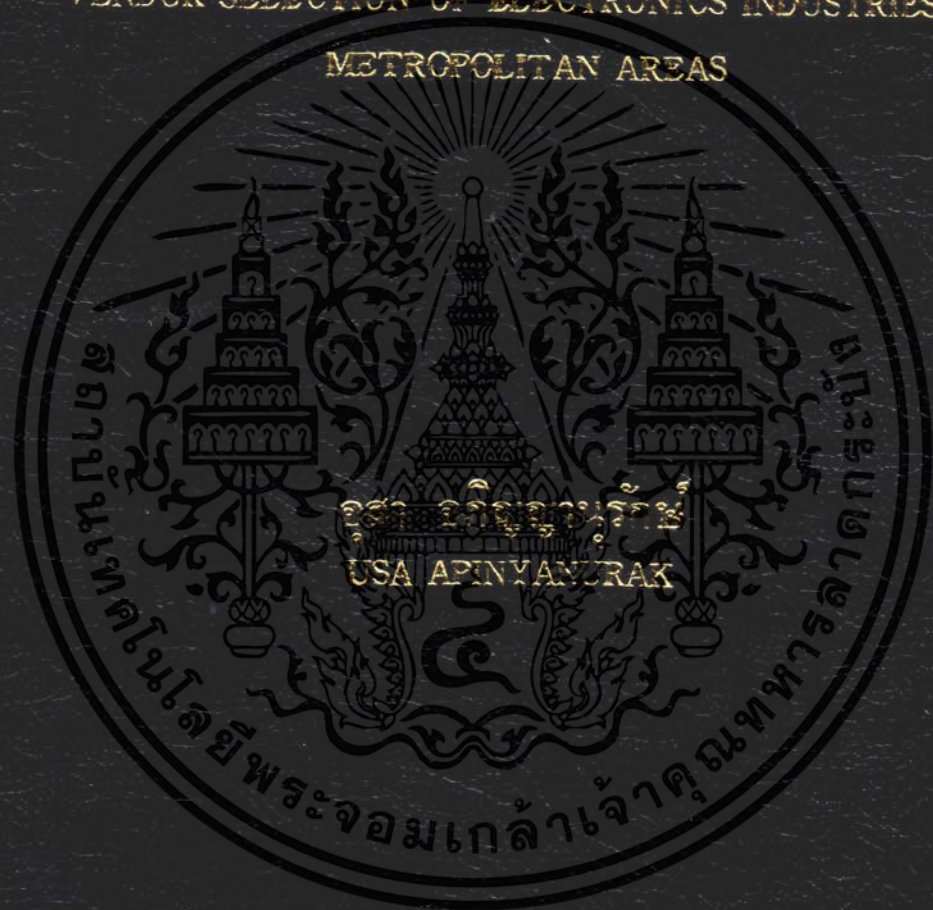


การเปรียบเทียบเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัสดุดิบ
เพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์
ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

COMPARISON OF CRITERIA FOR MANUFACTURING MATERIAL
VENDOR SELECTION OF ELECTRONICS INDUSTRIES IN
METROPOLITAN AREAS



วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของวารสารศึกษานานาชาติสู่ทศวรรษที่ ๒๐๑๐ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี

สาขาวิชาบริหารจัดการอุตสาหกรรม

บัณฑิตวิทยาลัย

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี กรุงเทพมหานคร

พ.ศ. ๒๕๔๘

ISBN 974-15-1620-7

สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

การเปรียบเทียบเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต
ของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล

COMPARISON OF CRITERIA FOR MANUFACTURING MATERIAL
VENDOR SELECTION OF ELECTRONICS INDUSTRIES IN
METROPOLITAN AREAS



เลขหมู่.....
เลขทะเบียน.....60950
วัน,เดือน,ปี.....7 พ.ค. 2549

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาวิทยาการจัดการอุตสาหกรรม
บัณฑิตวิทยาลัย
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
พ.ศ. 2548

ISBN 974-15-1620-7

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

.....
.....
.....

**COMPARISON OF CRITERIA FOR MANUFACTURING MATERIAL
VENDOR SELECTION OF ELECTRONICS INDUSTRIES IN
METROPOLITAN AREAS**



**A THESIS SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT
OF THE REQUIREMENT FOR THE DEGREE OF
MASTER OF SCIENCE IN INDUSTRIAL MANAGEMENT
SCHOOL OF GRADUATE STUDIES
KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG**

2005

ISBN 974-15-1620-7

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



COPYRIGHT 2005

SCHOOL OF GRADUATE STUDIES

KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หัวข้อวิทยานิพนธ์

การเปรียบเทียบเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่าย
วัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรม
อิเล็กทรอนิกส์ ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล

นักศึกษา

นางสาวอุสา อภิญญาอนุรักษ์

รหัสนักศึกษา

46066054

ปริญญา

วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชา

วิทยาการจัดการอุตสาหกรรม

พ.ศ.

2548

อาจารย์ผู้ควบคุมวิทยานิพนธ์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วลัยลักษณ์ อัคริรวงศ์

อาจารย์ผู้ควบคุมวิทยานิพนธ์ร่วม

ดร. จิระเสกข์ ตรีเมธสุนทร

บทคัดย่อ

การวิจัยในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ในการวิจัยคือ เพื่อศึกษาเปรียบเทียบเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และเพื่อศึกษาเปรียบเทียบลักษณะทั่วไปของธุรกิจซึ่งได้แก่ ขนาดอุตสาหกรรมทุนจดทะเบียน สัญชาติของผู้ประกอบการ ระยะเวลาในการเปิดดำเนินการ ลักษณะกิจการ วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบ และผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ ที่มีผลต่อเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตในด้านราคา ด้านการจัดส่ง ด้านคุณภาพสินค้าและบริการ ด้านปริมาณ และด้านแหล่งทรัพยากร โดยมีกลุ่มตัวอย่างของการศึกษาคือ โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ จำนวน 182 โรงงานที่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ได้รับแบบสอบถามกลับคืนมาทั้งสิ้น 180 ฉบับซึ่งคิดเป็นร้อยละ 98.9 ของกลุ่มตัวอย่างของการศึกษาส่วนใหญ่ เป็นขนาดอุตสาหกรรมขนาดเล็ก โดยทุนจดทะเบียนบริษัทอยู่ที่ต่ำกว่า 10,000,000 บาท มีผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็น สัญชาติไทย ระยะเวลาเปิดดำเนินการส่วนใหญ่มากกว่า 10-20 ปี ลักษณะกิจการส่วนใหญ่เป็นบริษัทจำกัด มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบส่วนใหญ่เป็นแบบผสม และผู้ที่มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อส่วนใหญ่คือ แผนกจัดซื้อ เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือ แบบสอบถาม และ แบบสอบถามแบบมาตรวัดประมาณค่า สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลประกอบด้วย ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และ One-Way ANOVA

ผลการวิจัยพบว่า 1) ขนาดอุตสาหกรรมที่ต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ แตกต่างกัน 2) อุตสาหกรรมที่มีทุนจดทะเบียน ต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ แตกต่างกัน 3) อุตสาหกรรมที่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผู้ประกอบการมีสัญชาติต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ แตกต่างกัน 4) อุตสาหกรรมที่มีระยะเวลาเปิดดำเนินงานต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ไม่แตกต่างกัน 5) ลักษณะกิจการที่ต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ไม่แตกต่างกัน 6) อุตสาหกรรมที่มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบที่ต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ แตกต่างกัน 7) ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อที่ต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตที่ต่างกัน



Thesis Title	Comparison of criteria for manufacturing material vendor selection of electronics industries in metropolitan areas
Student	Ms. Usa Apinyanurak
Student ID.	46066054
Degree	Master of Science
Programme	Industrial Management
Year	2005
Thesis Advisor	Assistant Professor Dr.Walailak Atthirawong
Thesis Co-Advisor	Dr. Jirasek Trimetsoontorn

ABSTRACT

The first objective of this research was to study about key general business information of electronics industries in metropolitan areas i.e. Business size, Registration fund, Investor's nationality, Business duration, Business type, Material purchasing method and Authorize person for purchasing. The second objective was to test if any significant differences existed between key general business information (i.e. Business size, Registration fund, Investor's nationality, Business duration, Business type, Purchasing method and Authorize person for purchasing) with regard to criteria for vendor selection i.e. Price, Delivery, Quality and service, Quantity and Resource. The sample of the study comprised of 182 Electronics factories in metropolitan areas. The total of 180 surveys were returned within the specific time, yield a base response of 98.9 percent. They mostly were small businesses, registration fund less than 10,000,000 bahts, Thai nationality investors, duration of business more than 10-20 years, business type were company limited, material purchasing method were mixed, authorize person for purchasing is purchasing department. The tool used in this study are questionnaires and rating scale questionnaires. The Statistical procedures for data analysis were Percentage, Mean, Standard Deviation and One-Way ANOVA. The main results could be summarized as follows :

1) Business size of industrial were significantly difference in level of decision making for vendor selection 2) Registration fund of industrial were significantly difference in level of decision making for vendor selection 3) Investor's nationality of industrial were significantly difference in level of decision making for vendor selection 4) Business duration of industrial were

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

difference in level of decision making for vendor selection 5) Business type of industrial were difference in level of decision making for vendor selection 6) Material purchasing method of industrial were significantly difference in level of decision making for vendor selection 7) Authorize person for purchasing of industrial were significantly difference in level of decision making for vendor selection.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กิตติกรรมประกาศ

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงในความอนุเคราะห์จาก ผศ.ดร.วลัยลักษณ์ อัคริรวงศ์ ซึ่งเป็นอาจารย์ผู้ควบคุมวิทยานิพนธ์ และ ดร. จิระเสกข์ ตริเมธสุนทร ซึ่งเป็นอาจารย์ผู้ควบคุมวิทยานิพนธ์ร่วม ที่ให้คำแนะนำ คำปรึกษา การวิเคราะห์ปัญหาและแนวทางแก้ปัญหา ทำให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้เป็นอย่างดี

ขอกราบขอบพระคุณ รศ.ดร.รวีวรรณ ชินะตระกูล ผศ.พีระวุฒิ สุวรรณจันทร์ และ ผศ.ดร.จันทร์บุรณต์ สถิตวิริยวงศ์ คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ที่ให้คำแนะนำ และตรวจสอบวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ให้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ขอกราบขอบพระคุณผู้ทรงคุณวุฒิ รศ.กตัญญู หิรัญญสมบุญ คร.สิทธิพร พิมพ์สกุล ผศ.ดร.ดวงพรรณ กริชชาญชัย คุณสุชาติ นุชพิทักษ์ และ คุณอารีวรรณ ชมจันทร์ ที่กรุณาให้คำแนะนำในการเตรียมแบบสอบถาม ซึ่งเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการทำวิจัยในครั้งนี้

ขอขอบคุณผู้จัดการและเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อผู้ตอบแบบสอบถาม ที่กรุณาให้ข้อมูลอันเป็นประโยชน์ต่อการวิจัยครั้งนี้

ขอขอบคุณ บัณฑิตศึกษา คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม บัณฑิตวิทยาลัย สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง รวมถึงเจ้าหน้าที่ธุรการทุกท่าน ที่กรุณาให้คำแนะนำ พร้อมทั้งอำนวยความสะดวกในการทำวิทยานิพนธ์ในครั้งนี้

ขอขอบคุณเพื่อนๆ และรุ่นพี่ นักศึกษาปริญญาโททุกคนที่เป็นกำลังใจ และแรงผลักดันในการทำวิทยานิพนธ์ให้สำเร็จ

คุณค่าและประโยชน์อันพึงมีจากวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอมอบแด่ผู้มีพระคุณทุกท่าน

อุสา อภิญญาบุรุษย์

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	I
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	III
กิตติกรรมประกาศ.....	V
สารบัญ.....	VI
สารบัญตาราง.....	IX
สารบัญภาพ.....	XIII
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา.....	3
1.3 สมมติฐานของการศึกษา.....	4
1.4 แนวความคิดที่ใช้ในการวิจัย.....	4
1.5 ขอบเขตของการวิจัย.....	6
1.6 ขั้นตอนการศึกษา.....	6
1.7 คำจำกัดความที่ใช้ในการศึกษา.....	7
บทที่ 2 แนวความคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	8
2.1 ทฤษฎีและแนวความคิดเกี่ยวกับการจัดซื้อ.....	8
2.2 ทฤษฎีและแนวคิดด้านกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบ.....	9
2.3 ทฤษฎีและแนวความคิดเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด.....	17
2.4 ทฤษฎีและแนวคิดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง.....	22
2.5 อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทย.....	24
2.6 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	36
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	40
3.1 ประชากร และกลุ่มตัวอย่าง.....	40
3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	41
3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	43
3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล.....	44

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา หรือต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.5 สถิติที่ใช้ในการวิจัย.....	45
3.5.1 สถิติวิเคราะห์เชิงพรรณนา.....	45
3.5.2 สถิติวิเคราะห์เชิงอนุมาน.....	46
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	50
4.1 การวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของโรงงาน และข้อมูลด้านการจัดซื้อของโรงงานผู้ตอบแบบสอบถาม.....	51
4.2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับระดับความสำคัญ ในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ.....	61
4.2.1 ด้านราคา.....	61
4.2.2 ด้านการจัดส่ง.....	62
4.2.3 ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ.....	64
4.2.4 ด้านปริมาณ.....	67
4.2.5 ด้านแหล่งทรัพยากร.....	69
4.3 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของระดับความสำคัญ ที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่าย ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณา 5 ด้าน แยกลักษณะทั่วไปของธุรกิจของโรงงานอุตสาหกรรม.....	70
4.3.1 ขนาดอุตสาหกรรม.....	70
4.3.2 ทุนจดทะเบียนบริษัท.....	74
4.3.3 สัญชาติผู้ประกอบการ.....	78
4.3.4 ระยะเวลาการเปิดดำเนินการ.....	81
4.3.5 ลักษณะกิจการ.....	86
4.3.6 วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบ.....	87
4.3.7 ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ.....	90

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย อภิปราย และข้อเสนอแนะ.....	96
5.1 สรุปผลการวิจัย.....	96
5.1.1 ลักษณะทั่วไปของโรงงานและข้อมูลด้านการจัดซื้อวัตถุดิบ ของโรงงานของธุรกิจจากโรงงานที่ตอบแบบสอบถาม.....	96
5.1.2 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ 5 ด้าน.....	97
5.1.3 สรุปผลการเปรียบเทียบความแตกต่างของระดับการตัดสินใจเลือก ผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตตามปัจจัยในการพิจารณา 5 ด้าน แยกตามลักษณะทั่วไปของธุรกิจ.....	98
5.2 อภิปรายผลการวิจัย.....	99
5.3 ข้อเสนอแนะ.....	104
5.3.1 ข้อเสนอแนะจากการวิจัยเพื่อนำไปใช้.....	104
5.3.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป.....	104
บรรณานุกรม.....	106
ภาคผนวก ก. หนังสือขอเชิญเป็นผู้ทรงคุณวุฒิตรวจเครื่องมือวิจัย.....	109
ภาคผนวก ข. หนังสือขอความอนุเคราะห์ให้นักศึกษาเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัย.....	115
ภาคผนวก ค. แบบสอบถามที่ใช้ในการวิจัย.....	117
ประวัติผู้เขียน.....	126

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 แสดงความสัมพันธ์ของการใช้ปัจจัยทางด้านแรงงานและเครื่องจักรเพื่อการผลิตในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ของกลุ่มประเทศต่างๆ.....	32
3.1 แสดงจำนวนโรงงานในแต่ละจังหวัดที่อยู่ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล.....	41
3.2 แสดงรายชื่อ ตำแหน่ง และสถานที่ปฏิบัติงานของผู้ทรงคุณวุฒิ.....	44
3.3 แสดงคะแนนในแต่ละระดับของปัจจัยที่ใช้ในการเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ.....	45
3.4 แสดงสูตรการวิเคราะห์โดยวิธี One-Way ANOVA.....	49
4.1 จำนวนและร้อยละของแบบสอบถามที่ใช้ในการวิจัย.....	51
4.2 จำนวน และร้อยละของลักษณะทั่วไปของธุรกิจจากโรงงานที่ตอบแบบสอบถาม.....	52
4.3 จำนวน และร้อยละของข้อมูลทั่วไปด้านการจัดซื้อวัตถุดิบจากโรงงานที่ตอบแบบสอบถาม.....	55
4.4 ลำดับที่ ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) และระดับความสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตตามปัจจัยด้านราคา.....	62
4.5 ลำดับที่ ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) และระดับความสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตตามปัจจัยด้านการจัดส่ง.....	63
4.6 ลำดับที่ ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) และระดับความสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตตามปัจจัยด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ.....	65
4.7 ลำดับที่ ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) และระดับความสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตตามปัจจัยด้านปริมาณ.....	68
4.8 ลำดับที่ ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) และระดับความสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตตามปัจจัยด้านแหล่งทรัพยากร.....	70

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา IX ต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง(ต่อ)

ตารางที่	หน้า	
4.9	ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ค่า F และค่า p-value ในการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีขนาดอุตสาหกรรมใน 3 ขนาด โดยใช้ One-Way ANOVA.....	72
4.10	ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่างๆ ของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีขนาดอุตสาหกรรม 3 กลุ่ม เป็นรายคู่โดยวิธี LSD.....	73
4.11	ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ค่า F และค่า p-value ในการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีทุนจดทะเบียนบริษัท 4 กลุ่ม โดยใช้ One-Way ANOVA.....	75
4.12	ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่างๆ ของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีทุนจดทะเบียน 4 กลุ่ม เป็นรายคู่โดยวิธี LSD.....	75
4.13	ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ค่า F และค่า p-value ในการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้ประกอบการมีสัญชาติต่างกัน 4 กลุ่ม โดยใช้ One-Way ANOVA.....	79
4.14	การเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่างๆ ของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้ประกอบการมีสัญชาติต่างกัน 4 กลุ่ม เป็นรายคู่โดยวิธี LSD.....	80

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า	
4.15	ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ค่า F และค่า p-value ในการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีระยะเวลาเปิดดำเนินการ 4 กลุ่ม โดยใช้ One-Way ANOVA.....	83
4.16	ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่างๆ ของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีระยะเวลาเปิดดำเนินการ 4 กลุ่ม เป็นรายคู่โดยวิธี LSD.....	84
4.17	ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ค่า F และค่า p-value ในการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีลักษณะกิจการใน 3 ประเภท โดยใช้ One-Way ANOVA.....	87
4.18	ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ค่า F และค่า p-value ในการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบใน 3 กลุ่ม โดยใช้ One-Way ANOVA.....	88
4.19	ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่างๆ ของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบใน 3 กลุ่ม เป็นรายคู่โดยวิธี LSD.....	90

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4.20	
ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ค่า F และค่า p-value ในการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยของ ความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการ ผลิตตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจ เลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ที่มีอำนาจในการตัดสินใจชื่อ 5 กลุ่ม โดยใช้ One-Way ANOVA.....	92
4.21	
ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้ จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ใน การพิจารณาด้านต่างๆ ของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีอำนาจในการตัดสินใจ ชื่อ 5 กลุ่ม เป็นรายคู่โดยวิธี LSD.....	93



สารบัญญภาพ

ภาพที่	หน้า
1.1 กรอบแนวความคิดในการวิจัย.....	6
2.1 รายละเอียดของส่วนประสมทางการตลาด.....	22
2.2 ปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในตลาดโลก.....	28
2.3 โครงสร้างอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในตลาดโลก.....	30



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา หากต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมา และความสำคัญของปัญหา

ในปัจจุบันนี้ประเทศส่วนใหญ่ได้พยายามค้นตัวเองเข้าสู่ยุคสังคมอุตสาหกรรม บ้างก็เป็นยุคอุตสาหกรรมเต็มรูปแบบ สำหรับประเทศไทยนั้นยังถือได้ว่าเป็นประเทศเกษตรกรรม เนื่องจากอาชีพหลักของประชากรยังคงเป็นภาคเกษตรกรรม ซึ่งจากความเจริญก้าวหน้าของสังคม ได้มีการวิวัฒนาการอย่างต่อเนื่องจากยุคสังคมเกษตรกรรมมาเป็นยุคสังคมอุตสาหกรรม ความรู้และเทคโนโลยีในด้านต่างๆก็ได้ถูกพัฒนาไปอย่างกว้างขวาง ทำให้ประสิทธิภาพในการทำงานสูงขึ้น และมีผลผลิตเพิ่มมากขึ้น สาเหตุที่ทำให้ประเทศส่วนใหญ่พยายามเข้าสู่ยุคอุตสาหกรรมเนื่องมาจากประเทศที่มีผลผลิตส่วนใหญ่มาจากภาคเกษตรกรรมจะมีรายได้รวมประชาชาติเฉลี่ยต่อหัวประชากร (GNP per Capita) ต่ำกว่าประเทศที่มีผลผลิตส่วนใหญ่มาจากภาคอุตสาหกรรม จึงได้มีการแบ่งระดับฐานะทางเศรษฐกิจของประเทศต่างๆออกอย่างกว้างๆเป็น 2 ระดับคือ ประเทศเกษตรกรรม และ ประเทศอุตสาหกรรม ซึ่งประเทศเกษตรกรรมบางส่วนจะอยู่ในกลุ่มประเทศกำลังพัฒนา คือยังมีการผลิตทางอุตสาหกรรมต่ำ (ศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ. 2531 : III)

นับตั้งแต่ช่วงปี พ.ศ. 2515 ที่ประเทศไทยได้มีการประกาศส่งเสริมการลงทุนในประเทศโดยมีการให้สิทธิและประโยชน์เพิ่มเติมให้แก่กิจการส่งออก ทำให้เริ่มมีการลงทุนไหลเข้ามาจากต่างประเทศซึ่งรวมถึงในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ด้วย โดยมีบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์เซมิคอนดักเตอร์เข้ามาลงทุนในระยะแรก และยังคงดำเนินกิจการอยู่จนถึงปัจจุบันได้แก่ บริษัท เนชั่นแนลเซมิคอนดักเตอร์ (ปัจจุบันได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เอ็น เอส อิเล็กทรอนิกส์) และ บริษัท ซิกเนติกส์ (ปัจจุบันได้เปลี่ยนชื่อเป็น ฟิลิปส์เซมิคอนดักเตอร์) เป็นต้น ในช่วงปี พ.ศ. 2525 ผู้ผลิตสินค้าอิเล็กทรอนิกส์รายใหญ่ของโลกได้เริ่มเข้ามาลงทุนในประเทศไทย เช่น บริษัท พูจิอุระ ผู้ผลิตสายไฟและเคเบิลให้แก่บริษัท IBM และ บริษัท ซีเกท เทคโนโลยี ผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ ไดรฟ์ (Hard Disk Drive) รายใหญ่ของโลก เป็นต้น โดยนักลงทุนต่างประเทศเหล่านี้ได้สังเกตเห็นถึงค่าแรงงานที่ถูกในประเทศไทย อีกทั้งยังได้รับสิทธิพิเศษทางด้านภาษีทั้งด้านการนำเข้าและส่งออก ทำให้มีการขยายการผลิต และตั้งเป้าให้ไทยเป็นฐานการผลิตหลักของบริษัท การที่บริษัทเหล่านั้นเลือกประเทศไทยเป็นฐานการผลิต ยิ่งส่งผลให้ประเทศไทยเป็นที่ดึงดูดในการลงทุนในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์มากยิ่งขึ้น ทำให้มีการลงทุนจากต่างประเทศไหลเข้ามาอย่างต่อเนื่อง ประมาณร้อยละ 84 ของบริษัทในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทย เป็นบริษัทจากต่างประเทศ หรือเป็นบริษัทร่วมลงทุนระหว่างประเทศไทย และบริษัทต่างชาติ โดยโครงสร้างของอุตสาหกรรม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อิเล็กทรอนิกส์แล้ว เป็นอุตสาหกรรมที่ต้องใช้เทคโนโลยีค่อนข้างสูง ซึ่งเทคโนโลยีในประเทศไทย ยังไม่สามารถคิดค้น และผลิตเองได้ ทำให้อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศไทยต้องพึ่งพา การลงทุนจากต่างประเทศเป็นหลัก ในขณะที่เดียวกันอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศไทย ต้องพึ่งพาวัตถุดิบจากต่างประเทศสูงถึงร้อยละ 77.3 ทำให้สินค้ามีมูลค่าเพิ่มไม่มากนัก มูลค่าเพิ่ม ส่วนใหญ่อยู่ที่ค่าจ้างแรงงานและค่าพลังงานที่ใช้ในการผลิต (พันธศักดิ์ ศิริรัชตพงษ์ และคณะ. 2545)

อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์แบ่งออกได้อย่างกว้างๆเป็น 2 กลุ่มคือ อุตสาหกรรมผลิต ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และอุตสาหกรรมผลิตเครื่องอิเล็กทรอนิกส์ โดยเครื่องอิเล็กทรอนิกส์ยังสามารถแยกออกเป็น 2 พวกใหญ่ๆคือ เครื่องอิเล็กทรอนิกส์ที่ใช้ในบ้าน (Consumer Electronics Products) และเครื่องอิเล็กทรอนิกส์ที่ใช้ในงานอุตสาหกรรม (Industrial Electronics Products) ซึ่ง เครื่องอิเล็กทรอนิกส์ที่ใช้ในงานอุตสาหกรรม เป็นสินค้าทุนที่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการพัฒนา ประเทศ และการพัฒนาอุตสาหกรรมซึ่งได้มีการนำเข้าจากต่างประเทศเป็นมูลค่าสูงมากทุกปี อาทิ เช่น เครื่องใช้สำนักงาน อุปกรณ์สื่อสารและ โทรคมนาคม อุปกรณ์การวัดคุมทางอุตสาหกรรม อุปกรณ์การแพทย์ อุปกรณ์คอมพิวเตอร์(ศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ. 2531 : III)

การส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ของไทยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538 ถึง 2543 มีการส่งออกเพิ่มขึ้น อย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2538 สามารถส่งออกได้ทั้งสิ้น 10,649 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และเพิ่มเป็น 18,250 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯในปี 2543 แต่มูลค่าการส่งออกตั้งแต่ปลายปี 2544 กลับลดลง สามารถ ส่งออกได้เพียง 15,677 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือลดลงคิดเป็นร้อยละ 14.10 เมื่อเทียบกับมูลค่าการ ส่งออกของปีที่ผ่านมา เนื่องจากสหรัฐอเมริกาซึ่งเป็นตลาดรายใหญ่ของไทยเริ่มเผชิญปัญหาภาวะ เศรษฐกิจชะลอตัวและผลกระทบเนื่องจากวิกฤตการณ์ก่อวินาศกรรมเมื่อวันที่ 11 กันยายน 2544 รวมทั้งกำลังซื้อในตลาดหลักๆของไทยจากประเทศสิงคโปร์และญี่ปุ่นลดลง อีกทั้งไทยยังไม่มี อุตสาหกรรมต้นน้ำ (Upstream Industry) ซึ่งมีมูลค่าเพิ่มสูง และเป็นหัวใจของการผลิตอุปกรณ์ อิเล็กทรอนิกส์ทุกชนิด ทำให้ต้องมีการนำเข้าวัตถุดิบและชิ้นส่วนสำคัญจากต่างประเทศเกือบ ทั้งหมด ส่งผลให้มูลค่าเพิ่มของอุตสาหกรรมนี้อยู่ในเกณฑ์ต่ำ (พันธศักดิ์ ศิริรัชตพงษ์ และคณะ. 2545)

ในอุตสาหกรรมการผลิต วัตถุดิบเป็นปัจจัยสำคัญในการผลิตที่ผู้บริหารในทุกองค์กรต้องให้ ความสำคัญ โดยที่หลายธุรกิจมีต้นทุนค่าวัตถุดิบในอัตราส่วนที่สูงเมื่อเปรียบเทียบกับยอดขายซึ่ง อาจมีความแตกต่างกันบ้างตามลักษณะอุตสาหกรรม แต่ที่สำคัญคือต้นทุนค่าวัตถุดิบจะเป็นส่วน สำคัญของต้นทุนการดำเนินงาน ดังนั้นถ้าผู้บริหารสามารถจัดระบบการบริหารวัตถุดิบ โดยเฉพาะ การจัดซื้อวัตถุดิบได้อย่างมีประสิทธิภาพ ย่อมจะสามารถควบคุมต้นทุนทั้งทางตรงและทางอ้อมใน

การดำเนินงาน ต้นทุนทางตรงได้แก่ ต้นทุนวัตถุดิบ ส่วนต้นทุนทางอ้อมได้แก่ ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น เพื่อให้ได้มาซึ่งวัตถุดิบที่ดีมีคุณภาพ ในเวลาที่ต้องการ

ในส่วนของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ของไทยยังสามารถปรับปรุงทางด้านต้นทุนการผลิตเพื่อการแข่งขันด้านราคาในตลาดโลกได้ ทั้งนี้จะเห็นได้ว่าค่าแรงงานของไทยค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ ยกเว้นประเทศจีน รวมถึงความพร้อมทางด้านสาธารณูปโภคที่มีความพร้อมในระดับที่สามารถดำเนินอุตสาหกรรมได้ จึงเป็นจุดดึงดูดให้นักลงทุนจากต่างชาติเข้ามาลงทุนเป็นจำนวนมาก ภาคอุตสาหกรรมในไทยจึงควรให้ความสำคัญกับค่าใช้จ่ายด้านต้นทุนการผลิตในส่วน of ต้นทุนวัตถุดิบให้มาก เนื่องจากที่ผ่านมามีการนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศเป็นมูลค่าสูง สาเหตุของการนำเข้าส่วนหนึ่งมาจากอุตสาหกรรมที่เป็นการลงทุนจากชาวต่างชาติ จึงยังคงนำเข้าวัตถุดิบจากประเทศนั้นๆ อยู่ ทั้งที่ในความเป็นจริงวัตถุดิบบางประเภทก็มีการผลิตในประเทศไทย

ความสัมพันธ์ระหว่างผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และผู้ประกอบการอุตสาหกรรมจึงมีความสำคัญอย่างมาก รวมไปถึงการขนส่งสินค้าไปยังลูกค้าด้วย ผู้ประกอบการที่มีวิสัยทัศน์ที่กว้างไกลจะคำนึงถึงประเด็นนี้ด้วยการสนับสนุนงานด้านการจัดการซัพพลายเชน (Supply Chain Management) ซึ่งก็คือ การรวมกิจกรรมตั้งแต่การได้มาซึ่งวัตถุดิบ ผ่านกระบวนการผลิตเป็นสินค้า และส่งมอบให้ลูกค้า ผู้จำหน่ายวัตถุดิบที่มีคุณสมบัติที่ดีจำเป็นอย่างยิ่งต่อการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพของผู้ประกอบการอุตสาหกรรม คุณสมบัติหลัก เช่น คุณภาพวัตถุดิบ, ระยะเวลาส่งมอบวัตถุดิบ หากผู้จำหน่ายไม่สามารถส่งมอบวัตถุดิบได้ตรงเวลา หรือส่งวัตถุดิบที่คุณภาพไม่ตรงตามมาตรฐานแล้ว ปัญหาต่างๆ ที่จะเกิดตามมานั้นคือ ความต่อเนื่องในสายการผลิตอาจติดขัดถึงขั้นต้องหยุดสายการผลิตได้ หากเป็นวัตถุดิบที่จำเป็นต่อการผลิตและไม่สามารถใช้วัตถุดิบตัวอื่นทดแทนได้ ในทางกลับกันผู้ประกอบการก็มีหน้าที่ในการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้า ให้ตรงเวลาที่กำหนดด้วยเช่นกัน

1.2 วัตถุประสงค์ในการศึกษา

1.2.1 เพื่อศึกษาเปรียบเทียบเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล

1.2.2 เพื่อศึกษาเปรียบเทียบลักษณะทั่วไปของธุรกิจซึ่งได้แก่ ขนาดอุตสาหกรรม ทุนจดทะเบียน สัญชาติของผู้ประกอบการ ระยะเวลาในการเปิดดำเนินกิจการ ลักษณะกิจการ วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบ และผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ ที่มีผลต่อเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล

1.3 สมมติฐานของการศึกษา

1.3.1 ขนาดอุตสาหกรรมที่ต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตที่ต่างกัน

1.3.2 ทุนจดทะเบียนของโรงงานที่ต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตที่ต่างกัน

1.3.3 สัญชาติของผู้ประกอบการที่ต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตที่ต่างกัน

1.3.4 ระยะเวลาเปิดดำเนินการที่ต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตที่ต่างกัน

1.3.5 ลักษณะกิจการที่ต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตที่ต่างกัน

1.3.6 วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบที่ต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตที่ต่างกัน

1.3.7 ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อที่ต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตที่ต่างกัน

1.4 แนวความคิดที่ใช้ในการวิจัย

การเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในกระบวนการผลิตนั้นมีความสำคัญมาก เนื่องจากเป็นจุดเริ่มต้นของกระบวนการจัดซื้อ ดังที่ Heizer and Render (1996 : 148-149) ได้กล่าวถึงความสำคัญของการจัดซื้อว่าเป็นกิจกรรมที่ก่อให้เกิดต้นทุนสูงสุดของบริษัท ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อนับเป็นสัดส่วนที่สูงเมื่อเปรียบเทียบราคาขาย กลยุทธ์ในการจัดซื้อที่เหมาะสมจะช่วยลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น ทำให้ส่วนของกำไรเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ยังพบว่าต้นทุนและคุณภาพของสินค้าและบริการมีความสัมพันธ์โดยตรงกับต้นทุนและคุณภาพของสินค้าและบริการที่ซื้อมา ดังนั้นองค์กรควรให้ความสำคัญกับการจัดซื้อให้มาก วัตถุประสงค์หลักของการจัดซื้อ คือ การพัฒนา ประเมิน และการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่าย ราคา และการขนส่งที่ดีที่สุดสำหรับสินค้าและบริการ

นอกจากนี้ Russell and Taylor (2003 : 278) ได้กล่าวว่าทุกบริษัทต้องการวัตถุดิบ ชิ้นส่วนเพื่อใช้ในการผลิตสินค้า โดยการส่งมอบสินค้าที่ตรงเวลา มีคุณภาพสูง และมีต้นทุนที่ต่ำ ซึ่งเหล่านี้เป็นความรับผิดชอบของผู้จำหน่ายวัตถุดิบ ในทางการจัดการซัพพลายเชน (Supply Chain) ได้มองเห็นความสำคัญของความสัมพันธ์ระหว่างลูกค้าและผู้จำหน่ายวัตถุดิบ หากมีการรวมผู้จำหน่ายวัตถุดิบเป็นส่วนหนึ่งของบริษัทลูกค้าเพื่อให้เกิดเป้าหมายร่วมกัน โดยที่ลูกค้ามีความคาดหวังที่จะ

ได้รับวัตถุดิบที่ดีจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบที่ดี ในขณะที่ผู้จำหน่ายวัตถุดิบคาดหวังจะได้รับความภักดีจากลูกค้าด้วยการสั่งซื้อวัตถุดิบอย่างต่อเนื่อง

การเลือกแหล่งจำหน่ายวัตถุดิบในปัจจุบันมีความแตกต่างจากอดีตมาก เนื่องจากความก้าวหน้าด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ทำให้การรับ-ส่ง ข้อมูล ข่าวสารได้สะดวก รวดเร็วมากขึ้น รวมทั้งยังมีระบบการซื้อ-ขายผ่านอินเทอร์เน็ตซึ่งใช้เวลาในการดำเนินการไม่มากอีกทั้งในเรื่องของเงื่อนไขด้านภาษี ค่าจ้างแรงงานแต่ละประเทศ ดังที่ Ir and Verra (1999) ได้อธิบายถึงการหาแหล่งทรัพยากรทั่วโลก (Global Sourcing) ว่ามีหลายเหตุผลด้วยกันในการเลือกซื้อวัตถุดิบจากนอกประเทศแทนการสั่งซื้อจากท้องถิ่น เช่น เป็นวัตถุดิบที่มีความเฉพาะอย่างและไม่มีแหล่งจำหน่ายในท้องถิ่น รวมถึงเรื่องของราคาเนื่องจากความแตกต่างในเรื่องของค่าจ้างแรงงาน อัตราภาษี แต่หลายครั้งก็อาจมีการประมาณค่าใช้จ่ายผิดพลาด เพราะการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศนั้นยังมีค่าใช้จ่ายแอบแฝงอีกหลายรายการ เช่น ค่าใช้จ่ายในการติดต่อสื่อสาร ค่าจ้างตัวแทน จากผลการศึกษาของ Murphy and Daley (1994) พบว่าร้อยละ 25 ของต้นทุนในการจัดซื้อ หมดไปกับค่าขนส่ง นอกจากนี้ยังต้องเพิ่มปริมาณวัตถุดิบที่เก็บสำรองไว้ทำให้เสียต้นทุนอีกประมาณ ร้อยละ 5 ถึง ร้อยละ 10 ของต้นทุน และเหตุผลสุดท้ายคือ ระยะเวลาการขนส่งที่ใช้เวลานานกว่าการขนส่งในท้องถิ่น 5 ถึง 10 เท่า

จากแนวคิดข้างต้น ผู้วิจัยได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต การทำวิจัยนี้จึงเป็นการศึกษาเปรียบเทียบเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ รวมถึงการศึกษาเปรียบเทียบลักษณะทั่วไปของธุรกิจ ซึ่งได้แก่ ขนาดอุตสาหกรรม ทุนจดทะเบียน สัญชาติของผู้ประกอบการ ระยะเวลาเปิดดำเนินการ ลักษณะกิจการ วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบ และ ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ เป็นตัวแปรที่มีผลต่อเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ต่างกันอย่างไร โดยผู้วิจัยได้แบ่งเกณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตออกเป็นด้านต่างๆทั้งหมด 5 ด้าน ซึ่งได้แก่ ด้านราคา ด้านการขนส่ง ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ด้านปริมาณสินค้า และ ด้านแหล่งทรัพยากร ดังแสดงในภาพที่ 1.1

ตัวแปรต้น	ตัวแปรตาม
<p>ลักษณะทั่วไปของธุรกิจอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์</p> <ul style="list-style-type: none"> - ขนาดอุตสาหกรรม - ทุนจดทะเบียน - สัญชาติของผู้ประกอบการ - ระยะเวลาเปิดดำเนินการ - ลักษณะกิจการ - วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบ - ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ 	<p>เกณฑ์ในการเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต</p> <ul style="list-style-type: none"> - ด้านราคา - ด้านการขนส่ง - ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ - ด้านปริมาณสินค้า - ด้านแหล่งทรัพยากร

ภาพที่ 1.1 กรอบแนวความคิดการเปรียบเทียบลักษณะทั่วไปของธุรกิจอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์กับเกณฑ์ในการเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต

1.5 ขอบเขตของการวิจัย

1.5.1 ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้คือ โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ (โรงงานประเภท 072) ที่ตั้งอยู่บริเวณกรุงเทพฯ และ ปริมณฑลรวม 334 โรงงาน

1.5.2 กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยในครั้งนี้เป็น โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ตั้งอยู่บริเวณกรุงเทพฯ และ ปริมณฑลจำนวน 182 โรงงาน

1.6 ขั้นตอนการศึกษา

ขั้นตอนในการดำเนินการศึกษาวิจัยในครั้งนี้จำแนกออกเป็น 6 ขั้นตอน คือ

ขั้นตอนที่ 1 ศึกษาแนวคิด หลักการ ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อวัตถุดิบผู้จำหน่ายวัตถุดิบ ซึ่งทำการค้นคว้าจากเอกสารตำรา จากหน่วยงานภาครัฐ และเอกชน และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ขั้นตอนที่ 2 ศึกษาข้อมูลต่างๆ ของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

ขั้นตอนที่ 3 ศึกษาและสร้างเครื่องมือวัด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขั้นตอนที่ 4 เก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง โดยการแจกแบบสอบถามไปยังบริษัทต่างๆ ในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งในแบบสอบถามจะประกอบด้วยคำถาม เช่น คำถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไป และข้อมูลด้านการจัดซื้อวัตถุดิบของกลุ่มตัวอย่าง และระดับความสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

ขั้นตอนที่ 5 การวิเคราะห์ข้อมูล

ขั้นตอนที่ 6 สรุปผลงานวิจัย และอภิปรายผล พร้อมทั้งจัดทำข้อเสนอแนะ

1.7 คำจำกัดความที่ใช้ในการศึกษา

1.7.1 ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ หมายถึง บริษัท/ห้าง/ร้าน ที่ขายวัตถุดิบให้แก่โรงงาน

1.7.2 วัตถุดิบ หมายถึง สินค้าที่เข้าสู่กระบวนการผลิตของโรงงานอย่างชัดเจน

1.7.3 ขนาดอุตสาหกรรม หมายถึง ขนาดขององค์กรซึ่งในที่นี้คือ โรงงานอุตสาหกรรม โดยแบ่งขนาดจากจำนวนพนักงานในองค์กร ดังนี้

1.7.3.1 อุตสาหกรรมขนาดเล็ก (แรงงาน 1-49 คน)

1.7.3.2 อุตสาหกรรมขนาดกลาง (แรงงาน 50-199 คน)

1.7.3.3 อุตสาหกรรมขนาดใหญ่ (แรงงานตั้งแต่ 200 คนขึ้นไป)

1.7.4 ทุนจดทะเบียน หมายถึง เงินทุนที่ใช้ในการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล

1.7.5 สัญชาติของผู้ประกอบการ หมายถึง สัญชาติของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

1.7.6 ลักษณะกิจการ หมายถึง ลักษณะการดำเนินกิจการ เช่น บริษัทเอกชน บริษัทมหาชน ห้างหุ้นส่วนจำกัด

1.7.7 วิธีการจัดซื้อ หมายถึง วิธีการที่ใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบ ได้แก่

1.7.7.1 การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ หมายถึง การที่อำนาจการจัดซื้อทั้งหมดอยู่ในความรับผิดชอบของบุคคลเดียวซึ่งได้รับมอบหมายจากผู้บริหารชั้นสูงมารับผิดชอบงานด้านจัดซื้อทั้งหมด

1.7.7.2 การจัดซื้อแบบกระจายอำนาจ หมายถึง การจัดซื้อที่เจ้าหน้าที่จากหลายๆ แผนกได้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อด้วย

1.7.7.3 การจัดซื้อแบบผสม หมายถึง การจัดซื้อที่มีทั้งการจัดซื้อแบบกระจายอำนาจและการจัดซื้อแบบกระจายอำนาจ

บทที่ 2

แนวความคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ทำการศึกษา รวบรวมเนื้อหาของทฤษฎีและรายงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยศึกษาจากตำรา เอกสาร วารสาร รายงานการวิจัยและวิทยานิพนธ์ที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้เพื่อให้สามารถกำหนดกรอบแนวคิดที่จะใช้เป็นแนวในการศึกษาได้ครอบคลุมและชัดเจนขึ้น ซึ่งประกอบด้วยสาระสำคัญตามลำดับดังนี้

- 2.1 ทฤษฎีและแนวความคิดเกี่ยวกับการจัดซื้อ
- 2.2 ทฤษฎีและแนวคิดด้านกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบ
- 2.3 ทฤษฎีและแนวความคิดเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด
- 2.4 ทฤษฎีและแนวความคิดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
- 2.5 อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทย
- 2.6 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 ทฤษฎีและแนวความคิดเกี่ยวกับการจัดซื้อ

บุญญารักษ์ สมคิด (2545 : 4) อธิบายถึงแนวคิดด้านหลักการจัดซื้อไว้ว่าผู้รับผิดชอบในการจัดซื้อจะต้องพยายามจัดซื้อให้ดีที่สุด (Best Buy) การจัดซื้อที่ดีที่สุดจะต้องจัดซื้อให้ได้วัตถุดิบต่างๆ ที่มีคุณสมบัติ ปริมาณ ราคา ช่วงเวลา แหล่งขาย และการนำส่งที่เหมาะสม การจัดซื้อให้ดีที่สุดจึงต้องพิจารณาประเด็นสำคัญต่างๆ ดังต่อไปนี้

2.1.1 คุณสมบัติที่เหมาะสม หมายถึง สิ่งของที่จัดซื้อนั้นต้องมีคุณสมบัติเหมาะสมกับการใช้งาน ความเหมาะสมของสิ่งของนั้นๆ อาจพิจารณาจาก 3 ลักษณะ ดังนี้

2.1.1.1 ลักษณะทางเทคนิค คือ มีรูปร่างลักษณะ และมีคุณสมบัติทางเคมี ฟิสิกส์ และส่วนประกอบอื่นๆ ตามที่ได้กำหนดไว้

2.1.1.2 ความประหยัด คือ มีอัตราประ โยชน์ อายุการใช้งาน และการใช้งานคุ้มกับราคา

2.1.1.3 ความแน่นอน คือ มีความแน่นอนในเรื่องของคุณสมบัติของสิ่งของที่จัดซื้อ และในเรื่องของการจัดหาของผู้ขาย ทั้งนี้หากขาดความแน่นอนในสองประการนี้แล้ว ย่อมมีผลกระทบต่อระบบการผลิต เช่น หากวัตถุดิบที่ซื้อมาในแต่ละครั้งมีคุณสมบัติต่างกันย่อมมีผลต่อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สินค้าสำเร็จรูปที่ผลิตได้ และหากผู้จัดหาไม่สามารถจัดหาวัตถุดิบป้อนให้อย่างสม่ำเสมอ การผลิตอาจหยุดชะงัก

2.1.2 ปริมาณที่เหมาะสม หมายถึง การมีวัตถุดิบในปริมาณที่เหมาะสมเพียงพอ ในการใช้งาน ไม่น้อยเกินไปจนทำให้การผลิตหยุดชะงัก และไม่มากเกินไปจนทำให้ต้นทุนจม มีค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาสูงและมีความเสี่ยง การคาดคะเนปริมาณการซื้อให้ถูกต้องอาจคำนวณ จากโควตาการขาย รายการวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ตารางการผลิต เป็นต้น นอกจากนี้แล้วการกำหนดปริมาณที่ถูกต้องยังต้องคำนึงถึงปัจจัยที่เกี่ยวกับราคาและต้นทุนผลิต ผลกระทบจากการมีวัตถุดิบคงคลังและค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อ

2.1.3 ราคาที่เหมาะสม ราคาที่เหมาะสมในที่นี้ไม่ได้หมายความว่าราคาต่ำสุด แต่เป็นราคาที่ยุติธรรมทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย กล่าวคือ เป็นราคาต่ำสุดที่ผู้ซื้อมั่นใจว่าผู้ขายจะจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณสมบัติตามที่ต้องการ และส่งได้ทันเวลา ณ สถานที่ที่กำหนดได้ตลอดไปโดยที่ราคานั้นทำให้ผู้ขายมีกำไรในระดับที่ดำเนินกิจการอยู่ได้ และเป็นราคาที่ผู้ซื้อพอใจ และยินดีชำระค่าสินค้า

2.1.4 ช่วงเวลาที่เหมาะสม หมายถึง การนำส่งทันเวลาที่จะได้ใช้งาน หากมีการนำส่งก่อนหน้าการใช้งานจะเกิดค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษา ค่าใช้จ่ายในกรณีสินค้าเสื่อมคุณภาพ และความเสียหายต่างๆ ตรงกันข้าม หากนำส่งไม่ทันก็จะทำให้การผลิตชะงัก หรืออาจต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงขึ้นในกรณีสั่งซื้อฉุกเฉิน

2.1.5 แหล่งขายที่เหมาะสม หมายถึง แหล่งขายที่มีความน่าเชื่อถือไว้วางใจได้ สามารถจัดหาของที่มีคุณสมบัติตามที่ต้องการได้อย่างสม่ำเสมอ มีฐานะการเงินที่มั่นคงพอที่จะประกันความมั่นคงในการจัดหา มีความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี รู้จักพัฒนาสินค้าและให้ความช่วยเหลือด้านข่าวสารข้อมูลต่างๆ แก่ลูกค้า

2.1.6 การนำส่ง ณ สถานที่ที่เหมาะสม หมายถึง การจัดซื้อแล้วได้รับขอ ณ สถานที่ที่ต้องใช้ ซึ่งต้องคำนึงถึงความสามารถในการขนถ่าย ขนส่ง และค่าเสี่ยงของที่จัดซื้อเข้าโรงงาน หรือคลังสินค้า

2.2 ทฤษฎีและแนวคิดด้านกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบ

อดุลย์ จาตุรงคกุล (2543) อธิบายถึงแนวคิดด้านกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบ ที่จะได้มาซึ่งการจัดซื้อที่ดีที่สุดประกอบด้วย 10 กิจกรรม ดังนี้

2.2.1 การคาดคะเนความต้องการวัตถุดิบ การคาดคะเนความต้องการวัตถุดิบในช่วงเวลาอนาคต โดยปกติย่อมมีความผิดพลาดบ้าง เพราะเป็นการคาดคะเนล่วงหน้า ความผิดพลาดที่เกิดขึ้นอาจมีผลมาจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพเศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยี และการเปลี่ยนแปลงของตลาดอันเนื่องมาจากคู่แข่ง เป็นต้น ซึ่งหากคาดคะเนต่ำกว่าความเป็นจริงมาก ก็อาจเสียโอกาสในการขายและความเชื่อถือจากลูกค้า หรือหากคาดคะเนสูงกว่าความเป็นจริงมาก ก็จะทำให้มีต้นทุนในการเก็บรักษาสินค้าคงคลังสูง และอาจขาดสภาพคล่องทางการเงินได้ ซึ่งการคาดคะเนนั้นได้ข้อมูลมาจากหลายๆ แหล่ง เช่น จากจำนวนคำสั่งซื้อจริงของลูกค้า จากยอดประมาณการซื้อของลูกค้า หรือจากยอดการใช้วัตถุดิบในอดีต เป็นต้น

2.2.2 การกำหนดคุณภาพ คุณภาพ หมายถึงความสามารถของผู้ขายที่จะจัดหาสินค้าและบริการมาให้ผู้ซื้อโดยสอดคล้องกับคุณลักษณะเฉพาะ ความหมายนี้ครอบคลุมไปถึงการตรวจรับวัตถุดิบด้วย คุณภาพยังอาจหมายถึงการที่วัตถุดิบทำหน้าที่ได้ตรงกับความต้องการของผู้ใช้ได้จริงอีกด้วย แต่อย่างไรก็ตามการตัดสินใจว่าจะซื้ออะไร จะต้องพิจารณาให้มากกว่าด้านเทคนิค ความเหมาะสมที่จะนำมาใช้ที่ได้กำหนดไว้ นั้นไม่จำเป็นเสมอไปว่าจะเป็นการซื้อที่ดี โดยที่วิธีการระบุคุณภาพที่นิยมใช้มีดังนี้

2.2.2.1 โดยตราหือ ซึ่งตราหือเป็นเครื่องหมายหรือแบบแสดงที่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมทำขึ้นเพื่อจำแนกแยกแยะสินค้า ซึ่งในการสั่งซื้อสินค้าโดยตราหือ ผู้ซื้อหวังในความซื่อสัตย์และชื่อเสียงของผู้ขาย

2.2.2.2 โดยใช้คุณสมบัติเฉพาะ หมายถึง ข้อกำหนดเกี่ยวกับความต้องการของผู้ซื้อเป็นการอธิบายรายละเอียดของวัตถุดิบ ชิ้นส่วนและส่วนประกอบที่ใช้ในการผลิตสินค้า เป็นการอธิบายในรูปคำพูด และตัวเลขของแบบของสินค้า เนื่องจากมีการใช้กันอย่างกว้างขวางในหมู่วิศวกร ฝ่ายผลิต และฝ่ายจัดซื้อ คุณลักษณะเฉพาะช่วยให้แผนกต่างๆ เหล่านี้ มีประสิทธิภาพสูงสุดด้วยการปฏิบัติการ

2.2.2.3 โดยเกรดของตลาด การซื้อโดยวิธีนี้ใช้เฉพาะกับวัตถุดิบทางการเกษตร การซื้อด้วยเกรดใช้ได้ผลดีในบางกรณี คุณค่าของการซื้อด้วยวิธีนี้ขึ้นอยู่กับความถูกต้องในการวัดเกรดและการตรวจรับ โดยใช้ตัวอย่าง

2.2.2.4 โดยใช้แบบแปลนทางวิศวกรรม เป็นที่นิยมกันมาก โดยเฉพาะเมื่อมีการซื้อวัสดุก่อสร้าง เครื่องมือเครื่องใช้ทางอิเล็กทรอนิกส์ หรือไฟฟ้า เป็นต้น วิธีนี้เป็นวิธีบอกคุณภาพที่ใกล้เคียงความจริงที่สุดจึงนิยมใช้กับวัตถุดิบที่ต้องมีการผลิตที่สมบูรณ์ใกล้เคียงกับความยืดหยุ่นที่ผู้ซื้อยอมให้

2.2.3 การกำหนดปริมาณและช่วงเวลาในการจัดซื้อวัตถุดิบ แม้ว่าปริมาณที่ถูกต้องในการซื้อครั้งหนึ่งจะมีเพียงจำนวนเดียว แต่การจัดซื้อที่มีหลายหนซึ่งก็ทำให้การกำหนดปริมาณที่ถูกต้องตามเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สับสนวุ่นวายสำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้เข้าไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อุดมคติเป็นไปด้วยความยุ่งยาก ถ้าปริมาณที่ซื้อน้อยเกินไป ต้นทุนของวัตถุดิบต่อหน่วยก็จะสูง บางครั้งก็อาจทำให้วัตถุดิบเกิดความขาดแคลนขึ้น ตรงกันข้ามปริมาณที่มากเกินไป อาจทำให้เกิดวัตถุดิบล้นคลัง และค่าใช้จ่ายในการดูแลสูง ปัญหาที่ตามมาก็คือการเสื่อมคุณภาพ และถ้าสมัยคังนั้นปัจจัยที่จะทำให้อัตราค่าวัตถุดิบคงที่คือ การเปลี่ยนกลยุทธ์ในการจัดซื้อจากการสั่งซื้อเป็นจำนวนมากเป็นการสั่งซื้อจำนวนน้อยลง แต่มีความถี่ในการสั่งมากขึ้น และสั่งซื้อตามความต้องการเพื่อผลิตจริงมากกว่าการเติมระดับวัตถุดิบคงคลังเต็มอยู่เสมอเหมือนในอดีต

นอกจากนี้ สุมนา อยู่โพธิ์ (2536) ได้อธิบายถึงจังหวะเวลาการซื้อที่ต้องพบและต้องทำอยู่เสมอคือ

2.2.3.1 ซื้อเมื่อวัตถุดิบหมด เป็นวิธีปฏิบัติเพื่อหาวัตถุดิบให้ได้ตามความต้องการของฝ่ายใช้ทั้งจำนวนและจังหวะเวลาขึ้นอยู่กับตารางการผลิต วิธีนี้มีข้อดีคือช่วยลดความเสี่ยงในกรณีที่ เป็นวัตถุดิบที่ตลาดไม่แน่นอน ทำให้ผู้ซื้อไม่ต้องเก็บวัตถุดิบราคาแพงกว่าราคาตลาด หรือสินค้า ล้าสมัยไว้ในคลังสินค้า และยังช่วยไม่ให้ทุนของบริษัทไปจมอยู่กับสินค้าคงคลังมากเกินไป แต่อย่างไรก็ตามข้อเสียคือ การสั่งซื้อในจำนวนน้อยทำให้เสียค่าใช้จ่ายสูง และอาจทำให้ตารางการ ผลิตหยุดชะงักได้

2.2.3.2 ซื้อล่วงหน้า เป็นการซื้อวัตถุดิบในปริมาณที่เกินความต้องการใช้ในปัจจุบัน แต่ไม่เกินความต้องการใช้ที่คาดว่าจะมีจริงๆ เพื่อให้มีวัตถุดิบ พร้อมสำหรับการใช้ได้ทันที และการ ซื้อล่วงหน้าอาจทำให้มีปริมาณมากพอสำหรับการขนส่งที่ประหยัดได้ ส่วนข้อเสียได้แก่ ความ เสี่ยงด้านราคา และยังทำให้ภาระเกี่ยวกับสินค้าคงคลังมีมากขึ้น

นอกจากนี้ ณีฎฐพันธ์ เจริญนันทร์ (2542) ได้อธิบายถึงวิธีการกำหนดปริมาณ และช่วงเวลา ในการจัดซื้อไว้ ดังนี้

1. การสั่งซื้อในปริมาณที่ประหยัด (EOQ – Economic Order Quantity) เทคนิคนี้ทำให้ต้นทุนค่าจัดเก็บและต้นทุนการสั่งซื้อต่ำ ซึ่งจะมีสมมติฐาน 5 ประการ คือ

- อัตราความต้องการสินค้าคงที่ในแต่ละช่วงเวลา
- มีการผลิตและจัดซื้อวัตถุดิบเป็นครั้งๆ โดยไม่พิจารณาข้อจำกัดในการ

จัดส่ง

- มีต้นทุนสำคัญคือ ต้นทุนในการเก็บรักษาและต้นทุนในการสั่งซื้อ
- การตัดสินใจในแต่ละรายการที่สั่งซื้อจะเป็นอิสระต่อกัน
- ไม่คำนึงถึงความไม่แน่นอนของเวลา หรือความสามารถในการจัดส่งของ

ผู้ขาย

2. การวางแผนความต้องการวัตถุดิบ (MRP – Material Requirement Planning) เป็นเทคนิคการวางแผนความต้องการวัตถุดิบ ตลอดจนส่วนประกอบทั้งหมดในการดำเนินงานให้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สอดคล้องกับความต้องการในการผลิตซึ่งต้องดำเนินงานโดยอาศัยระบบคอมพิวเตอร์ เพื่อให้เกิดความถูกต้อง ชัดเจน และรวดเร็วในการดำเนินงาน โดยปัจจัยนำเข้าที่สำคัญของระบบ MRP คือ

- ใบกำกับวัตถุดิบ หรือ BOM – Bill of Material บันทึกข้อมูลที่แสดงถึงรายการวัตถุดิบและชิ้นส่วนที่จำเป็นในการสร้างผลิตภัณฑ์
- ตารางการผลิต แสดงชนิดและปริมาณของสินค้าที่ต้องผลิตในแต่ละช่วงเวลา
- บันทึกวัตถุดิบคงคลัง ซึ่งจะแสดงสถานะของวัตถุดิบคงคลังในขณะนั้น

3. การสั่งซื้อแบบทันเวลา (JIT – Just In Time System) เป็นการพยายามลดต้นทุนการดำเนินการวิธีในการสั่งซื้อและต้นทุนในการเปิดใบสั่งซื้อ โดยลดเวลาในการเปิดใบสั่งซื้อลง และโดยความสำเร็จในการส่งของจากแหล่งที่ใกล้ การลดปริมาณสั่งซื้อจะลดต้นทุนในการถือครองสินค้าเพราะพื้นที่เก็บและค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บลดค่าใช้จ่ายลง ระบบ JIT จะเพิ่มต้นทุนในการสั่งซื้อถ้ามีการสั่งซื้อบ่อยครั้ง

2.2.4 การเลือกแหล่งขาย การเลือกผู้ขายเป็นเรื่องที่สำคัญยิ่งในกระบวนการซื้อ ซึ่งกระบวนการนี้จะรวมไปถึงการรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ เพื่อรักษาความร่วมมือและความสนใจระหว่างกันให้ดียิ่งขึ้นตลอดไป การเลือกแหล่งขายนั้นฝ่ายจัดซื้อต้องทำการตัดสินใจที่จะก่อให้เกิดความสำเร็จทางเศรษฐกิจของบริษัท และความยินยอมของแหล่งขาย และประสิทธิภาพของเศรษฐกิจโดยส่วนรวม การตัดสินใจเกี่ยวกับการซื้อที่มีอิทธิพลโดยตรงต่อสถานการณ์ทางการเงินของแหล่งขาย ประสิทธิภาพของการเลือกแหล่งขายกระตุ้นให้มีการแข่งขันเกิดขึ้นด้วย

2.2.4.1 ปัจจัยในการเลือกแหล่งขาย

1. ปริมาณการซื้อ (Quantity of Order) ถ้าจำนวนที่ต้องการซื้อครั้งละไม่มาก ส่วนใหญ่มักจะซื้อจากตัวแทนจำหน่าย และถ้าจะสั่งตรงจากผู้ผลิตมักจะต้องสั่งครั้งละจำนวนมากๆ
2. การมีจำหน่าย (Availability) คุณสมบัติที่สำคัญอย่างหนึ่งของผู้ขายที่มีสมรรถภาพก็จะต้องมีความสามารถในการหาสิ่งที่ผู้ซื้อในจำนวนที่มากพอกับต้องการและบ่อยครั้งเท่าที่ความจำเป็นมี ผู้ขายที่เราได้เลือกสรรควรจะเป็นรายที่ใหญ่พอและสามารถทำตามคุณสมบัติดังกล่าวได้ บางครั้งวัตถุดิบอาจมีการขาดตลาดระยะยาวหรือเป็นครั้งคราว การหาแหล่งจัดหาจึงเป็นเรื่องสำคัญยิ่ง แหล่งจัดหาจะต้องมีขนาดใหญ่ มีความสัมพันธ์กันมานานหรือมีสัญญาระยะยาวเพื่อเป็นหลักประกันในความสามารถของผู้จัดหา

3. การจัดส่งวัตถุดิบ (Distribution) การที่ไม่มีเครื่องมือในการขนส่งที่เหมาะสมและเชื่อถือได้บางครั้งก็เป็นปัญหาเช่นกัน แหล่งขายที่อยู่ไกลอาจต้องใช้บริการพิเศษ ซึ่งมักไม่มีให้

โดยตลอดและมักจะเสียค่าใช้จ่ายสูง แหล่งขายที่ดีกว่ามักมีเครื่องมือในการขนส่ง และทางเลือกต่างๆ เพื่อการขนส่งได้ตลอดเวลา

4. **ขนาดของผู้ขาย (Size of Supplier)** ขนาดของใบสั่งซื้อจะต้องสัมพันธ์กับขนาดของผู้ขายที่จะมารับคำสั่งซื้อ โดยวิธีนี้ผู้ซื้อจะกลายเป็นลูกค้ารายสำคัญของผู้ขาย

5. **จำนวนผู้ขาย (Number of Supplier)** จะต้องตัดสินใจระหว่างการมีแหล่งขายเพียงรายเดียว ซึ่งจะได้รับบริการดูแลเป็นอย่างดี และสามารถได้ราคาที่ดีที่สุดได้ เนื่องจากมีข้อดีที่แน่นอนและต่อเนื่อง กับการมีแหล่งขายมากกว่าหนึ่งราย หากสินค้าขาดตลาดก็จะได้รับการคุ้มครองเนื่องจากมีแหล่งขายให้เลือก

2.2.4.2 การตัดสินใจซื้อจากแหล่งขายในท้องถิ่น (Local Source) หรือการซื้อจากต่างประเทศ (Buying International)

1. การซื้อจากแหล่งในท้องถิ่น สามารถให้บริการที่แน่นอน เช่น ระยะเวลาสั่งซื้อสั้น การนำส่งที่รวดเร็ว ค่าขนส่งถูก มีความร่วมมือกันใกล้ชิด แต่การซื้อในท้องถิ่นอาจมีข้อแตกต่างจากการซื้อจากบริษัทระดับชาติในเรื่องของประสิทธิภาพ และความพร้อมในด้านการให้บริการ รวมถึงการเสนอราคาต่ำกว่าเนื่องจากบริษัทระดับชาติมีคำสั่งการผลิตสูงกว่า การตัดสินใจเลือกแหล่งขายท้องถิ่นมีข้อพิจารณาคือ

- การซื้อเป็นจำนวนมากจะต้องซื้อในแหล่งที่ใกล้บริษัทเท่าที่ทำได้เพื่อให้ได้ราคาและส่วนลดที่ดีที่สุด
- การซื้อจำนวนน้อยและขนาดกลางควรซื้อจากผู้ขายท้องถิ่น เมื่อราคาแตกต่างกันไม่มากนัก

2. การซื้อจากต่างประเทศ ปัจจุบันมีการซื้อจากต่างประเทศมากขึ้น เพราะมีความสะดวกและแหล่งข่าวสารเกี่ยวกับแหล่งขายจำนวนมากขึ้น แต่อย่างไรก็ตามการซื้อจากต่างประเทศจะต้องมีขั้นตอนที่เพิ่มมากขึ้น เมื่อเปรียบเทียบกับการซื้อจากแหล่งภายในประเทศ เหตุผลในการตัดสินใจเลือกซื้อจากต่างประเทศ ประกอบด้วย

- คุณภาพการซื้อจากต่างประเทศทำให้ได้รับคุณภาพในระดับที่ต้องการ
- จังหวะเวลาที่ต้องการใช้วัตถุดิบ ตลอดความไว้วางใจได้ในเรื่องตารางการผลิตทันเวลา
- ดันทุน แหล่งขายต่างประเทศพยายามตัดรายจ่ายซึ่งแหล่งขายภายในประเทศจะต้องจ่าย เช่น ค่าใช้จ่ายในการขนส่งและสื่อสารเพิ่มเติม ภาษีการนำเข้า ดันทุนแสวงหาแหล่งขาย เป็นต้น ค่าใช้จ่ายเหล่านี้ทำให้ราคาลดลงมาก
- เทคโนโลยีใหม่แหล่งขายต่างประเทศในบางอุตสาหกรรมมีความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีมากกว่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- ขยายแหล่งวัตถุดิบ นักจัดซื้อมืออาชีพต้องการพัฒนาและรักษาแหล่งวัตถุดิบสำหรับวัตถุดิบที่บริษัทต้องการ บางครั้งก็มีความจำเป็นต้องพัฒนาแหล่งขายต่างประเทศ เพื่อที่จะรักษาความได้เปรียบในเชิงการแข่งขันอันเนื่องจากการมีแหล่งวัตถุดิบเพิ่ม ไข่มากขึ้น

- การขาดวัตถุดิบในประเทศ

ปัญหาที่เกิดจากการซื้อจากต่างประเทศมีดังนี้ คือ

1. การหาทำเลที่ตั้งและการประเมินแหล่งขาย การจัดซื้อให้ดีและมีประสิทธิภาพมากที่สุดก็คือการเลือกผู้ขายที่มีความรับผิดชอบ ซึ่งบางครั้งก็เป็นการยาก เพราะการหาข้อมูลการประเมินเป็นเรื่องที่เสียค่าใช้จ่ายและกินเวลามาก โดยเฉพาะเมื่อแหล่งขายอยู่ห่างจากผู้ซื้อนับพันไมล์

2. เวลาส่งของและระยะเวลาในการสั่งของ วัตถุดิบที่มีมูลค่าสูงน้ำหนักเบา อาจขนส่งได้โดยทางอากาศและระยะเวลาส่งของก็จะไม่ต่างจากการขนส่งของผู้ขายในประเทศ แต่ถ้ามีการขนส่งทางเรือระยะเวลาในการสั่งซื้อก็จะเป็นหลายเดือน ผู้ซื้อจะต้องวางแผนระยะยาว และต้องคอยแจ้งข้อมูลการเปลี่ยนแปลงแก่ผู้ขายในต่างประเทศ บางครั้งอาจจำเป็นต้องมีวัตถุดิบคงคลัง

3. ปัญหาทางการเมืองและแรงงาน การขาดแคลนวัตถุดิบอาจเกิดขึ้นได้เพราะปัญหาทางการเมือง เช่น การเปลี่ยนรัฐบาลหรือเกิดการประท้วงในประเทศของแหล่งขาย ผู้ซื้อจะต้องประเมินภัยดังกล่าว และถ้าภัยนั้นมีสูงผู้ซื้อจะต้องมีการตั้งระบบตรวจสอบหาสัญญาณของปัญหาที่จะตามมาและหาทางแก้ไข

4. ความผันแปรของระบบเงินตราต่างประเทศ หากการจ่ายเงินทำในระยะเวลาสั้นๆ ปัญหาที่มักจะไม่ค่อยมีปัญหา แต่หากเวลาที่จะถึงกำหนดนาน อัตราแลกเปลี่ยนของเงินตราก็จะเปลี่ยนไปมาก ทำให้ราคาสูงหรือต่ำกว่าเวลาที่เซ็นสัญญามาก บางครั้งอัตราแลกเปลี่ยนเปลี่ยนไปมากเนื่องจากปัจจัยทางเศรษฐกิจ การเมือง และจิตวิทยา

5. ความแตกต่างทางภาษาและวัฒนธรรม ทำให้เกิดความลำบากในการติดต่อสื่อสารกับผู้ขายที่ไม่ได้ใช้ภาษาเดียวกัน และเนื่องจากวัฒนธรรมของแต่ละประเทศแตกต่างกัน ดังนั้นวัฒนธรรมทางธุรกิจก็แตกต่างกันด้วย ผู้ซื้อจะต้องปรับตัวให้เข้ากับวัฒนธรรมเหล่านี้ หากต้องการสื่อสารและเจรจาต่อรองกับผู้ขาย

6. ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจสูงขึ้น การที่ต้องมีล่าม ปัญหาทางการสื่อสารและระยะทางที่จะไปเยี่ยมโรงงาน เป็นต้น ทั้งหมดนี้จะบวกเพิ่มในต้นทุนการทำธุรกิจ

7. การระบุแหล่งขาย เนื่องจากระยะทางที่ห่างไกล การกำหนดผู้ที่จะเป็นผู้ขายจึงยากกว่าการเลือกแหล่งขายในประเทศ

3. การซื้อผ่านตัวกลาง เป็นวิธีที่ง่ายที่สุด การเลือกตัวกลางที่เหมาะสมทำให้เรารู้แหล่งสินค้าและบริการที่ต้องการด้วย แต่จะทำให้ต้นทุนเพิ่มขึ้นประมาณ 15-20% ของต้นทุน เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทั้งหมดในการติดต่อซื้อขาย การซื้อตรง ทำให้บริษัทต้องปฏิบัติงานทุกด้าน ในเรื่องการขนส่ง การออกของ การผ่านพิธีการทางศุลกากรและการชำระเงินระหว่างประเทศ แต่ก็ทำให้ต้นทุนของสินค้าลดลงกว่าที่เคยซื้อผ่านตัวกลาง

2.2.5 การกำหนดราคา ฝ่ายจัดซื้อจะต้องตื่นตัวต่อวิธีการทางด้านราคาต่างๆ ทำการซื้อในราคาที่เหมาะสมด้วยความชำนาญ จะต้องมีความสามารถในการวิเคราะห์ราคาทุกชนิดที่ผู้ขายเสนอมา ราคาที่ผู้ซื้อจ่ายไปเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจว่าเป็น “การซื้อที่ดีที่สุด”หรือไม่ นอกจากนี้ สุมนา อยู่โพธิ์ (2536) ได้อธิบายถึงการกำหนดราคาไว้ ดังนี้

เกณฑ์การพิจารณาราคา ผู้ซื้อจะต้องวิเคราะห์ราคาเพื่อตัดสินใจว่าราคาที่ถูกต้องในการซื้อวัตถุดิบที่ต้องการ โดยใช้ข้อพิจารณาดังต่อไปนี้

2.2.5.1 ราคาอันเกิดจากความสัมพันธ์ของราคากับต้นทุน ราคาที่ยุติธรรมคือต้นทุนบวกกำไรที่สมเหตุสมผล ดังนั้นจะต้องพยายามศึกษาและประมาณต้นทุนของวัตถุดิบให้ถูกต้องมากที่สุด

2.2.5.2 ราคาอันเกิดจากอุปสงค์และอุปทาน ความต้องการและการสนองทำให้เกิดราคากลางที่สูงกว่าต้นทุนพอสมควร ตามแนวคิดนี้ราคาที่ถูกต้องในช่วงหนึ่งๆ ย่อมแล้วแต่ภาวะเศรษฐกิจที่ควบคุมไม่ได้ ดังนั้นผู้ซื้อจะต้องคอยศึกษาและติดตามภาวะเศรษฐกิจ การเมืองและธุรกิจในอนาคตว่าควรเป็นอย่างไร เพื่อพิจารณาราคาที่ถูกต้องในปัจจุบันและอนาคตว่าควรเป็นเท่าใด

2.2.5.3 ราคาที่เกิดจากการแข่งขัน การแข่งขันจะทำให้เกิดราคาหลายราคาจากผู้ขายหลายราย ราคาที่ต่างกันอาจเกิดขึ้นเพราะต้นทุนของแต่ละรายต่างกัน ผู้ซื้อก็มีโอกาสเลือกซื้อในราคาต่างๆ โดยพิจารณาความเหมาะสมในด้านอื่นๆ ด้วย

การซื้อให้ได้ราคาที่ถูกต้อง วิธีซื้อโดยทั่วไปแบ่งเป็น 3 วิธีคือ

1. การซื้อย่อย เป็นการซื้อที่ไม่ค่อยมีพิธีการ และการพิจารณาที่ไม่ต้องพิจารณามากนัก ส่วนมากเป็นการซื้อที่มีมูลค่าไม่สูง ซื้อแต่ละคราวเป็นจำนวนน้อย

2. การซื้อโดยวิธีประกวดราคา วิธีนี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อเปิดโอกาสให้แหล่งขายต่างๆ ที่มีความประสงค์จะขายวัตถุดิบให้เราได้เสนอราคาและเงื่อนไขต่างๆ ให้ทราบแล้วนำไปเปรียบเทียบกัน วิธีนี้ต้องกระทำโดยเปิดเผยยุติธรรม

3. การจัดซื้อโดยวิธีเจรจาตกลงราคา เป็นวิธีเพื่อให้ได้ข้อตกลงที่พอใจทั้งสองฝ่ายกิจการส่วนใหญ่มักใช้สำหรับการซื้อวัตถุดิบที่มีความยุ่งยากและเกี่ยวกับคุณลักษณะเฉพาะทาง

2.2.6 การออกคำสั่งซื้อ การออกคำสั่งซื้อเป็นงานหลักของฝ่ายจัดซื้อที่ต้องมีการควบคุมอย่างใกล้ชิด คำสั่งซื้อทุกครั้งควรเป็นไปในรูปลายลักษณ์อักษร โดยมากจะเป็นแบบฟอร์มใบสั่งซื้อ จากผู้ซื้อมากกว่าที่จะให้ผู้ขายเตรียมมาให้ โดยปกติผู้มีอำนาจเซ็นต์และออกใบสั่งซื้อเพื่อผูกพันเงินค่าสินค้าระหว่างบริษัทกับผู้ขายมักจะมีจำนวนไม่กี่คนในฝ่ายจัดซื้อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.2.7 การติดตามคำสั่งซื้อ เมื่อออกคำสั่งซื้อไปแล้วฝ่ายจัดซื้อจะต้องทำการติดตามการสั่งซื้อ เช่น ต้องดูว่าใบสั่งซื้อที่ส่งไปทางไปรษณีย์นั้นถึงมือผู้ขายหรือไม่ เพื่อให้แน่ใจว่าการส่งของของผู้ขายเป็นไปตามเวลาและสถานที่ที่ต้องการ จำเป็นจะต้องมีวิธีการติดตามคำสั่งซื้อที่ออกไปให้แก่ผู้ขายทุกครั้ง แม้ว่าผู้ขายจะผ่านการคัดเลือกแล้วก็ตาม

การติดตามผลเป็นการทำให้ผู้ขายทำตามคำสัญญาที่ให้ไว้ในเรื่องการส่งมอบ การติดตามผลต้องมีการติดต่อสื่อสารกับผู้ขายเป็นประจำจนกว่าจะได้รับสินค้าตามวันที่กำหนดให้มีการส่งมอบ ถ้ารู้ว่ามีความจำเป็นฝ่ายจัดซื้อก็อาจจะทำการเร่งรัดคำสั่งซื้อเพื่อให้ได้สิ่งของมาแต่เนิ่นๆ

2.2.8 การตรวจรับวัตถุดิบ

วิธีการตรวจรับ

2.2.8.1 การรับรองเพื่อการควบคุมคุณภาพ (Certified Quality Control) ทำการตรวจบ้างเป็นระยะ เพราะผู้ขายรับรองคุณภาพตามที่ระบุในสัญญา วิธีนี้เหมาะกับการสั่งซื้อชิ้นส่วนประกอบในปริมาณค่อนข้างสูง และมีค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบสูง เป็นการลดงานที่ซ้ำซ้อนกับแผนกตรวจสอบของผู้ขาย

2.2.8.2 การผลิตโดยปราศจากข้อบกพร่อง (Zero Defect) วิธีนี้ไม่อนุญาตให้มีข้อบกพร่องในการผลิตเลย มุ่งป้องกันข้อบกพร่องโดยการเข้าไปมีส่วนร่วมกับผู้ขายอย่างลึกซึ้งซึ่งเหมาะสมกับอุตสาหกรรมที่ข้อบกพร่องจะทำให้เกิดความสูญเสียมากมาย

2.2.8.3 การควบคุมคุณภาพทางสถิติ ด้วยการยอมรับตัวอย่าง โดยใช้วิธีสุ่มตัวอย่าง หากตัวอย่างที่สุ่มมาไม่มีชิ้นใดบกพร่องผู้ซื้อก็จะยอมรับสินค้าทั้งงวด (Lot) ตรงกันข้ามข้อบกพร่องบางอย่างอาจมีในตัวอย่างที่สุ่มขึ้นมาโดยไม่มีในส่วนที่เหลือผู้ซื้อก็สามารถปฏิเสธการรับได้ ซึ่งตารางการสุ่มตัวอย่างจะประกอบด้วย

- ขนาดของแต่ละงวด (Lot) จำนวนชิ้นส่วนในการจัดส่ง
- ระดับคุณภาพที่ยอมรับ (AQL – Acceptable Quality Level) คุณภาพต่ำสุดของงวด (Lot) ที่ยอมรับได้
- ขนาดของตัวอย่าง : จำนวนชิ้นที่ดึงออกมาจากงวด (Lot) ที่จะนำมาตรวจเพื่อกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบทั้งงวด (Lot)
- หมายเลขที่ยอมรับ : จำนวนสูงสุดของชิ้นที่บกพร่องที่ยอมรับได้ในตัวอย่าง

2.2.9 การจัดเก็บเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ งานเก็บเอกสารเกี่ยวกับการติดต่อเพื่อจัดซื้อ ก็เป็นงานอีกอย่างของแผนกจัดซื้อ เมื่อมีการซื้อซ้ำกันมากขึ้นก็จำเป็นต้องใช้เอกสารเหล่านี้ ซึ่งจะถูกนำมาใช้เป็นแนวทางในการเจรจาซื้อกับผู้ขายในปัจจุบัน นอกจากนั้นยังมีความสำคัญต่อการเลือกแหล่งขายอีกด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.2.10 การประเมินการจัดซื้อ

วัตถุประสงค์ของการประเมินการจัดซื้อ

1. เพื่อให้เกิดการปรับปรุงในการปฏิบัติงาน
2. เพื่อปรับปรุงขวัญกำลังใจของพนักงานการจัดซื้อ
3. เพื่อช่วยในการจัดหน่วยงานและประสานงาน

วิธีการประเมินการจัดซื้อ

2.2.10.1 วิธีการตรวจสอบภายใน โดยใช้เจ้าหน้าที่ที่มีความสามารถจากหน่วยตรวจสอบของบริษัท หรือวิธีการตรวจสอบภายนอก ซึ่งจะต้องตรวจสอบให้ทราบในเรื่องดังต่อไปนี้

- การปฏิบัติงานตามนโยบายและวิธีปฏิบัติซึ่งกำหนดไว้ในคู่มือการปฏิบัติงานจัดซื้อ เช่น การร่วมมือกับแผนกปฏิบัติต่างๆ ระดับวัตถุประสงค์ของคลังประหยัดมีความเหมาะสมหรือไม่ การจัดเก็บข้อมูลการจัดซื้อ และ ระดับความสัมพันธ์กับผู้ขาย

2.2.10.2 การวิเคราะห์การประหยัดอันเกิดจากการปฏิบัติของแผนกจัดซื้อเช่น การค้นหาผลิตภัณฑ์ทดแทน การพัฒนาแหล่งขาย การปรับปรุงวิธีการในการเจรจาต่อรองราคา เป็นต้น

2.2.10.3 การเปรียบเทียบต้นทุนการซื้อวัตถุดิบกับต้นทุนมาตรฐาน วิธีนี้ขึ้นอยู่กับ วิธีกำหนดค่าใช้จ่ายมาตรฐาน และลักษณะของวัตถุดิบที่ซื้อ ซึ่งวัตถุดิบที่มีราคาขึ้นลงมากและในระยะเวลาสั้นไม่เหมาะกับวิธีนี้

2.3 ทฤษฎีและแนวความคิดเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด

Kotler (2003 : 16) ได้อธิบายไว้ว่า เป็นเครื่องมือทางการตลาดสำหรับการการตั้งวัตถุประสงค์ในตลาดเป้าหมาย โดยจำแนกเครื่องมือนี้ออกเป็นสี่กลุ่ม ซึ่งเรียกว่า 4Ps ของตลาด (ดูภาพที่ 2.1) อันประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) การจัดจำหน่าย (Place) และ การส่งเสริมการขาย (Promotion) โดยที่ ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ (2541 : 33) ได้ให้คำอธิบายไว้ดังนี้

2.3.1 ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึงสิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจเพื่อสนองความต้องการของลูกค้าให้พึงพอใจ ผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายอาจจะมีตัวตนหรือไม่มีตัวตนก็ได้ ผลิตภัณฑ์จึงประกอบด้วย สินค้า ความคิด บริการ สถานที่ องค์กร หรือ บุคคล ผลิตภัณฑ์ต้องมีรรถประโยชน์ (Utility) มีคุณค่า (Value) ในสายตาของลูกค้า จึงจะมีผลทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้ การกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ต้องพยายามคำนึงถึงปัจจัยต่อไปนี้

2.3.1.1 ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ (Product Differentiation) และ (หรือ) ความแตกต่างทางการแข่งขัน (Competitive Differentiation)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกหรือเผยแพร่ข้อมูลต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.3.1.2 พิจารณาจากองค์ประกอบ (คุณสมบัติ) ของผลิตภัณฑ์ (Product Component) เช่น ประโยชน์พื้นฐาน รูปร่างลักษณะ คุณภาพ การบรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า ฯลฯ

2.3.1.3 การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Product Positioning) เป็นการออกแบบผลิตภัณฑ์ของบริษัทเพื่อแสดงตำแหน่งที่แตกต่าง และมีคุณค่าในจิตใจของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

2.3.1.4 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Development) เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีลักษณะใหม่ และปรับปรุงให้ดีขึ้น (New and Improved) ซึ่งต้องคำนึงถึงความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น

2.3.1.5 กลยุทธ์เกี่ยวกับส่วนประสมผลิตภัณฑ์ (Product Mix) และสายผลิตภัณฑ์ (Product Line)

2.3.2 ราคา (Price) หมายถึง คุณค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน ราคาเป็นต้นทุน (Cost) ของลูกค้า โดยลูกค้าจะเปรียบเทียบคุณค่า (Value) ผลิตภัณฑ์ กับราคา (Price) ผลิตภัณฑ์นั้น ถ้าคุณค่าสูงกว่าราคา ลูกค้าก็จะตัดสินใจซื้อ ดังนั้นผู้กำหนดกลยุทธ์ด้านราคาต้องคำนึงถึง

2.3.2.1 คุณค่าที่รับรู้ (Perceived Value) ในสายตาของลูกค้า ซึ่งต้องพิจารณาว่าการยอมรับของลูกค้าในคุณค่าของผลิตภัณฑ์ว่าสูงกว่าราคาของผลิตภัณฑ์นั้น

2.3.2.2 ต้นทุนสินค้าและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง

2.3.2.3 การแข่งขัน

2.3.2.4 ปัจจัยอื่นๆ กลยุทธ์ด้านราคา

2.3.3 การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ เพื่อสร้างทัศนคติและพฤติกรรมการซื้อ การติดต่อสื่อสารอาจใช้พนักงานทำการขาย (Personal Selling) และการติดต่อสื่อสารโดยไม่ใช้คน (Nonpersonal selling) เครื่องมือในการติดต่อสื่อสารมีหลายประการซึ่งอาจเลือกใช้หนึ่งหรือหลายเครื่องมือต้องใช้หลักการเลือกการเครื่องมือแบบประสมประสานกัน [Integrated Marketing Communication (IMC)] โดยพิจารณาถึงความเหมาะสมกับลูกค้า ผลิตภัณฑ์ คู่แข่งขัน โดยบรรลุจุดมุ่งหมายร่วมกันได้ เครื่องมือที่สำคัญ มีดังนี้

2.3.3.1 การโฆษณา (Advertising) เป็นกิจกรรมในการเสนอข่าวสารเกี่ยวกับองค์การ และ (หรือ) ผลิตภัณฑ์ บริการ หรือความคิด ที่ต้องมีการจ่ายเงิน โดยผู้อุปถัมภ์รายการ กลยุทธ์ในการโฆษณาจะเกี่ยวข้องกับ

1. กลยุทธ์ด้านการสร้างสรรค์งานโฆษณา (Creative Strategy) และยุทธวิธีการโฆษณา (Advertising Tactics)

2. กลยุทธ์สื่อ (Media Strategy)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.3.3.2 การขายโดยใช้พนักงานขาย (Personal Selling) เป็นกิจกรรมการแข่งขานขาย และจุดตลาดโดยใช้บุคคล กิจกรรมในข้อนี้จะเกี่ยวข้องกับ

1. กลยุทธ์การขายโดยใช้พนักงานขาย (Personal Selling Strategy)
2. การจัดหน่วยงานขาย (Sales Force Management)

2.3.3.3 การส่งเสริมการขาย (Sale Promotion) หมายถึง กิจกรรมการส่งเสริมที่ นอกเหนือจากการโฆษณา การขายโดยใช้พนักงานขาย การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ มีความสามารถกระตุ้นความสนใจ ทดลองใช้ หรือการซื้อ โดยลูกค้าชั้นสุดท้ายหรือบุคคลอื่นใน ช่องทาง การส่งเสริมการขายมี 3 รูปแบบ คือ

1. การกระตุ้นผู้บริโภค เรียกว่า การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ผู้บริโภค (Consumer Promotion)
2. การกระตุ้นคนกลาง การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่คนกลาง (Trade Promotion)
3. การกระตุ้นพนักงานขาย การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่พนักงานขาย (Sales Force Promotion)

2.3.3.4 การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public Relations) การให้ ข่าวเป็นการเสนอความคิดเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการที่ไม่ต้องมีการจ่ายเงิน ส่วนการประชาสัมพันธ์ หมายถึง ความพยายามที่มีการวางแผน โดยองค์การหนึ่ง เพื่อสร้างทัศนคติที่ดีต่อองค์การให้เกิดกับ กลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง การให้ข่าวเป็นกิจกรรมหนึ่งของการประชาสัมพันธ์

2.3.3.5 การตลาดทางตรง (Direct Marketing หรือ Direct Response Marketing) และการตลาดเชื่อมตรง (Online Marketing) เป็นการติดต่อสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมายเพื่อให้เกิดการ ตอบสนอง (Response) โดยตรง หรือหมายถึงวิธีการต่างๆ ที่นักการตลาดใช้ส่งเสริมผลิตภัณฑ์ โดยตรงกับผู้ซื้อ และทำให้เกิดการตอบสนองในทันที ประกอบด้วย

- การขายทางโทรศัพท์
- การขายโดยใช้จดหมายตรง
- การขายโดยใช้แคตตาล็อก
- การขายทางโทรทัศน์ วิทยุ หรือหนังสือพิมพ์ ซึ่งจุดใจให้ลูกค้ามีกิจกรรมการ

ตอบสนอง เช่น ใช้คู่มือแลกซื้อ เป็นต้น

2.3.4 การจัดจำหน่าย (Place หรือ Distribution) หมายถึง โครงสร้างของช่องทางซึ่ง ประกอบด้วยสถาบันและกิจกรรม ใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์และบริการจากองค์การไปยังตลาด สถาบันที่นำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดเป้าหมาย ก็คือสถาบันการตลาด ส่วนกิจกรรมที่ช่วยในการ กระจายตัวสินค้า ประกอบด้วย การขนส่ง การคลังสินค้า และการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง การจัด จำหน่ายจึงประกอบด้วย 2 ส่วนดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.3.4.1 ช่องทางการจัดจำหน่าย (Channel of Distribution) หมายถึง เส้นทางที่ผลิตภัณฑ์ และ (หรือ) กรรมสิทธิ์ที่ผลิตภัณฑ์ถูกเปลี่ยนมือไปยังตลาด ในระบบช่องทางการจัดจำหน่ายจึงประกอบด้วยผู้ผลิต คนกลาง ผู้บริโภค หรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม

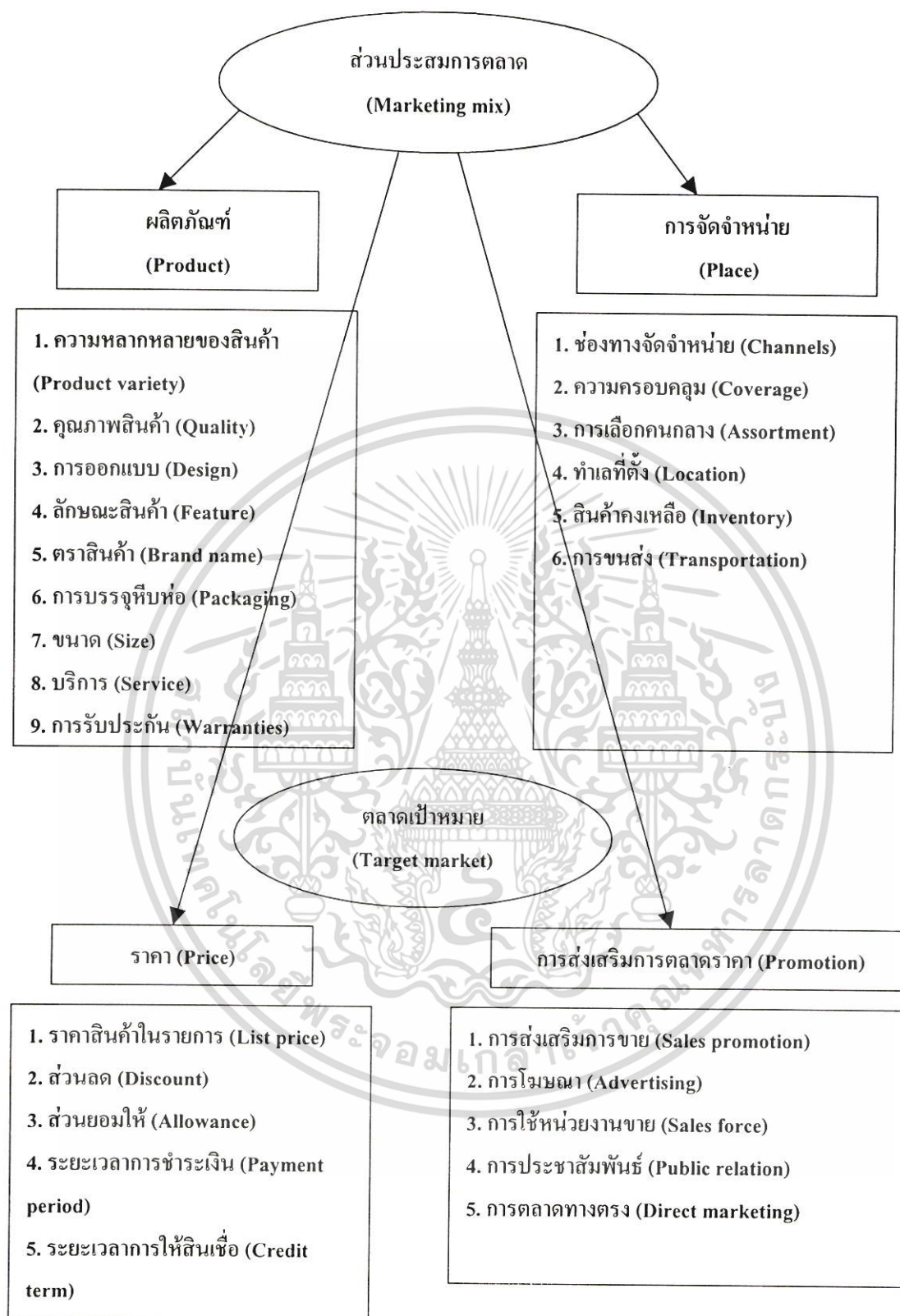
2.3.4.2 การสนับสนุนการกระจายตัวสินค้าสู่ตลาด (Market Logistics) หมายถึง กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายตัวผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค หรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม

การกระจายตัวสินค้าจึงประกอบด้วยกิจกรรมที่สำคัญต่อไปนี้

- การขนส่ง (Transportation)
- การเก็บรักษาสินค้า (Storage) และการคลังสินค้า (Warehousing)
- การบริหารสินค้าคงเหลือ (Inventory Management)



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 2.1 แสดงรายละเอียดของส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)

ที่มา Kotler (2003 :16)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.4 ทฤษฎีและแนวความคิดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

Gopalakrishnan and Sundaresan (1996 : 7) อธิบายถึงคำจำกัดความและขอบเขตของการจัดการวัตถุดิบไว้ว่าการจัดการวัตถุดิบเป็นงานที่มีความรับผิดชอบร่วมกันระหว่าง การวางแผน การเลือกแหล่งทรัพยากร การจัดซื้อ การเคลื่อนย้าย และจัดเก็บและควบคุมวัตถุดิบด้วยวิธีที่เกิดประโยชน์สูงสุดเพื่อการนำเสนอการบริการสำหรับการตัดสินใจเบื้องต้นของลูกค้ำที่ราคาต่ำที่สุด จากคำนิยามนั้น เป็นที่แน่ชัดว่าขอบเขตของการจัดการวัตถุดิบนั้นกว้างมาก ซึ่งอาจอธิบายลักษณะงานได้ดังนี้

2.4.1 การวางแผนและควบคุมวัตถุดิบ : พื้นฐานของการพยากรณ์ยอดขายและแผนการผลิต การวางแผนและควบคุมวัตถุดิบจะถูกดำเนินการอยู่แล้ว รวมทั้งการคาดคะเนความต้องการของชิ้นส่วน การเตรียมงบประมาณวัตถุดิบ การพยากรณ์ระดับของคลังสินค้า ตารางการสั่งซื้อ และติดตามความสัมพันธ์ระหว่างการผลิตและการขาย

2.4.2 การจัดซื้อ : ซึ่งรวมถึงการเลือกแหล่งทรัพยากร กระบวนการสุดท้ายของการจัดซื้อ สถานที่ในการจัดซื้อ ติดตามผล การรักษาสัมพันธ์ภาพที่ดีกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบ การอนุมัติการชำระเงินแก่ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ การประเมินและการจัดลำดับผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

2.4.3 การจัดเก็บและควบคุมคลังสินค้า : ซึ่งรวมถึงแต่การควบคุมด้านกายภาพของวัตถุดิบ การเก็บรักษา การสูญเสียจากการหมดอายุและความเสียหายที่น้อยที่สุด และการขนย้ายอย่างมีประสิทธิภาพ การรักษานันทกของการจัดเก็บ สถานที่และการจัดเก็บที่เหมาะสม

Gopalakrishnan and Sundaresan (1996 : 21) ได้อธิบายถึงการวิจัยวัตถุดิบไว้ดังนี้การวิจัยวัตถุดิบสามารถอธิบายได้เป็นลำดับขั้นตอนที่เป็นรูปแบบ และมีการวิจัยอย่างต่อเนื่องไปยังปัจจัยทั้งหมดที่มีผลกระทบต่อจัดการวัตถุดิบ วัตถุประสงค์ของการวิจัยคือ เพื่อให้มั่นใจถึงการตัดสินใจที่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องที่สำคัญหรือเกี่ยวกับวัตถุดิบหลัก ดังนั้นขอบเขตของการวิจัยวัตถุดิบจึงกว้างและมีรายละเอียดดังนี้

2.4.3.1 การวิเคราะห์เศรษฐกิจ

องค์ประกอบเช่น GNP อัตราการเติบโต (Growth Rate) วัฏจักรธุรกิจ (Business Cycles) เงินเฟ้อ ช่องทาง และปัจจัยอื่นๆที่มีผลกระทบหลักต่อความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบ และระดับความรุนแรงของราคา ดังนั้นขั้นตอนของการวิเคราะห์จึงมีความจำเป็นสำหรับส่วนนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.4.3.2 การวิเคราะห์ตลาด

วัตถุประสงค์และความคาดหวังขององค์กรต้องถูกคาดการณ์ล่วงหน้า 5 ปี ถึง 10 ปี ตลาดควรถูกวิเคราะห์ในเรื่องของแนวโน้มผู้จัดจำหน่าย นวัตกรรมทางด้านเทคโนโลยี การทดแทน การพัฒนาวัตถุดิบ และมาตรฐานวัตถุดิบในแง่ของบริษัท เพื่อป้องกันการขาดแคลน ซึ่งสามารถยกมานำเสนอต่อผู้บริหารระดับสูงได้ วัตถุดิบจะมีบทบาทที่สำคัญมากต่อกระบวนการด้านเทคโนโลยี ตั้งแต่ช่วงที่เหล็กได้กลายมาเป็นวัตถุดิบหลักของงานด้านวิศวกรรม อลูมิเนียมกลายเป็นโลหะทางการค้า Hyatt สร้าง เซลลูลอยด์ (Celluloid) และ Bakeland พัฒนา เบคไลท์ (Bakelite) ปัจจุบันวัตถุดิบได้ถูกพัฒนาจนเกือบจะเป็นอัตราของเอ็กโพเนนเชียล (Exponential Rate)

2.4.3.3 การวิเคราะห์ผู้จำหน่าย

หัวข้อการตรวจสอบผู้จำหน่ายปัจจุบันและอนาคตเป็นขั้นตอนแรก ซึ่งควรจะมีการวิเคราะห์เงื่อนไขด้านการเงิน แผนการขายกิจการและสายการผลิตของผู้จำหน่าย การประมาณส่วนแบ่งของบริษัทนั้นๆ เพื่อให้สามารถคาดการณ์ในเรื่องการเพิ่มกำลังการผลิตและสายการผลิตใหม่ สิ่งเหล่านี้เป็นส่วนสำคัญเมื่อมีการพัฒนาแหล่งทรัพยากรใหม่ ปัจจัยพื้นฐานของผู้จำหน่ายควรถูกตรวจสอบและมีเกณฑ์ในการประเมิน การวิเคราะห์นี้มีความจำเป็นมาก ถ้าผู้จำหน่ายรายใดมีคุณสมบัติไม่เพียงพอก็ควรหลีกเลี่ยง ซึ่งมันจะช่วยในการวางแผนการจัดการในอนาคตด้วย

2.4.3.4 การวิเคราะห์การขนส่ง

ค่าใช้จ่ายในการขนส่งนั้นคิดเป็นร้อยละ 20 ของต้นทุน การซื้อวัตถุดิบในแทบทุกองค์กร การวิเคราะห์สถานที่ตั้งของผู้จำหน่ายจะทำให้เกิดความสัมพันธ์กับต้นทุนการขนส่ง จากวิกฤตด้านพลังงานในปัจจุบันทำให้ต้องพิจารณาถึงผลกระทบที่เกิดจากค่าขนส่งด้วย

2.4.3.5 การวิเคราะห์ราคา

การวิเคราะห์การขึ้นราคาที่เกิดจากผู้จำหน่ายควรจะทำอย่างสม่ำเสมอ เพราะผลกระทบของมันเกี่ยวข้องกับราคาสินค้าด้วย เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์นี้จำเป็นจะต้องมีการวิเคราะห์ถึงโครงสร้างราคาของวัตถุดิบอย่างละเอียด สำหรับวัตถุดิบแต่ละชนิดควรมีการวิเคราะห์ราคาด้วยการเปรียบเทียบจากผู้จำหน่ายหลายราย

2.4.3.6 การวิเคราะห์การจัดซื้อ

ข้อดีและข้อเสียในการจัดซื้อระหว่างการเป็นโรงงานผู้ผลิตเองเทียบกับการซื้อจากตัวแทนจำหน่ายในด้านการดำเนินงานของบริษัท การวิเคราะห์ต้นทุน กำไร (cost benefit

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

analysis) จำเป็นต้องทำสำหรับวัตถุดิบและชิ้นส่วนหลัก ซึ่งในบริษัทบางแห่งได้ตัดสินใจที่จะผลิตวัตถุดิบและชิ้นส่วนหลักเอง

2.4.4 การจัดซื้อและพัฒนาผู้จำหน่าย

Slack.et.al (1998 : 476) ได้อธิบายถึงวัตถุประสงค์ของการจัดซื้อไว้ว่าจะต้องภายใต้เงื่อนไขของการจัดซื้อที่เหมาะสม 5 ประการ ได้แก่ ราคาที่เหมาะสม การขนส่งที่เวลาที่เหมาะสม สินค้าและบริการมีคุณภาพที่เหมาะสม ปริมาณที่เหมาะสม และ มาจากแหล่งทรัพยากรที่เหมาะสม จากทฤษฎีต่างๆ และ งานวิจัยข้างต้นล้วนแต่เป็นองค์ประกอบสำคัญในการจัดซื้อวัตถุดิบทั้งสิ้น ผู้วิจัยจึงได้ใช้เกณฑ์ในการแบ่งปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อโดยอ้างอิงจากวัตถุประสงค์ของการจัดซื้อ ซึ่งแบ่งเป็น 5 ปัจจัย ได้แก่ ด้านราคา ด้านการขนส่ง ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ด้านปริมาณสินค้า และ ด้านแหล่งทรัพยากร

2.5 อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทย

อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ เป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมที่มีบทบาทสำคัญมากในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทย ดังจะเห็นได้จาก ในปี 2544 อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์มีมูลค่าการส่งออกสูงถึง 15,677.00 ล้านดอลลาร์สหรัฐ^๑ หรือคิดเป็นร้อยละ 24.05 ของมูลค่าสินค้าส่งออกของไทยทั้งหมด (พันธศักดิ์ สิริรัชตพงษ์ และคณะ. 2545) ทั้งตัวแทนจากรัฐ นักวิชาการ และภาคเอกชนต่างก็มีความเห็นตรงกันว่า อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ยังมีโอกาสในการขยายตัวได้อีกอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เนื่องมาจากประการแรก เทคโนโลยีในปัจจุบันยังมีการพัฒนาต่อไปอย่างไม่หยุดนิ่ง เช่น การพัฒนาอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ ให้มีความเร็วในการประมวลผลมากขึ้น ตลอดจนการพัฒนาให้ชิ้นส่วนมีขนาดเล็กลง ซึ่งทำให้อุตสาหกรรมนี้ยังคงมีโอกาสในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อไปได้อีกตามเทคโนโลยีที่มีการพัฒนาขึ้น ประการที่สอง สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ เป็นสินค้าชั้นกลางที่เป็นส่วนประกอบสำคัญๆ ของการผลิตสินค้าในอุตสาหกรรมอื่นๆ หลายอุตสาหกรรม เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์ทางการแพทย์ ฯลฯ ดังนั้น อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์จึงสามารถที่จะพัฒนาขยายตัวต่อไปโดยไม่หยุดนิ่ง เมื่ออุตสาหกรรมดังกล่าวมีการขยายตัว

แต่อย่างไรก็ดี ในการพัฒนาอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศไทยก็ยังคงประสบกับปัญหาต่างๆ ซึ่งอาจทำให้การพัฒนาอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์เป็นไปด้วยความยากลำบากได้ดังต่อไปนี้ ประการที่หนึ่ง แรงงานของไทยในปัจจุบันมีความรู้ค่อนข้างน้อย ในขณะที่แนวโน้มของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในอนาคต ต้องการแรงงานที่มีความรู้ความสามารถมากขึ้น ประการที่สอง บทบาทของภาครัฐในการช่วยเหลือและสนับสนุนอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ยังมี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ไม่มากพอ ทั้งในด้านโครงสร้างภาษีศุลกากร สำหรับวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิต ด้านการส่งเสริมและสนับสนุนการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ และด้านการส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศ ประการที่สาม การประสานงานระหว่างหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ในประเทศไทยมีค่อนข้างน้อย ทำให้การพัฒนาอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ของไทยยังไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร

สำหรับในด้านโอกาสของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ไทยในปัจจุบันก็มีเช่นกัน เนื่องจากปัจจุบันสภาวะการณ์ในประเทศต่างๆ ทั่วโลกไม่ค่อยเอื้อต่อการลงทุน ทั้งปัญหาด้านการเมือง ศาสนา และวัฒนธรรม ในขณะที่ประเทศไทยมีปัญหาในด้านเหล่านี้ค่อนข้างน้อย ทำให้บรรยากาศในการลงทุนค่อนข้างดีเป็นแรงดึงดูดในการลงทุนได้เป็นอย่างดี นอกจากนั้นประเทศคู่แข่งในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ เช่น สิงคโปร์ มีโอกาสที่จะประสบกับปัญหาแรงงานที่มีทักษะไหลกลับสู่ประเทศบ้านเกิด โดยเฉพาะอย่างยิ่งแรงงานที่มีทักษะจากประเทศจีน แรงงานกลุ่มนี้มีโอกาสที่จะกลับไปทำงานที่ประเทศจีน เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจของจีนมีแนวโน้มที่จะดีขึ้น แต่ในขณะที่เดียวกันอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศไทยก็ยังประสบกับข้อจำกัดซึ่งหลีกเลี่ยงได้ยากเช่นกัน ได้แก่ ประเทศคู่ค้าในหลายๆ ประเทศ ได้มีการกำหนดมาตรฐานและกฎระเบียบเกี่ยวกับสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ เพิ่มมากขึ้น เช่น กฎระเบียบเกี่ยวกับเศษเหลือทิ้งของผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ (Waste from Electrical and Electronics Equipment : WEEE) ที่สหภาพยุโรปจะมีการใช้บังคับในปี ค.ศ. 2006 เป็นต้น นอกจากนั้น ไทยสูญเสียความได้เปรียบทางด้านต้นทุนแรงงานให้กับประเทศจีน และประเทศเวียดนาม ทำให้นักลงทุนเริ่มมีการย้ายฐานการผลิตจากประเทศไทยไปยังประเทศดังกล่าว ซึ่งทำให้การลงทุนในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทยลดลง

2.5.1 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภัยคุกคาม (SWOT Analysis) ในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศไทย

จุดแข็งที่สำคัญของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ของไทย คือ การที่ประเทศไทยเป็นฐานการผลิตเพื่อการส่งออกของสหรัฐอเมริกา สิงคโปร์ และญี่ปุ่น มาเป็นเวลานานทำให้ต้นทุนในการดำเนินงานต่ำกว่าการย้ายฐานการผลิตไปตั้งโรงงานในประเทศอื่น เนื่องจากไม่ต้องมีการลงทุนในสินค้าทุนใหม่มากนัก และไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการทำการศึกษาหาสถานที่ที่เหมาะสมในการจัดตั้งโรงงานใหม่ นอกจากนั้น การที่ประเทศไทยไม่มีปัญหาการกีดกันด้านเชื้อชาติทำให้เป็นที่น่าดึงดูดในการลงทุนของนักลงทุนชาวต่างประเทศ

แต่ประเทศไทยมีจุดอ่อน ซึ่งเป็นจุดที่สำคัญมากต่อการพัฒนาของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ไทยในระยะยาว นั่นคือ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ของไทยในปัจจุบันส่วนใหญ่เป็นการรับจ้างประกอบและทดสอบผลิตภัณฑ์เท่านั้น แรงงานขาดการพัฒนาฝีมือในการผลิตและ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ นอกจากนั้น ประเทศไทยยังขาดการลงทุนในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทำให้อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ของไทยไม่มีการพัฒนาและไม่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีการผลิตในประเทศได้เท่าที่ควร

จุดอ่อนที่สำคัญอีกประการหนึ่ง ได้แก่ การที่โครงสร้างภาษีศุลกากรในประเทศไทย ไม่เอื้อต่อการผลิตและใช้ชิ้นส่วนในประเทศ จากการที่ประเทศไทยมีการปรับลดภาษีอากรขาเข้า ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปหลายรายการตามข้อผูกพันทางการค้าระหว่างประเทศ เช่น AFTA ITA และ WTO ทำให้ราคาสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่นำเข้าจากต่างประเทศมีราคาต่ำลง ในขณะที่ผู้ผลิตของไทยยังคงต้องรับภาระภาษีนำเข้าวัตถุดิบ และชิ้นส่วนที่ยังไม่ได้มีการปรับลดภาษีนำเข้าเช่นเดียวกัน สินค้าสำเร็จรูป เช่น วัตถุดิบเม็ดพลาสติกต้องเสียภาษีนำเข้าร้อยละ 20 ในขณะที่สินค้าสำเร็จรูป เสียภาษีร้อยละ 5 เป็นต้น ทำให้ผู้ผลิตไทยสูญเสียความสามารถในการแข่งขันในตลาดในประเทศ ราคาสินค้าที่ผลิตขึ้นภายในประเทศสูงกว่าราคาสินค้าที่นำเข้าสำเร็จรูป เมื่อเป็นเช่นนี้อาจทำให้ผู้ผลิตไทยเปลี่ยนจากการผลิตเป็นการนำเข้าสินค้า ทั้งๆ ที่มีความสามารถในการผลิตได้ ทำให้ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ของไทยไม่สามารถพัฒนาขึ้นได้ ปัญหาต่างๆ เหล่านี้ทำให้โอกาสในการแข่งขันของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ของไทยในตลาดโลกย่อมเป็นไปได้ด้วยความยากลำบากมากขึ้น

สำหรับโอกาสของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์คือ การที่อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ในตลาดโลกมีโอกาที่จะขยายตัวอีกมาก เนื่องจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรม อิเล็กทรอนิกส์ยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่อง อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในปัจจุบันเปรียบเสมือนการเริ่มต้นเท่านั้น ดังนั้นการส่งออกของสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ของไทยจึงมีแนวโน้มที่จะขยายตัวต่อไปได้ ตามการขยายตัวของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์โลก

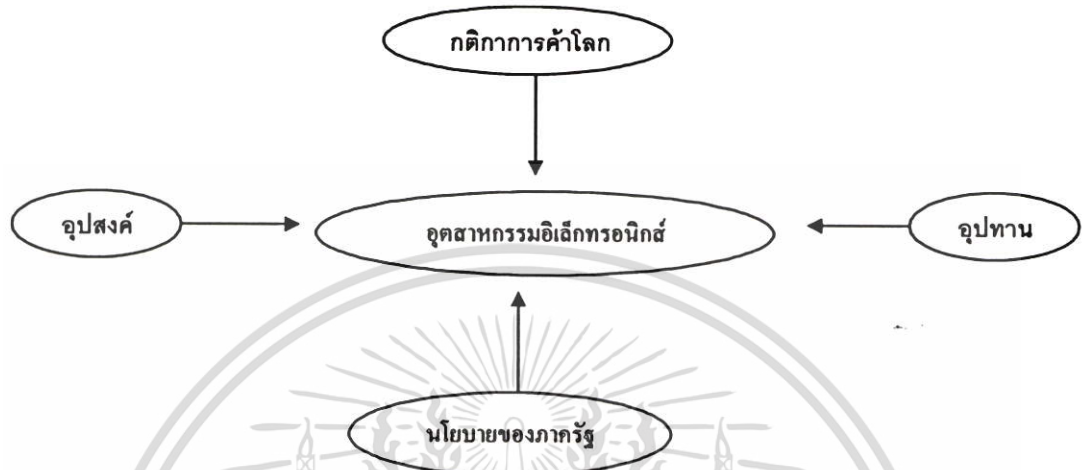
ภัยคุกคาม ที่เป็นแรงกดดันต่อการขยายตัวของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์คือการ เพิ่มขึ้นของการกำหนดมาตรฐานของผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ ทั้งมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อม และ มาตรฐานด้านคุณภาพ เช่น กฎระเบียบว่าด้วยการกำจัดเศษเหลือทิ้งของผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าและ อิเล็กทรอนิกส์ (Waste from Electrical and Electronics Equipment : WEEE) ซึ่งจะมีผลให้ผู้ ประกอบการที่เป็นผู้ส่งออกชาวไทยมีต้นทุนการผลิตและส่งออกสูงขึ้น และอาจทำให้ความสามารถในการแข่งขันลดลง (พันธศักดิ์ ศิริรัชตพงษ์ และคณะ. 2545)

2.5.2 ปัจจัยที่มีผลต่ออุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ไทยในตลาดโลก

ในการพัฒนาอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศไทย ให้สามารถแข่งขันได้ใน ตลาดโลก จำเป็นที่จะต้องมีการศึกษาถึงปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อ การขยายตัวของอุตสาหกรรม เพื่อให้สามารถเตรียมตัว และวางมาตรการเพื่อสนับสนุนอุตสาหกรรมได้อย่างถูกต้อง ซึ่ง ประกอบไปด้วยปัจจัยหลัก 4 ประการ ดังต่อไปนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- 2.5.2.1 ปัจจัยทางด้านอุปสงค์ (Demand)
- 2.5.2.2 ปัจจัยทางด้านอุปทาน (Supply)
- 2.5.2.3 ปัจจัยทางด้านนโยบายของรัฐ (Government Policy)
- 2.5.2.4 ปัจจัยทางด้านกติกาการค้าโลก (World Trade Regulations)

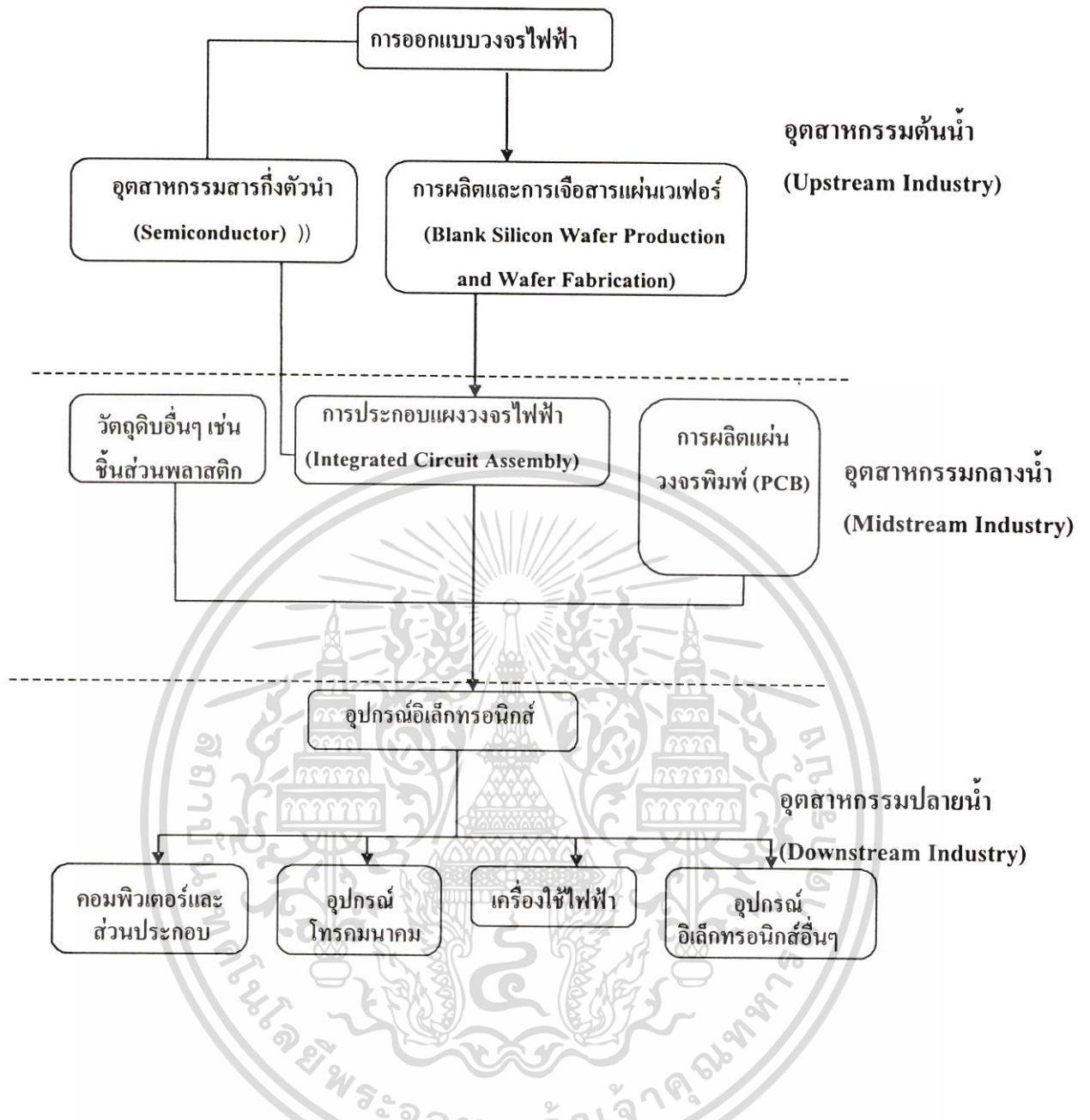


ภาพที่ 2.2 แสดงปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในตลาดโลก
ที่มา : การสัมมนากลุ่มย่อย เรื่อง “โอกาสของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ของไทยในตลาดโลก”
(พันรศักดิ์ ศิริรัชตพงษ์ และคณะ. 2545)

2.5.2.1 ปัจจัยทางด้านอุปสงค์

ปัจจัยทางด้านอุปสงค์เป็นหนึ่งในปัจจัยที่มีความสำคัญที่สุด เนื่องจากสินค้าทุกชนิดจะไม่สามารถขายได้หากไม่มีอุปสงค์ของผู้ซื้อ

การวิเคราะห์อุปสงค์สินค้าอิเล็กทรอนิกส์นั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องเข้าใจในโครงสร้างของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งประกอบด้วย อุตสาหกรรมต้นน้ำ อุตสาหกรรมกลางน้ำ และอุตสาหกรรมปลายน้ำ (ภาพที่ 2.3)



ภาพที่ 2.3 โครงสร้างอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

ที่มา : ฝ่ายวิจัย ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) (2544)

อุตสาหกรรมต้นน้ำ เป็นพื้นฐานของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ หากพิจารณาจากอุตสาหกรรมกึ่งตัวนำ (เซมิคอนดักเตอร์ อินดัสตรี) ซึ่งเป็นหัวใจของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมต้นน้ำประกอบด้วย การออกแบบวงจรไฟฟ้า การผลิตและเจือสารแผ่นเวเฟอร์ หลังจากได้แผ่นเวเฟอร์ที่เจือสารแล้ว (ประกอบด้วยวงจรไฟฟ้ารวมกันจำนวนมากตามแบบที่ได้วางไว้) แต่ในปัจจุบันประเทศไทยยังไม่มีอุตสาหกรรมต้นน้ำเหล่านี้ เนื่องจากต้องใช้เงินลงทุน และเทคโนโลยีสูง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อุตสาหกรรมกลางน้ำ หากพิจารณาจากอุตสาหกรรมกึ่งตัวนำ อุตสาหกรรมกลางน้ำจะทำหน้าที่ตัดแผ่นเวเฟอร์ และประกอบแผ่นเวเฟอร์ติดบนกรอบขา (Lead Frame) และชิ้นตอนอื่นๆ ที่ใช้แรงงานมากจนได้แผงวงจรไฟฟ้า แล้วนำไปทดลองใช้งานก่อนส่งบรรจุต่อไป นอกจากนี้อุตสาหกรรมกลางน้ำของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์จะประกอบด้วยการผลิตแผ่นวงจรพิมพ์ (Printed Circuit Board : PCB) และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์อื่นๆ และเมื่อนำชิ้นส่วนทั้งหมดเข้ามาประกอบรวมกันตามที่ได้ออกแบบไว้ จะได้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ คอมพิวเตอร์และส่วนประกอบ อุปกรณ์โทรคมนาคม เครื่องใช้ไฟฟ้าและอื่นๆ ซึ่งจัดเป็นอุตสาหกรรมปลายน้ำในอุตสาหกรรมนี้

เนื่องจากประเทศไทยยังไม่มีการผลิตสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ขั้นต้น การวิเคราะห์ปัจจัยทางด้านอุปสงค์ในอุตสาหกรรมนี้จะพิจารณาเพียง 2 กลุ่ม ได้แก่ อุตสาหกรรมกลางน้ำ และอุตสาหกรรมปลายน้ำ ซึ่งกลุ่มเป้าหมายที่เป็นผู้ซื้อของสินค้าทั้ง 2 กลุ่มนี้ มีลักษณะที่แตกต่างกัน ปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์ของสินค้าในแต่ละกลุ่มย่อมแตกต่างกันด้วย ซึ่งจะพิจารณาในรายละเอียดดังนี้

1. กลุ่มที่เป็นสินค้าขั้นกลาง (Semi Product) (จากอุตสาหกรรมกลางน้ำ)

กลุ่มลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของผู้ผลิตสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่เป็นสินค้าขั้นกลาง ได้แก่ กลุ่มผู้ผลิตสินค้าที่ใช้ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ขั้นกลางเป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าขั้นสุดท้าย เมื่อพิจารณาตลาดของสินค้าประเภทนี้พบว่า ตลาดของสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ขั้นกลางอยู่ในวงค่อนข้างแคบ สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ส่วนใหญ่มีลักษณะเป็นการผลิต เพื่อขายให้แก่บริษัทแม่ ดังนั้นปริมาณการสั่งซื้อสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ขั้นกลางนี้ จึงขึ้นอยู่กับนโยบายของบริษัทแม่เป็นหลัก สำหรับผู้ผลิตรายอื่นๆ ที่ไม่ได้ผลิตเพื่อขายให้แก่บริษัทแม่ ส่วนใหญ่จะเป็นเพียงบริษัทเล็กๆ มีส่วนแบ่งในตลาดไม่มากนัก

สำหรับปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อนโยบายการสั่งซื้อสินค้าขั้นกลางของบริษัทแม่ ได้แก่ ภาวะของตลาดของอุตสาหกรรมที่ใช้ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และต้นทุนการผลิตสินค้าขั้นกลาง (ราคาสินค้า) สำหรับปัจจัยด้านภาวะตลาดของอุตสาหกรรมที่ใช้ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ เป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อในระยะสั้น กล่าวคือ เมื่อความต้องการในสินค้าที่ใช้ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ลดลง ย่อมทำให้ผู้ผลิตสินค้ากลุ่มนั้นลดการผลิตลง ซึ่งก็ทำให้ความต้องการในวัตถุดิบ ซึ่งได้แก่ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ ลดลงด้วย โดยผลกระทบนี้จะเกิดในช่วงระยะเวลาหนึ่งเท่านั้น สำหรับภาวะของตลาดของสินค้าที่ใช้ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ในปัจจุบันยังอยู่ในสถานะที่ไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับสถานะเศรษฐกิจของประเทศผู้นำเข้าสินค้าอิเล็กทรอนิกส์รายใหญ่ เช่น สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น ส่วนปัจจัยทางด้านต้นทุนจะส่งผลกระทบต่อในระยะยาว กล่าวคือ เมื่อบริษัทแม่เล็งเห็นว่าฐานการผลิตในประเทศไทยมีต้นทุนสูงกว่าประเทศอื่นๆ ก็จะเริ่มมีการย้ายฐานการผลิตออกไปยังประเทศที่มีต้นทุนการผลิตต่ำกว่า เช่น ประเทศจีน เป็นต้น ทั้งนี้ การย้ายฐาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การผลิตต้องคำนึงถึงอีกหลายๆ ปัจจัย เช่น ความคุ้มทุนของปัจจัยทุนของโรงงานที่ผลิตอยู่ในปัจจุบัน การศึกษาความเป็นไปได้ (Feasibility Study) ของสถานที่ตั้งโรงงานใหม่จะทำให้ผลตอบแทนในการลงทุนมากน้อยเพียงใด ดังนั้น การย้ายฐานการผลิตเนื่องจากปัจจัยด้านต้นทุนจึงต้องอาศัยระยะเวลาในการปรับตัวระยะเวลาหนึ่ง

2. สินค้าขั้นสุดท้าย (Final Goods) (จากอุตสาหกรรมปลายน้ำ)

กลุ่มลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย ของผู้ผลิตสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่เป็นสินค้าขั้นสุดท้าย ได้แก่ ผู้บริโภคทั่วไปการวิเคราะห์อุปสงค์ของสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่เป็นสินค้าขั้นสุดท้ายนี้ จะต้องพิจารณาจากความต้องการของผู้บริโภคว่า สินค้าอิเล็กทรอนิกส์นี้มีความจำเป็นต่อพวกเขาอย่างน้อยเพียงไร ในอดีตสินค้าอิเล็กทรอนิกส์เหล่านี้อาจจะดูเป็นสินค้าที่ไม่มีความจำเป็นเท่าไรนัก และมีราคาสูง ทำให้ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาค่อนข้างสูง กล่าวคือ เมื่อราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงไปเพียงเล็กน้อย จะทำให้ปริมาณของอุปสงค์เปลี่ยนแปลงไปอย่างมากในทิศทางตรงกันข้าม แต่ในปัจจุบันสินค้าอิเล็กทรอนิกส์เริ่มเข้ามามีบทบาทต่อการดำเนินธุรกิจและการใช้ชีวิตประจำวันของประชาชนทั่วไปมากขึ้น ดังนั้นความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาในสินค้าอิเล็กทรอนิกส์จึงต่ำกว่าในอดีต

สำหรับปัจจัยอื่นๆ ที่จะส่งผลกระทบต่อความต้องการซื้อสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ รายได้ของผู้บริโภค คุณภาพของสินค้า ความสามารถของสินค้าที่จะสามารถอำนวยความสะดวกตอบสนองความต้องการให้แก่ผู้บริโภค สำหรับปัจจัยด้านรายได้ของผู้บริโภคนั้น ย่อมส่งผลกระทบต่อปริมาณการซื้อสินค้าโดยทั่วๆ ไป เมื่อรายได้ของกนมากขึ้น ย่อมทำให้ปริมาณการซื้อสินค้าและบริการมากขึ้นด้วย นอกจากนี้สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ของไทยมีการขายไปยังต่างประเทศด้วย ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงของรายได้ของประเทศคู่ค้าหรือประเทศที่นำเข้าสินค้าอิเล็กทรอนิกส์จากประเทศไทย ย่อมมีผลต่อการนำเข้าสินค้าประเภทนี้จากประเทศไทยด้วย ในขณะเดียวกัน ปัจจัยทางด้านคุณภาพของสินค้านับว่าเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อรายขายตัวของอุตสาหกรรมในระยะยาว กล่าวคือ เมื่อมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ความต้องการนี้จะยังคงอยู่จนกว่าสินค้านั้นจะไม่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์เป็นอุตสาหกรรมที่ถูกขับเคลื่อนโดยอุปสงค์ของสินค้าชนิดใหม่ๆ ที่มีลักษณะเบากว่า เล็กกว่า และมีราคาถูกกว่าสินค้าที่ใช้อยู่ก่อน ดังนั้น ปัจจัยทางด้านคุณภาพของสินค้า จึงเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่สำคัญที่ควรคำนึงถึงในระยะยาว

2.5.2.2 ปัจจัยทางด้านอุปทาน

ในตลาดหนึ่งๆ การที่สินค้าจะสามารถตกลงซื้อขายกันได้ จะเกิดจากการที่การเสนอซื้อ (อุปสงค์) สอดคล้องกับการเสนอขาย (อุปทาน) ดังนั้น ปัจจัยทางด้านอุปทานจึงเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่จะต้องคำนึงในการวิเคราะห์ปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรม การพิจารณาถึง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อุปทานของอุตสาหกรรมในตลาดโลก จะต้องคำนึงถึงผู้ผลิตทั้งในและต่างประเทศ สำหรับอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ผู้ผลิตในกลุ่มประเทศระดับเดียวกันจะมีลักษณะโครงสร้างการใช้ปัจจัยการผลิตที่คล้ายคลึงกัน กล่าวคือ ประเทศด้อยพัฒนา และประเทศที่กำลังพัฒนาจะเป็นการผลิตที่เน้นการใช้แรงงานเข้มข้น (Labor Intensive) มากกว่าร้อยละ 70 และร้อยละ 50 – 70 ตามลำดับ ทั้งนี้ เนื่องจากประเทศด้อยพัฒนาและประเทศกำลังพัฒนามีความได้เปรียบด้านต้นทุนแรงงานที่ถูก กอปรกับการที่ไม่สามารถผลิตเทคโนโลยีระดับสูงได้เอง ในขณะที่ประเทศอุตสาหกรรมใหม่ (NICs) และประเทศที่พัฒนาแล้ว การผลิตในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์นั้น จะเป็นการผลิตที่ใช้เครื่องจักรเข้มข้น (Machine Intensive) ร้อยละ 50 – 70 และมากกว่าร้อยละ 75 ตามลำดับ เนื่องจากประเทศเหล่านี้สามารถพัฒนาเทคโนโลยีระดับสูงเพื่อใช้ในการผลิตได้เอง ซึ่งเทคโนโลยีเหล่านี้ให้ผลตอบแทนต่ำ ประเทศเหล่านี้จะย้ายฐานการผลิต หรือจ้างผู้ประกอบการในประเทศด้อยพัฒนาหรือประเทศกำลังพัฒนา

ตารางที่ 2.1 แสดงความสัมพันธ์ของการใช้ปัจจัยทางด้านแรงงานและเครื่องจักรเพื่อการผลิตในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ของกลุ่มประเทศต่างๆ

ระดับ	ระดับความเข้มข้นด้านต้นทุน	ความเข้มข้นด้านแรงงาน	ความเข้มข้นด้านเครื่องจักร
ระดับที่ 1	ประเทศด้อยพัฒนา	> 75%	< 25%
ระดับที่ 2	ประเทศกำลังพัฒนา	50 – 70%	25 – 50%
ระดับที่ 3	ประเทศอุตสาหกรรมใหม่	25 – 50%	50 – 70%
ระดับที่ 4	ประเทศที่พัฒนาแล้ว	< 25%	> 75%

ที่มา : William. 1997. "Overview of Electronics Manufacturing in the Pacific Rim." , WTEC Panel Report on Electronics Manufacturing in the Pacific Rim. World Technology Evaluation Center.

ดังนั้น การผลิตในประเทศด้อยพัฒนา หรือกำลังพัฒนา นโยบายการผลิตจะถูกกำหนดมาจากบริษัทแม่ซึ่งอยู่ในประเทศพัฒนาแล้ว สำหรับผู้ผลิตในประเทศที่ไม่ได้เป็นของชาวต่างประเทศ มักเป็นเพียงกิจการขนาดกลางและขนาดเล็ก มีส่วนแบ่งตลาดน้อย มีอิทธิพลต่ออุปทานน้อยมาก

โดยภาพรวมแล้ว สำหรับปัจจัยที่สำคัญที่จะส่งผลกระทบต่ออุปทาน ได้แก่ ต้นทุนการผลิต หากผู้ผลิตสามารถหาวิธีที่ทำให้การผลิตในอุตสาหกรรมมีต้นทุนที่ต่ำลงได้ไม่ว่าจะเป็นการหาวัตถุดิบที่มีต้นทุนต่ำ มีการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ หรือสามารถหาเทคโนโลยีการผลิตที่สามารถผลิตสินค้าได้รวดเร็วขึ้น ผลิตสินค้าที่ดีขึ้นหรือผลิตสินค้าที่มีมูลค่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ทางการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สูงขึ้น ก็ย่อมมุ่งใจให้ผู้ผลิตทำการผลิตมากขึ้น เพื่อให้สามารถทำกำไรได้มากขึ้นจากต้นทุนต่อหน่วยที่ลดลง นอกจากนี้การบริหารจัดการทางด้านสินค้าคงคลังที่เหมาะสมเป็นเรื่องที่ผู้ผลิตจะคำนึงถึงในการผลิตในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ เพราะนอกจากการบริหารสินค้าคงคลังจะทำให้ประหยัดต้นทุนในการเก็บรักษาแล้ว สินค้าในกลุ่มอิเล็กทรอนิกส์เป็นสินค้าที่มีวงจรชีวิต (Product Life Cycle) สั้น การมีสินค้าคงคลังจำนวนมากอาจเสี่ยงต่อความล้าสมัยได้ง่าย ดังนั้นผู้ผลิตจะต้องทำการวางแผนการผลิต เพื่อให้สินค้าคงคลังของตนอยู่ในระดับที่เหมาะสมตลอดเวลา โดยพิจารณาถึงปัจจัยในหลายๆ ด้าน เช่น ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ของบริษัท อุปสงค์ของสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ในตลาด เป็นต้น ซึ่งการวางแผนด้านสินค้าคงคลังนี้จะส่งผลกระทบต่ออุปทานของสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ในตลาดโดยตรง

2.5.2.3 ปัจจัยทางด้านนโยบายของรัฐ

ภายใต้ระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมในปัจจุบัน รัฐบาลจำเป็นต้องเข้าไปมีบทบาทในด้านการค้าการลงทุน ทั้งในประเทศและระหว่างประเทศค่อนข้างมาก เพื่อให้ประเทศชาติได้รับประโยชน์จากการค้าและการลงทุนให้มากที่สุด ดังนั้น ในการวิเคราะห์ปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ของไทยจึงจำเป็นที่จะต้องพิจารณา นโยบายจากภาครัฐบาลด้วย

นโยบายจากภาครัฐบาลที่จะส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่สำคัญสามารถพิจารณาในด้านต่างๆ ดังนี้

1. นโยบายด้านการค้าระหว่างประเทศ ได้แก่ นโยบายด้านภาษีอากรปกป้องอุตสาหกรรมภายในประเทศ การสร้างความร่วมมือทางการค้าระหว่างประเทศการส่งเสริมการส่งออก เป็นต้น การดำเนินนโยบายด้านการค้าระหว่างประเทศนับว่ายังมีบทบาทมากขึ้น โดยเฉพาะนโยบายด้านการสร้างความร่วมมือทางการค้าทั้งในระดับทวิภาคี และพหุภาคี ปัจจุบันไทยได้เข้าร่วมข้อตกลงความร่วมมือระหว่างประเทศจำนวนมาก เช่น WTO และ FTA เป็นต้น ซึ่งทำให้การส่งออกของไทยได้รับการกีดกันด้านภาษีน้อยลง ในขณะที่เดียวกันประเทศไทยสามารถปกป้องอุตสาหกรรมภายในประเทศได้น้อยลงเช่นกันด้วย

2. นโยบายด้านการส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศ เนื่องจากการลงทุนในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์จะต้องใช้เงินลงทุนสูงมากในโรงงานขนาดใหญ่และต้องใช้แรงงานเป็นจำนวนมาก ในขณะที่นักลงทุนสูงมากในโรงงานขนาดใหญ่และต้องใช้แรงงานเป็นจำนวนมาก ในขณะที่นักลงทุนไทยมีศักยภาพไม่มากนัก ดังนั้นรัฐบาลจึงดำเนินนโยบายเพิ่มเติมดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ เช่น การลดหย่อนภาษี การให้สิทธิพิเศษในการถือครองที่ดิน เป็นต้น อย่างไรก็ตาม การดำเนินนโยบายที่เอื้อต่อการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศของไทยในปัจจุบันยังคงน้อยกว่าประเทศอื่นๆ เช่น มาเลเซีย สิงคโปร์ ไอร์แลนด์ อิสราเอล จีน และเกาหลี

ในขณะที่การดำเนินนโยบายของภาครัฐบาลสิงคโปร์เอื้อต่อการลงทุนโดยตรงจากประเทศมากที่สุด

3. นโยบายการพัฒนาอุตสาหกรรมภายในประเทศ การจัดตั้งศูนย์ทดสอบมาตรฐานสินค้า นโยบายการสนับสนุนการวิจัยและพัฒนาสินค้า นโยบายการส่งเสริมการศึกษา เป็นต้น ซึ่งได้ข้อสรุปของกลยุทธ์ในการพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของไทย เพื่อให้สามารถแข่งขันในตลาดโลกได้ ดังนี้ 1) จะเน้นกลยุทธ์ด้านการพัฒนาการออกแบบสินค้า 2) มีการกำหนดและพัฒนามาตรฐานสินค้าในประเทศ พร้อมทั้งมีการจัดตั้งศูนย์ทดสอบผลิตภัณฑ์ในประเทศมากขึ้น 3) ส่งเสริมให้มีการทำการวิจัยและพัฒนาให้มากขึ้น ทั้งรูปแบบของ Research and Development (R&D) และ Copy and Development (C&D)

2.5.2.4 ปัจจัยทางด้านกติกการค้าโลก

เนื่องจากแต่ละประเทศไม่สามารถผลิตสินค้าได้ทุกชนิด ดังนั้นจึงได้เกิดมีการค้าขายระหว่างประเทศขึ้น ซึ่งในปัจจุบันบทบาทของการค้าระหว่างประเทศได้เริ่มมีมากขึ้นเรื่อยๆ ทำให้แต่ละประเทศต้องมีการกำหนดกฎระเบียบ เพื่อควบคุมการค้าระหว่างประเทศให้ไม่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจของประเทศ กฎระเบียบเหล่านี้ก่อให้เกิดอุปสรรคต่อการค้าขายระหว่างประเทศ ในที่สุดจึงเกิดการรวมกลุ่มความร่วมมือระหว่างประเทศขึ้น เพื่อลดข้อกีดขวางเหล่านี้ และทำให้กฎระเบียบต่างๆ เหล่านี้เป็นไปด้วยความยุติธรรมมากยิ่งขึ้น ดังนั้นอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีการติดต่อกับการค้าระหว่างประเทศค่อนข้างมาก ทั้งการนำเข้าและการส่งออก จึงจำเป็นต้องศึกษา และติดตามปัจจัยด้านกติกการค้าโลกนี้เป็นอย่างยิ่ง เพื่อให้สามารถปรับตัวให้สามารถปฏิบัติตามกฎระเบียบได้อย่างถูกต้อง

สำหรับมาตรการการกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศจะสามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ๆ ได้แก่

1. มาตรการทางด้านภาษี (Tariff Barrier : TB) : จากการที่ประเทศไทยเป็นสมาชิกความร่วมมือทางการค้าระหว่างประเทศในกรอบเวที WTO และ □FT□ ทำให้การส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ของไทยไม่ค่อยได้รับผลกระทบจากมาตรการทางด้านภาษีมักนักสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ส่วนใหญ่จะไม่เสียภาษีนำเข้า หรือเสียในอัตราที่ค่อนข้างต่ำ

2. มาตรการการกีดกันที่ไม่มีภาษี (Non-tariff Barrier : NTBs) : หมายถึง มาตรการที่ไม่มีภาษีศุลกากร ซึ่งเป็นกฎระเบียบข้อบังคับที่รัฐบาลประเทศต่างๆ กำหนดขึ้น เพื่อเป็นอุปสรรคต่อการส่งออกของประเทศคู่ค้า หรือกำหนดขึ้นเพื่อกีดกันการนำเข้าที่ไม่สอดคล้องกับความตกลงระหว่างประเทศ การกำหนดคุณภาพที่เกินมาตรฐานสากลหรือการเข้มงวดในการตรวจสอบมาตรฐานสินค้า และใช้เวลาในการตรวจสอบนานมาก จนอาจทำให้สินค้าเกิดความเสียหาย ตลอดจนการปฏิบัติด้านพิธีการศุลกากรที่ไม่เป็นธรรม การกีดกันทางการค้าที่ไม่มีภาษี เป็นมาตรการที่ประเทศต่างๆ ที่นำเข้าสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ นิยมใช้เป็นเครื่องมือในการกีดกันทาง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การค้า เพื่อคุ้มครองผู้ผลิตและผู้บริโภคในประเทศของตน สำหรับมาตรการที่นิยมใช้กันมาก เช่น มาตรการด้านสิ่งแวดล้อม มาตรการด้านคุณภาพสินค้า เป็นต้น

2.5.3 บทบาทและแนวโน้มของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ไทยในตลาดโลก

สำหรับทิศทางอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ไทยในอีก 5 ปีข้างหน้า คาดว่ายังคงมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์จะเป็นส่วนประกอบของสิ่งของเครื่องใช้มากขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารจะเป็นตัวผลักดันให้อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์เติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งพบว่าในประเทศกำลังพัฒนา (Developing Economics) เช่น อินเดีย เกาหลีใต้ ไต้หวัน และไทย มีอัตราการเจริญเติบโตของการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สูงกว่าอัตราการเจริญเติบโตของประสิทธิภาพในการผลิต (Productivity Growth) และอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ (GDP Growth) และที่สำคัญคือ อุตสาหกรรมนี้เป็นเป้าหมายในยุทธศาสตร์การพัฒนาอุตสาหกรรมของประเทศไทย โดยรัฐบาลชุดปัจจุบันได้กำหนดให้อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ เป็นอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพในการแข่งขันในตลาดโลก (Global Industry) อย่างไรก็ตามอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ไทย ซึ่งเคยได้เปรียบทางด้านต้นทุนทางด้านแรงงานราคาถูกในอดีต ปัจจุบันได้สูญเสียความได้เปรียบดังกล่าวให้กับประเทศจีน และเวียดนาม ดังนั้น จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์จะต้องมีการวิจัย พัฒนาและคิดค้นเพื่อผลิตสินค้าชนิดใหม่ๆ ออกสู่ตลาด เช่น การผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์สำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์ (Automotive Electronics) ซึ่งประเทศไทยมีการประชุมคณะทำงานการพัฒนาอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์สำหรับยานยนต์ระหว่างไทย – สิงคโปร์ มีเป้าหมายที่จะสร้างความร่วมมือด้านการค้าและการลงทุนร่วมกันในการพัฒนาการผลิตอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับยานยนต์เพื่อส่งออกไปยังประเทศที่ 3 ซึ่งการหารือในครั้งนี้จะเป็นเวทีที่ภาคเอกชนโดยบริษัทผู้ประกอบรถยนต์และชิ้นส่วนทั้งสองประเทศ ได้กำหนดที่จะวางแผนการค้าเนินธุรกิจร่วมกันอย่างเป็นรูปแบบมากขึ้น ปัจจุบันประเทศไทยมีอุตสาหกรรมยานยนต์ที่มีศักยภาพและเป็นศูนย์กลางการลงทุนที่สำคัญของเอเชีย ในขณะที่สิงคโปร์มีอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์และชิ้นส่วนต่างๆที่มีศักยภาพ ซึ่งสิงคโปร์สามารถส่งออกชิ้นส่วนอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ให้ผู้ผลิตรายยนต์ไทยได้

เมื่อพิจารณาโดยภาพรวมในระยะยาวแล้ว อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ มีแนวโน้มที่จะขยายตัวต่อไปในอนาคต เนื่องจากปัจจัยต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. ความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยียังสามารถพัฒนาต่อไปได้อีกมาก

ความเจริญทางด้านเทคโนโลยีในปัจจุบันเป็นเพียงการวางรากฐานของเทคโนโลยีในอนาคตเท่านั้น ดังนั้น ความต้องการใช้สินค้าอิเล็กทรอนิกส์จึงยังคงมีความต้องการต่อไปโดยไม่หยุดนิ่ง แม้ว่าในบางช่วงของเศรษฐกิจที่คนมีกำลังซื้อต่ำ ดังเช่นในปัจจุบันความ

ต้องการในสินค้าอิเล็กทรอนิกส์อาจจะลดลงบ้าง แต่ในระยะยาวสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ยังคงเป็นสิ่งที่มีความต้องการต่อไป

2. สินค้าในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนใหญ่ เป็นสินค้าชั้นกลาง (Intermediate Goods)

การที่สินค้าในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนใหญ่เป็นวัตถุดิบ หรือ ส่วนประกอบให้แก่สินค้าอื่นๆ อีกมากมาย ทำให้ความต้องการสินค้าอิเล็กทรอนิกส์มาจากความต้องการที่ค่อนข้างหลากหลาย ซึ่งช่วยเป็นการกระจายความเสี่ยงให้แก่สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ทำให้ความต้องการสินค้าอิเล็กทรอนิกส์คงมีอยู่ตลอด แม้ว่าสินค้าบางชนิดที่ใช้ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ล้ำสมัย หรือหยุดการผลิตไปแล้ว แต่จะยังมีความต้องการสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ประเภทอื่นๆ

3. ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) เริ่มมีการเติบโตขึ้นอย่างมาก

จากการที่ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) มีการขยายตัวขึ้นอย่างมาก มีธุรกิจจำนวนมากที่ประสบความสำเร็จจากการที่ใช้ช่องทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เป็นช่องทางในการเจาะตลาด โดยมีต้นทุนการดำเนินงานที่ต่ำ ทำให้หลายๆ ประเทศเริ่มให้ความสำคัญกับด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น ซึ่งหากการค้าแบบ E-Business มีมากขึ้นก็จะทำให้มีความต้องการสินค้าอิเล็กทรอนิกส์เพื่อใช้ในการทำธุรกิจ และเพื่อสนับสนุนระบบธุรกรรมของด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มากขึ้นด้วย

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์โลกจะมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง แต่อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ของไทยจะต้องมีการปรับตัวไปพร้อมกับอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์โลก เพื่อให้ยังคงสามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก ดังนั้น เราจึงควรทำการศึกษาถึงแนวโน้มของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์โลกว่ามีแนวโน้มเป็นเช่นไร เพื่อทำการปรับตัวได้อย่างทันท่วงที

สำหรับทิศทางการปรับตัวของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์โลก จะมีแนวโน้มในการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาปรับใช้มากขึ้น ผลกระทบทางด้านอิเล็กทรอนิกส์มีแนวโน้มที่จะมีขนาดเล็กลง มีน้ำหนักน้อยลง สามารถอำนวยความสะดวกให้แก่มนุษย์ได้มากยิ่งขึ้น ทำให้อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์จำเป็นต้องมีการนำเครื่องจักรที่มีความแม่นยำสูงมาใช้ในการผลิต กระบวนการผลิตจะใช้หุ่นยนต์ หรือใช้ระบบที่เป็นอัตโนมัติ (Automation) มากขึ้น เพื่อให้ความแม่นยำเที่ยงตรงสูง ดังนั้นแนวโน้มความต้องการแรงงานในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในอนาคต จึงมีความต้องการแรงงานที่มีทักษะ ความรู้ และความสามารถมากขึ้น โดยโครงสร้างของอุตสาหกรรมจะเริ่มมีการเปลี่ยนจากอุตสาหกรรมที่เป็นอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้น (Labor-Intensive) ไปเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้ทุนเข้มข้น (Capital Intensive)

ด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ยังมีความสำคัญเพิ่มขึ้น ทั้งด้านการพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ๆ ตลอดจนการพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปเผยแพร่บนสื่อออนไลน์ใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผลิตภัณฑ์ ดังจะเห็นได้จากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของประเทศผู้ผลิตสินค้าในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในหลายๆ ประเทศที่เน้นการวิจัยและพัฒนามากขึ้น เช่น เกาหลี และไต้หวัน โดยมีการลงทุนในด้านการศึกษาและพัฒนาเกือบร้อยละ 2 ของรายได้มวลรวมประชาชาติ (GDP) ซึ่งทำให้ประเทศเกาหลี และไต้หวันสามารถพัฒนาตัวเองจากการเป็นผู้รับจ้างผลิต (CM-Contract Manufacturers) ให้กลายเป็นผู้ผลิตและออกแบบสินค้าได้เอง (OEM-Original Equipment Manufacturers) สามารถมีตราสินค้า (Brand Name) เป็นของตัวเอง เช่น Samsung ของเกาหลี และ Acer ของไต้หวัน เป็นต้น

ในด้านของการบริหารจัดการองค์กร มีแนวโน้มที่จะมีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology) เข้ามาใช้มากขึ้น จะทำให้การส่งผ่านข้อมูลด้านต่างๆ เป็นไปอย่างรวดเร็ว ทั้งการส่งข้อมูลการสั่งซื้อสินค้า วัตถุดิบ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อลูกค้าและผู้ผลิต กล่าวคือลูกค้าจะมีความต้องการให้ได้รับบริการ หรือบริโภคสินค้าเร็วที่สุด ดังนั้นการจัดระบบกระจายสินค้า (Logistic) ต้องเข้ามามีบทบาทในการทำงานต่อไปในอนาคตมากยิ่งขึ้น ในขณะเดียวกันผู้ผลิตจะมีการนำเอาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้มากขึ้น ทำให้การบริหารจัดการด้านต้นทุน และสินค้าคงคลังเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และมีต้นทุนต่ำลง ดังนั้นทิศทางการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ผู้ผลิตชาวไทยต้องทำการศึกษา และปรับตัวเพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ผลิตในต่างประเทศได้

นอกจากนั้น ความต้องการของผู้ผลิตอาจเปลี่ยนแปลงไปได้ กล่าวคือ บริษัทผู้ผลิตสินค้าอิเล็กทรอนิกส์จะมีความต้องการให้ผู้ผลิตชิ้นส่วน (ผู้รับจ้างผลิต) ที่สามารถออกแบบการผลิตอุปกรณ์ต่างๆ ที่ผู้ผลิตมีความต้องการได้ ซึ่งผู้ผลิตสินค้าอิเล็กทรอนิกส์จะกำหนดรูปแบบ และลักษณะของอุปกรณ์ที่ต้องการให้แก่ผู้ผลิตชิ้นส่วน (ผู้รับจ้างผลิต) จากนั้น เป็นหน้าที่ของผู้รับจ้างผลิตที่จะต้องทำการออกแบบการผลิต เพื่อให้สามารถผลิตสินค้าตามที่ผู้ผลิตสินค้าอิเล็กทรอนิกส์กำหนด

2.6 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ไพสิฐ ตั้งกิจศิริ (2541 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง “การปรับปรุงคุณภาพพ่อค้าผู้จ่ายวัตถุดิบในกรณีศึกษาของโรงงานประกอบแผงต่อสาย เครื่องควบคุมไฟฟ้าและขั้วต่อปลายไฟฟ้า” มีวัตถุประสงค์เพื่อการปรับปรุงคุณภาพของผู้จัดส่งสินค้าวัตถุดิบ เป็นส่วนสำคัญของแผนการปรับปรุง อย่างต่อเนื่องเพื่อสนองความต้องการของลูกค้าซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่จะต้องเข้าใจ และทำให้เกินความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า ผู้จัดส่งสินค้าวัตถุดิบที่มี คุณภาพสูงจะสร้างคุณภาพให้กับผลิตภัณฑ์ของลูกค้า ทั้งยังช่วยลดอุปสรรคในการผลิต อันเกิดเนื่องจากคุณภาพของวัตถุดิบ การปรับปรุงคุณภาพของผู้จัดส่งสินค้าวัตถุดิบ เกี่ยวเนื่องกับการประกันคุณภาพทางการผลิต กระบวนการซึ่งสามารถระบุ และจัดระดับความสำคัญของวัตถุดิบที่มีผลต่อคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การปรับปรุงคุณภาพของผู้จัดส่งสินค้าวัตถุดิบจะมีการประเมินระบบคุณภาพของโรงงาน ผู้จัดส่งสินค้า วัตถุดิบ ภายใต้การประเมินผลงานผู้จัดส่งสินค้าวัตถุดิบ นอกจากนี้การสำรวจโรงงานผู้จัดส่งสินค้าวัตถุดิบ ยังเป็นการตรวจสอบความสามารถทั้งด้านธุรกิจและระบบการผลิตของผู้จัดส่งสินค้า วัตถุดิบกลุ่มที่สำรวจจะประกอบไปด้วยวิศวกรผลิตภัณฑ์ ฝ่ายจัดซื้อ และวิศวกรคุณภาพ แบบฟอร์มการประเมินระบบคุณภาพซึ่งถูกนำมาใช้เพื่อประเมินความสามารถทางการผลิตของผู้จัดส่งสินค้า วัตถุดิบ จากนั้นทีมสำรวจจะประเมินว่าผู้จัดส่งสินค้าวัตถุดิบ สามารถที่จะจัดส่งสินค้า วัตถุดิบได้หรือไม่ ข้อมูลการตรวจสอบคุณภาพสินค้าวัตถุดิบ และข้อมูลจากฝ่ายผลิตเกี่ยวกับปัญหาคุณภาพของวัตถุดิบจะสะท้อนออกมาในผลการประเมินผลงานผู้จัดส่งสินค้าวัตถุดิบ คุณภาพของ วัตถุดิบจะถูกวัดออกมา เพื่อรายงานกลับไปยังผู้จัดส่งสินค้าวัตถุดิบ เพื่อการปรับปรุงต่อไป โดยสรุปความสัมพันธ์ระหว่างลูกค้ากับผู้จัดส่งสินค้าวัตถุดิบ มีความสำคัญมาก ซึ่งต้องดำเนินไปใน สภาวะของการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องบนพื้นฐาน การตัดสินใจอย่างมีเหตุผล

ศิวะพล งามธนวิโรทัย (2542 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง “ทัศนคติและพฤติกรรมของผู้บริโภค ต่อการเลือกซื้อเครื่องปรับอากาศสำหรับอาคารบ้านเรือนพักอาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร” มี วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อเครื่องปรับอากาศ โดยกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ใน การศึกษาเป็นผู้บริโภคที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 270 คน เก็บข้อมูลด้วยการใช้ แบบสอบถามที่จัดทำขึ้น และใช้สถิติเชิงพรรณนา และสถิติเชิงอนุมานในการวิเคราะห์ข้อมูล ผล การศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างโดยเฉลี่ยมีความรู้สึกรู้ว่า ปัจจัยที่มีระดับความสำคัญมากที่สุดในการ เลือกซื้อเครื่องปรับอากาศ คือ ปัจจัยด้านคุณภาพและการประหยัดพลังงาน คราสินค้าของ เครื่องปรับอากาศมีผลต่อคุณภาพของเครื่องปรับอากาศ คราสินค้าที่การรับประกันคุณภาพที่นาน กว่าจะเป็นสินค้าที่มีคุณภาพมากกว่า โดยการเลือกซื้อนี้จะซื้อจากร้านค้าตัวแทนจำหน่าย กลุ่ม ตัวอย่างรับทราบข่าวสาร โฆษณาจากสื่อโทรทัศน์มากที่สุด

พิทยา จิณฉรรรมพงษ์ (2545 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง “การศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อหม้อแปลงไฟฟ้ากำลัง กรณีศึกษา บริษัท ไทยทราฟ แมนูแฟคเจอร์ริง จำกัด” มี วัตถุประสงค์เพื่อหาปัจจัยต่างๆที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือกซื้อหม้อแปลงไฟฟ้ากำลัง เพื่อศึกษา ถึงพฤติกรรมของลูกค้า และปัจจัยต่างๆที่ลูกค้าให้ความสำคัญ ตลอดจนข้อคิดเห็นของลูกค้าในการ ปรับปรุงพัฒนาต่อ บริษัท ไทยทราฟ แมนูแฟคเจอร์ริง จำกัด ประชากรในการวิจัยคือ ลูกค้า ภาคเอกชนทั้งหมดของบริษัท ไทยทราฟ แมนูแฟคเจอร์ริง จำกัด จำนวน 70 ราย เครื่องมือที่ใช้ใน การวิจัยเป็นแบบสอบถาม โดยแบบสอบถามได้แบ่งออกเป็น 3 ส่วนคือ ข้อมูลทั่วไปทางธุรกิจของ ลูกค้า ปัจจัยส่วนผสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ และแสดงความคิดเห็นในปัจจัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อื่นๆ ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลในช่วงเวลาเดียว ใช้การวิเคราะห์เชิงพรรณนา และการวิเคราะห์เชิงปริมาณประกอบการศึกษา จากการศึกษาพบว่า

- ลูกค้าส่วนมากประกอบธุรกิจประเภทรับเหมาก่อสร้าง และรับผิดชอบระบบไฟฟ้าสถานประกอบการตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร และเป็นบริษัทที่มีธุรกิจขนาดใหญ่

- ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ คือ ปัจจัยในตัวผลิตภัณฑ์ ลูกค้าจะเลือกซื้อหม้อแปลงไฟฟ้าที่มีภาพพจน์และชื่อเสียงที่ดี โดยที่คำนึงถึงค่าความสูญเสียไฟฟ้า ระบบความปลอดภัย การทดสอบความคงทนในการใช้งานในระดับสูง และต้องการการให้บริการหลังการขายที่ดีด้วย

- ลูกค้าให้ความสำคัญกับความเหมาะสมของราคา การดูแลลูกค้าโดยผ่านตัวแทนจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาดโดยผ่านตัวแทนจำหน่ายด้วย

บุญญารักษ์ สมคิด (2545 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง “การจัดซื้อวัตถุดิบของโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการจัดซื้อวัตถุดิบ และปัญหาในการจัดซื้อวัตถุดิบของโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ การรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามจากกลุ่มของโรงงานอุตสาหกรรมที่เปิดดำเนินการแล้ว และตั้งอยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน จำนวน 56 บริษัท และนำข้อมูลที่ได้มาประมวลผลและวิเคราะห์โดยใช้สถิติค่าความถี่ และร้อยละ ซึ่งสามารถสรุปผลการศึกษาแบ่งเป็น ด้านต่างๆ ดังนี้

ด้านนโยบายการกำหนดความรับผิดชอบในการจัดซื้อวัตถุดิบ บริษัทส่วนใหญ่ใช้นโยบายแบบรวมอำนาจ หรือแบบผสม โดยการจัดซื้อวัตถุดิบขึ้นอยู่กับผู้บริหารสูงสุดของบริษัทมากที่สุด

ด้านหลักการจัดซื้อวัตถุดิบ หน่วยงานจัดซื้อจะให้ความสำคัญกับคุณภาพที่มีความเหมาะสมมากที่สุด รองลงมาคือปริมาณที่เหมาะสม

ด้านกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ บริษัทส่วนใหญ่ผู้คาดคะเนความต้องการวัตถุดิบคือฝ่ายควบคุมการผลิต โดยใช้ข้อมูลจากยอดการประมาณการซื้อของลูกค้า ใช้วิธีการกำหนดคุณลักษณะเฉพาะของวัตถุดิบที่มีจังหวะการซื้อวัตถุดิบโดยซื้อล่วงหน้าเพื่อลดความเสี่ยงวัตถุดิบขาดมือ และมีวิธีกำหนดปริมาณและช่วงเวลาในการสั่งซื้อ บริษัทส่วนใหญ่กำหนดแหล่งขายหลายแห่ง การได้รายชื่อของแหล่งขายจะได้จากพนักงานขายที่มาเยี่ยมบริษัทมากที่สุด และมีการซื้อจากผู้ผลิตมากที่สุด โดยหน่วยงานจัดซื้อจะมีอำนาจในการเลือกแหล่งขายของตนเองเต็มที่ในบางกรณี ส่วนปัจจัยสำคัญที่ใช้พิจารณาในการเลือกแหล่งขาย คือการมีวัตถุดิบพร้อมจำหน่ายอยู่เสมอ มีการทำสัญญากำหนดราคากับผู้ขายเป็นสัญญาที่มีราคาแบบปรับได้ ออกคำสั่งซื้อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โดยเอกสารแบบฟอร์มใบสั่งซื้อ และแจ้งไปยังผู้ขายทางโทรสาร โดยผู้มีอำนาจในการอนุมัติคำสั่งซื้อคือผู้บริหารระดับสูงของบริษัท ติดตามคำสั่งซื้อโดยใช้โทรศัพท์มากที่สุด บริษัทส่วนใหญ่จะตรวจสอบความถูกต้องด้านคุณภาพมากที่สุด ด้วยการควบคุมคุณภาพทางสถิติ และให้ผู้ขายจัดส่งวัตถุดิบใหม่มาทดแทนในกรณีที่วัตถุดิบมีข้อบกพร่อง เก็บใบสั่งซื้อมากที่สุด เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการซื้อครั้งต่อไป ส่วนใหญ่มีการประเมินการจัดซื้อทุกๆ 6 เดือน โดยใช้วิธีการตรวจสอบภายในมากที่สุด

ด้านปัญหาในการจัดซื้อวัตถุดิบที่หน่วยงานจัดซื้อประสบมากที่สุดคือการจัดหน่วยงานจัดซื้อแบบรวมอำนาจ วัตถุดิบบกพร่องมากจนกระทบกับแผนการผลิต การจัดซื้อคือแผนการผลิตไม่แน่นอนทำให้กระทบต่อปริมาณและช่วงเวลาที่สั่งซื้อ แหล่งขายอยู่ไกลทำให้ต้นทุนสูงและมีระยะเวลาในการขนส่งนาน ปัญหาด้านราคาคือ ราคาที่เปลี่ยนแปลงเนื่องจากอัตราแลกเปลี่ยน ปัญหาอื่นๆคือ เจ้าหน้าที่จัดซื้อมีความรู้ด้านเทคนิคไม่เพียงพอ

เกวลิน ธัญญาส (2546 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง “เจตคติของผู้ประกอบการสถานีน้ำมันในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่มีต่อน้ำมันไบโอดีเซล” มีจุดประสงค์เพื่อศึกษาเจตคติของผู้ประกอบการสถานีน้ำมันในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่มีต่อน้ำมันไบโอดีเซล และศึกษาเปรียบเทียบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ประกอบการสถานีน้ำมันกับเจตคติที่มีต่อน้ำมันไบโอดีเซลในด้านต่างๆ กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาได้แก่ผู้ประกอบการสถานีน้ำมันในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 310 คน ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม ซึ่งผลการวิจัยพบว่า 1) เจตคติของผู้ประกอบการสถานีน้ำมันในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่มีต่อน้ำมันไบโอดีเซลอยู่ในระดับเห็นด้วย 2) ผลการเปรียบเทียบเจตคติในด้านต่างๆของผู้ประกอบการสถานีน้ำมันที่มีต่อน้ำมันไบโอดีเซลโดยจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล พบว่า ผู้ประกอบการสถานีน้ำมันที่มีปัจจัยส่วนบุคคลซึ่งได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ระยะเวลาในการเปิดดำเนินการสถานีน้ำมัน บริษัทแม่หรือตราชื่อของสถานีน้ำมัน ขนาดของสถานีน้ำมัน และเขตที่ตั้งของสถานีน้ำมัน ที่แตกต่างกัน มีเจตคติที่มีต่อน้ำมันไบโอดีเซลไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การดำเนินการวิจัยครั้งนี้ เป็นการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ เพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล โดยจำแนกตาม ขนาดอุตสาหกรรม ทุนจดทะเบียนของโรงงาน ลักษณะของผู้ประกอบการ ระยะเวลาการเปิดดำเนินกิจการ ลักษณะกิจการ วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบ และผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ ซึ่งผู้วิจัยได้กำหนดขั้นตอนและรายละเอียดของวิธีดำเนินการวิจัยตามลำดับดังนี้

- 3.1 การกำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
- 3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
- 3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล
- 3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล
- 3.5 สถิติที่ใช้ในการวิจัย

3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

3.1.1 ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ตั้งอยู่บริเวณ กรุงเทพมหานคร และ ปริมณฑลรวม 334 โรงงาน

ตารางที่ 3.1 แสดงจำนวนโรงงานในแต่ละจังหวัดที่อยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร และ ปริมณฑล โดยแยกเป็นอุตสาหกรรมขนาดเล็ก กลางและใหญ่

จังหวัด	จำนวนโรงงาน	ขนาดอุตสาหกรรม		
		เล็ก	กลาง	ใหญ่
ปทุมธานี	70	20	22	28
กรุงเทพฯ	177	142	26	9
สมุทรปราการ	65	29	23	13
นนทบุรี	22	20	-	2
รวม	334	211	71	52

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- หมายเหตุ 1.อุตสาหกรรมขนาดเล็ก (แรงงาน 1-49 คน)
 2.อุตสาหกรรมขนาดกลาง (แรงงาน 50-199 คน)
 3.อุตสาหกรรมขนาดใหญ่ (แรงงาน 200 คนขึ้นไป)

ที่มา : รายงานสรุปการศึกษาการปรับโครงสร้างอุตสาหกรรม บริษัทจัดการอุตสาหกรรมจำกัด.

2523 : 15

3.1.2 กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยในครั้งนี้เป็น โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ตั้งอยู่บริเวณกรุงเทพมหานคร และ ปริมาณผลจำนวน 182 โรงงาน จากประชากรทั้งหมดจำนวน 334 โรงงาน โดยใช้สูตรในการคำนวณของ Yamane เพื่อหาขนาดของกลุ่มตัวอย่างน้อยที่สุดที่ยอมรับได้ว่ามากเพียงพอที่จะใช้เป็นตัวแทนของประชากรได้ (บุญธรรม กิจปริดาภิสุทธิ์.2537:17-18) และเก็บข้อมูลโดยวิธีการสุ่มอย่างง่าย (Simple Random Sampling)

$$\text{สูตรในการคำนวณ} \quad n = \frac{N}{1 + Ne^2} \quad (3.1)$$

เมื่อ n หมายถึง ขนาดของตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย
 N หมายถึง จำนวนพนักงานในกลุ่มอุตสาหกรรมผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์
 e หมายถึง ขนาดของความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้ ในที่นี้ 0.05 ที่ระดับความเชื่อมั่น 95%

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

3.2.1 แบบสอบถาม

ส่วนที่ 1 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของธุรกิจ ได้แก่ ขนาดอุตสาหกรรมทุนจดทะเบียนของโรงงาน สัญชาติของผู้ประกอบการ ระยะเวลาการเปิดดำเนินการ ลักษณะกิจการ วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบ และผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ และข้อมูลทั่วไปด้านการจัดซื้อวัตถุดิบ ทั้งสิ้นจำนวน 18ข้อ

ส่วนที่ 2 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับระดับความสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ จำนวน 30 ข้อ โดยลักษณะของแบบสอบถามชุดนี้เป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่าของ Likert's rating scale จำนวน 5 ค่า ได้แก่ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย และ น้อยที่สุด โดยเป็นลักษณะคำถามเชิงบวก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.2.2 การตรวจสอบเครื่องมือ

ผู้วิจัยได้ดำเนินการสร้างและตรวจสอบเครื่องมือตามขั้นตอนดังนี้

3.2.2.1 ศึกษาค้นคว้าหลักการ แนวคิด ทฤษฎี จากเอกสาร ข้อความทางวิชาการ วารสาร สื่อสิ่งพิมพ์ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

3.2.2.2 ศึกษาวิธีการสร้างแบบสอบถาม จากหนังสือ เทคนิคการสร้างเครื่องมือ รวบรวมข้อมูลสำหรับการวิจัย ของบุญธรรม กิจปรีดาวิสุทธิ (2537 : 114–128)

3.2.2.3 นำข้อมูลที่ได้จากการศึกษามาประมวล เพื่อกำหนดนิยามเป็นขอบเขตเนื้อหาและเป็นโครงสร้างของเครื่องมือ

3.2.2.4 สร้างแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของธุรกิจ และ แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของการจัดซื้อ โดยผู้วิจัยได้ใช้แนวทางจากแบบสอบถามของ พิทยา จิณธรรมพงษ์ (2545)

3.2.2.5 สร้างแบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ เพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ โดยผู้วิจัยได้ใช้แนวคิดของ Slack. et. al. (1998) เกี่ยวกับวัตถุประสงค์ของการจัดซื้อ

3.2.2.6 นำแบบสอบถามและแบบทดสอบที่สร้างเสร็จแล้ว เสนออาจารย์ผู้ควบคุมวิทยานิพนธ์ และอาจารย์ผู้ควบคุมวิทยานิพนธ์ร่วม ตรวจสอบและแนะนำเพื่อการแก้ไขและทำการปรับปรุงแบบสอบถามให้มีความเหมาะสม

3.2.2.7 นำแบบสอบถามที่ได้รับการแก้ไขแล้ว ไปตรวจสอบความเที่ยงตรงและความเหมาะสม โดยขอความอนุเคราะห์ผู้ทรงคุณวุฒิ 5 ท่าน ดังรายนามในตารางที่ 3.2 เพื่อตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity) และภาษาที่ใช้ แล้วนำมาปรับปรุงแก้ไข

ตารางที่ 3.2 แสดงรายชื่อ ตำแหน่ง และสถานที่ปฏิบัติงานของผู้ทรงคุณวุฒิ

รายชื่อ	ตำแหน่ง	สถานที่ปฏิบัติงาน
1. รศ.กตัญญู หิรัญญสมบุรณ์	อาจารย์ประจำ	ภาควิชาภาษาและสังคม คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณ ทหารลาดกระบัง
2. ดร.สิทธิพร พิมพ์สกุล	อาจารย์ประจำ	ภาควิชาวิศวกรรมอุตสาหกรรม คณะวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณ ทหารลาดกระบัง
3. ผศ.ดร.ดวงพรรณ กริชชาญชัย	ผู้ประสานงาน ชุดโลจิสติกส์	ภาควิชาวิศวกรรมอุตสาหกรรม คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล
4. คุณ สุชาติ นุชพิทักษ์	ผู้จัดการฝ่ายวาง แผนการผลิต	บริษัท แอล เอส อีลลอยด์ จำกัด
5. คุณ อารีวรรณ ชมจันทร์	หัวหน้าฝ่ายจัดซื้อ อาวูโส	บริษัทเอ็นอีซี โทคิน อิเล็กทรอนิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด

3.2.2.8 นำแบบสอบถามที่ปรับปรุงแก้ไขเสร็จแล้ว ปรึกษาอาจารย์ผู้ควบคุมวิทยานิพนธ์ เพื่อตรวจสอบความถูกต้องอีกครั้ง เพื่อความสมบูรณ์ของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลแบบปฐมภูมิ โดยการแจกแบบสอบถามให้กับผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ตั้งอยู่บริเวณกรุงเทพมหานคร และ ปริมณฑล โดยมีจำนวนกลุ่มตัวอย่าง 182 โรงงาน จากประชากรทั้งหมด 334 โรงงาน สำหรับขั้นตอนในการเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิที่เป็นการแจกแบบสอบถามและแบบทดสอบ มีดังนี้

3.3.1 ขอนหนังสือจากหน่วยงานบัณฑิตศึกษา คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ถึงผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อขออนุญาตสอบถามข้อมูล และส่งไปรษณีย์ไปยังสถานโรงงานดังกล่าว

3.3.2 นำแบบสอบถามและแบบทดสอบ ที่ได้รับการตรวจสอบคุณภาพแล้วจัดส่งทางไปรษณีย์ไปยังผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.3.3 ผู้วิจัยดำเนินการตรวจสอบความสมบูรณ์ของแบบสอบถามที่ได้รับกลับคืนมาทั้งสิ้น 180 ฉบับ โดยคิดเป็นร้อยละ 98.9 ของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย ก่อนจะนำไปวิเคราะห์

3.3.4 นำผลที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลไปวิเคราะห์ผล

3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS for Windows (Statistical Package for the Social Sciences for Windows) ตามขั้นตอนดังนี้

3.4.1 นำข้อมูลลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างที่รวบรวมจากแบบสอบถาม มาจัดเป็นหมวดหมู่โดยแยกตาม ขนาดอุตสาหกรรม ทุนจดทะเบียนของโรงงาน สัญชาติของผู้ประกอบการ ระยะเวลาการเปิดดำเนินการ ลักษณะกิจการ วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบ และ ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ โดยนำข้อมูลมาหาค่าร้อยละ (Percentage)

3.4.2 นำแบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเป็นแบบวัดที่กำหนดมาตราวัดตามแบบของ Likert Scale และมีคำตอบให้เลือกทั้งหมด 5 ระดับ โดยมีข้อความเชิงบวก มาตรวจให้คะแนนคำตอบแต่ละข้อ

ตารางที่ 3.3 แสดงคะแนนในแต่ละระดับของปัจจัยที่ใช้ในการเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

ระดับความคิดเห็น	คะแนน
เห็นด้วยอย่างยิ่ง	5
เห็นด้วย	4
ไม่แน่ใจ	3
ไม่เห็นด้วย	2
ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง	1

ที่มา : พวงรัตน์ ทวีรัตน์ (2543 :107-108)

การแปลความหมายของคะแนนเฉลี่ยด้านปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ สามารถแบ่งได้ ดังนี้ (ประกอบ กรรณสูตร. 2525)

คะแนนเฉลี่ย	ระดับปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ
1.00 – 1.49	น้อยที่สุด
1.50 – 2.49	น้อย
2.50 – 3.49	ปานกลาง
3.50 – 4.49	มาก
4.50 – 5.00	มากที่สุด

การแปลความหมายของส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานสำหรับ Likert Scale ที่มีคำตอบให้เลือกทั้งหมด 5 ระดับ จะใช้เกณฑ์ดังนี้ (ชูศรี วงศ์รัตนะ. 2541 : 74)

ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานต่ำกว่า 1 หมายถึง ปัจจัยแต่ละปัจจัยมีความแตกต่างกันไม่มาก

ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานมากกว่าหรือเท่ากับ 1 หมายถึง ปัจจัยแต่ละปัจจัยมีความแตกต่างกันมาก

3.5 สถิติที่ใช้ในการวิจัย

3.5.1 สถิติวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive analytical statistics)

เป็นสถิติเกี่ยวกับการวิเคราะห์ข้อมูลในรูปของการบรรยาย การนำเสนอข้อมูลในรูปของตาราง แผนภูมิ กราฟ ความหมายข้อมูล การคำนวณ และตีความหมาย รวมทั้งระเบียบวิจัยเบื้องต้นเกี่ยวกับความหมายและคำนวณหาค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การใช้อัตราส่วนเปอร์เซ็นต์ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. 2548 : 281) สถิติที่นำมาใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ

3.5.1.1 ร้อยละหรือเปอร์เซ็นต์ (Percentage) เป็นการคำนวณหาจากจำนวนคำตอบในแต่ละเรื่องเทียบกับจำนวนรวมทั้งหมด (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. 2548 : 281) ใช้วิเคราะห์ข้อมูลลักษณะทั่วไปของธุรกิจ เช่น ขนาดอุตสาหกรรม ทุนจดทะเบียนของโรงงาน สัญชาติของผู้ประกอบการ ลักษณะกิจการ วิธีการจัดซื้อ และผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ และใช้วิเคราะห์ในส่วนของข้อมูลทั่วไปของการจัดซื้อ ซึ่งคำนวณได้จากสูตร

$$\text{ร้อยละ} = \frac{\text{จำนวนของข้อมูลของแต่ละข้อ} \times 100}{\text{จำนวนรวมทั้งหมด}} \quad (3.2)$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.5.1.2 ค่าเฉลี่ยเลขคณิต (Mean) เป็นการวัดแนวโน้มเข้าสู่ศูนย์กลางของข้อมูลที่นิยมใช้มากที่สุด เหมาะกับข้อมูลที่มีการแจกแจงแบบสมมาตร (Normal symmetric) หาได้จากผลรวมของข้อมูลทั้งหมด (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. 2548 : 282-283) ใช้สำหรับแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของการจัดซื้อ โดยใช้สูตรสำหรับข้อมูลที่จัดกลุ่มเป็นชั้นคะแนน (Group data) (พวงรัตน์ ทวีรัตน์. 2543 : 137)

$$\bar{X} = \frac{\Sigma X}{n} \quad (3.3)$$

เมื่อ	\bar{X}	หมายถึง	ค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่าง
	ΣX	หมายถึง	ผลรวมคะแนนแต่ละตัว
	n	หมายถึง	จำนวนคนของกลุ่มตัวอย่าง

3.5.1.3 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation หรือ S.D.) ใช้วิเคราะห์และแปลความหมายของข้อมูลต่างๆ ซึ่งใช้คู่กับค่าเฉลี่ย เพื่อแสดงลักษณะการกระจายของคะแนนแต่ละครั้ง ซึ่งคำนวณได้จากสูตร (พวงรัตน์ ทวีรัตน์. 2543 : 143)

$$S.D. = \sqrt{\frac{n\Sigma X^2 - (\Sigma X)^2}{n(n-1)}} \quad (3.4)$$

เมื่อ	S.D.	หมายถึง	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง
	X	หมายถึง	คะแนนแต่ละตัวในกลุ่มตัวอย่าง
	n	หมายถึง	จำนวนของข้อมูลในกลุ่มตัวอย่าง

3.5.2 สถิติวิเคราะห์เชิงอนุมาน (Inferential Analytical Statistics)

เป็นสถิติซึ่งว่าด้วยเทคนิคในการเก็บรวบรวมข้อมูลตัวอย่างและใช้เป็นตัวแทนของประชากรทั้งหมด สรุปถึงลักษณะทั่วไปของธุรกิจที่มีผลต่อปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง สถิติที่นำมาใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ

3.5.2.1 การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว (One-Way ANOVA) ใช้ในการทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างมากกว่า 2 กลุ่ม (พวงรัตน์ ทวีรัตน์. 2543 : 162-163) โดยใช้ทดสอบสมมติฐานวิจัยดังต่อไปนี้

1) สมมติฐานที่ 1 ขนาดอุตสาหกรรมที่ต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตที่ต่างกัน

2) สมมติฐานที่ 2 ทุนจดทะเบียนของโรงงานที่ต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตที่ต่างกัน

3) สมมติฐานที่ 3 สัณฐานของผู้ประกอบการที่ต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตที่ต่างกัน

4) สมมติฐานที่ 4 ระยะเวลาการเปิดดำเนินการที่ต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตที่ต่างกัน

5) สมมติฐานที่ 5 ลักษณะกิจการที่ต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตที่ต่างกัน

6) สมมติฐานที่ 6 วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบที่ต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตที่ต่างกัน

7) สมมติฐานที่ 7 ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อที่ต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตที่ต่างกัน

โดยมีขั้นตอนการวิเคราะห์ดังนี้

1. เปลี่ยนสมมติฐานวิจัยเป็นสมมติฐานสถิติ
2. สมมติฐานสถิติที่ใช้ทดสอบโดยวิธี One-way ANOVA คือ

H_0 : ค่าเฉลี่ยระหว่างประชากร k กลุ่มไม่แตกต่างกัน

H_1 : ค่าเฉลี่ยของประชากรอย่างน้อยสองประชากรแตกต่างกัน

หรือ

$H_0 : \mu_1 = \mu_2 = \dots = \mu_k$

$H_1 : \mu_i \neq \mu_j$, เมื่อ $i \neq j$

$; i, j = 1, 2, \dots, k$

3. สถิติที่ใช้ทดสอบ (บุญชม ศรีสะอาด. 2535:116)

$$F_j = \frac{MS_b}{MS_w} \quad (3.5)$$

วิธีวิเคราะห์ค่าต่างๆ แสดงในตารางที่ 3.4

ตารางที่ 3.4 แสดงสูตรการวิเคราะห์โดยวิธี One-Way ANOVA

Source of Variation	Degree of Freedom	Sum Square	Mean Square	F
Between Group	$k - 1$	$SS_b = \sum_{j=1}^k \frac{T_j^2}{n_j} - \frac{T^2}{n}$	$MS_b = \frac{SS_b}{k - 1}$	$F = \frac{MS_b}{MS_w}$
Within Group	$n - k$	$SS_w = SS_T - SS_b$	$MS_w = \frac{SS_w}{n - k}$	
Total	$n - 1$	$SS_T = \sum_{j=1}^k \sum_{i=1}^{n_j} x_{ij}^2 - \frac{T^2}{n}$		

เมื่อ	k	คือจำนวนประชากร
	n	คือ ขนาดตัวอย่างทั้งหมด
	n_j	คือ ขนาดตัวอย่างของกลุ่มตัวอย่างที่ j
	T_j	คือ ผลรวมของคะแนนทุกตัวในกลุ่มตัวอย่างที่ j
	T	คือผลรวมของคะแนนทั้งหมด
	x_{ij}	คือ คะแนนแต่ละตัว

การตัดสินใจ

เมื่อกำหนดระดับนัยสำคัญ $= \alpha$

ถ้าค่า F ที่คำนวณได้มีค่ามากกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับค่า F จากตารางที่ $df = (k - 1), (n - 1)$ หรือ ถ้าโปรแกรมให้ค่า p -value ซึ่งเป็นค่าความน่าจะเป็นของกลุ่มตัวอย่างที่จะมีค่า F มากกว่าค่า F ที่คำนวณได้ ถ้าค่า p -value มีค่าน้อยกว่า α จะปฏิเสธ H_0 ยอมรับ H_1 นั่นคือยอมรับว่า ค่าเฉลี่ยของประชากรอย่างน้อยสองประชากรแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

ถ้าค่า F ที่คำนวณได้มีค่าน้อยกว่าหรือเท่ากับเมื่อเปรียบเทียบกับค่า F จากตารางที่ $df = (k - 1), (n - 1)$ หรือ ถ้ามีค่า p -value มากกว่าหรือเท่ากับ α จะยอมรับ H_0 นั่นคือยอมรับว่าค่าเฉลี่ยระหว่างประชากร k กลุ่มไม่แตกต่างกัน

3.5.2.3 การวิเคราะห์ Least Significant Difference (LSD) สำหรับ One-way ANOVA

ใช้ในการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยเป็นรายคู่กรณีที่ F -test ในการวิเคราะห์ One-way ANOVA มีนัยสำคัญ โดยมีขั้นตอนการคำนวณดังนี้

1. กำหนดระดับนัยสำคัญ $\alpha = 0.05$ และ 0.01

2. คำนวณค่า LSD จากสูตร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

$$LSD = t_{\frac{\alpha}{2}, (n-k)} \sqrt{MS_w \left(\frac{1}{n_i} + \frac{1}{n_j} \right)} \quad (3.6)$$

เมื่อ $t_{\frac{\alpha}{2}, n-k}$ คือค่าที่ได้จากตาราง t ที่ $df. = n - k$ ที่ $\frac{\alpha}{2}$

n_i คือ ขนาดตัวอย่างของกลุ่มตัวอย่างที่ i

n_j คือ ขนาดตัวอย่างของกลุ่มตัวอย่างที่ j

3. คำนวณหาค่า $|\bar{x}_i - \bar{x}_j|$ เมื่อ $i \neq j ; i, j = 1, 2, \dots, k$

เมื่อ \bar{X}_i คือค่าเฉลี่ยของคะแนนในกลุ่มตัวอย่างที่ i

\bar{X}_j คือค่าเฉลี่ยของคะแนนในกลุ่มตัวอย่างที่ j

4. การตัดสินใจ

ถ้าค่า $|\bar{x}_i - \bar{x}_j|$ ที่คำนวณได้มีค่ามากกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับค่า LSD หมายความว่า ค่าเฉลี่ยของประชากรคู่ที่นำมาเปรียบเทียบนั้นแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

ถ้าค่า $|\bar{x}_i - \bar{x}_j|$ ที่คำนวณได้มีค่าน้อยกว่าหรือเท่ากับค่า LSD หมายความว่า ค่าเฉลี่ยของประชากรคู่ที่นำมาเปรียบเทียบนั้นแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญ

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การรวบรวมแบบสอบถามที่ได้รับกลับคืนมา 180 ฉบับ คิดเป็นร้อยละ 98.9 ของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย ซึ่งมีขนาดของกลุ่มตัวอย่าง 182 โรงงาน

การนำเสนอข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลในรูปของตาราง คำอธิบายผลความหมาย ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยโดยจะทำการวิเคราะห์ดังนี้

4.1 การวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของโรงงานและข้อมูลด้านการจัดซื้อวัตถุดิบของโรงงาน

4.2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับระดับความสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต โดยแยกการวิเคราะห์ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ คือ

1. ด้านราคา
2. ด้านการจัดส่ง
3. ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ
4. ด้านปริมาณสินค้า
5. ด้านแหล่งทรัพยากร

4.3 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อเปรียบเทียบความลักษณะทั่วไปของธุรกิจ ที่มีผลต่อเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต โดยแยกการวิเคราะห์ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ

ตารางที่ 4.1 จำนวนและร้อยละของตำแหน่งผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ในการวิจัย

ตำแหน่ง	จำนวน	ร้อยละ
1.ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ	145	80.6
2.เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อ	35	19.4
รวม	180	100

จากตารางที่ 4.1 แสดงถึงตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า ตำแหน่งผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อยู่ในตำแหน่งผู้จัดการ ซึ่งมีจำนวน 145 คน คิดเป็นร้อยละ 80.60 และ อยู่ในตำแหน่งเจ้าหน้าที่ 35 คน คิดเป็นร้อยละ 19.40

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจ รวมทั้งข้อมูลทั่วไปด้านการจัดซื้อวัตถุดิบ

การรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามจากผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ ในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑลปรากฏดังตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 จำนวนและร้อยละของลักษณะทั่วไปของธุรกิจจากโรงงานที่ตอบแบบสอบถาม

ลำดับ ที่	ลักษณะทั่วไปของธุรกิจจากโรงงานที่ตอบ แบบสอบถาม	จำนวน	ร้อยละ
1.	จำนวนพนักงานในบริษัท		
	1.1 ต่ำกว่า 10 คน	16	8.9
	1.2 ระหว่าง 10 - 49 คน	65	36.1
	1.3 ระหว่าง 50 – 199 คน	37	20.6
	1.4 มากกว่า 200 คนขึ้นไป	62	34.4
	รวม	180	100
2.	ทุนจดทะเบียนบริษัท		
	2.1 ต่ำกว่า 10,000,000 บาท	61	33.9
	2.2 ระหว่าง 10,000,000 – 20,000,000 บาท	38	21.1
	2.3 ระหว่าง 20,000,001 – 50,000,000 บาท	26	14.4
	2.4 มากกว่า 50,000,000 บาท ขึ้นไป	55	30.6
	รวม	180	100
3.	สัญชาติของผู้ประกอบการ		
	3.1 ไทย	114	63.3
	3.2 ญี่ปุ่น	52	28.9
	3.3 ได้หัววัน	5	2.8
	3.4 อเมริกัน	9	5.0
	รวม	180	100
4.	ระยะเวลาเปิดดำเนินการ		
	4.1 ต่ำกว่า 5 ปี	36	20.0
	4.2 ระหว่าง 5 - 10 ปี	42	23.3
	4.3 มากกว่า 10 - 20 ปี	85	47.2
	4.4 มากกว่า 20 ปี ขึ้นไป	17	9.5
	รวม	180	100

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

ลำดับ ที่	ลักษณะทั่วไปของธุรกิจจากโรงงานที่ตอบ แบบสอบถาม	จำนวน	ร้อยละ
5.	ลักษณะกิจการ 5.1 ห้างหุ้นส่วนจำกัด 5.2 บริษัทจำกัด 5.3 บริษัทมหาชน	7 164 9	3.9 91.1 5.0
	รวม	180	100
6.	วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบ 6.1 แบบรวมอำนาจ 6.2 แบบกระจายอำนาจ 6.3 แบบผสม	43 5 132	23.9 2.8 73.3
	รวม	180	100
7.	ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบ 7.1 แผนกจัดซื้อ 7.2 แผนกวางแผนการผลิต 7.3 แผนกวิศวกรรม 7.4 แผนกวิศวกรรมควบคุมคุณภาพ 7.5 แผนกผลิต	141 14 20 3 2	78.3 7.8 11.1 1.7 1.1
	รวม	180	100

จากตารางที่ 4.2 แสดงถึงข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะทั่วไปของธุรกิจจากโรงงานที่ตอบแบบสอบถามซึ่งสามารถอธิบายความได้ดังนี้

จำนวนพนักงานในบริษัท พบว่า จำนวนพนักงานในบริษัทของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากมีจำนวน ระหว่าง 10-49 คน ซึ่งมีจำนวน 65 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 36.1 รองลงมาคือจำนวน มากกว่า 200 คน ขึ้นไป ซึ่งมีจำนวน 62 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 34.4 รองลงมาคือจำนวน ระหว่าง 50-199 คน ซึ่งมีจำนวน 37 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 20.6 และจำนวน ต่ำกว่า 10 คน ซึ่งมีจำนวน 16 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 8.9 ซึ่งจากข้อมูลจำนวนพนักงานในบริษัทนี้ สามารถแบ่งขนาดอุตสาหกรรมเป็น 3 กลุ่มได้ดังนี้

ขนาดอุตสาหกรรม พบว่า ขนาดอุตสาหกรรมในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากมี ขนาดเล็ก ซึ่งมีจำนวน 81 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 45.0 รองลงมาคือขนาดใหญ่ ซึ่งมี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จำนวน 62 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 34.4 และขนาดกลาง ซึ่งมีจำนวน 37 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 20.6

ทุนจดทะเบียนบริษัท พบว่า ทุนจดทะเบียนของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากมีจำนวนอยู่ที่ ต่ำกว่า 10,000,000 บาท ซึ่งมีจำนวน 61 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 33.9 รองลงมาคือ มากกว่า 50,000,000 บาท ขึ้นไป ซึ่งมีจำนวน 55 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 30.6 รองลงมาอยู่ที่ระหว่าง 10,000,000-20,000,000 บาท ซึ่งมีจำนวน 38 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 21.1 และระหว่าง 20,000,001-50,000,000 บาท ซึ่งมีจำนวน 26 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 14.4

สัญชาติของผู้ประกอบการ พบว่า สัญชาติของผู้ประกอบการในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากเป็น สัญชาติไทย ซึ่งมีจำนวน 114 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 63.3 รองลงมาเป็น สัญชาติญี่ปุ่น ซึ่งมีจำนวน 52 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 28.9 รองลงมาเป็น สัญชาติอเมริกัน ซึ่งมีจำนวน 9 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 5.0 และสัญชาติไต้หวัน ซึ่งมีจำนวน 5 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 2.8

ระยะเวลาเปิดดำเนินการ พบว่า ระยะเวลาเปิดดำเนินการในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากอยู่ มากกว่า 10-20 ปี ซึ่งมีจำนวน 85 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 47.2 รองลงมาคือ ระหว่าง 5-10 ปี ซึ่งมีจำนวน 42 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 23.3 รองลงมาคือต่ำกว่า 5 ปี ซึ่งมีจำนวน 36 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 20.0 และมากกว่า 20 ปี ขึ้นไป ซึ่งมีจำนวน 17 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 9.5

ลักษณะกิจการ พบว่า ลักษณะกิจการในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากเป็น บริษัทจำกัด ซึ่งมีจำนวน 164 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 91.1 รองลงมาคือบริษัทมหาชน ซึ่งมีจำนวน 9 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 5.0 และห้างหุ้นส่วนจำกัด ซึ่งมีจำนวน 7 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 3.9

วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบ พบว่า วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบ ในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากเป็นแบบผสม ซึ่งมีจำนวน 132 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 73.3 รองลงมาเป็นแบบรวมอำนาจ ซึ่งมีจำนวน 43 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 23.9 และแบบกระจายอำนาจ ซึ่งมีจำนวน 5 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 2.8

ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบ พบว่า ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากคือ แผนกจัดซื้อ ซึ่งมีจำนวน 141 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 78.3 รองลงมาคือ แผนกวิศวกรรม ซึ่งมีจำนวน 20 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 11.1 รองลงมาคือ แผนกวางแผนการผลิต ซึ่งมีจำนวน 14 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 7.8 รองลงมาคือ แผนกวิศวกรรมควบคุมคุณภาพ ซึ่งมีจำนวน 3 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 1.7 และแผนกผลิต ซึ่งมีจำนวน 2 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 1.1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.3 จำนวนและร้อยละของข้อมูลทั่วไปด้านการจัดซื้อวัตถุดิบจากโรงงานที่ตอบ

แบบสอบถาม

ลำดับ ที่	ลักษณะทั่วไปด้านการจัดซื้อจากโรงงานที่ตอบ แบบสอบถาม	จำนวน	ร้อยละ
1.	วัตถุประสงค์ในการซื้อวัตถุดิบ		
	1.1 เพื่อนำไปจำหน่ายต่อ	3	1.6
	1.2 เพื่อนำไปผลิตชิ้นส่วน (เพื่อจำหน่ายให้กับผู้ผลิตสินค้าขั้นต่อไป)	66	36.7
	1.3 เพื่อนำชิ้นส่วนไปผลิตเป็นสินค้าขั้นต่อไป (เพื่อจำหน่ายให้กับผู้ผลิตสินค้าขั้นต่อไป)	21	11.7
	1.4 เพื่อผลิตเป็นสินค้าขั้นสุดท้าย	90	50.0
	รวม	180	100
2.	ผู้ที่รับข้อมูลการนำเสนอขายสินค้าจากตัวแทนจำหน่าย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
	2.1 แผนกจัดซื้อ	149	49.3
	2.2 แผนกวางแผนการผลิต	10	3.3
	2.3 แผนกวิศวกรรม	45	14.9
	2.4 แผนกวิศวกรรมควบคุมคุณภาพ	30	9.9
	2.5 แผนกผลิต	68	22.6
	รวม	302	100

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

ลำดับ ที่	ลักษณะทั่วไปด้านการจัดซื้อจากโรงงานที่ตอบ แบบสอบถาม	จำนวน	ร้อยละ
3.	กิจกรรมจากแผนกที่มีส่วนร่วมในการเลือกผู้จำหน่าย วัตถุดิบ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
	3.1 แผนกจัดซื้ออนุมัติเรื่องราคาวัตถุดิบ	128	38.1
	3.2 แผนกวิศวกรรมทดสอบการใช้งานของวัตถุดิบ	112	33.3
	3.3 แผนกวิศวกรรมควบคุมคุณภาพอนุมัติเรื่องคุณภาพ ของวัตถุดิบ	82	24.4
	3.4 มีการประชุมร่วมกันก่อนการจัดซื้อวัตถุดิบประเภท ใหม่	14	4.2
	รวม	336	100
4.	ยอดซื้อวัตถุดิบเฉลี่ยต่อปี		
	4.1 ต่ำกว่า 10,000,000 บาท	110	61.1
	4.2 ระหว่าง 10,000,000-50,000,000 บาท	40	22.2
	4.3 ระหว่าง 50,000,001-100,000,000 บาท	3	1.7
	4.4 มากกว่า 100,000,000 บาท ขึ้นไป	27	15.0
	รวม	180	100
5.	ยอดขายสินค้าเฉลี่ยต่อปี		
	5.1 ต่ำกว่า 10,000,000 บาท	49	27.2
	5.2 ระหว่าง 10,000,000-50,000,000 บาท	78	43.4
	5.3 ระหว่าง 50,000,001-100,000,000 บาท	15	8.3
	5.4 มากกว่า 100,000,000 บาท ขึ้นไป	38	21.1
	รวม	180	100

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

ลำดับ ที่	ลักษณะทั่วไปด้านการจัดซื้อจากโรงงานที่ตอบ แบบสอบถาม	จำนวน	ร้อยละ
6.	แหล่งที่มาของรายชื่อผู้ขาย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
	6.1 ผู้ขายปัจจุบันหรือผู้ขายในอดีต	142	29.3
	6.2 พนักงานขายที่มาเยี่ยมบริษัท	93	19.2
	6.3 แคตตาล็อก	67	13.8
	6.4 สมุดโทรศัพท์หน้าเหลือง	41	8.5
	6.5 วารสารการค้า	11	2.3
	6.6 งานแสดงสินค้า	58	12.0
	6.7 พนักงานในบริษัท	7	1.4
	6.8 ฝ่ายจัดซื้อของบริษัทอื่น	22	4.6
	6.9 เว็บไซต์ของผู้ขาย	27	5.6
	6.10 ลูกค้ำกำหนด	16	3.3
	รวม	484	100
7.	แหล่งซื้อวัตถุดิบ		
	7.1 ตัวแทนจำหน่าย	75	41.7
	7.2 พ่อค้าส่ง	17	9.4
	7.3 พ่อค้าปลีก	13	7.2
	7.4 ผู้ผลิตโดยตรง	75	41.7
	รวม	180	100

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

ลำดับ ที่	ลักษณะทั่วไปด้านการจัดซื้อจากโรงงานที่ตอบ แบบสอบถาม	จำนวน	ร้อยละ
8.	8.1 อัตราส่วนการซื้อวัตถุดิบจากแหล่งขาย ภายในประเทศ		
	8.1.1 น้อยกว่าหรือเท่ากับ 25%	60	33.3
	8.1.2 มากกว่า 25% ถึง 50 %	47	26.2
	8.1.3 มากกว่า 50% ถึง 75 %	8	4.4
	8.1.4 มากกว่า 75% ขึ้นไป	65	36.1
	รวม	180	100
	8.2 อัตราส่วนการซื้อวัตถุดิบจากแหล่งขายภายนอก ประเทศ		
	8.2.1 น้อยกว่าหรือเท่ากับ 25%	65	36.1
	8.2.2 มากกว่า 25% ถึง 50 %	13	7.2
	8.2.3 มากกว่า 50% ถึง 75 %	81	45.0
	8.2.4 มากกว่า 75% ขึ้นไป	21	11.7
	รวม	180	100
9.	9.1 การกำหนดแหล่งขายเพียงแหล่งเดียว (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
	9.1.1 สร้างความผูกพันกับแหล่งขาย	97	33.8
	9.1.2 เพิ่มอำนาจในการต่อรอง	48	16.7
	9.1.3 ส่วนลดทางด้านปริมาณ	16	5.6
	9.1.4 ประหยัดค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อ และค่าขนส่ง	54	18.8
	9.1.5 จำนวนที่ซื้อไม่มากพอ	20	7.0
	9.1.6 มีผู้จำหน่ายเพียงรายเดียว	52	18.1
	รวม	287	100

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

ลำดับ ที่	ลักษณะทั่วไปด้านการจัดซื้อจากโรงงานที่ตอบ แบบสอบถาม	จำนวน	ร้อยละ
	9.2 การกำหนดแหล่งขายหลายแหล่ง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
	9.2.1 เพื่อให้เกิดการแข่งขัน	112	44.6
	9.2.2 เป็นแหล่งขายสำรองเมื่อแหล่งขายหลักขัดข้อง	101	40.3
	9.2.3 ปริมาณการสั่งซื้อมากเกินไปกำลังผลิตของแหล่ง ขายเดียว	38	15.1
	รวม	251	100
10.	วิธีการแจ้งคำสั่งซื้อไปยังผู้ขาย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
	10.1 โดยทางโทรศัพท์	163	43.6
	10.2 โดยทางโทรสาร	160	42.8
	10.3 โดยทางไปรษณีย์	1	0.3
	10.4 โดยการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์	48	12.8
	10.5 โดยการเข้าไปติดต่อด้วยตนเอง	2	0.5
	รวม	374	100

จากตารางที่ 4.3 แสดงถึงข้อมูลเกี่ยวกับการจัดซื้อวัตถุดิบจากโรงงานที่ตอบแบบสอบถาม ซึ่งสามารถอธิบายความได้ดังนี้

วัตถุประสงค์ในการซื้อวัตถุดิบ พบว่า วัตถุประสงค์ในการซื้อวัตถุดิบในโรงงาน อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมาก เพื่อผลิตเป็นสินค้าขั้นสุดท้าย ซึ่งมีจำนวน 90 โรงงาน คิดเป็น ร้อยละ 50.0 รองลงมา เพื่อนำไปผลิตชิ้นส่วน (เพื่อจำหน่ายให้กับผู้ผลิตสินค้าขั้นต่อไป) ซึ่งมี จำนวน 66 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 36.7 รองลงมา เพื่อนำไปชิ้นส่วนไปผลิตเป็นสินค้าขั้นต่อไป (เพื่อจำหน่ายให้กับผู้ผลิตสินค้าขั้นต่อไป) ซึ่งมีจำนวน 21 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 11.7 และเพื่อ นำไปจำหน่ายต่อ ซึ่งมีจำนวน 3 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 1.6

ผู้ที่รับข้อมูลการนำเสนอขายสินค้าจากตัวแทนจำหน่าย พบว่า ผู้ที่รับข้อมูลการนำเสนอ ขายสินค้าจากตัวแทนจำหน่ายในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากคือ แผนกจัดซื้อ ซึ่งมี จำนวน 149 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 49.3 รองลงมาคือ แผนกผลิต ซึ่งมีจำนวน 68 คำตอบ คิดเป็น ร้อยละ 22.6 รองลงมาคือ แผนกวิศวกรรม ซึ่งมีจำนวน 45 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 14.9 รองลงมาคือ

แผนกวิศวกรรมควบคุมคุณภาพ ซึ่งมีจำนวน 30 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 9.9 และแผนกวางแผนการผลิต ซึ่งมีจำนวน 10 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 3.3

กิจกรรมจากแผนกที่มีส่วนร่วมในการเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ พบว่า กิจกรรมจากแผนกที่มีส่วนร่วมในการเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ ในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากคือ แผนกจัดซื้ออนุมัติเรื่องราคาวัตถุดิบ ซึ่งมีจำนวน 128 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 38.1 รองลงมาคือ แผนกวิศวกรรมทดสอบการใช้งานของวัตถุดิบ ซึ่งมีจำนวน 112 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 33.3 รองลงมาคือ แผนกวิศวกรรมควบคุมคุณภาพอนุมัติเรื่องคุณภาพของวัตถุดิบ ซึ่งมีจำนวน 82 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 24.4 และมีการประชุมร่วมกันก่อนการจัดซื้อวัตถุดิบประเภทใหม่ซึ่งมีจำนวน 14 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 4.2

ยอดซื้อวัตถุดิบเฉลี่ยต่อปี พบว่า ยอดซื้อวัตถุดิบเฉลี่ยต่อปีในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากอยู่ที่ ต่ำกว่า 10,000,000 บาท ซึ่งมีจำนวน 110 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 61.1 รองลงมาคือ ระหว่าง 10,000,000-50,000,000 บาท ซึ่งมีจำนวน 40 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 22.2 รองลงมาอยู่ที่ มากกว่า 100,000,000 บาท ขึ้นไปซึ่งมีจำนวน 27 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 15.0 และระหว่าง 50,000,001-100,000,000 บาท ซึ่งมีจำนวน 3 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 1.7

ยอดขายสินค้าเฉลี่ยต่อปี พบว่า ยอดขายสินค้าเฉลี่ยต่อปีในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากอยู่ ระหว่าง 10,000,000-50,000,000 บาท ซึ่งมีจำนวน 78 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 43.4 รองลงมาคือที่ ต่ำกว่า 10,000,000 บาท ซึ่งมีจำนวน 49 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 27.2 รองลงมาอยู่ที่ มากกว่า 100,000,000 บาท ขึ้นไป ซึ่งมีจำนวน 38 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 21.1 และระหว่าง 50,000,001-100,000,000 บาทซึ่งมีจำนวน 15 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 8.3

แหล่งที่มาของรายชื่อผู้ขาย พบว่า แหล่งที่มาของรายชื่อผู้ขายในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากคือ ผู้ขายปัจจุบันหรือผู้ขายในอดีต ซึ่งมีจำนวน 142 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 29.3 รองลงมาคือ พนักงานขายที่มาเยี่ยมบริษัท ซึ่งมีจำนวน 93 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 19.2 รองลงมาคือ แคตตาล็อก ซึ่งมีจำนวน 67 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 13.8 รองลงมาคือ งานแสดงสินค้า ซึ่งมีจำนวน 58 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 12.0 รองลงมาคือ สมุดโทรศัพท์หน้าเหลือง ซึ่งมีจำนวน 41 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 8.5 รองลงมาคือ เว็บไซต์ของผู้ขาย ซึ่งมีจำนวน 27 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 5.6 รองลงมาคือ ฝ่ายจัดซื้อของบริษัทอื่น ซึ่งมีจำนวน 22 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 4.6 รองลงมาคือ ลูกค้ากำหนด ซึ่งมีจำนวน 16 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 3.3 และพนักงานในบริษัท ซึ่งมีจำนวน 7 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 1.4

แหล่งซื้อวัตถุดิบ พบว่า แหล่งซื้อวัตถุดิบในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากคือ ตัวแทนจำหน่ายและผู้ผลิตโดยตรง ซึ่งมีจำนวน 75 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 41.7 รองลงมาคือ พ่อค้าส่ง ซึ่งมีจำนวน 17 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 9.4 และพ่อค้าปลีก ซึ่งมีจำนวน 13 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 7.2

อัตราส่วนการซื้อวัตถุดิบจากแหล่งขายภายในประเทศ พบว่า อัตราส่วนการซื้อวัตถุดิบจากแหล่งขายภายในประเทศในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากอยู่ที่ มากกว่า 75% ขึ้นไป ซึ่งมีจำนวน 65 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 36.1 รองลงมาอยู่ที่ น้อยกว่าหรือเท่ากับ 25% ซึ่งมีจำนวน 60 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 33.3 รองลงมาอยู่ที่ มากกว่า 25% ถึง 50 % ซึ่งมีจำนวน 47 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 26.2 และมากกว่า 50% ถึง 75 % ซึ่งมีจำนวน 8 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 4.4

อัตราส่วนการซื้อวัตถุดิบจากแหล่งขายภายนอกประเทศ พบว่า อัตราส่วนการซื้อวัตถุดิบจากแหล่งขายภายในประเทศในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากอยู่ที่ มากกว่า 50% ถึง 75 % ซึ่งมีจำนวน 81 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 45.0 รองลงมาอยู่ที่ น้อยกว่าหรือเท่ากับ 25% ซึ่งมีจำนวน 65 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 36.1 รองลงมาอยู่ที่ มากกว่า 75% ขึ้นไป ซึ่งมีจำนวน 21 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 11.7 และมากกว่า 25% ถึง 50 % ซึ่งมีจำนวน 13 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 7.2

การกำหนดแหล่งขายเพียงแหล่งเดียว พบว่า สาเหตุการกำหนดแหล่งขายเพียงแหล่งเดียวในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากคือ สร้างความผูกพันกับแหล่งขาย ซึ่งมีจำนวน 97 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 33.8 รองลงมาคือ ประหยัดค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อ และค่าขนส่ง ซึ่งมีจำนวน 54 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 18.8 รองลงมาคือ มีผู้จำหน่ายเพียงรายเดียว ซึ่งมีจำนวน 52 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 18.1 รองลงมาคือ เพิ่มอำนาจในการต่อรอง ซึ่งมีจำนวน 48 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 16.7 รองลงมาคือ จำนวนที่ซื้อไม่มากพอ ซึ่งมีจำนวน 20 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 7.0 และส่วนลดทางด้านปริมาณ ซึ่งมีจำนวน 16 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 5.6

การกำหนดแหล่งขายหลายแหล่ง พบว่า สาเหตุการกำหนดแหล่งขายหลายแหล่งในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากคือ เพื่อให้เกิดการแข่งขัน ซึ่งมีจำนวน 112 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 44.6 รองลงมาคือ เป็นแหล่งขายสำรองเมื่อแหล่งขายหลักขัดข้อง ซึ่งมีจำนวน 101 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 40.3 และปริมาณการสั่งซื้อมากเกินไปกำลังผลิตของแหล่งขายเดียว ซึ่งมีจำนวน 38 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 15.1

วิธีการแจ้งคำสั่งซื้อไปยังผู้ขาย พบว่า วิธีการแจ้งคำสั่งซื้อไปยังผู้ขายของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากคือ ทางโทรศัพท์ ซึ่งมีจำนวน 163 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 43.6 รองลงมาคือ โดยทางโทรสาร ซึ่งมีจำนวน 160 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 42.8 รองลงมาคือ โดยการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งมีจำนวน 48 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 12.8 รองลงมาคือ โดยการเข้าไปติดต่อด้วยตนเอง ซึ่งมีจำนวน 2 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 0.5 และโดยทางไปรษณีย์ซึ่งมีจำนวน 1 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 0.3

4.2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับระดับความสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต

ผลการวิเคราะห์ระดับความสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล โดยแยกตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณา 5 ด้าน ซึ่งจะนำเสนอตารางวิเคราะห์พร้อมแสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานระดับความสำคัญ และลำดับของปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาแต่ละด้านตามลำดับ

4.2.1 ด้านราคา

การวิเคราะห์ข้อมูลความสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล ตามปัจจัยด้านราคา ดังแสดงในตารางที่ 4.4

ตารางที่ 4.4 ลำดับที่ ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) และระดับความสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยด้านราคา	n = 180		ระดับความสำคัญ	ลำดับที่คะแนนเฉลี่ย
	\bar{X}	S.D.		
1. วัตถุดิบมีราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ	4.38	0.619	มาก	1
2. มีส่วนลดกรณีซื้อในปริมาณมาก	3.98	0.906	มาก	3
3. การต่อรองราคา	4.08	0.501	มาก	2
4. การเปลี่ยนแปลงราคาตามสภาวะตลาด	3.52	0.705	มาก	4
5. ค่าใช้จ่ายในการขนส่งที่มีผลต่อราคา	3.19	0.950	ปานกลาง	5
รวม	3.83	0.865	มาก	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากตารางที่ 4.4 แสดงว่า ปัจจัยด้านราคามีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยรวม มีค่าเท่ากับ 3.83 ซึ่งแต่ละโรงงานอุตสาหกรรมมีระดับความคิดเห็นไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.865 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตในแต่ละข้อเรียงลำดับได้ดังนี้

ลำดับที่ 1 วัตถุดิบมีราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 4.38 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.619

ลำดับที่ 2 การต่อรองราคา ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 4.08 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.501

ลำดับที่ 3 มีส่วนลดกรณีซื้อในปริมาณมาก ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 3.98 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.906

ลำดับที่ 4 การเปลี่ยนแปลงราคาตามสภาวะตลาด ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 3.52 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.705

ลำดับที่ 5 ค่าใช้จ่ายในการขนส่งที่มีผลต่อราคา ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับปานกลาง โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 3.19 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.950

4.2.2 ด้านการจัดส่ง

การวิเคราะห์ข้อมูลความสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล ตามปัจจัยด้านการจัดส่ง ดังแสดงในตารางที่ 4.5

ตารางที่ 4.5 ลำดับที่ ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) และระดับความสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยด้านการจัดส่ง

ปัจจัยด้านการจัดส่ง	n = 180		ระดับความสำคัญ	ลำดับที่คะแนนเฉลี่ย
	\bar{X}	S.D.		
1. ระยะเวลาในการจัดส่ง	3.79	0.984	มาก	2
2. ความถูกต้องในการจัดส่ง	3.98	0.791	มาก	1
3. ขั้นตอนและวิธีการจัดส่ง	3.52	0.930	มาก	5
4. ลักษณะบรรจุภัณฑ์เหมาะสมกับการจัดส่ง	3.71	0.707	มาก	4
5. เอกสารประกอบการจัดส่ง	3.76	0.714	มาก	3
รวม	3.75	0.844	มาก	

จากตารางที่ 4.5 แสดงว่า ปัจจัยด้านการจัดส่งมีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยรวม มีค่าเท่ากับ 3.75 ซึ่งแต่ละโรงงานอุตสาหกรรมมีระดับความคิดเห็นไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.844 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตในแต่ละข้อเรียงลำดับได้ดังนี้

ลำดับที่ 1 ความถูกต้องในการจัดส่ง ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 3.98 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.791

ลำดับที่ 2 ระยะเวลาในการจัดส่ง ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 3.79 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.984

ลำดับที่ 3 เอกสารประกอบการจัดส่ง ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 3.76 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.714

ลำดับที่ 4 ลักษณะบรรจุภัณฑ์เหมาะสมกับการจัดส่ง ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เท่ากับ 3.71 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.707

ลำดับที่ 5 ขึ้นตอนและวิธีการจัดส่ง ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 3.52 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.930

4.2.3 ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ

การวิเคราะห์ข้อมูลความสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล ตามปัจจัยด้านคุณภาพของสินค้าและบริการดังแสดงในตารางที่ 4.6



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.6 ลำดับที่ ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) และระดับความสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ

ปัจจัยด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ	n = 180		ระดับความสำคัญ	ลำดับที่คะแนนเฉลี่ย
	\bar{X}	S.D.		
1. ตรวจพบของเสียเมื่อนำวัตถุดิบไปใช้	3.72	1.114	มาก	12
2. ระบบการควบคุมคุณภาพ	4.35	0.501	มาก	2
3. ความเหมาะสมกับการใช้งาน	4.26	0.474	มาก	4
4. มีการปรับปรุงกระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่อง	3.98	0.564	มาก	8
5. มีมาตรการป้องกันไม่ให้เกิดซ้ำในกรณีที่พบปัญหา	4.28	0.476	มาก	3
6. โรงงานได้รับการรับรองมาตรฐานด้านคุณภาพ	3.94	0.614	มาก	9
7. คุณภาพเทียบกับวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายอื่น	3.85	0.584	มาก	10
8. มีการปรับปรุงคุณภาพ	4.17	0.416	มาก	5
9. สามารถตรวจสอบข้อมูลย้อนหลังได้	3.74	0.672	มาก	11
10. สามารถเรียกวัตถุดิบเข้ามาล้วงหน้าในกรณีฉุกเฉินได้	4.09	0.810	มาก	6
11. ความรับผิดชอบต่อลูกค้าในทุกกรณี	4.36	0.623	มาก	1
12. การคิดค้น พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่	3.62	0.749	มาก	13
13. มีความสามารถในการแก้ปัญหาที่เกิดจากวัตถุดิบในกระบวนการผลิตของลูกค้า	4.08	0.769	มาก	7
รวม	4.04	0.708	มาก	

จากตารางที่ 4.6 แสดงว่า ปัจจัยด้านคุณภาพของสินค้าและบริการมีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยรวม มีค่าเท่ากับ 4.04 ซึ่งแต่ละโรงงานอุตสาหกรรมมีระดับความคิดเห็นไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.708 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า โรงงาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตในแต่ละข้อเรียงลำดับได้ดังนี้

ลำดับที่ 1 ความรับผิดชอบต่อลูกค้าในทุกกรณี ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 4.36 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.623

ลำดับที่ 2 ระบบการควบคุมคุณภาพ ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 4.35 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.501

ลำดับที่ 3 มีมาตรการป้องกันไม่ให้เกิดข้อผิดพลาด ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 4.28 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.476

ลำดับที่ 4 ความเหมาะสมกับการใช้งาน ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 4.26 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.474

ลำดับที่ 5 มีการปรับปรุงคุณภาพ ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 4.17 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.416

ลำดับที่ 6 สามารถเรียกวัตถุดิบเข้ามาล่วงหน้าในกรณีฉุกเฉินได้ ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 4.09 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.810

ลำดับที่ 7 มีความสามารถในการแก้ปัญหาที่เกิดจากวัตถุดิบในกระบวนการผลิตของลูกค้า ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 4.08 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.769

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลำดับที่ 8 มีการปรับปรุงกระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 3.98 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.564

ลำดับที่ 9 โรงงานได้รับการรับรองมาตรฐานด้านคุณภาพ ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 3.94 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.614

ลำดับที่ 10 คุณภาพเทียบกับวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายอื่น ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 3.85 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.584

ลำดับที่ 11 สามารถตรวจสอบข้อมูลย้อนหลังได้ ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 3.74 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.672

ลำดับที่ 12 ตรวจพบของเสียเมื่อนำวัตถุดิบไปใช้ ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 3.72 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบค่อนข้างแตกต่างกัน โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 1.114

ลำดับที่ 13 การคิดค้น พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 3.62 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.749

4.2.4 ด้านปริมาณ

การวิเคราะห์ข้อมูลความสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ตามปัจจัยด้านปริมาณ ดังแสดงในตารางที่ 4.7

ตารางที่ 4.7 ลำดับที่ ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) และระดับความสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยด้านปริมาณ

ปัจจัยด้านปริมาณ	n = 180		ระดับความสำคัญ	ลำดับที่คะแนนเฉลี่ย
	\bar{X}	S.D.		
1. มีวัตถุดิบสำรองอยู่ในคลังสินค้าผู้จำหน่ายเสมอ	4.02	0.693	มาก	1
2. ขนาดของแต่ละงวด(Lot) มีปริมาณเหมาะสมกับการใช้งาน	3.91	0.663	มาก	2
3. ปริมาณขั้นต่ำในการจัดซื้อแต่ละครั้ง	3.37	0.859	ปานกลาง	4
4. ความสามารถในการเพิ่ม-ลด กำลังการผลิตได้ตามปริมาณการสั่งซื้อ	3.80	0.553	มาก	3
รวม	3.78	0.741	มาก	

จากตารางที่ 4.7 แสดงว่า ปัจจัยด้านปริมาณมีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยรวม มีค่าเท่ากับ 3.78 ซึ่งแต่ละ โรงงานอุตสาหกรรมมีระดับความคิดเห็นไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.741 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตในแต่ละข้อเรียงลำดับได้ดังนี้

ลำดับที่ 1 มีวัตถุดิบสำรองอยู่ในคลังสินค้าผู้จำหน่ายเสมอ ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 4.02 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.693

ลำดับที่ 2 ขนาดของแต่ละงวด(Lot) มีปริมาณเหมาะสมกับการใช้งาน ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 3.91 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.663

ลำดับที่ 3 ความสามารถในการเพิ่ม-ลด กำลังการผลิตได้ตามปริมาณการสั่งซื้อ ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 3.80 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณา

เลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.553

ลำดับที่ 4 ปริมาณขั้นต่ำในการจัดซื้อแต่ละครั้ง ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับปานกลาง โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 3.37 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.859

4.2.5 ด้านแหล่งทรัพยากร

การวิเคราะห์ข้อมูลความสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล ตามปัจจัยด้านแหล่งทรัพยากร ดังแสดงในตารางที่ 4.8

ตารางที่ 4.8 ลำดับที่ ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) และระดับความสำคัญในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยด้านแหล่งทรัพยากร

ปัจจัยด้านแหล่งทรัพยากร	n = 180		ระดับความสำคัญ	ลำดับที่คะแนนเฉลี่ย
	\bar{X}	S.D.		
1. ความใกล้ชิดไกลจากแหล่งวัตถุดิบ	3.71	0.837	มาก	3
2. มีแหล่งทรัพยากรที่เพียงพอต่อการผลิตวัตถุดิบตามคำสั่งซื้อจากลูกค้า	3.79	0.709	มาก	2
3. ผลกระทบของกระบวนการผลิตต่อสิ่งแวดล้อม	3.89	0.832	มาก	1
รวม	3.79	0.797	มาก	

จากตารางที่ 4.8 แสดงว่า ปัจจัยด้านแหล่งทรัพยากรมีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยรวม มีค่าเท่ากับ 3.79 ซึ่งแต่ละโรงงานอุตสาหกรรมมีระดับความคิดเห็นไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.797 และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตในแต่ละข้อเรียงลำดับได้ดังนี้ ลำดับที่ 1 ผลกระทบของกระบวนการผลิตต่อสิ่งแวดล้อม ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมี

ค่าเท่ากับ 3.89 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.832

ลำดับที่ 2 มีแหล่งทรัพยากรที่เพียงพอต่อการผลิตวัตถุดิบตามคำสั่งซื้อจากลูกค้า ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 3.79 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.709

ลำดับที่ 3 ความใกล้ชิดไกลจากแหล่งวัตถุดิบ ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในระดับมาก โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 3.71 โรงงานอุตสาหกรรมให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบไม่แตกต่างกันมากนัก โดยพิจารณาจากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานซึ่งเท่ากับ 0.837

4.3 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณา 5 ด้าน แยกตามลักษณะทั่วไปของธุรกิจของโรงงานอุตสาหกรรม

ความแตกต่างของระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณา 5 ด้าน แยกตามลักษณะทั่วไปของธุรกิจจากโรงงานที่ตอบแบบสอบถาม ซึ่งได้แก่ ขนาดอุตสาหกรรม ทุนจดทะเบียนบริษัท สัญชาติของผู้ประกอบการ ระยะเวลาในการเปิดดำเนินการ ลักษณะกิจการ วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบ และผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบ

4.3.1 ขนาดอุตสาหกรรม

การทดสอบความแตกต่างระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาต่างๆ 5 ด้าน ของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ แยกตามขนาดอุตสาหกรรมดังแสดงในตารางที่ 4.9

ตารางที่ 4.9 ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ค่า F และค่า p-value ในการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีขนาดอุตสาหกรรมใน 3 ขนาด โดยใช้ One-Way ANOVA

ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่าย วัตถุดิบ	ขนาดอุตสาหกรรม			F	p- value
	\bar{X}				
	เล็ก	กลาง	ใหญ่		
ด้านราคา	3.69	3.78	4.05	20.785	0.000**
ด้านการจัดส่ง	3.49	3.54	4.04	14.607	0.000**
ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ	3.81	4.32	4.16	38.848	0.000**
ด้านปริมาณ	3.52	3.91	4.04	20.346	0.000**
ด้านแหล่งทรัพยากร	3.55	3.85	4.08	14.893	0.000**
ค่าเฉลี่ยรวม	3.67	4.04	4.09	37.608	0.000**

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.9 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว ที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 พบว่า ค่าเฉลี่ยรวม มีค่า p-value ต่ำกว่า 0.01 แสดงว่า โดยภาพรวมขนาดอุตสาหกรรมที่ต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ แตกต่างกัน

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาแต่ละด้าน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 พบว่า ค่า p-value ของปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ทุกด้าน มีค่าน้อยกว่า 0.01 แสดงว่า โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีขนาดอุตสาหกรรมต่างกัน ให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านราคา ด้านการจัดส่ง ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ด้านปริมาณ และด้านแหล่งทรัพยากรแตกต่างกัน

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบตามปัจจัยแต่ละด้าน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 พบว่า ค่า p-value ของปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านราคา ด้านการจัดส่ง ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ด้านปริมาณ และด้านแหล่งทรัพยากร มีค่าน้อยกว่า 0.01 แสดงว่า โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีขนาดอุตสาหกรรมต่างกัน ให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการ

ผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านราคา ด้านการจัดส่ง ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ด้านปริมาณ และด้านแหล่งทรัพยากรแตกต่างกัน

เมื่อทดสอบเพื่อเปรียบเทียบระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ เพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณารายด้าน ของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีขนาดอุตสาหกรรมต่างกัน เป็นรายคู่โดยวิธี LSD ผลการเปรียบเทียบแสดงในตารางที่ 4.10 ดังนี้

ตารางที่ 4.10 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่างๆ ของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีขนาดอุตสาหกรรม 3 กลุ่ม เป็นรายคู่โดยวิธี LSD

ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่างๆ	ขนาดอุตสาหกรรม	\bar{X}	กลุ่มที่	1	2	3
ด้านราคา	เล็ก	3.69	1	-	0.151	0.000**
	กลาง	3.78	2		-	0.000**
	ใหญ่	4.05	3			-
ด้านการจัดส่ง	เล็ก	3.49	1	-	0.004**	0.000**
	กลาง	3.84	2		-	0.127
	ใหญ่	4.04	3			-
ด้านคุณภาพสินค้าและบริการ	เล็ก	3.81	1	-	0.000**	0.000**
	กลาง	4.32	2		-	0.022*
	ใหญ่	4.16	3			-
ด้านปริมาณ	เล็ก	3.52	1	-	0.000**	0.000**
	กลาง	3.91	2		-	0.239
	ใหญ่	4.04	3			-
ด้านแหล่งทรัพยากร	เล็ก	3.55	1	-	0.011*	0.000**
	กลาง	3.85	2		-	0.053*
	ใหญ่	4.08	3			-

* หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากตารางที่ 4.10 ผลการเปรียบเทียบ สามารถอธิบายได้ดังนี้

ด้านราคา พบว่าโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ขนาดเล็กให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านราคา แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ขนาดใหญ่ และ โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ขนาดกลางให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านราคา แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ขนาดใหญ่

ด้านการจัดส่ง พบว่า โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ขนาดเล็กให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านการจัดส่ง แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ขนาดกลางและใหญ่

ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ พบว่า โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ขนาดเล็กให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ขนาดกลางและใหญ่ และ โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ขนาดกลางให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านราคา แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ขนาดใหญ่

ด้านปริมาณ พบว่า โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ขนาดเล็กให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านปริมาณ แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ขนาดกลางและใหญ่

ด้านแหล่งทรัพยากร พบว่า โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ขนาดเล็กให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านแหล่งทรัพยากร แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ขนาดกลางและใหญ่ และ โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ขนาดกลางให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านแหล่งทรัพยากร แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ขนาดใหญ่

4.3.2 ทุนจดทะเบียนบริษัท

การทดสอบความแตกต่างระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาต่างๆ 5 ด้าน ของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ แยกตามทุนจดทะเบียนบริษัทดังแสดงในตารางที่ 4.11

ตารางที่ 4.11 ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ค่า F และค่า p-value ในการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีทุนจดทะเบียนบริษัท 4 กลุ่ม โดยใช้ One-Way ANOVA

ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ	ทุนจดทะเบียนบริษัท				F	P – value
	ต่ำกว่า 10,000,000 บาท	10,000,000 - 20,000,000 บาท	20,000,001 - 50,000,000 บาท	มากกว่า 50,000,000 บาทขึ้นไป		
ด้านราคา	3.73	3.74	3.75	4.04	9.503	0.000**
ด้านการจัดส่ง	3.30	4.02	3.88	4.01	19.752	0.000**
ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ	3.88	4.11	4.11	4.12	5.264	0.002**
ด้านปริมาณ	3.51	3.87	3.75	4.02	9.962	0.000**
ด้านแหล่งทรัพยากร	3.42	3.94	3.87	4.08	15.097	0.000**
ค่าเฉลี่ยรวม	3.66	3.98	3.94	4.07	15.871	0.000**

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.11 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว ที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 พบว่าค่าเฉลี่ยรวม มีค่า p-value ต่ำกว่า 0.01 แสดงว่า โดยภาพรวมอุตสาหกรรมที่มีทุนจดทะเบียนต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ แตกต่างกัน

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบตามปัจจัยแต่ละด้าน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 พบว่า ค่า p-value ของปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านราคา ด้านการจัดส่ง ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ด้านปริมาณ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และด้านแหล่งทรัพยากร มีค่าน้อยกว่า 0.01 แสดงว่าโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีทุนจดทะเบียนต่างกัน ให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านราคา ด้านการจัดส่ง ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ด้านปริมาณ และด้านแหล่งทรัพยากรแตกต่างกัน

เมื่อทดสอบเพื่อเปรียบเทียบระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณารายด้าน ของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีทุนจดทะเบียน ต่างกัน เป็นรายคู่โดยวิธี LSD ผลการเปรียบเทียบแสดงในตารางที่ 4.12 ดังนี้

ตารางที่ 4.12 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่างๆ ของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีทุนจดทะเบียน 4 กลุ่ม เป็นรายคู่โดยวิธี LSD

ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่างๆ	ทุนจดทะเบียน	\bar{X}	กลุ่มที่	1	2	3	4
ด้านราคา	< 10,000,000 บาท	3.73	1	-	0.914	0.809	0.000**
	10,000,000-20,000,000 บาท	3.74	2	-	-	0.893	0.000**
	20,000,001-50,000,000 บาท	3.75	3	-	-	-	0.001**
	> 50,000,000 บาท	4.04	4	-	-	-	-
	ขึ้นไป						
ด้านการจัดส่ง	< 10,000,000 บาท	3.30	1	-	0.000**	0.000**	0.000**
	10,000,000-20,000,000 บาท	4.02	2	-	-	0.326	0.933
	20,000,001-50,000,000 บาท	3.88	3	-	-	-	0.329
	> 50,000,000 บาท	4.01	4	-	-	-	-
	ขึ้นไป						

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.12 (ต่อ)

ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณา ด้านต่าง ๆ	ทุนจดทะเบียน	\bar{X}	กลุ่มที่	1	2	3	4
ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ	< 10,000,000 บาท	3.88	1	-	0.004**	0.011*	0.001**
	10,000,000- 20,000,000 บาท	4.11	2	-	-	0.995	0.854
	20,000,001- 50,000,000 บาท	4.11	3	-	-	-	0.865
	> 50,000,000 บาท	4.12	4	-	-	-	-
	ขึ้นไป						
ด้านปริมาณ	< 10,000,000 บาท	3.51	1	-	0.001**	0.048*	0.000**
	10,000,000- 20,000,000 บาท	3.87	2	-	-	0.372	0.161
	20,000,001- 50,000,000 บาท	3.75	3	-	-	-	0.029*
	> 50,000,000 บาท	4.02	4	-	-	-	-
	ขึ้นไป						
ด้านแหล่งทรัพยากร	< 10,000,000 บาท	3.42	1	-	0.000**	0.001**	0.000**
	10,000,000- 20,000,000 บาท	3.94	2	-	-	0.636	0.236
	20,000,001- 50,000,000 บาท	3.87	3	-	-	-	0.121
	> 50,000,000 บาท	4.08	4	-	-	-	-
	ขึ้นไป						

* หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.12 ผลการเปรียบเทียบ สามารถอธิบายได้ดังนี้

ด้านราคา พบว่าโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีทุนจดทะเบียนต่ำกว่า 10,000,000 บาท ให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านราคา แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีทุนจดทะเบียนมากกว่า 50,000,000 บาทขึ้นไป โรงงาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีทุนจดทะเบียนระหว่าง 10,000,000-20,000,000 บาท รวมทั้งทุนจดทะเบียนระหว่าง 20,000,001-50,000,000 บาท และทุนจดทะเบียนมากกว่า 50,000,000 บาท ขึ้นไป

4.3.3 สัญชาติผู้ประกอบการ

การทดสอบความแตกต่างระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาต่างๆ 5 ด้าน ของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ แยกตามทุนจดทะเบียนบริษัทดังแสดงในตารางที่ 4.13

ตารางที่ 4.13 ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ค่า F และค่า p-value ในการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้ประกอบการมีสัญชาติต่างกัน 4 กลุ่ม โดยใช้ One-Way ANOVA

ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ	สัญชาติผู้ประกอบการ				F	P - value
	\bar{X}					
	ไทย	ญี่ปุ่น	ไต้หวัน	อเมริกัน		
ด้านราคา	3.71	4.05	3.96	4.00	13.330	0.000**
ด้านการจัดส่ง	3.58	4.15	3.48	3.71	10.533	0.000**
ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ	3.96	4.22	4.08	3.95	5.975	0.001**
ด้านปริมาณ	3.64	4.13	3.50	3.64	12.058	0.000**
ด้านแหล่งทรัพยากร	3.63	4.09	3.80	4.11	8.057	0.000**
ค่าเฉลี่ยรวม	3.78	4.15	3.85	3.89	14.629	0.000**

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.13 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว ที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 พบว่า ค่าเฉลี่ยรวม มีค่า p-value ต่ำกว่า 0.01 แสดงว่า โดยภาพรวมอุตสาหกรรมที่ผู้ประกอบการมีสัญชาติต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ แตกต่างกัน

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาแต่ละด้าน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 พบว่า ค่า p-value ของปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ทุกด้าน มีค่าน้อยกว่า 0.01 แสดงว่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้ประกอบการมีสัญชาติต่างกัน ให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านราคา ด้านการจัดส่ง ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ด้านปริมาณ และด้านแหล่งทรัพยากรแตกต่างกัน

เมื่อทดสอบเพื่อเปรียบเทียบระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณารายด้าน ของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีสัญชาติของผู้ประกอบการต่างกัน เป็นรายคู่โดยวิธี LSD ผลการเปรียบเทียบแสดงในตารางที่ 4.14 ดังนี้

ตารางที่ 4.14 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่างๆ ของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้ประกอบการมีสัญชาติต่างกัน 4 กลุ่ม เป็นรายคู่โดยวิธี LSD

ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ	สัญชาติผู้ประกอบการ	\bar{X}	กลุ่มที่	1	2	3	4
ด้านราคา	ไทย	3.71	1	-	0.000**	0.106	0.014*
	ญี่ปุ่น	4.05	2	-	-	0.565	0.678
	ไต้หวัน	3.96	3	-	-	-	0.830
	อเมริกัน	4.00	4	-	-	-	-
ด้านการจัดส่ง	ไทย	3.58	1	-	0.000**	0.710	0.550
	ญี่ปุ่น	4.15	2	-	-	0.020*	0.049*
	ไต้หวัน	3.48	3	-	-	-	0.499
	อเมริกัน	3.71	4	-	-	-	-
ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ	ไทย	3.96	1	-	0.000**	0.480	0.950
	ญี่ปุ่น	4.22	2	-	-	0.426	0.048*
	ไต้หวัน	4.08	3	-	-	-	0.537
	อเมริกัน	3.95	4	-	-	-	-

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.14 (ต่อ)

ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณา ด้านต่าง ๆ	สัญชาติผู้ ประกอบ การ	\bar{X}	กลุ่มที่	1	2	3	4
ด้านปริมาณ	ไทย	3.64	1	-	0.000**	0.562	0.987
	ญี่ปุ่น	4.13	2	-	-	0.009**	0.008**
	ไต้หวัน	3.50	3	-	-	-	0.627
	อเมริกัน	3.64	4	-	-	-	-
ด้านแหล่ง ทรัพยากร	ไทย	3.63	1	-	0.000**	0.539	0.020*
	ญี่ปุ่น	4.09	2	-	-	0.294	0.919
	ไต้หวัน	3.80	3	-	-	-	0.344
	อเมริกัน	4.11	4	-	-	-	-

* หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.14 ผลการเปรียบเทียบ สามารถอธิบายได้ดังนี้

ด้านราคา พบว่าโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้ประกอบการมีสัญชาติไทยให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านราคา แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้ประกอบการมีสัญชาติญี่ปุ่นและอเมริกัน

ด้านการจัดส่ง พบว่าโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้ประกอบการมีสัญชาติไทยให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านการจัดส่ง แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้ประกอบการมีสัญชาติญี่ปุ่น อีกทั้งยังพบว่าโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้ประกอบการมีสัญชาติญี่ปุ่นให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านการจัดส่ง แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้ประกอบการมีสัญชาติไต้หวันและอเมริกัน

ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ พบว่าโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้ประกอบการมีสัญชาติไทยให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านคุณภาพของสินค้าและบริการแตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้ประกอบการมีสัญชาติญี่ปุ่น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้ประกอบการมีสัญชาติญี่ปุ่นให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้ประกอบการมีสัญชาติอเมริกัน

ด้านปริมาณ พบว่าโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้ประกอบการมีสัญชาติไทยให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามที่ใช้ในการพิจารณาด้านปริมาณ แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้ประกอบการมีสัญชาติญี่ปุ่น อีกทั้งยังพบว่าโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้ประกอบการมีสัญชาติญี่ปุ่นให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านปริมาณ แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้ประกอบการมีสัญชาติไต้หวันและอเมริกัน

ด้านแหล่งทรัพยากร พบว่า โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้ประกอบการมีสัญชาติไทยให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านแหล่งทรัพยากร แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้ประกอบการมีสัญชาติญี่ปุ่นและอเมริกัน

4.3.4 ระยะเวลาการเปิดดำเนินการ

การทดสอบความแตกต่างระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาต่างๆ 5 ด้าน ของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ แยกระยะเวลาเปิดดำเนินการดังแสดงในตารางที่

4.15

ตารางที่ 4.15 ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ค่า F และ ค่า p-value ในการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีระยะเวลาเปิดดำเนินการ 4 กลุ่ม โดยใช้ One-Way ANOVA

ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ	ระยะเวลาเปิดดำเนินการ				F	p-value
	ต่ำกว่า 5 ปี	5-10 ปี	มากกว่า 10-20 ปี	มากกว่า 20 ปีขึ้นไป		
ด้านราคา	3.81	3.88	3.85	3.64	2.065	0.107
ด้านการจัดส่ง	3.59	3.78	3.76	3.99	1.505	0.215
ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ	3.97	4.00	4.04	4.23	1.843	0.141
ด้านปริมาณ	3.61	3.72	3.93	3.49	5.326	0.002**
ด้านแหล่งทรัพยากร	3.92	3.87	3.80	3.31	4.306	0.006**
ค่าเฉลี่ยรวม	3.83	3.89	3.92	3.90	0.545	0.652

* หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.15 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่า ค่าเฉลี่ยรวม มีค่า p-value สูงกว่า 0.05 แสดงว่า โดยภาพรวมอุตสาหกรรมที่มีระยะเวลาเปิดดำเนินการต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ไม่แตกต่างกัน

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาแต่ละด้าน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 พบว่า ค่า p-value ของปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านปริมาณ และด้านแหล่งทรัพยากรมีค่าน้อยกว่า 0.01 แสดงว่า โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีระยะเวลาเปิดดำเนินการ ต่างกัน ให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณา ด้านปริมาณ และด้านแหล่งทรัพยากรแตกต่างกัน

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาแต่ละด้าน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่า ค่า p-value ของปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านราคา ด้านการจัดส่ง และ ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงว่า โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีระยะเวลาเปิดดำเนินการนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ดำเนินกิจการ ต่างกัน ให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านราคา ด้านการจัดส่ง และ ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการไม่แตกต่างกัน

เมื่อทดสอบเพื่อเปรียบเทียบระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณารายด้านของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีระยะเวลาเปิดดำเนินกิจการต่างกัน เป็นรายคู่โดยวิธี LSD ผลการเปรียบเทียบแสดงในตารางที่ 4.16 ดังนี้

ตารางที่ 4.16 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่างๆ ของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีระยะเวลาเปิดดำเนินกิจการ 4 กลุ่ม เป็นรายคู่โดยวิธี LSD

ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่างๆ	ระยะเวลาเปิดดำเนินกิจการ	\bar{X}	กลุ่มที่	1	2	3	4
ด้านราคา	ต่ำกว่า 5 ปี	3.81	1	-	0.398	0.552	0.101
	5-10 ปี	3.88	2	-	-	0.695	0.020*
	มากกว่า 10-20 ปี	3.85	3	-	-	-	0.024*
	มากกว่า 20 ปี	3.64	4	-	-	-	-
	ขึ้นไป						
ด้านการจัดส่ง	ต่ำกว่า 5 ปี	3.59	1	-	0.199	0.198	0.040*
	5-10 ปี	3.78	2	-	-	0.851	0.273
	มากกว่า 10-20 ปี	3.76	3	-	-	-	0.188
	มากกว่า 20 ปี	3.99	4	-	-	-	-
	ขึ้นไป						
ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ	ต่ำกว่า 5 ปี	3.97	1	-	0.751	0.378	0.026*
	5-10 ปี	4.00	2	-	-	0.583	0.042*
	มากกว่า 10-20 ปี	4.04	3	-	-	-	0.070
	มากกว่า 20 ปี	4.23	4	-	-	-	-
	ขึ้นไป						

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.16 (ต่อ)

ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณา ด้านต่าง ๆ	ระยะเวลาเปิดดำเนินการ	\bar{X}	กลุ่มที่	1	2	3	4
ด้านปริมาณ	ต่ำกว่า 5 ปี	3.61	1	-	0.373	0.003**	0.428
	5-10 ปี	3.72	2	-	-	0.038*	0.131
	มากกว่า 10-20 ปี	3.93	3	-	-	-	0.002**
	มากกว่า 20 ปี	3.49	4	-	-	-	-
	ขึ้นไป						
ด้านแหล่งทรัพยากร	ต่ำกว่า 5 ปี	3.92	1	-	0.751	0.334	0.001**
	5-10 ปี	3.87	2	-	-	0.523	0.002**
	มากกว่า 10-20 ปี	3.80	3	-	-	-	0.003**
	มากกว่า 20 ปี	3.31	4	-	-	-	-
	ขึ้นไป						

* หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.16 ผลการเปรียบเทียบ สามารถอธิบายได้ดังนี้

ด้านราคา พบว่าโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีระยะเวลาการเปิดดำเนินการระหว่าง 5-10 ปีให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามที่ใช้ในการพิจารณาด้านราคา แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีระยะเวลาเปิดดำเนินการมากกว่า 20 ปีขึ้นไป และ โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีระยะเวลาการเปิดดำเนินการมากกว่า 10-20 ปีให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านราคา แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีระยะเวลาเปิดดำเนินการมากกว่า 20 ปีขึ้นไป

ด้านการจัดส่ง พบว่าโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีระยะเวลาการเปิดดำเนินการต่ำกว่า 5 ปีให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านการจัดส่ง แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีระยะเวลาเปิดดำเนินการมากกว่า 20 ปีขึ้นไป

ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ พบว่า โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีระยะเวลาการเปิดดำเนินการต่ำกว่า 5 ปีให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.3.5 ลักษณะกิจการ

การทดสอบความแตกต่างระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาต่างๆ 5 ด้าน ของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ แยกตามลักษณะกิจการดังแสดงในตารางที่ 4.17

ตารางที่ 4.17 ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ค่า F และ ค่า p-value ในการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีลักษณะกิจการใน 3 ประเภท โดยใช้ One-Way ANOVA

ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ที่ มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่าย วัตถุดิบ	ลักษณะกิจการ			F	P – value
	ห้าง หุ้นส่วน จำกัด	บริษัท จำกัด	บริษัท มหาชน		
ด้านราคา	3.83	3.82	3.96	0.545	0.581
ด้านการจัดส่ง	4.00	3.73	3.93	0.923	0.399
ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ	4.15	4.03	3.99	0.390	0.678
ด้านปริมาณ	3.75	3.78	3.67	0.194	0.824
ด้านแหล่งทรัพยากร	3.71	3.78	4.19	0.1926	0.149
ค่าเฉลี่ยรวม	3.98	3.89	3.95	0.290	0.749

จากตารางที่ 4.17 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่า ค่าเฉลี่ยรวม มีค่า p-value มากกว่า 0.05 แสดงว่า โดยภาพรวมลักษณะกิจการที่ต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ไม่แตกต่างกัน

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาแต่ละด้าน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่า ค่า p-value ของปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ทุกด้าน มีค่ามากกว่า 0.05 แสดงว่า โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีลักษณะกิจการต่างกัน ให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ตามปัจจัยที่

ใช้ในการพิจารณาด้านราคา ด้านการจัดส่ง ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ด้านปริมาณ และด้านแหล่งทรัพยากรไม่แตกต่างกัน

4.3.6 วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบ

การทดสอบความแตกต่างระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาต่างๆ 5 ด้าน ของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ แยกตามวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบดังแสดงในตารางที่ 4.18

ตารางที่ 4.18 ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ค่า F และค่า p-value ในการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบใน 3 กลุ่ม โดยใช้ One-Way ANOVA

ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ	วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบ			F	P – value
	\bar{X}				
	แบบรวม	แบบกระจาย	แบบผสม		
ด้านราคา	3.69	3.92	3.87	4.502	0.012*
ด้านการจัดส่ง	3.74	4.36	3.73	2.228	0.111
ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ	3.82	4.35	4.09	10.941	0.000**
ด้านปริมาณ	3.50	4.20	3.85	8.569	0.000**
ด้านแหล่งทรัพยากร	3.46	3.67	3.91	9.039	0.000**
ค่าเฉลี่ยรวม	3.71	4.19	3.95	8.916	0.000**

* หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.18 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว ที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 พบว่า ค่าเฉลี่ยรวม มีค่า p-value ต่ำกว่า 0.01 แสดงว่า โดยภาพรวมของอุตสาหกรรมที่มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบที่ต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ แตกต่างกัน

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาแต่ละด้าน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 พบว่า ค่า p-value ของปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ด้านปริมาณ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และ ด้านแหล่งทรัพยากรมีค่าน้อยกว่า 0.01 แสดงว่าโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบต่างกัน ให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณา ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ด้านปริมาณ และด้านแหล่งทรัพยากรแตกต่างกัน

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาแต่ละด้าน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่า ค่า p-value ของปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านราคามีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงว่าโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบต่างกัน ให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณา ด้านราคาแตกต่างกัน ส่วนปัจจัยด้านการจัดส่งที่มีค่า p-value ของปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณามีค่ามากกว่า 0.05 แสดงว่าโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบต่างกัน ให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณา ด้านการจัดส่งไม่แตกต่างกัน

เมื่อทดสอบเพื่อเปรียบเทียบระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณารายด้าน ของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบต่างกัน เป็นรายคู่โดยวิธี LSD ผลการเปรียบเทียบแสดงในตารางที่ 4.19 ดังนี้

ตารางที่ 4.19 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่างๆ ของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบใน 3 กลุ่ม เป็นรายคู่โดยวิธี LSD

ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่างๆ	วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบ	\bar{X}	กลุ่มที่	1	2	3
ด้านราคา	แบบรวมอำนาจ	3.69	1	-	0.174	0.004**
	แบบกระจายอำนาจ	3.92	2	-	-	0.780
	แบบผสม	3.87	3	-	-	-
ด้านการจัดส่ง	แบบรวมอำนาจ	3.74	1	-	0.046*	0.947
	แบบกระจายอำนาจ	4.36	2	-	-	0.037*
	แบบผสม	3.73	3	-	-	-
ด้านคุณภาพสินค้าและบริการ	แบบรวมอำนาจ	3.82	1	-	0.002**	0.000**
	แบบกระจายอำนาจ	4.35	2	-	-	0.120
	แบบผสม	4.09	3	-	-	-
ด้านปริมาณ	แบบรวมอำนาจ	3.50	1	-	0.006**	0.000**
	แบบกระจายอำนาจ	4.20	2	-	-	0.153
	แบบผสม	3.85	3	-	-	-
ด้านแหล่งทรัพยากร	แบบรวมอำนาจ	3.46	1	-	0.475	0.000**
	แบบกระจายอำนาจ	3.67	2	-	-	0.377
	แบบผสม	3.91	3	-	-	-

* หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากตารางที่ 4.19 ผลการเปรียบเทียบ สามารถอธิบายได้ดังนี้

ด้านราคา พบว่าโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบแบบรวมอำนาจให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามที่ใช้ในการพิจารณาด้านราคา แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบแบบผสม

ด้านการจัดส่ง พบว่าโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบแบบรวมอำนาจให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามที่ใช้ในการพิจารณาด้านการจัดส่ง แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบแบบกระจายอำนาจ และโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบแบบกระจายอำนาจให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามที่ใช้ในการพิจารณาด้านการจัดส่ง แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบแบบผสม

ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ พบว่าโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบแบบรวมอำนาจให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามที่ใช้ในการพิจารณาด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบแบบกระจายอำนาจและแบบผสม

ด้านปริมาณ พบว่าโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบแบบรวมอำนาจให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามที่ใช้ในการพิจารณาด้านปริมาณ แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบแบบกระจายอำนาจและแบบผสม

ด้านแหล่งทรัพยากร พบว่าโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบแบบรวมอำนาจให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามที่ใช้ในการพิจารณาด้านแหล่งทรัพยากร แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบแบบผสม

4.3.7 ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบ

การทดสอบความแตกต่างระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาต่างๆ 5 ด้าน ของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ แยกตามผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อดังแสดงในตารางที่ 4.20

ตารางที่ 4.20 ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ค่า F และค่า p-value ในการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ 5 กลุ่ม โดยใช้ One-Way ANOVA

ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ	ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจในการซื้อ					F	P – value
	แผนกจัดซื้อ	แผนกวางแผนการผลิต	แผนกวิศวกรรม	แผนกวิศวกรรมควบคุมคุณภาพ	แผนกผลิต		
ด้านราคา	3.8	3.89	3.96	3.47	4.80	5.722	0.000**
ด้านการจัดส่ง	3.79	3.14	3.68	4.47	5.00	6.560	0.000**
ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ	4.04	3.86	3.92	4.64	4.85	5.845	0.000**
ด้านปริมาณ	3.84	2.91	3.66	4.75	5.00	19.562	0.000**
ด้านแหล่งทรัพยากร	3.93	2.52	3.63	3.89	4.33	27.125	0.000**
ค่าเฉลี่ยรวม	3.92	3.48	3.82	4.36	4.83	10.798	0.000**

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.20 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว ที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 พบว่า ค่าเฉลี่ยรวม มีค่า p-value ต่ำกว่า 0.01 แสดงว่า โดยภาพรวมอุตสาหกรรมที่มีผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ แตกต่างกัน

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาแต่ละด้าน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 พบว่า ค่า p-value ของปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ทุกด้าน มีค่าน้อยกว่า 0.01 แสดงว่า โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อต่างกัน ให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านราคา ด้านการจัดส่ง ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ด้านปริมาณ และด้านแหล่งทรัพยากรแตกต่างกัน

เมื่อทดสอบเพื่อเปรียบเทียบระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณารายด้าน ของ

โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อต่างกัน เป็นรายคู่โดยวิธี LSD ผลการเปรียบเทียบแสดงในตารางที่ 4.21 ดังนี้

ตารางที่ 4.21 ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่างๆ ของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ 5 กลุ่ม เป็นรายคู่โดยวิธี LSD

ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่างๆ	มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ	\bar{X}	กลุ่มที่	1	2	3	4	5
ด้านราคา	แผนกจัดซื้อ	3.80	1	-	0.389	0.058	0.101	0.000**
	แผนกวางแผนการผลิต	3.89	2	-	-	0.541	0.060	0.001**
	แผนกวิศวกรรม	3.96	3	-	-	-	0.023*	0.001**
	แผนกวิศวกรรมควบคุมคุณภาพ	3.47	4	-	-	-	-	0.000**
	แผนกผลิต	4.80	5	-	-	-	-	-
ด้านการจัดส่ง	แผนกจัดซื้อ	3.79	1	-	0.000**	0.465	0.063	0.007**
	แผนกวางแผนการผลิต	3.14	2	-	-	0.014*	0.001**	0.000**
	แผนกวิศวกรรม	3.68	3	-	-	-	0.042*	0.005**
	แผนกวิศวกรรมควบคุมคุณภาพ	4.47	4	-	-	-	-	0.348
	แผนกผลิต	5.00	5	-	-	-	-	-
ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ	แผนกจัดซื้อ	4.04	1	-	0.070	0.142	0.006**	0.003**
	แผนกวางแผนการผลิต	3.86	2	-	-	0.650	0.001**	0.000**
	แผนกวิศวกรรม	3.92	3	-	-	-	0.002**	0.001**
	แผนกวิศวกรรมควบคุมคุณภาพ	4.64	4	-	-	-	-	0.542
	แผนกผลิต	4.85	5	-	-	-	-	-

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.21 (ต่อ)

ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณา ด้านต่างๆ	มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ	\bar{X}	กลุ่มที่	1	2	3	4	5
ด้านปริมาณ	แผนกจัดซื้อ	3.84	1	-	0.000**	0.114	0.001**	0.001**
	แผนกวางแผนการผลิต	2.91	2	-	-	0.000**	0.000**	0.000**
	แผนกวิศวกรรม	3.66	3	-	-	-	0.000**	0.000**
	แผนกวิศวกรรมควบคุมคุณภาพ	4.75	4	-	-	-	-	0.560
	แผนกผลิต	5.00	5	-	-	-	-	-
ด้านแหล่งทรัพยากร	แผนกจัดซื้อ	3.93	1	-	0.000**	0.012*	0.877	0.258
	แผนกวางแผนการผลิต	2.52	2	-	-	0.000**	0.000**	0.000**
	แผนกวิศวกรรม	3.63	3	-	-	-	0.405	0.058
	แผนกวิศวกรรมควบคุมคุณภาพ	3.89	4	-	-	-	-	0.326
	แผนกผลิต	4.33	5	-	-	-	-	-

* หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตารางที่ 4.21 ผลการเปรียบเทียบ สามารถอธิบายได้ดังนี้

ด้านราคา พบว่าโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อคือแผนกจัดซื้อให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านราคา แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อคือแผนกผลิต

โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อคือแผนกวางแผนการผลิตให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านราคา แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อคือแผนกผลิต

โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อคือแผนกวิศวกรรมให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านราคา แตกต่างจากโรงงาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บริการ แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อคือแผนกวิศวกรรมควบคุมคุณภาพและแผนกผลิต

ด้านปริมาณ พบว่าโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อคือแผนกจัดซื้อให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านปริมาณ แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อคือแผนกวางแผนการผลิต แผนกวิศวกรรมควบคุมคุณภาพและแผนกผลิต

โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อคือแผนกวางแผนการผลิตให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านปริมาณ แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อคือแผนกวิศวกรรม แผนกวิศวกรรมควบคุมคุณภาพและแผนกผลิต และ โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อคือแผนกวิศวกรรมให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านปริมาณ แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อคือแผนกวิศวกรรมควบคุมคุณภาพและแผนกผลิต

ด้านแหล่งทรัพยากร พบว่าโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อคือแผนกจัดซื้อให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านแหล่งทรัพยากร แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อคือแผนกวางแผนการผลิต และ แผนกวิศวกรรม และ โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อคือแผนกวางแผนการผลิตให้ระดับความสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านแหล่งทรัพยากร แตกต่างจากโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อคือแผนกวิศวกรรม แผนกวิศวกรรมควบคุมคุณภาพและแผนกผลิต

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยในครั้งนี้เป็นการเปรียบเทียบปัจจัยต่างๆที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต โดยมีวัตถุประสงค์ในการวิจัยคือ เพื่อศึกษาลักษณะทั่วไปของธุรกิจซึ่งได้แก่ ขนาดอุตสาหกรรม ทุนจดทะเบียน สัณฐานของผู้ประกอบการ ระยะเวลาในการเปิดดำเนินการ ลักษณะกิจการ วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบ และผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ ที่มีผลต่อเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต และ เพื่อศึกษาเปรียบเทียบลักษณะทั่วไปของธุรกิจซึ่งได้แก่ ขนาดอุตสาหกรรม ทุนจดทะเบียน สัณฐานของผู้ประกอบการ ระยะเวลาในการเปิดดำเนินการ ลักษณะกิจการ วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบ ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ ที่มีผลต่อเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต โดยมีกลุ่มประชากรสำหรับการวิจัยคือ โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์(โรงงานประเภท 072) ที่ตั้งอยู่บริเวณกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล

ในบทนี้ผู้วิจัยจะกล่าวถึงการสรุปผลการวิจัย การอภิปรายผล และข้อเสนอแนะ โดยประกอบด้วยข้อเสนอแนะเพื่อนำไปใช้และข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

5.1 สรุปผลการวิจัย

จากการวิเคราะห์ผลการวิจัยในบทที่ 4 สรุปผลการวิจัยได้ตามลำดับดังนี้

5.1.1 ลักษณะทั่วไปของโรงงานและข้อมูลด้านการจัดซื้อวัตถุดิบของโรงงานของธุรกิจจากโรงงานที่ตอบแบบสอบถาม

ส่วนของข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับลักษณะทั่วไปของธุรกิจ สามารถสรุปผลการศึกษาได้ว่า โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมาก มีจำนวนพนักงานในบริษัท อยู่ ระหว่าง 10-49 คน ซึ่งขนาดอุตสาหกรรมในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากมี ขนาดเล็ก โดยทุนจดทะเบียนบริษัทส่วนมากมีจำนวนอยู่ที่ ต่ำกว่า 10,000,000 บาท โดยผู้ประกอบการส่วนมากเป็นสัญชาติไทย โดยระยะเวลาเปิดดำเนินการส่วนมากอยู่ ระหว่าง 11-20 ปี และมีลักษณะกิจการส่วนมากเป็นบริษัทจำกัด มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบส่วนมากเป็นแบบผสม ซึ่งผู้ที่มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อส่วนมากคือ แผนกจัดซื้อ

สำหรับข้อมูลด้านการจัดซื้อวัตถุดิบสามารถสรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

วัตถุประสงค์ในการซื้อวัตถุดิบในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมาก เพื่อผลิตเป็นสินค้าขั้นสุดท้าย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผู้ที่รับข้อมูลการนำเสนอขายสินค้าจากตัวแทนจำหน่ายในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากคือ แผนกจัดซื้อ

กิจกรรมจากแผนกที่มีส่วนร่วมในการเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ ในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากคือ แผนกจัดซื้ออนุมัติเรื่องราคาวัตถุดิบ

ยอดซื้อวัตถุดิบเฉลี่ยต่อปีในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากอยู่ที่ ต่ำกว่า 10,000,000 บาท

ยอดขายสินค้าเฉลี่ยต่อปีในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากอยู่ ระหว่าง 10,000,000-50,000,000 บาท

แหล่งที่มาของรายชื่อผู้ขายในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากคือ ผู้ขายปัจจุบันหรือผู้ขายในอดีต

แหล่งซื้อวัตถุดิบในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากคือ ตัวแทนจำหน่าย

อัตราส่วนการซื้อวัตถุดิบจากแหล่งขายภายในประเทศในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากอยู่ที่ มากกว่า 75% ขึ้นไป

อัตราส่วนการซื้อวัตถุดิบจากแหล่งขายภายนอกประเทศในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากอยู่ที่ มากกว่า 50% ถึง 75 %

สาเหตุการกำหนดแหล่งขายเพียงแหล่งเดียวในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากคือ สร้างความผูกพันกับแหล่งขาย

สาเหตุการกำหนดแหล่งขายหลายแหล่งในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากคือ เพื่อให้เกิดการแข่งขัน

วิธีการแจ้งคำสั่งซื้อไปยังผู้ขายในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากคือ ทางโทรศัพท์

5.1.2 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ 5 ด้าน

ในระหว่างปัจจัยทั้ง 5 ด้าน ได้แก่ ด้านราคา ด้านการจัดส่ง ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ด้านปริมาณสินค้า และด้านแหล่งทรัพยากร พบว่า มีผลต่อการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตไม่แตกต่างกันมากนัก โดยมีผลต่อการตัดสินใจอยู่ในระดับมากทั้ง 5 ด้าน

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจมากเป็นอันดับที่ 1 คือ ปัจจัยด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ซึ่งปัจจัยที่ผู้ตอบให้ความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบมากที่สุด คือ ความรับผิดชอบต่อลูกค้าในทุกกรณี

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเป็นอันดับที่ 2 คือ ปัจจัยด้านราคา โดยข้อย่อยที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ วัตถุดิบมีราคาเหมาะสมกับคุณภาพ

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเป็นอันดับที่ 3 คือ ปัจจัยด้านแหล่งทรัพยากร ซึ่งปัจจัยที่ผู้ตอบให้ความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบมากที่สุด คือ ผลกระทบของกระบวนการผลิตต่อสิ่งแวดล้อม

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเป็นอันดับที่ 4 คือ ปัจจัยด้านปริมาณสินค้า ซึ่งปัจจัยที่ผู้ตอบให้ความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบมากที่สุด คือ มีวัตถุดิบสำรองอยู่ในคลังสินค้าผู้จำหน่ายอยู่เสมอ

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเป็นอันดับสุดท้าย คือ ปัจจัยด้านการขนส่ง โดยข้อย่อยที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ ความถูกต้องในการจัดส่ง

5.1.3 สรุปผลจากการเปรียบเทียบความแตกต่างของระดับการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตตามปัจจัยในการพิจารณา 5 ด้าน แยกตามลักษณะทั่วไปของธุรกิจ

สมมติฐานที่ 1 ขนาดอุตสาหกรรมที่ต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตที่ต่างกัน

ผลจากการวิจัยพบว่า โดยภาพรวมขนาดอุตสาหกรรมที่ต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ แตกต่างกัน ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานที่ 2 ทุนจดทะเบียนของโรงงานที่ต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตที่ต่างกัน

ผลจากการวิจัยพบว่า โดยภาพรวมอุตสาหกรรมที่มีทุนจดทะเบียน ต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ แตกต่างกัน ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานที่ 3 สัญชาติของผู้ประกอบการที่ต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตที่ต่างกัน

ผลจากการวิจัยพบว่า โดยภาพรวมอุตสาหกรรมที่ผู้ประกอบการมีสัญชาติต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ แตกต่างกัน ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานที่ 4 ระยะเวลาการเปิดดำเนินการที่ต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตที่ต่างกัน

ผลจากการวิจัยพบว่า โดยภาพรวมอุตสาหกรรมที่มีระยะเวลาเปิดดำเนินการต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ไม่แตกต่างกัน ซึ่งไม่เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานที่ 5 ลักษณะกิจการที่ต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตที่ต่างกัน

ผลจากการวิจัยพบว่า โดยภาพรวมลักษณะกิจการที่ต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ไม่แตกต่างกัน ซึ่งไม่เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานที่ 6 วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบที่ต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตที่ต่างกัน

ผลจากการวิจัยพบว่า โดยภาพรวมของอุตสาหกรรมที่มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบที่ต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 7 ผู้มีอำนาจในการจัดซื้อวัตถุดิบที่ต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตที่ต่างกัน ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

ผลจากการวิจัยพบว่า โดยภาพรวมอุตสาหกรรมที่มีผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ แตกต่างกัน ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

5.2 อภิปรายผลการวิจัย

การวิจัยเรื่องการเปรียบเทียบเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล สามารถนำผลการศึกษามาอภิปรายได้ดังนี้

5.2.1 อภิปรายผลข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับลักษณะทั่วไปของธุรกิจ

จากการศึกษาในส่วนของข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับลักษณะทั่วไปของธุรกิจ สามารถอภิปรายผลการศึกษาได้ว่า โรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมาก มีจำนวนพนักงานในบริษัท อยู่ระหว่าง 10-49 คน จัดอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมขนาดเล็ก ซึ่งสอดคล้องกับทุนจดทะเบียนบริษัทที่ส่วนมากมีจำนวนต่ำกว่า 10,000,000 บาท โดยผู้ประกอบการส่วนมากเป็นสัญชาติไทยแสดงให้เห็นว่าในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากยังคงเป็นกิจการของคนไทย โดยระยะเวลาเปิดดำเนินกิจการส่วนมากอยู่ ระหว่าง 11-20 ปี ทำให้ทราบว่าอุตสาหกรรมด้านอิเล็กทรอนิกส์นั้นมีการเปิดดำเนินกิจการมาเป็นระยะเวลานาน และสามารถดำเนินกิจการได้ในระยะยาว ซึ่งลักษณะกิจการส่วนมากเป็นบริษัทจำกัด อาจเนื่องมาจากลักษณะของบริษัทจำกัดมีข้อดีกว่าธุรกิจลักษณะอื่นๆ เช่น มีวงจรชีวิตธุรกิจที่ไม่จำกัด สามารถเปลี่ยนเจ้าของได้ง่าย เพราะขึ้นอยู่กับผู้ถือหุ้นเป็นหลัก มีความรับผิดชอบต่อนี้สินที่จำกัด และยังง่ายต่อการเพิ่มเงินทุนอีกด้วย มีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบส่วนมาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เป็นแบบผสมซึ่งเป็นวิธีที่รวมการซื้อแบบรวมอำนาจและ แบบกระจายอำนาจ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดด้านนโยบายกำหนดความรับผิดชอบในการจัดซื้อของ อดุลย์ จาตุรงค์กุล (2543) ที่กล่าวว่า การกำหนดนโยบายแบบผสม คือการที่มีเจ้าหน้าที่จากหน่วยงานอื่นเข้ามาช่วยตัดสินใจในบางเรื่อง เพื่อให้เกิดความเหมาะสมกับแต่ละหน่วยงานภายใน อีกทั้งยังช่วยลดปัญหาที่เกิดจากการจัดซื้อแบบรวมอำนาจทั้งหมด หรือ แบบกระจายอำนาจทั้งหมด เช่น นโยบายแบบรวมอำนาจทำให้เกิดความล่าช้า หรือ นโยบายแบบกระจายอำนาจที่มักทำให้เกิดความสับสนและต้นทุนสูง ซึ่งผู้ที่มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อส่วนมากคือ แผนกจัดซื้อ เนื่องจากกิจกรรมการจัดซื้อนับเป็นหน้าที่ความรับผิดชอบโดยตรงของหน่วยงานฝ่ายจัดซื้อ และบุคคลปฏิบัติงานอยู่ในตำแหน่งนี้ก็ควรเป็นผู้ที่มีความรู้ ความเข้าใจในกระบวนการจัดซื้อเพื่อให้เกิดประโยชน์ที่สูงที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดด้านหลักการจัดซื้อของ ปุณณารักษ์ สมคิด (2545 : 4) ที่อธิบายไว้ว่า ผู้ที่มีหน้าที่รับผิดชอบในการจัดซื้อ จะต้องพยายามจัดซื้อให้ดีที่สุด

จากการศึกษาในส่วนของข้อมูลทั่วไปด้านการจัดซื้อวัตถุดิบสามารถนำผลการทดสอบสมมติฐานมาอภิปรายได้ดังนี้

วัตถุประสงค์ในการซื้อวัตถุดิบในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมาก เพื่อผลิตเป็นสินค้าขั้นสุดท้าย แสดงให้เห็นว่าในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์นั้นยังต้องพึ่งพาวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนจากผู้จำหน่ายอยู่ ไม่สามารถจะผลิตเองทั้งหมดได้ ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากหลายสาเหตุ ซึ่งสอดคล้องกับหลักการของ Gopalakrishnan and Sundaresan (1996 : 21) ที่อธิบายการวิจัยวัตถุดิบในด้านการวิเคราะห์การจัดซื้อว่า การเป็นผู้ผลิตเอง กับการซื้อจากผู้จำหน่ายมีข้อดีและข้อเสียที่ต่างกัน แต่ละบริษัทควรที่จะทำการวิเคราะห์เปรียบเทียบต้นทุน กำไร (Cost Benefit Analysis) เพื่อให้เกิดประโยชน์มากที่สุด

ผู้ที่รับข้อมูลการนำเสนอขายสินค้าจากตัวแทนจำหน่ายในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากคือ แผนกจัดซื้อ ซึ่งเป็นแผนกที่ทำหน้าที่ในการจัดซื้อเป็นหลัก ตัวแทนจำหน่ายจึงมักจะเข้าพบและนำเสนอสินค้า ข้อมูลด้านราคาและการขนส่งให้กับแผนกนี้มากที่สุด

กิจกรรมจากแผนกที่มีส่วนร่วมในการเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ ในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากคือ แผนกจัดซื้ออนุมัติเรื่องราคาวัตถุดิบ ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลข้างต้นที่พบว่าแผนกจัดซื้อเป็นผู้ที่ได้รับข้อมูลการนำเสนอขายสินค้ามากที่สุด จึงสามารถที่จะทำการตัดสินใจและทำการอนุมัติการซื้อได้ดีที่สุด

ยอดซื้อวัตถุดิบเฉลี่ยต่อปีในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากอยู่ที่ ต่ำกว่า 10,000,000 บาท ซึ่งสอดคล้องกับยอดขายสินค้าเฉลี่ยต่อปีในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ส่วนมากอยู่ ระหว่าง 10,000,000-50,000,000 บาท

แหล่งที่มาของรายซื้อผู้ขายในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากคือ ผู้ขายปัจจุบันหรือผู้ขายในอดีต ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ปุณณารักษ์ สมคิด (2545 : 111) ที่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทำการศึกษารื่องการจัดซื้อวัตถุดิบของโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือซึ่งพบว่าแหล่งที่มาของรายซื้อผู้ขาย ส่วนมากได้มาจาก พนักงานที่มาเยี่ยมบริษัท และผู้ขายในปัจจุบัน หรือผู้ขายในอดีต

แหล่งซื้อวัตถุดิบในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากคือ ตัวแทนจำหน่าย ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ปุญญารักษ์ สมคิด (2545 : 111) ที่ทำการศึกษารื่องการจัดซื้อวัตถุดิบของโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือซึ่งพบว่าบริษัทส่วนมากมีการซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิต และตัวแทนจำหน่าย

อัตราส่วนการซื้อวัตถุดิบจากแหล่งขายภายในประเทศในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากอยู่ที่ มากกว่า 75% ขึ้นไป และ อัตราส่วนการซื้อวัตถุดิบจากแหล่งขายภายในประเทศในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากอยู่ที่ มากกว่า 50% ถึง 75 % ซึ่งสอดคล้องกับ แนวคิดด้านการจัดซื้อของ อุดลย์ จาคูรงค์กุล (2543 : บทคัดย่อ) ที่อธิบายไว้ว่าในการซื้อวัตถุดิบนั้นมีการซื้อทั้งในประเทศ และต่างประเทศ โดยพิจารณาจากวัตถุดิบที่ต้องการซื้อว่ามีจำหน่ายในประเทศหรือไม่ รวมทั้งพิจารณาถึงระยะเวลาการจัดส่ง ค่าจัดส่ง ซึ่งต้องพิจารณาเลือกให้เหมาะสมที่สุด

สาเหตุการกำหนดแหล่งขายเพียงแหล่งเดียวในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากคือ สร้างความผูกพันกับแหล่งขาย ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ปุญญารักษ์ สมคิด (2545 : 133) ที่ทำการศึกษารื่องการจัดซื้อวัตถุดิบของโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือซึ่งพบว่าบริษัทส่วนมากมีนโยบายการจัดซื้อจากแหล่งขายเพียงแหล่งเดียวเพราะต้องการสร้างความสัมพันธ์กับแหล่งขาย และให้เกิดอำนาจในการต่อรอง

สาเหตุการกำหนดแหล่งขายหลายแหล่งในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากคือ เพื่อให้เกิดการแข่งขัน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ปุญญารักษ์ สมคิด (2545 : 133) ที่ทำการศึกษารื่องการจัดซื้อวัตถุดิบของโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือซึ่งพบว่าบริษัทส่วนมากมีนโยบายการจัดซื้อจากแหล่งขายหลายแหล่งเพื่อให้เกิดการแข่งขัน และเป็นแหล่งขายสำรองหากเกิดเหตุการณ์ขัดข้องกับแหล่งขายหลัก

วิธีการแจ้งคำสั่งซื้อไปยังผู้ขายในโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ส่วนมากคือ ทางโทรศัพท์ ซึ่งขัดแย้งกับงานวิจัยของ ปุญญารักษ์ สมคิด (2545 : 111) ที่ทำการศึกษารื่องการจัดซื้อวัตถุดิบของโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือซึ่งพบว่า บริษัทส่วนใหญ่ออกคำสั่งซื้อโดยเอกสารฟอร์มการสั่งซื้อ และแจ้งไปยังผู้ขายทางโทรสาร

5.2.2 อภิปรายผลของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด คือ ปัจจัยด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ซึ่งได้แก่ การมีความรับผิดชอบต่อลูกค้าในทุกกรณี ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ปุญญารักษ์ สมคิด (2545 :

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

130) ที่ทำการศึกษาเรื่องการจัดซื้อวัตถุดิบของโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ ที่พบว่าบริษัทส่วนมากให้ความสำคัญในด้านคุณภาพที่มีความเหมาะสมมากที่สุด อีกทั้งยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ ไพสิฐ ตั้งกิจศิริ (2541 : บทคัดย่อ) ที่ทำการศึกษาเรื่อง การปรับปรุงคุณภาพพ่อค้าผู้จ่ายวัตถุดิบ ในกรณีศึกษาของโรงงานประกอบแผงสายต่อ เครื่องควบคุมไฟฟ้า และ ขั้วต่อปลายไฟฟ้า ซึ่งพบว่าผู้จัดส่งสินค้า วัตถุดิบ ที่มีคุณภาพสูงจะสร้างคุณภาพให้กับผลิตภัณฑ์ของลูกค้า ทั้งยังช่วยลดอุปสรรคในการผลิตอันเกิดเนื่องจากคุณภาพของวัตถุดิบ เช่นเดียวกับงานวิจัยของ ศิวะพล งามธนวิโรทัย (2542 : บทคัดย่อ) ที่ศึกษาพฤติกรรมการตัดสินใจเลือกซื้อเครื่องปรับอากาศของผู้บริโภคที่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร แล้วพบว่า ปัจจัยที่มีระดับความสำคัญมากที่สุดใน การเลือกซื้อเครื่องปรับอากาศคือ ปัจจัยด้านคุณภาพและการประหยัดพลังงาน อีกทั้งยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ โอภาส บำรุงชาติอุดม (2541 : บทคัดย่อ) ที่ศึกษาเรื่องกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดของน้ำมันเชื้อเพลิงของการปิโตรเลียมแห่งประเทศไทย ซึ่งพบว่า ปัจจัยหลักที่จูงใจผู้บริโภคให้เลือกใช้น้ำมันของสถานีบริการน้ำมัน คือ คุณภาพ และการปิโตรเลียมแห่งประเทศไทย ก็ได้ให้ความสำคัญในเรื่องคุณภาพผลิตภัณฑ์อย่างมากจนถือได้ว่าเป็นผู้นำด้านคุณภาพ

5.2.3 อภิปรายผลการเปรียบเทียบความแตกต่างของระดับการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต

การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของอุตสาหกรรมที่มีขนาดอุตสาหกรรมต่างกัน พบว่าให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ แตกต่างกัน เนื่องจากอุตสาหกรรมที่มีขนาดใหญ่ มีจำนวนพนักงานมาก ย่อมต้องมีความพร้อม การวางแผน ระบบงานที่มีมาตรฐานมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ ปราณี กองทิพย์ และ มังกร ปุ่มกิ่ง (2542 : 102-103) ที่กล่าวถึงการตัดสินใจว่าประกอบด้วยแบบมีแบบแผน และไม่มีแบบแผน การตัดสินใจแบบมีแบบแผน เป็นการพิจารณาการตัดสินใจโดยกำหนดทางเลือกจากนโยบาย กฎระเบียบ วิธีการปฏิบัติ วิธีการทำงาน มาตรฐาน เพื่อให้ง่ายและถูกต้องต่อการปฏิบัติ

การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของอุตสาหกรรมที่มีทุนจดทะเบียนที่ต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ปุณณารักษ์ สมคิด (2545 : 113) ที่ทำการศึกษาเรื่องการจัดซื้อวัตถุดิบของโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือซึ่งพบว่าบริษัทที่มีทุนจดทะเบียนบริษัทต่างกัน จะให้ความสำคัญในหลักการจัดซื้อที่ต่างกัน

การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของอุตสาหกรรมที่มีสัญชาติของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ แตกต่างกัน ซึ่งขัดแย้งกับงานวิจัยของ เกวลิน ธัญญาวาส (2546 : 134) ที่ทำการศึกษาเรื่อง เจตคติของผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่มีคือน้ำมันไบโอดีเซล ที่พบว่า ผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันที่มีบริษัทแม่ หรือยี่ห้อต่างกัน มีเจตคติที่มีคือน้ำมันไบโอดีเซลไม่แตกต่างกัน

การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของอุตสาหกรรมที่มีระยะเวลาการเปิดดำเนินการของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ไม่แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ เกวลิน ธัญญาวาส (2546 : 133-134) ที่ทำการศึกษาเรื่อง เจตคติของผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่มีคือน้ำมันไบโอดีเซล ที่พบว่า ผู้ประกอบการสถานีบริการน้ำมันที่มีระยะเวลาการเปิดดำเนินการต่างกัน มีเจตคติที่มีคือน้ำมันไบโอดีเซลไม่แตกต่างกัน

การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของอุตสาหกรรมที่มีลักษณะกิจการของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ ไม่แตกต่างกัน อาจเนื่องมาจากกลุ่มตัวอย่างที่เก็บข้อมูลมาได้นั้นส่วนมากเป็นลักษณะของบริษัทจำกัดถึงร้อยละ 91 จึงทำให้ลักษณะกิจการไม่ใช่ตัวแปรหลักในการให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต

การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของอุตสาหกรรมที่มีวิธีการจัดซื้อที่ต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ แตกต่างกัน เนื่องจากวิธีการจัดซื้อแบบรวมอำนาจและ แบบกระจายอำนาจ นั้นมีข้อแตกต่างกันในเรื่องของแผนก และจำนวนผู้ที่มีส่วนตัดสินใจซื้อ หากมีจำนวนที่ร่วมพิจารณามากขึ้นอาจทำให้สามารถมองเห็นถึงข้อและข้อเสียต่างๆ ได้มากขึ้น หรืออาจกล่าวได้ว่าทำให้เกิดการตัดสินใจที่มีเหตุผลมากกว่าการตัดสินใจเพียงคนเดียวได้ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ ปราณี กองทิพย์ และมังกร ปุ่มกิ่ง (2542 : 102-103) ที่กล่าวถึงการตัดสินใจว่าประกอบด้วย แบบไม่มีเหตุผล และมีเหตุผล ในการตัดสินใจแบบมีเหตุผลนั้นเป็นการตัดสินใจอย่างมีหลักการ กฎเกณฑ์และใช้เครื่องมือ วิธีการต่างๆ มาประกอบการพิจารณากำหนดทางเลือกอย่างมีเหตุผล เพื่อให้เป็นที่ยอมรับ

การเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของอุตสาหกรรมที่มีผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อที่ต่างกัน ให้ระดับความสำคัญในการพิจารณาเลือกผู้

จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ตามปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาด้านต่าง ๆ แตกต่างกันไป เนื่องจากผู้ที่อยู่ในแผนกจัดซื้อมักมีความรู้และประสบการณ์ ด้านกิจกรรมการจัดซื้อที่ดีกว่า ผู้ที่อยู่แผนกอื่นๆ ทำให้ความสามารถในการตัดสินใจ หรือแก้ปัญหาด้านการจัดซื้อที่เปลี่ยนไปตามสถานการณ์ต่าง สามารถทำได้ดีกว่า ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดด้านแนวคิดของ ปราณี กองทิพย์ และ มังกร ปุ่มกิ่ง (2542 : 102-103) ที่กล่าวถึงการตัดสินใจแบบเป็นไปตามสถานการณ์ ว่าการตัดสินใจในแต่ละช่วงสถานการณ์ต้องถูกต้องเหมาะสม และเป็นที่ยอมรับ

5.3 ข้อเสนอแนะ

5.3.1 ข้อเสนอแนะจากการวิจัยเพื่อนำไปใช้

จากการวิจัยครั้งนี้ พบว่า

1. บริษัทส่วนมากให้ความสำคัญในด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ มากที่สุด ซึ่ง ปัจจัยย่อยที่สำคัญที่สุดคือ การมีความรับผิดชอบต่อลูกค้าในทุกกรณี ดังนั้นผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตควรให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านคุณภาพของสินค้าและบริการมากที่สุด และควรคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อที่มีต่อลูกค้าในทุกๆกรณีให้มากที่สุด รวมถึงปัจจัยด้านอื่นๆที่ลูกค้าให้ความสำคัญอยู่ในระดับมากเช่นกัน ได้แก่ ปัจจัยด้านราคา โดยคำนึงถึงราคาที่มีความเหมาะสมกับคุณภาพ ปัจจัยด้านแหล่งทรัพยากร โดยคำนึงถึงผลกระทบของกระบวนการผลิตต่อสิ่งแวดล้อม ปัจจัยด้านปริมาณสินค้า โดยคำนึงถึงการมีวัตถุดิบสำรองในคลังสินค้าของผู้จำหน่ายเสมอ และ ปัจจัยด้านการจัดส่ง โดยคำนึงถึงความถูกต้องในการจัดส่ง

2. จากข้อมูลอัตราการใช้วัตถุดิบจากแหล่งขายภายในและภายนอกประเทศ ที่พบว่าในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์มีการซื้อวัตถุดิบจากแหล่งขายภายนอกประเทศในอัตราส่วนที่มากกว่าร้อยละ 50 ของวัตถุดิบที่สั่งซื้อ อยู่ถึง ร้อยละ 57.6 ดังนั้น ผู้จำหน่ายวัตถุดิบภายในประเทศควรพิจารณาถึงช่องทางจัดจำหน่ายในกลุ่มของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ให้มากขึ้นเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดให้กับวัตถุดิบภายในประเทศ ทั้งยังเป็นการลดมูลค่าการนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ นอกจากนี้ยังอาจขยายผลด้วยการหาช่องทางการจัดจำหน่ายวัตถุดิบไปยังตลาดต่างประเทศ เพื่อเพิ่มมูลค่าการส่งออกของวัตถุดิบอีกทางหนึ่ง

5.3.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

1. เนื่องจากการวิจัยครั้งนี้ ได้ทำการศึกษาเฉพาะกับอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล เท่านั้น ดังนั้นจึงควรศึกษาเพิ่มเติมให้ครอบคลุมถึงพื้นที่อื่น ๆ นอกเหนือจากกรุงเทพฯและปริมณฑลด้วย

2. เพื่อให้ผลการวิจัยสามารถนำไปใช้ได้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น จึงควรทำการวิจัยกับอุตสาหกรรมอื่น ๆ ด้วย เพื่อให้ทราบถึงความแตกต่างในด้านของลักษณะอุตสาหกรรม ซึ่งจะเป็ประโยชน์กับผู้จำหน่ายวัตถุดิบโดยทั่วไป

3. ปัญหาจากการทำงานวิจัยในครั้งนี้คือการเก็บรวบรวมข้อมูล เนื่องจากผู้ประกอบการบางรายมีการเปลี่ยนแปลงที่อยู่ทำให้ไม่สามารถส่งแบบสอบถามไปถึงได้ และปัญหาในเรื่องของภาษา เนื่องจากกลุ่มตัวอย่าง ประกอบด้วย โรงงานอุตสาหกรรมที่มีผู้ประกอบการที่ไม่ใช่สัญชาติไทย ทำให้ผู้ที่ทำหน้าที่ตอบแบบสอบถามจะไม่ใช่ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อตามที่กำหนดไว้

4. ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมในการอ้างอิงข้อมูลการจดทะเบียน พบว่า ข้อมูลที่ได้จากกรมอุตสาหกรรมซึ่งเป็นข้อมูลเบื้องต้นในการจดทะเบียน ซึ่งอาจไม่ตรงกับข้อมูลในปัจจุบันของบริษัทนั้นๆ จึงควรทำการติดต่อกับบริษัทนั้นๆ โดยตรง



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บรรณานุกรม

- กรมโรงงานอุตสาหกรรม. 2547. “ข้อมูลรายชื่อโรงงานอุตสาหกรรม.” เข้าถึงได้จาก <http://www.diw.go.th>
- เกวลิณ รัชญวลาส. 2546. “เจตคติของผู้ประกอบการสถานบริการน้ำมันในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลที่มีต่อน้ำมันไบโอดีเซล.” วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิตสาขา วิทยาการจัดการอุตสาหกรรม บัณฑิตวิทยาลัย, สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.
- ชูศรี วงศ์รัตนะ. 2541. เทคนิคการใช้สถิติเพื่อการวิจัย. พิมพ์ครั้งที่ 7. กรุงเทพฯ : เทพนิรมิตการพิมพ์.
- ฉัญญพันธ์ เขจรนันท์. 2542. การจัดการผลิตและการดำเนินงาน. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยจุฬาลงกรณ์.
- บุญชม ศรีสะอาด. 2535. การวิจัยเบื้องต้น. กรุงเทพฯ : สุวีริยาสาส์น.
- บุญธรรม กิจปรีดาบริสุทธิ์. 2537. เทคนิคการสร้างเครื่องมือรวบรวมข้อมูลสำหรับการวิจัย. กรุงเทพฯ : พี แอนด์ บี พับบลิชซิ่ง.
- ประคอง วรรณสุด. 2525. สถิติเพื่อการวิจัยทางพฤติกรรมศาสตร์. กรุงเทพฯ : เจริญผล.
- ปราณี กองทิพย์ และมังกร ปุ่มกิ่ง. 2542. หลักการจัดการ. กรุงเทพฯ : พัฒนาวิชาการ.
- บุญญารักษ์ สมคิด. 2545. “การจัดซื้อวัตถุดิบของโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ.” การค้นคว้าแบบอิสระ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ฝ่ายวิจัย ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน). 2544, 17 กันยายน. “โครงสร้างอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์.” กรุงเทพธุรกิจ.
- พวงรัตน์ ทวีรัตน์. 2543. วิธีการวิจัยทางพฤติกรรมศาสตร์และสังคมศาสตร์. พิมพ์ครั้งที่ 8. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- พันธศักดิ์ สิริรัชตพงษ์, ภูซงค์ อุทโยภาส, วุฒิพงษ์ สุพจนธนา และ อภินทร อุณาภูล. 2545. “โอกาสของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ไทยในตลาดโลก.” หน้า 8-30. ในสัมมนากลุ่มย่อย. กรุงเทพฯ : สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม.
- พิทยา จินฉัตรพงษ์. 2545. “การศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อหม้อแปลงไฟฟ้ากำลัง กรณีศึกษา : บริษัท ไทยทราฟ แมนูแฟกเจอร์ จำกัด.” สารนิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิทยาการจัดการอุตสาหกรรม บัณฑิตวิทยาลัย, สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โพสิฐ ตั้งกิจศิริ. 2541. “การปรับปรุงคุณภาพพ่อค้าผู้จำหน่ายวัตถุดิบในกรณีศึกษาของโรงงาน ประกอบแผงต่อสาย เครื่องควบคุมไฟฟ้าและขั้วต่อปลายไฟฟ้า.” วิทยานิพนธ์วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต วิศวกรรมศาสตร์ (การจัดการทางวิศวกรรม) บัณฑิตวิทยาลัย, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ. 2541. กลยุทธ์การตลาด การบริหารการตลาด และกรณีศึกษา. กรุงเทพฯ. ซีระฟิล์มและไซเท็กซ์.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. 2548. การวิจัยการตลาด. กรุงเทพฯ : ดวงกลมสมัย.

ศิวะพล งามชนวโรทัย. 2542. “ทัศนคติและพฤติกรรมของผู้บริโภคต่อการเลือกซื้อเครื่องปรับอากาศสำหรับอาคารบ้านเรือนพักอาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร.” การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย, สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหาร ลาดกระบัง.

ศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ กระทรวงวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และ การพลังงาน. 2531. “รายงานการสำรวจและศึกษาสถานภาพทางเทคโนโลยีของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์.” หน้า III. สำนักบริการวิชาการ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหาร ลาดกระบัง.

สุมนา อยู่โพธิ์. 2536. การจัดซื้อและการบริหารพัสดุ. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

อคุลย์ จาตุรงค์กุล. 2543. การจัดซื้อ. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

โอภาส บำรุงชาติอุดม. 2541. “กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดของน้ำมันเชื้อเพลิงของการปิโตรเลียมแห่งประเทศไทย.” ปัญหาพิเศษปริญญาโท มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

Gopalakrishnan, P. and Sundaresan, M. 1996. **Material Management**. 14th Ed. New Delhi : Prentice-Hall.

Heizer, J. and Render, B. 1996. **Operations Management**. 5th Ed. New Jersey : Simon&Schuster.

Ir and Verra, G.J. 1999. “Global Sourcing.” Netherlands : Nijenrode University Press.

Kotler, P. 2003. **Marketing Management**. 11th Ed. New Jersey : Pearson Education.

Murphy, P.R. and Daley, J.M. 1994. “Logistic Issues in International Sourcing.”

International Journal of Purchasing and Material Management.

Russell, R.S. and Taylor III, B.W. 2003. **Operations Management**. 4th Ed. New Jersey : Pearson Education

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Slack, N. Chambers, S. Harland, C. Harrison, A. and Johnston, R. 1998. **Operations Management**. 2nd Ed. London : Pitman Publishing.

William, B.R. 1997. "Overview of Electronics Manufacturing in the Pacific Rim." ,
WTEC Panel Report on Electronics Manufacturing in the Pacific Rim : World Technology Evaluation Center.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ก.

หนังสือขอเชิญเป็นผู้ทรงคุณวุฒิตรวจเครื่องมือวิจัย



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม หน่วยบัณฑิตศึกษา งานทะเบียน โทร. 3692

ที่ ศษ 0524.04/ 0276

วันที่ 17 มกราคม 2548

เรื่อง ขอเชิญเป็นผู้ทรงคุณวุฒิตรวจแบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรียน รองศาสตราจารย์ กัตัญญ หิริญญสมบูรณ์

ด้วย นางสาวอุสา อภิญญาบุรุษย์ นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิทยาการจัดการอุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง จะทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง "การเปรียบเทียบเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล" คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม พิจารณาแล้วเห็นว่าท่านเป็นผู้มีความรู้ความสามารถเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าวเป็นอย่างดีจึงขอเชิญท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิตรวจแบบสอบถามดังที่แนบมาพร้อมนี้ว่า มีเนื้อหาถูกต้องและเหมาะสมมากน้อยเพียงใด ซึ่งผลการตรวจของท่านจะช่วยให้งานวิจัยของ นางสาวอุสา อภิญญาบุรุษย์ มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น พร้อมกันนี้ได้แนบบแบบสอบถามเพื่อการวิจัย จำนวน 1 ชุด

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและหวังว่าจะได้รับความอนุเคราะห์ด้วยดีและขอบขอบคุณเป็นอย่างยิ่งมา ณ โอกาสนี้ด้วย

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์เลิศลักษณ์ กลิ่นหอม)

รองคณบดี กำกับดูแลงานด้านบัณฑิตศึกษา

ปฏิบัติราชการแทนคณบดี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม หน่วยบัณฑิตศึกษา งานทะเบียน โทร. 3692

ที่ ศธ 0524.04/ 0276

วันที่ 17 มกราคม 2548

เรื่อง ขอเชิญเป็นผู้ทรงคุณวุฒิตรวจแบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรียน คร.สิทธิพร พิมพ์สกุล

ด้วย นางสาวอุสา อภิญญานุรักษ์ นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิทยาการจัดการอุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง จะทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง "การเปรียบเทียบเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล" คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม พิจารณาแล้วเห็นว่าท่านเป็นผู้มีความรู้ความสามารถเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าวเป็นอย่างดีจึงขอเชิญท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิตรวจแบบสอบถามดังที่แนบมาพร้อมนี้ว่า มีเนื้อหาถูกต้องและเหมาะสมมากน้อยเพียงใด ซึ่งผลการตรวจของท่านจะช่วยให้งานวิจัยของ นางสาวอุสา อภิญญานุรักษ์ มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น พร้อมทั้งนี้ได้แนบบทแบบสอบถามเพื่อการวิจัย จำนวน 1 ชุด

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและหวังว่าจะได้รับความอนุเคราะห์ด้วยดีและขอบขอบคุณเป็นอย่างยิ่งมา ณ โอกาสนี้ด้วย

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์เลิศลักษณ์ ทัศนหอม)

รองคณบดี กำกับดูแลงานด้านบัณฑิตศึกษา
ปฏิบัติราชการแทนคณบดี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ที่ ศธ 0524.04/0276

คณะกรรมการผู้คณาจารย์

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
ถนนลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ

17 มกราคม 2548

เรื่อง ขอบเชิญเป็นผู้ทรงคุณวุฒิตรวจแบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรียน ผศ.ดร.ดวงพรรณ กริชชาญชัย

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม เพื่อการวิจัย

ด้วย นางสาวอุสา อภิญญาณรงค์ นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรวิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาวิทยาการจัดการอุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง จะทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง "การเปรียบเทียบเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล"

คณะกรรมการผู้คณาจารย์ พิจารณาแล้วเห็นว่าท่านเป็นผู้มีความรู้ความสามารถเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าวเป็นอย่างดี จึงขอเชิญท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิตรวจแบบสอบถามดังที่แนบมาพร้อมนี้ว่ามีเนื้อหาถูกต้องและเหมาะสมมากน้อยเพียงใด ซึ่งผลการตรวจของท่านจะช่วยให้งานวิจัยของ นางสาวอุสา อภิญญาณรงค์ มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและหวังว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดีและขอขอบคุณเป็นอย่างยิ่งมา ณ โอกาสนี้ด้วย

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์เลิศลักษณ์ กัตินหอม)

รองคณบดี กำกับดูแลงานด้านบัณฑิตศึกษา

ปฏิบัติราชการแทนคณบดี

หน่วยบัณฑิตศึกษา

โทร. 02-737-3000 ต่อ 3692

โทรสาร. 02-326-4325

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ที่ ศธ 0524.04/ 0276

คณะกรรมการอำนวยการ

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
ถนนฉลองกรุง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ

17 มกราคม 2548

เรื่อง ขอเชิญเป็นผู้ทรงคุณวุฒิตรวจแบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรียน คุณสุชาติ นุชพิทักษ์

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม เพื่อการวิจัย

ด้วย นางสาวอุสา อภิญญาบุรุษย์ นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรวิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาวิทยาการจัดการอุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง จะทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง "การเปรียบเทียบเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล"

คณะกรรมการอำนวยการ พิจารณาแล้วเห็นว่าท่านเป็นผู้มีความรู้ความสามารถเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าวเป็นอย่างดี จึงขอเชิญท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิตรวจแบบสอบถามครั้งที่แนบมาพร้อมนี้ว่ามีเนื้อหาถูกต้องและเหมาะสมมากน้อยเพียงใด ซึ่งผลการตรวจของท่านจะช่วยให้งานวิจัยของ นางสาวอุสา อภิญญาบุรุษย์ มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและหวังว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดีและขอขอบคุณเป็นอย่างยิ่งมา ณ โอกาสนี้ด้วย

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์เลิศลักษณ์ กลิ่นหอม)
รองคณบดี กำกับดูแลงานด้านบัณฑิตศึกษา
ปฏิบัติราชการแทนคณบดี

หน่วยบัณฑิตศึกษา

โทร. 02-737-3000 ต่อ 3692

โทรสาร. 02-326-4325

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ที่ ศท 0524.04/ 0276

คณะกรรมการอุตสาหกรรม

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
ถนนฉลองกรุง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ

17 มกราคม 2548

เรื่อง ขอเชิญเป็นผู้ทรงคุณวุฒิตรวจแบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรียน คุณอารีวรรณ ชมจันทร์

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม เพื่อการวิจัย

ด้วย นางสาวอุสา อภิญญาบุรุษ นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิทยาการจัดการอุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง จะทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง "การเปรียบเทียบเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล"

คณะกรรมการอุตสาหกรรม พิจารณาแล้วเห็นว่าท่านเป็นผู้มีความรู้ความสามารถเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าวเป็นอย่างดี จึงขอเชิญท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิตรวจแบบสอบถามดังที่แนบมาพร้อมนี้ว่ามีเนื้อหาถูกต้องและเหมาะสมมากน้อยเพียงใด ซึ่งผลการตรวจของท่านจะช่วยให้งานวิจัยของ นางสาวอุสา อภิญญาบุรุษ มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและหวังว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดีและขอขอบคุณเป็นอย่างยิ่งมา ณ โอกาสนี้ด้วย

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์เลิศลักษณ์ กลิ่นหอม)

รองคณบดี กำกับดูแลงานด้านบัณฑิตศึกษา

ปฏิบัติราชการแทนคณบดี

หน่วยบัณฑิตศึกษา

โทร. 02-737-3000 ล้อ 3692

โทรสาร. 02-326-4325

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ข.

หนังสือขอความอนุเคราะห์ให้นักศึกษาเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัย



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ที่ ศธ 0524.04/ 1006

คณะกรรมการอุดมศึกษา

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
ถนนฉลองกรุง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520

8 มีนาคม 2548

เรื่อง ขอบความอนุเคราะห์ให้นักศึกษาเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัย

เรียน ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ

สิ่งที่ส่งมาด้วย 1. ประกาศผลการพิจารณาหัวข้อและเค้าโครงวิทยานิพนธ์ จำนวน 1 ฉบับ
2. แบบสอบถาม เพื่อการวิจัย

ด้วย นางสาวอุสา อภิญญานุรักษ์ นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรวิทยาศาสตรมหา
บัณฑิต สาขาวิชาวิทยาการจัดการอุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
กำลังทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง “การเปรียบเทียบเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการ
ผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล” และได้รับอนุมัติหัวข้อและเค้า
โครงวิทยานิพนธ์แล้ว เมื่อวันที่ 13 มกราคม 2548 คณะกรรมาธิการอุดมศึกษา จึงขอความอนุเคราะห์
จากท่านโปรดอนุญาตให้ นางสาวอุสา อภิญญานุรักษ์ เก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัยภายในสถาน
ประกอบการท่านได้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาอนุญาตและขอขอบคุณในความอนุเคราะห์ของท่านมา ณ โอกาสนี้ด้วย

ขอแสดงความนับถือ


(ผู้ช่วยศาสตราจารย์เลิศลักษณ์ กลิ่นหอม)

รองคณบดี กำกับดูแลงานด้านบัณฑิตศึกษา

ปฏิบัติราชการแทนคณบดี

หน่วยบัณฑิตศึกษา

โทร. 02-737-3000 ต่อ 3692

โทรสาร. 02-326-4325

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ค.

แบบสอบถามที่ใช้ในการวิจัย



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แบบสอบถามประกอบงานวิจัย

เรื่อง

การเปรียบเทียบเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตของกลุ่มอุตสาหกรรม
อิเล็กทรอนิกส์ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล

คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้ เป็นการวิจัยเพื่อจัดทำวิทยานิพนธ์ ในหลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขา
วิทยาการจัดการอุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง โดยมีวัตถุประสงค์
เพื่อการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ของกลุ่มอุตสาหกรรม
อิเล็กทรอนิกส์ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล

ดังนั้นจึงขอความร่วมมือท่านในการตอบแบบสอบถามฉบับนี้ตามความจริงทุกประการ ข้อมูลที่
ท่านตอบจะเก็บเป็นความลับ และไม่ส่งผลกระทบต่อท่านและหน่วยงานของท่านแต่อย่างใด เนื่องจาก
ข้อมูลที่น่าเสนอในผลงานวิจัยจะนำเสนอในภาพรวม มิได้เสนอเป็นรายบุคคลและจะใช้ข้อมูลเพื่อประโยชน์
ในการวิจัยเท่านั้น

แบบสอบถามมีทั้งหมด 2 ส่วน

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไป และ ข้อมูลทั่วไปด้านการจัดซื้อวัตถุดิบของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ มี
ทั้งสิ้น 18 ข้อ

ส่วนที่ 2 : เกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ มี
ทั้งสิ้น 30 ข้อ

การตอบแบบสอบถามนี้ ขอความกรุณาตอบให้ครบทุกข้อ เนื่องจากถ้าตอบไม่ครบเพียงข้อใดข้อหนึ่ง
จะทำให้การวิเคราะห์แบบสอบถามไม่สมบูรณ์ และขอให้ท่านตอบตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด

ขอขอบพระคุณอย่างสูงในความร่วมมือ

นางสาว อุสา อภิญญานุรักษ์

ผู้วิจัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เลขที่แบบสอบถาม _____

แบบสอบถามมีทั้งหมด 2 ส่วน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป และ ข้อมูลทั่วไปด้านการจัดซื้อวัตถุดิบของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องสี่เหลี่ยมตามสถานภาพให้ตรงกับสภาพความเป็นจริงมากที่สุด
เพียงข้อเดียว (ยกเว้นระบุเป็นอย่างอื่น)

1. ตำแหน่งผู้ตอบแบบสอบถาม

2. จำนวนพนักงานในบริษัท

 ต่ำกว่า 10 คน 50-199 คน 10-49 คน 200 คน ขึ้นไป

3. ทุนจดทะเบียนของบริษัท

 ต่ำกว่า 10,000,000 บาท 20,000,001 – 50,000,000 บาท 10,000,000 – 20,000,000 บาท 50,000,000 บาท ขึ้นไป

4. ผู้ประกอบการของบริษัทเป็นสัญชาติใด

 ไทย ไต้หวัน ประเทศในทวีปยุโรป ญี่ปุ่น อเมริกา อื่นๆ โปรดระบุ

5. บริษัทเปิดดำเนินการมาแล้ว ปี

6. ลักษณะกิจการ

 ห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัทมหาชน บริษัทจำกัด อื่นๆ โปรดระบุเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

7. วัตถุประสงค์ในการซื้อวัตถุดิบ

- เพื่อนำไปจำหน่ายต่อ
- เพื่อนำวัตถุดิบไปผลิตชิ้นส่วนเพื่อจำหน่ายให้กับผู้ผลิตสินค้าชั้นต่อไป (First Tier supplier)
- เพื่อนำวัตถุดิบ(ชิ้นส่วน)ไปผลิตเป็นชิ้นส่วนเพื่อจำหน่ายให้กับผู้ผลิตสินค้าชั้นต่อไป (Second Tier supplier)
- เพื่อนำวัตถุดิบ(ชิ้นส่วน)ไปผลิตเป็นสินค้าขั้นสุดท้าย (OEM)

8. บริษัทของท่านมีวิธีการจัดซื้อวัตถุดิบอย่างไร

- การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ คือ หน่วยงานจัดซื้อส่วนกลางดำเนินการจัดซื้อทั้งหมด
- การจัดซื้อแบบกระจายอำนาจ คือ หน่วยงานอื่นเข้ามามีบทบาทในการตัดสินใจ หรือปฏิบัติหน้าที่หลักอื่นๆ ที่เกี่ยวกับงานจัดซื้อ
- การจัดซื้อแบบผสม คือ ใช้ทั้งแบบรวมอำนาจ และแบบกระจายอำนาจ

9. ในบริษัทของท่าน แผนกใดเป็นผู้มีส่วนตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบมากที่สุด

- | | |
|---------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> แผนกจัดซื้อ | <input type="checkbox"/> แผนกวางแผนการผลิต |
| <input type="checkbox"/> แผนกวิศวกรรม | <input type="checkbox"/> แผนกวิศวกรรมควบคุมคุณภาพ |
| <input type="checkbox"/> แผนกผลิต | <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ |

10. ในบริษัทของท่าน ผู้ที่รับข้อมูลการนำเสนอขายสินค้าจากตัวแทนจำหน่ายสังกัดในแผนกใด

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|---------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> แผนกจัดซื้อ | <input type="checkbox"/> แผนกวางแผนการผลิต |
| <input type="checkbox"/> แผนกวิศวกรรม | <input type="checkbox"/> แผนกวิศวกรรมควบคุมคุณภาพ |
| <input type="checkbox"/> แผนกผลิต | <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ |

11. ในบริษัทของท่าน แผนกอื่นมีส่วนร่วมในการเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบในกิจกรรมใดบ้างจาก

ข้อต่อไปนี้ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- แผนกจัดซื้ออนุมัติเรื่องราคาวัตถุดิบ
- แผนกวิศวกรรมทดสอบการใช้งานของวัตถุดิบ
- แผนกวิศวกรรมควบคุมคุณภาพอนุมัติเรื่องคุณภาพของวัตถุดิบ
- มีการประชุมร่วมกันก่อนการจัดซื้อวัตถุดิบประเภทใหม่
- อื่นๆ โปรดระบุ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

12. บริษัทของท่านมียอดซื้อวัตถุดิบเฉลี่ยปีละเท่าใด

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 10,000,000 บาท | <input type="checkbox"/> 10,000,000 – 50,000,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 50,000,001 – 100,000,000 บาท | <input type="checkbox"/> 100,000,000 บาท ขึ้นไป |

13. ยอดขายสินค้าโดยเฉลี่ยของบริษัทต่อปีเป็นเท่าไร

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 10,000,000 บาท | <input type="checkbox"/> 10,000,000 – 50,000,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 50,000,001 – 100,000,000 บาท | <input type="checkbox"/> 100,000,000 บาท ขึ้นไป |

14. หน่วยงานจัดซื้อของท่านได้รายชื่อของผู้ที่คาดว่าจะเป็นผู้ขายจากแหล่งใดมากที่สุด

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | | |
|---|--|--|
| <input type="checkbox"/> ผู้ขายปัจจุบันหรือผู้ขายในอดีต | <input type="checkbox"/> พนักงานขายที่มาเยี่ยมบริษัท | <input type="checkbox"/> แคตตาล็อก |
| <input type="checkbox"/> สมุดโทรศัพท์หน้าเหลือง | <input type="checkbox"/> วารสารการค้า | <input type="checkbox"/> งานแสดงสินค้า |
| <input type="checkbox"/> พนักงานในบริษัท | <input type="checkbox"/> ฝ่ายจัดซื้อของบริษัทอื่น | <input type="checkbox"/> เว็บไซต์ของผู้ขาย |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ | | |

15. หน่วยงานจัดซื้อของท่านซื้อวัตถุดิบจากแหล่งขายแหล่งใดมากที่สุด

- | | |
|--|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ตัวแทนจำหน่าย | <input type="checkbox"/> พ่อค้าส่ง |
| <input type="checkbox"/> พ่อค้าปลีก | <input type="checkbox"/> ผู้ผลิต |

16. บริษัทท่านมีการจัดซื้อวัตถุดิบจากแหล่งเหล่านี้เป็นอัตราส่วนเท่าใด

16.1) จากแหล่งขายในประเทศ

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> น้อยกว่าหรือเท่ากับ 25% | <input type="checkbox"/> มากกว่า 25% ถึง 50 % |
| <input type="checkbox"/> มากกว่า 50% ถึง 75 % | <input type="checkbox"/> มากกว่า 75% ขึ้นไป |

16.2) จากแหล่งขายต่างประเทศ

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> น้อยกว่าหรือเท่ากับ 25% | <input type="checkbox"/> มากกว่า 25% ถึง 50 % |
| <input type="checkbox"/> มากกว่า 50% ถึง 75 % | <input type="checkbox"/> มากกว่า 75% ขึ้นไป |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

17. หน่วยงานจัดซื้อของท่านมีการกำหนดจำนวนแหล่งขายอย่างไร(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

แหล่งขายแหล่งเดียว เพราะ

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> สร้างความผูกพันกับแหล่งขาย | <input type="checkbox"/> เพิ่มอำนาจในการต่อรอง |
| <input type="checkbox"/> ส่วนลดทางด้านปริมาณ | <input type="checkbox"/> ประหยัดค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อ และค่าขนส่ง |
| <input type="checkbox"/> จำนวนที่ซื้อไม่มากพอ | <input type="checkbox"/> มีผู้จำหน่ายเพียงรายเดียว |

17.1 แหล่งขายหลายแหล่ง เพราะ

- เพื่อให้เกิดการแข่งขัน
- การมีแหล่งขายสำรอง เมื่อเกิดเหตุขัดข้องกับแหล่งขายหลัก
- ความต้องการซื้อที่มีมากเกินความสามารถของแหล่งขายแหล่งเดียว

18. หน่วยงานจัดซื้อของท่านใช้วิธีใดในการแจ้งคำสั่งซื้อไปยังผู้ขาย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> โดยทางโทรศัพท์ | <input type="checkbox"/> โดยทางโทรสาร |
| <input type="checkbox"/> โดยทางไปรษณีย์ | <input type="checkbox"/> โดยการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ | |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนที่ 2 เกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายวัตถุดิบของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์
คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องสี่เหลี่ยมที่มีผลต่อระดับความสำคัญต่อการพิจารณาเลือกผู้
 จำหน่ายวัตถุดิบของโรงงานอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์อยู่ในระดับใด

ข้อที่	ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้ จำหน่ายวัตถุดิบ	ระดับความสำคัญ					สำหรับ ผู้วิจัย
		มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด	
1	ด้านราคา วัตถุดิบมีราคาที่เหมาะสมกับ คุณภาพ						
2	มีส่วนลดกรณีซื้อในปริมาณมาก						
3	การต่อรองราคา						
4	การเปลี่ยนแปลงราคาตามสภาวะ ตลาด						
5	ค่าใช้จ่ายในการขนส่งที่มีผลต่อ ราคา						
6	ด้านการจัดส่ง ระยะเวลาในการจัดส่ง						
7	ความถูกต้องในการจัดส่ง						
8	ขั้นตอนและวิธีการจัดส่ง						
9	ลักษณะบรรจุภัณฑ์เหมาะสมกับการ จัดส่ง						
10	เอกสารประกอบการจัดส่ง						
11	ด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ตรวจพบของเสียเมื่อนำวัตถุดิบไป ใช้						
12	ระบบการควบคุมคุณภาพ						
13	ความเหมาะสมกับการใช้งาน						
14	มีการปรับปรุงกระบวนการผลิต อย่างต่อเนื่อง						

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อที่	ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้ จำหน่ายวัตถุดิบ	ระดับความสำคัญ					สำหรับ ผู้วิจัย
		มาก ที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด	
15	มีมาตรการป้องกันไม่ให้เกิดซ้ำใน กรณีที่พบปัญหา						
16	โรงงานได้รับการรับรองมาตรฐาน ด้านคุณภาพ						
17	คุณภาพเทียบกับวัตถุดิบจากผู้ จำหน่ายวัตถุดิบรายอื่น						
18	มีการปรับปรุงคุณภาพ						
19	สามารถตรวจสอบข้อมูลย้อนหลัง ได้						
20	สามารถเรียกวัดถุดิบเข้ามาล่วงหน้า ในกรณีฉุกเฉินได้						
21	ความรับผิดชอบต่อลูกค้าในทุกกรณี						
22	การคิดค้น พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่						
23	มีความสามารถในการแก้ปัญหาที่ เกิดจากวัตถุดิบในกระบวนการผลิต ของลูกค้า						
24	<u>ด้านปริมาณ</u> มีวัตถุดิบสำรองอยู่ในคลังสินค้าผู้ จำหน่ายเสมอ						
25	ขนาดของแต่ละงวด(Lot) มีปริมาณ เหมาะสมกับการใช้งาน						
26	ปริมาณขั้นต่ำในการจัดซื้อแต่ละ ครั้ง						

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อที่	ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาเลือกผู้ จำหน่ายวัตถุดิบ	ระดับความสำคัญ					สำหรับ ผู้วิจัย
		มาก ที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด	
27	ความสามารถในการเพิ่ม-ลด กำลัง การผลิตได้ตามปริมาณการสั่งซื้อ						
28	<u>ด้านแหล่งทรัพยากร</u> ความใกล้ชิดไกลจากแหล่งวัตถุดิบ						
29	มีแหล่งทรัพยากรที่เพียงพอต่อการ ผลิตวัตถุดิบตามคำสั่งซื้อจากลูกค้า						
30	ผลกระทบของกระบวนการผลิตต่อ สิ่งแวดล้อม						



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	นางสาวอุสา อภิญญาบุรุษย์
วัน เดือน ปี เกิด	4 กรกฎาคม 2522
สถานที่เกิด	จังหวัดกรุงเทพฯ
ที่อยู่ปัจจุบัน	46/6 หมู่บ้านเค.ซี การ์เด็น โสม 3 ถนนนิมิตใหม่ เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510
ประวัติการศึกษา	วิทยาศาสตรบัณฑิต สาขาฟิสิกส์ประยุกต์ จากสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ปีการศึกษา 2543
ประวัติการทำงาน	เมษายน 2544 ถึง ปัจจุบัน ปฏิบัติงานในตำแหน่งวิศวกรควบคุมคุณภาพ บริษัท เอ็นอีซี โทคิน อิเล็กทรอนิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้