	70%	44,312
8	-	20%	20%	70%	52,494
9	-	20%	30%	70%	51,240
10	-	20%	40%	70%	49,649
11	-	20%	50%	70%	48,218
12	-	20%	60%	70%	45,386
13	-	20%	70%	70%	42,605
14	-	30%	30%	70%	49,573

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.68 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต รหัสสินค้า SP-THN103 (ต่อ)

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
15	-	30%	40%	70%	47,983
16	-	30%	50%	70%	45,992
17	-	30%	60%	70%	43,418
18	-	30%	70%	70%	40,897
19	-	40%	40%	70%	45,618
20	-	40%	50%	70%	41,412
21	-	40%	60%	70%	41,038
22	-	40%	70%	70%	38,715
23	-	50%	50%	70%	39,949
24	-	50%	60%	70%	41,891
25	-	50%	70%	70%	42,011
26	-	60%	60%	70%	34,218
27	-	60%	70%	70%	31,783
28	-	70%	70%	70%	28,460

จากการเปรียบเทียบผลการดำเนินงานในกรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการผลิต โดยการพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรของผู้ขาย จะเห็นได้ว่าทุกตัวแบบผู้ขายยังคงได้กำไรจากการขาย โดยสินค้าคงเหลือจากเดือนก่อนหน้าจะถูกนำไปขายในเดือน มี.ค.2563 โดยการลดราคาสินค้าลง 70% ทุกรหัสสินค้า เพื่อเป็นการระบายสินค้าที่เหลือทั้งหมดออกจากคลังสินค้าและเตรียมรับสินค้า รูปแบบใหม่เข้ามาขายต่อไป การเลือกใช้ตัวแบบขึ้นอยู่กับเงื่อนไขของบริษัทที่จะเลือกใช้ ตัวอย่างเช่น ผู้ขายต้องการระบายรหัสสินค้า 121FWCM007AA ออกให้หมดภายในช่วงระยะเวลา 3 เดือน ผู้ขาย จะต้องเลือกใช้ตัวแบบที่ปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือสิ้นงวด เท่ากับ 0 ตัว และยังคงได้กำไรอยู่ ดังนั้น จาก 28 ตัวแบบของรหัสสินค้า 121FWCM007AA ผู้ขายสามารถเลือกใช้ตัวแบบได้ตามตารางที่ 4.58 ซึ่งตัวแบบที่ทำให้ผู้ขายได้กำไรสูงสุดและไม่เหลือสินค้าในคลังเมื่อสิ้นเดือน ก.พ.2563 คือ ตัวแบบที่ 10 (เดือน ธ.ค.2562 ไม่ลดราคา เดือน ม.ค.2563 ลด 20% และเดือน ก.พ.2563 ลด 20%) กำไร 243,362 บาท แต่ถ้าผู้ขายไม่มีความจำเป็นที่จะขายสินค้าให้หมดภายใน 3 เดือน ผู้ขายจะเลือกใช้ตัว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แบบที่ 1 (เดือน ธ.ค.2562 ไม่ลดราคา ม.ค.2563 ลด 10% ก.พ.2563 ลด 10% และ มี.ค.2563 ลด 70%) กำไร 263,673 บาท เมื่อดูจากกำไรที่ได้ของผู้ขายจะเห็นว่าระยะเวลาในการขายสินค้า 4 เดือนจะได้กำไรมากกว่า 3 เดือนเพราะผู้ขายไม่ได้ส่งผลิตสินค้าเพิ่มเมื่อขายหมดในเดือนที่ 3 เพราะจะมีการผลิตสินค้ารูปแบบใหม่มาวางขายทุก 3 เดือนหมายความว่าตัวแบบที่ต้องเลือกใช้ คือ ตัวแบบที่มีสินค้าคงคลังเป็น 0 และได้กำไรสูงสุด

ตารางที่ 4.69 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า 121FWCM007AA

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
1	-	10%	10%	70%	270,249
2	-	10%	20%	70%	265,094
3	-	10%	30%	70%	259,949
4	-	10%	40%	70%	253,423
5	-	10%	50%	70%	245,292
6	-	10%	60%	70%	234,696
7	-	10%	70%	70%	222,356
8	-	20%	20%	70%	252,259
9	-	20%	30%	70%	255,251
10	-	20%	40%	70%	252,887
11	-	20%	50%	70%	244,756
12	-	20%	60%	70%	234,160
13	-	20%	70%	70%	221,820
14	-	30%	30%	70%	227,815
15	-	30%	40%	70%	244,068
16	-	30%	50%	70%	235,937
17	-	30%	60%	70%	225,341
18	-	30%	70%	70%	213,001

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.69 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า 121FWCM007AA (ต่อ)

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
19	-	40%	40%	70%	238,147
20	-	40%	50%	70%	230,016
21	-	40%	60%	70%	219,420
22	-	40%	70%	70%	207,080
23	-	50%	50%	70%	222,628
24	-	50%	60%	70%	212,032
25	-	50%	70%	70%	199,692
26	-	60%	60%	70%	202,336
27	-	60%	70%	70%	191,297
28	-	70%	70%	70%	179,913

ตารางที่ 4.70 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า JG-FK01

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
1	-	10%	10%	70%	205,897
2	-	10%	20%	70%	200,795
3	-	10%	30%	70%	195,702
4	-	10%	40%	70%	189,242
5	-	10%	50%	70%	181,193
6	-	10%	60%	70%	170,705
7	-	10%	70%	70%	158,489
8	-	20%	20%	70%	187,349

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.70 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า JG-FK01 (ต่อ)

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
9	-	20%	30%	70%	192,373
10	-	20%	40%	70%	188,861
11	-	20%	50%	70%	180,812
12	-	20%	60%	70%	170,324
13	-	20%	70%	70%	158,109
14	-	30%	30%	70%	169,665
15	-	30%	40%	70%	182,615
16	-	30%	50%	70%	174,566
17	-	30%	60%	70%	164,077
18	-	30%	70%	70%	151,862
19	-	40%	40%	70%	178,420
20	-	40%	50%	70%	170,371
21	-	40%	60%	70%	159,883
22	-	40%	70%	70%	147,668
23	-	50%	50%	70%	165,137
24	-	50%	60%	70%	154,649
25	-	50%	70%	70%	142,434
26	-	60%	60%	70%	147,780
27	-	60%	70%	70%	135,565
28	-	70%	70%	70%	127,622

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.71 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังเฉลี่ย
กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า LNSK001

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
1	-	10%	10%	70%	63,827
2	-	10%	20%	70%	62,093
3	-	10%	30%	70%	60,362
4	-	10%	40%	70%	58,166
5	-	10%	50%	70%	55,431
6	-	10%	60%	70%	51,867
7	-	10%	70%	70%	47,716
8	-	20%	20%	70%	59,616
9	-	20%	30%	70%	59,534
10	-	20%	40%	70%	58,070
11	-	20%	50%	70%	55,335
12	-	20%	60%	70%	51,771
13	-	20%	70%	70%	47,620
14	-	30%	30%	70%	52,556
15	-	30%	40%	70%	56,518
16	-	30%	50%	70%	53,783
17	-	30%	60%	70%	50,218
18	-	30%	70%	70%	46,068
19	-	40%	40%	70%	55,475
20	-	40%	50%	70%	52,739
21	-	40%	60%	70%	49,175
22	-	40%	70%	70%	45,024
23	-	50%	50%	70%	51,438
24	-	50%	60%	70%	47,873

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.71 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า LNSK001 (ต่อ)

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
25	-	50%	70%	70%	43,707
26	-	60%	60%	70%	46,166
27	-	60%	70%	70%	42,663
28	-	70%	70%	70%	40,660

ตารางที่ 4.72 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า LRSN102

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
1	-	10%	10%	70%	40,473
2	-	10%	20%	70%	39,871
3	-	10%	30%	70%	39,269
4	-	10%	40%	70%	38,506
5	-	10%	50%	70%	37,555
6	-	10%	60%	70%	36,316
7	-	10%	70%	70%	34,873
8	-	20%	20%	70%	37,472
9	-	20%	30%	70%	38,711
10	-	20%	40%	70%	38,440
11	-	20%	50%	70%	37,489
12	-	20%	60%	70%	36,250
13	-	20%	70%	70%	34,808
14	-	30%	30%	70%	33,489

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.72 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า LRSN102 (ต่อ)

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
15	-	30%	40%	70%	37,394
16	-	30%	50%	70%	36,443
17	-	30%	60%	70%	35,204
18	-	30%	70%	70%	33,761
19	-	40%	40%	70%	36,690
20	-	40%	50%	70%	35,739
21	-	40%	60%	70%	34,500
22	-	40%	70%	70%	33,057
23	-	50%	50%	70%	34,861
24	-	50%	60%	70%	33,622
25	-	50%	70%	70%	32,179
26	-	60%	60%	70%	32,470
27	-	60%	70%	70%	31,028
28	-	70%	70%	70%	29,694

ตารางที่ 4.73 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า MHR006

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
1	-	10%	10%	70%	37,015
2	-	10%	20%	70%	36,140
3	-	10%	30%	70%	35,266
4	-	10%	40%	70%	34,158

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.73 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังเฉลี่ย
กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า MHR006 (ต่อ)

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
5	-	10%	50%	70%	32,777
6	-	10%	60%	70%	30,978
7	-	10%	70%	70%	28,883
8	-	20%	20%	70%	32,552
9	-	20%	30%	70%	34,761
10	-	20%	40%	70%	34,099
11	-	20%	50%	70%	32,718
12	-	20%	60%	70%	30,919
13	-	20%	70%	70%	28,824
14	-	30%	30%	70%	29,618
15	-	30%	40%	70%	33,152
16	-	30%	50%	70%	31,771
17	-	30%	60%	70%	29,972
18	-	30%	70%	70%	27,878
19	-	40%	40%	70%	32,516
20	-	40%	50%	70%	31,135
21	-	40%	60%	70%	29,336
22	-	40%	70%	70%	27,241
23	-	50%	50%	70%	30,341
24	-	50%	60%	70%	28,542
25	-	50%	70%	70%	26,447
26	-	60%	60%	70%	27,500
27	-	60%	70%	70%	25,405
28	-	70%	70%	70%	24,201

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.74 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า O-CDT001

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
1	-	10%	10%	70%	281,412
2	-	10%	20%	70%	274,966
3	-	10%	30%	70%	268,531
4	-	10%	40%	70%	260,369
5	-	10%	50%	70%	250,200
6	-	10%	60%	70%	236,948
7	-	10%	70%	70%	221,514
8	-	20%	20%	70%	263,084
9	-	20%	30%	70%	262,946
10	-	20%	40%	70%	259,732
11	-	20%	50%	70%	249,563
12	-	20%	60%	70%	236,311
13	-	20%	70%	70%	220,849
14	-	30%	30%	70%	233,886
15	-	30%	40%	70%	249,249
16	-	30%	50%	70%	239,080
17	-	30%	60%	70%	225,828
18	-	30%	70%	70%	211,803
19	-	40%	40%	70%	242,211
20	-	40%	50%	70%	232,041
21	-	40%	60%	70%	220,140
22	-	40%	70%	70%	204,570
23	-	50%	50%	70%	224,515
24	-	50%	60%	70%	210,120

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.74 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า O-CDT001 (ต่อ)

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
25	-	50%	70%	70%	195,635
26	-	60%	60%	70%	197,540
27	-	60%	70%	70%	184,088
28	-	70%	70%	70%	170,463

ตารางที่ 4.75 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า O-XTL001

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
1	-	10%	10%	70%	65,449
2	-	10%	20%	70%	64,213
3	-	10%	30%	70%	61,674
4	-	10%	40%	70%	59,152
5	-	10%	50%	70%	56,680
6	-	10%	60%	70%	54,155
7	-	10%	70%	70%	51,606
8	-	20%	20%	70%	61,298
9	-	20%	30%	70%	58,959
10	-	20%	40%	70%	57,524
11	-	20%	50%	70%	55,411
12	-	20%	60%	70%	53,370
13	-	20%	70%	70%	51,306
14	-	30%	30%	70%	50,880

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.75 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า O-XTL001 (ต่อ)

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
15	-	30%	40%	70%	54,003
16	-	30%	50%	70%	51,890
17	-	30%	60%	70%	49,849
18	-	30%	70%	70%	47,786
19	-	40%	40%	70%	50,531
20	-	40%	50%	70%	48,858
21	-	40%	60%	70%	47,130
22	-	40%	70%	70%	45,380
23	-	50%	50%	70%	45,105
24	-	50%	60%	70%	43,748
25	-	50%	70%	70%	42,369
26	-	60%	60%	70%	39,554
27	-	60%	70%	70%	38,460
28	-	70%	70%	70%	33,935

ตารางที่ 4.76 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า SD-RGK01

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
1	-	10%	10%	70%	67,097
2	-	10%	20%	70%	65,229
3	-	10%	30%	70%	63,363
4	-	10%	40%	70%	60,998

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.76 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า SD-RGK01 (ต่อ)

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
5	-	10%	50%	70%	58,051
6	-	10%	60%	70%	54,211
7	-	10%	70%	70%	49,739
8	-	20%	20%	70%	62,531
9	-	20%	30%	70%	61,751
10	-	20%	40%	70%	60,811
11	-	20%	50%	70%	57,864
12	-	20%	60%	70%	54,024
13	-	20%	70%	70%	49,552
14	-	30%	30%	70%	53,372
15	-	30%	40%	70%	57,788
16	-	30%	50%	70%	54,840
17	-	30%	60%	70%	51,000
18	-	30%	70%	70%	46,528
19	-	40%	40%	70%	55,756
20	-	40%	50%	70%	52,808
21	-	40%	60%	70%	48,968
22	-	40%	70%	70%	44,496
23	-	50%	50%	70%	50,273
24	-	50%	60%	70%	46,433
25	-	50%	70%	70%	41,924
26	-	60%	60%	70%	43,664
27	-	60%	70%	70%	39,305
28	-	70%	70%	70%	35,480

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.77 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังเฉลี่ย
กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า SHDN002

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
1	-	10%	10%	70%	46,989
2	-	10%	20%	70%	45,830
3	-	10%	30%	70%	44,673
4	-	10%	40%	70%	43,205
5	-	10%	50%	70%	41,377
6	-	10%	60%	70%	38,994
7	-	10%	70%	70%	36,220
8	-	20%	20%	70%	42,578
9	-	20%	30%	70%	43,430
10	-	20%	40%	70%	43,060
11	-	20%	50%	70%	41,232
12	-	20%	60%	70%	38,850
13	-	20%	70%	70%	36,075
14	-	30%	30%	70%	36,852
15	-	30%	40%	70%	40,729
16	-	30%	50%	70%	38,901
17	-	30%	60%	70%	36,519
18	-	30%	70%	70%	33,745
19	-	40%	40%	70%	39,163
20	-	40%	50%	70%	37,334
21	-	40%	60%	70%	34,952
22	-	40%	70%	70%	32,178
23	-	50%	50%	70%	35,379
24	-	50%	60%	70%	32,997

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.77 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า SHDN002 (ต่อ)

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
25	-	50%	70%	70%	30,223
26	-	60%	60%	70%	30,432
27	-	60%	70%	70%	27,658
28	-	70%	70%	70%	24,688

ตารางที่ 4.78 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า SP-THN103

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
1	-	10%	10%	70%	57,166
2	-	10%	20%	70%	55,911
3	-	10%	30%	70%	54,657
4	-	10%	40%	70%	53,066
5	-	10%	50%	70%	51,085
6	-	10%	60%	70%	48,504
7	-	10%	70%	70%	45,498
8	-	20%	20%	70%	52,610
9	-	20%	30%	70%	52,977
10	-	20%	40%	70%	52,871
11	-	20%	50%	70%	50,890
12	-	20%	60%	70%	48,309
13	-	20%	70%	70%	45,303
14	-	30%	30%	70%	45,307

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.78 การเปรียบเทียบผลโดยพิจารณาจากฟังก์ชันกำไรและปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ
กรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน รหัสสินค้า SP-THN103 (ต่อ)

ลำดับ	ส่วนลด			มี.ค. 2563	กำไร ผู้ขาย (บาท)
	ธ.ค.2562	ม.ค.2563	ก.พ.2563		
15	-	30%	40%	70%	49,721
16	-	30%	50%	70%	47,740
17	-	30%	60%	70%	45,159
18	-	30%	70%	70%	42,153
19	-	40%	40%	70%	47,604
20	-	40%	50%	70%	45,623
21	-	40%	60%	70%	43,042
22	-	40%	70%	70%	40,036
23	-	50%	50%	70%	42,981
24	-	50%	60%	70%	40,400
25	-	50%	70%	70%	37,394
26	-	60%	60%	70%	36,934
27	-	60%	70%	70%	33,928
28	-	70%	70%	70%	29,876

จากการเปรียบเทียบผลการดำเนินงานในกรณีที่กำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน เมื่อพิจารณาจากฟังก์ชันผลกำไร จะเห็นได้ว่าทุกตัวแบบผู้ขายยังคงได้กำไรจากการขายและบางตัวแบบมีปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือจากเดือนก่อนหน้าจะถูกนำไปขายในเดือน มี.ค.2563 โดยการลดราคาสินค้าลง 70% ทุกรหัสสินค้าเหมือนกับในกรณีแรก ดังนั้นเมื่อพิจารณารหัสสินค้า 121FWCM007AA ที่ต้องการระบายของออกให้หมดภายในช่วงระยะเวลา 3 เดือน ผู้ขายจะต้องเลือกใช้ตัวแบบที่ปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือสั้นงวด เท่ากับ 0 ตัว และยังคงได้กำไรอยู่ ดังนั้นผู้ขายสามารถเลือกใช้ตัวแบบได้ตามตารางที่ 4.69 ซึ่งตัวแบบที่ทำให้ผู้ขายได้กำไรสูงสุดและไม่เหลือสินค้าในคลังเมื่อสิ้นเดือน ก.พ. 2563 คือ ตัวแบบที่ 27 (เดือน ธ.ค.2562 ไม่ลดราคา เดือน ม.ค.2563 ลด 60% และเดือน ก.พ.2563 ลด 70%) กำไร 191,297 บาท และถ้าไม่จำเป็นต้องขายสินค้าให้หมดภายใน 3 เดือนผู้ขายจะเลือกใช้ตัวแบบที่ 1 (เดือน ธ.ค. 2562 ไม่ลดราคา, ม.ค. 2563 ลด 10%, ก.พ. 2563 ลด 10% และ มี.ค. 2563 ลด 70%) กำไร 270,249 บาท จะเห็นว่าระยะเวลาในการขายสินค้า 4 เดือนจะได้กำไร

มากกว่า 3 เดือนเพราะผู้ขายไม่ได้สั่งสินค้าเพิ่มเมื่อขายหมดในเดือนที่ 3 เพราะจะมีการผลิตสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่ออนุญาตให้เข้าไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รูปแบบใหม่มาวางขายต่อไป เมื่อเปรียบเทียบกำไรของผู้ขายระหว่าง 2 กรณี จะเห็นว่าทั้ง 2 กรณี ถ้าไม่สนใจว่าต้องขายสินค้าหมดภายใน 3 เดือน ตัวแบบที่ 1 เป็นตัวเลือกที่ดีที่สุดเพราะให้กำไรสูงสุด และในกรณีที่ผู้ขายและผู้ผลิตกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน จะทำให้ได้กำไรมากกว่ากรณีที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการสั่งซื้อ เพราะเมื่อผู้ผลิตมีปริมาณการสั่งซื้อเพิ่มขึ้นจะทำให้ต้นทุนการผลิตรวมทั้งค่าใช้จ่ายในการขนส่งลดลง ดังนั้นสรุปได้ว่าตัวแบบที่เหมาะสม คือ ตัวแบบที่ผู้ขายและผู้ผลิตร่วมกันกำหนดปริมาณการสั่งซื้อหรือสั่งผลิตร่วมกันและขายสินค้าหมดภายในเดือนที่ 3 จะทำให้ทั้งผู้ขายและผู้ผลิตได้ผลตอบแทนจากฟังก์ชันผลกำไรมากกว่า กรณีที่ผู้ขายเป็นผู้กำหนด



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 5

สรุปผลการดำเนินงานและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการดำเนินการ

สรุปผลการดำเนินงานเพื่อศึกษาตัวแบบนโยบายการลดราคาขายสินค้าในมุมมองทางการเงิน สำหรับกรณีศึกษาร้านค้าปลีกเสื้อผ้าแฟชั่น เพื่อศึกษาผลกระทบในส่วนของฟังก์ชันกำไรของผู้ผลิตและผู้ซื้อ เพื่อนำไปสู่การกำหนดนโยบายการลดราคาขายสินค้าที่เหมาะสม และลดปัญหาสินค้าคงคลังเกินความต้องการ (Overstock) รวมทั้งศึกษาผลกระทบทางการเงินจากรอบเวลาในการขายสินค้า

การศึกษาได้แบ่งออกเป็น 2 กรณี ประกอบด้วย

1. ตัวแบบนโยบายการลดราคาขายสินค้าที่ผู้ขายเป็นฝ่ายกำหนดปริมาณการสั่งซื้อ (Lot Size) และผู้ผลิตจะทำการผลิตสินค้าตามจำนวนที่ผู้ซื้อกำหนด

2. ตัวแบบนโยบายการลดราคาขายสินค้าที่ผู้ขายและผู้ผลิตจะกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน (Coordination Lot Size) และตัดสินใจในการกำหนดจำนวนครั้งในการส่งมอบสินค้าร่วมกัน

ผลการศึกษาพบว่าตัวแบบนโยบายการลดราคาขายสินค้าที่ผู้ขายและผู้ผลิตจะกำหนดปริมาณการผลิตร่วมกัน จะทำให้ทั้งผู้ขายและผู้ผลิตได้กำไรเพิ่มขึ้น เมื่อพิจารณาจากมุมมองทางการเงิน โดยใช้เทคนิคมูลค่าของเงินในปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) ในกรณีที่มีการประยุกต์ใช้นโยบายตัวแบบในการลดราคาขายสินค้า โดยทำการศึกษาทั้งหมด 56 ตัวแบบ และนำผลลัพธ์ที่ได้จากแต่ละตัวแบบมาเปรียบเทียบกับข้อมูลที่เกิดขึ้นจริงโดยใช้ดัชนีชี้วัดผลการดำเนินการ ประกอบด้วย 1. ฟังก์ชันกำไร 2. ปริมาณสินค้าคงคลังคงเหลือ พบว่าเมื่อมีการประยุกต์ใช้ตัวแบบในการลดราคาขายสินค้าทั้ง 2 กรณี ทั้งผู้ผลิตและผู้ขายยังคงได้กำไรจากการขายสินค้า แม้ว่ากำไรจะลดลงเมื่อมีการเสนอลดราคาขายในอัตราส่วนลดที่เพิ่มขึ้น แต่ก็ทำให้ปริมาณสินค้าคงคลังลดลง ทำให้เกิดการหมุนเวียนของกระแสเงินสดอย่างรวดเร็ว ธุรกิจมีสภาพคล่องจากอัตราหมุนเวียน ซึ่งเป็นผลดีต่อธุรกิจในการดำเนินงาน และมีความเหมาะสมกับสินค้าแฟชั่นรวดเร็ว

5.2 ข้อเสนอแนะ

การศึกษาตัวแบบนโยบายการลดราคาขายสินค้ายังมีข้อจำกัดในเรื่องของปริมาณการจัดเก็บสินค้าคงคลังที่เหมาะสมในแต่ละรอบเวลาในการสั่งซื้อหรือส่งผลิต เนื่องจากเมื่อมีนโยบายการเสนอลดราคาขายสินค้าจะทำให้เกิดการกระตุ้นความต้องการในการซื้อที่มากขึ้น ทำให้บางกรณีจะเกิดการขาดแคลนสินค้า เนื่องจากมีจำนวนไม่เพียงพอต่อความต้องการ ในขณะเดียวกันถ้าสินค้าแฟชั่น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รวดเร็วไม่เป็นที่ต้องการของลูกค้า ถ้ามีปริมาณการจัดเก็บที่มากเกินไปเกินกว่าความต้องการ แม้จะมีการเสนอขายแบบลดราคา แต่ถ้าสินค้านั้นไม่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคอาจทำให้เกิดปัญหาสินค้าคงคลังที่มีปริมาณเกินความต้องการ (Over Stock) ได้ และควรมีการศึกษาเพิ่มเติมในส่วนอื่นๆ ดังนี้

1. ศึกษาตัวแบบความต้องการของผู้บริโภค กับสินค้าแฟชั่นรวดเร็วในช่องทางการจำหน่ายในรูปแบบอื่นๆ เช่น ออนไลน์ โซเชียลเน็ตเวิร์ค (Facebook, Line, etc.) อื่นๆ
2. ศึกษาตัวแบบการลดราคาที่แตกต่างกัน เช่น ลดราคาทั้งหมดเท่ากัน ลดราคาขายตามปริมาณการสั่งซื้อ หรือ ลดราคาขายในแต่ละสินค้าที่แตกต่างกัน
3. ประยุกต์ใช้เครื่องมือวัดผลทางด้านการเงินตัวอื่นๆ มาประยุกต์ใช้ร่วมในการพิจารณาผลกระทบทางการเงิน เช่น Payback Period, ROI, หรือ IRR
4. วิเคราะห์ความไวของตัวแปร (Sensitivity Analysis) ที่มีผลกระทบต่อฟังก์ชันกำไรของผู้ผลิตและผู้ขาย รวมทั้งโซ่อุปทาน เช่น การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทน (Interest Rate) ที่แตกต่างกัน
5. ศึกษากลยุทธ์ความร่วมมือในรูปแบบอื่นๆ ของผู้ขายและผู้ผลิตในการดำเนินธุรกิจสินค้าแฟชั่นรวดเร็ว เช่น การฝากขายสินค้า (Consignment) ผู้ผลิตให้เครดิตกับผู้ขาย ในการให้ระยะเวลาในการชำระค่าสินค้าของผู้ขายต่อผู้ผลิตภายหลัง (Trade Credits)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารอ้างอิง

[1] นลินมาส เหล่าวิวัฒน์, 2556. กลยุทธ์สื่อสารการตลาด การเปิดรับข้อมูลสื่อสาร ความพึงพอใจ และพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อเสื้อผ้าแฟชั่นประเภทแฟชั่นรวดเร็ว. รายงานวิจัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

[2] พีรณัฐ อุดมผล นริศรา สัจจงพงษ์ และ อรวรรณ วรานันตกุล, 2560. ความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การส่งเสริมการขายกับผลการดำเนินงานทางการตลาดของธุรกิจตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ. รายงานวิจัย มหาวิทยาลัยมหาสารคาม.

[3] ณัฐกนก รัตนางกูร, 2552. การศึกษาปัจจัยทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร. รายงานวิจัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

[4] <https://greedisgoods.com/supply-chain-คือ/> สืบค้นเมื่อ 15 เมษายน 2563

[5] Patrick Beullens and Gerrit K. Janssens, 2010. The Impact of the Anchor Point on Annuity Stream Functions for Models of Production and Inventory. Working paper Department of Mathematics University of Portsmouth.

[6] Patrick Beullens and Gerrit K. Janssens, 2010. On the individual and joint profits in single-vendor single-buyer inventory models. Working paper Department of Mathematics University of Portsmouth.

[7] G. drozdenko and Jensen, 2014. Risk and Maximum acceptable discount levels. Department of Marketing Western Connecticut State University.

[8] รติวัลย์ วัฒนสิน, 2555. การส่งเสริมการขายที่มีประสิทธิภาพในธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่: มุมมองของผู้บริโภคและผู้บริหาร. รายงานวิจัย มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต.