

## บทที่ 1

### บทนำ

#### หลักการและเหตุผล

การเติบโตทางเศรษฐกิจมีแนวโน้มชะลอตัวลง เนื่องจากปัญหาน้ำมันที่พุ่งสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องทำให้ภาคอุตสาหกรรมต้องแบกรับภาระต้นทุนที่สูงขึ้นตาม จึงเป็นสาเหตุให้ภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ขนาดอุตสาหกรรม ต้องวางแผนที่จะลดค่าใช้จ่ายด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นปัจจัยหลักที่ใช้ในการผลิต เช่น เครื่องจักร วัตถุดิบ หรือปัจจัยทางอ้อมอื่นๆ เช่น ชิ้นส่วนประกอบ เครื่องจักร วัสดุสิ้นเปลือง อุปกรณ์ที่ใช้ในกระบวนการผลิต เป็นต้น (ศิริพร นุรักษ์, 2550. เศรษฐกิจการลงทุนภาคเหนือ1) แผนกจัดซื้อ จึงมีความสำคัญมากเพราะเป็นจุดที่ใช้จ่ายเงินของบริษัท การทำหน้าที่ของฝ่ายจัดซื้อนั้น ไม่ได้จบอยู่ที่ได้รับสินค้าและจ่ายเงินเพียงแค่นั้น แต่ยังมีหน้าที่ครอบคลุมตั้งแต่กระบวนการคัดเลือกบริษัทผู้จำหน่าย การจัดหาแหล่งสินค้าเพื่อให้สามารถทำหน้าที่จัดซื้อสินค้าได้มีคุณภาพ ตรงตามความต้องการมากที่สุด ต้นทุนต่ำที่สุด เร็วที่สุด ดังนั้นฝ่ายจัดซื้อจึงต้องทำงานอย่างรอบคอบเพราะสินค้าอุตสาหกรรมส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าไม่สามารถหาได้ทั่วไป สินค้าบางชนิดเป็นสินค้าเฉพาะอย่างอาจต้องมีการสั่งผลิตตามคำสั่งซื้อ หรือนำเข้าจากต่างประเทศ เพราะสินค้าบางประเภทไม่สามารถจัดหาได้ภายในประเทศทั้งหมด โดยการกำหนดคุณภาพสินค้าจะมีการกำหนดจากทางแผนกวิศวกรรม แต่การคัดเลือกกิจการผู้นำเข้าสินค้าเป็นหน้าที่ของฝ่ายจัดซื้อ โดยทำการเปรียบเทียบผู้จำหน่ายแต่ละราย ขึ้นอยู่กับประเภทของอุตสาหกรรมต่างๆ เพราะลักษณะของความต้องการของตลาดอุตสาหกรรม มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ตามระยะเวลาของการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (P.Cateora & J.Graham, 2007: 251-252)

ในการจัดซื้อสินค้าอุตสาหกรรมจะแบ่งออกเป็นสินค้าที่สามารถจัดซื้อได้ภายในประเทศ และสินค้าต้องนำเข้าจากต่างประเทศ จากการที่ลักษณะของอุตสาหกรรมที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลาจึงมีความจำเป็นต้องใช้สินค้าจากต่างประเทศ เพราะสินค้าในประเทศไม่อาจทดแทนได้ หรือทดแทนได้แต่ไม่สมบูรณ์ และการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศนั้นมีระเบียบวิธีการที่ยุ่งยากไม่ว่าจะเป็นมาตรการด้านภาษีนำเข้า การเดินพิธีการนำเข้า การยื่นขอใช้สิทธิพิเศษในการลงทุนต่างๆ ในการขอยกเว้นภาษี รวมไปถึงค่าใช้จ่ายในการนำเข้าที่สูง ทำให้เกิดบริษัทผู้นำเข้าสินค้า (Trading Company) เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของช่องทางการจัดซื้อ ซึ่งบริษัทผู้นำเข้าสินค้าจะมีอำนาจในการต่อรองกับผู้ผลิตมากกว่าที่ลูกค้าจะเป็นฝ่ายติดต่อซื้อขายโดยตรง เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้เข้าถึงลูกค้าให้มากที่สุด ผู้ผลิตบางรายจะไม่จำหน่ายสินค้าให้กับ

ลูกค้าโดยตรง ต้องผ่านผู้นำเข้าสินค้าหรือเรียกอีกอย่างว่าตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่มีอยู่ตามประเทศต่างๆ เท่านั้น ทั้งนี้ผู้นำเข้าสินค้าจะทำหน้าที่อำนวยความสะดวกให้เกิดขึ้นแก่บริษัทลูกค้า โดยทำหน้าที่เป็นเสมือนตัวแทนจัดซื้อจัดหาของลูกค้า ไม่ใช่ตัวแทนขายของสินค้าหรือใดข้อหนึ่ง และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นประเภท ชนิดสินค้า จำนวน และเวลาที่ลูกค้าต้องการ หรือเรียกอีกอย่างว่าเป็นฝ่ายจัดซื้อของลูกค้าเสียเอง (สุธี พนาวรร, 2545:45) การคัดเลือกกิจการผู้นำเข้าสินค้าเป็นหน้าที่ที่ฝ่ายจัดซื้อจะต้องเป็นฝ่ายคัดเลือก เพื่อให้ได้บริษัทผู้นำเข้าสินค้าที่สามารถตอบสนองความต้องการดังกล่าวได้อย่างมีประสิทธิภาพ ข้อดีในการให้บริษัทผู้นำเข้าสินค้าเป็นผู้จัดการธุรกรรมต่างๆ คือการที่บริษัทไม่ต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และประกาศที่กรมศุลกากรและหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องในการนำเข้าเอง และได้รับความสะดวกในการรับสินค้าหน้าบริษัท ซึ่งเป็นวิธีการหนึ่งที่จะช่วยลดระยะเวลาในการทำงาน หรือเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของฝ่ายจัดซื้อในการควบคุมและตรวจสอบนั่นเอง

สำหรับนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือเป็นตลาดอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าการลงทุนถึง 4,671 ล้านบาทต่อปี (การนิคมอุตสาหกรรม, 2550: ออนไลน์) ทำให้มีบริษัทผู้นำเข้าสินค้ามองเห็นโอกาส ความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจเพิ่มมากขึ้น โดยบริษัทผู้นำเข้ารายหลักๆ ได้แก่ บริษัทในประเทศญี่ปุ่น รองลงมาเป็นบริษัทที่มาจากสิงคโปร์ และคู่แข่งที่มาแรงในปัจจุบันคือประเทศจีน จึงเกิดการแข่งขันที่รุนแรงในปัจจุบัน เพราะเนื่องมาจากประเทศจีนสามารถผลิตสินค้ามาขายได้ในต้นทุนที่ต่ำกว่าประเทศอื่น การแข่งขันในปัจจุบันนั้นไปทางด้านคุณภาพ และราคา สถานที่ในการจัดหา และการส่งเสริมการตลาด รวมไปถึงระยะเวลาในการจัดหา ระยะเวลาการนำเข้า ระยะเวลาในการจัดส่งสินค้าให้ถึงมือลูกค้า รวมไปถึงแข่งขันทางการบริการ (ธีรพันธ์ โล่ทองคำ, 2551. การบริหารการตลาดในภาคอุตสาหกรรม)

ดังนั้นผู้ศึกษาจึงมีความสนใจที่จะศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกกิจการผู้นำเข้าสินค้าของบริษัทในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ เพื่อเป็นแนวทางให้ผู้ประกอบการธุรกิจนำเข้าสินค้าในการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด ให้ทันต่อความต้องการของลูกค้าอุตสาหกรรมที่มีการเปลี่ยนแปลงไปเรื่อยๆ ให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดและก่อให้เกิดความแตกต่างจากคู่แข่งชั้นนำซึ่งความได้เปรียบทางการแข่งขันที่ยั่งยืน และมุ่งเน้นให้เกิดประโยชน์ระยะยาวมากกว่าการเน้นเรื่องราคาเพียงอย่างเดียว ผลที่ได้รับอาจนำมาซึ่งความจงรักภักดีและก่อให้เกิดผลกำไรในระยะยาว

### วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกกิจการผู้นำเข้าสินค้าของบริษัทในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ

### ประโยชน์ที่จะได้รับจากการศึกษา

1. ทำให้ทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกกิจการผู้นำเข้าสินค้าของบริษัทในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ
2. สามารถนำข้อมูลที่ได้ไปใช้เป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการหรือผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในธุรกิจโดยใช้เป็นแนวทางในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดให้เหมาะสมและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด เพื่อก่อให้เกิดข้อได้เปรียบทางการแข่งขันที่ยั่งยืน และสร้างกำไรในระยะยาวแก่กิจการ

### นิยามศัพท์ที่ใช้ในการศึกษา

**ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกกิจการผู้นำเข้า** หมายถึง ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อสินค้าธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย 4 กลุ่ม คือ สิ่งแวดล้อม องค์กร ความเกี่ยวข้องกับระหว่างบุคคล ปัจจัยเฉพาะบุคคล และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกจำหน่ายสินค้านำเข้าของบริษัทในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ ซึ่งประกอบด้วย ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ปัจจัยด้านราคา (Price) ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย (Place หรือ Distribution) ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

**กิจการผู้นำเข้าสินค้า** หมายถึง บริษัทพ่อค้าคนกลางที่ทำหน้าที่ในการนำส่งสินค้าและบริการให้ตรงต่อความต้องการของลูกค้า รวมไปถึงการรับภาระความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นในระหว่างช่องทางการจัดจำหน่าย และดำเนินการทุกกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ เพื่อให้ลูกค้าเกิดประโยชน์สูงสุดและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

**สินค้านำเข้า** หมายถึง สินค้าอุตสาหกรรมที่ผู้ซื้อไปเพื่อผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูปออกมาอีกต่อหนึ่ง และไม่สามารถหาทดแทนได้จากภายในประเทศ ถึงแม้ทดแทนได้แต่ก็ไม่ได้สมบูรณ์โดยเฉพาะด้านคุณภาพ ผู้ซื้อสินค้าประเภทนี้ได้แก่ ผู้ประกอบการผลิต หรือผู้ประกอบการอุตสาหกรรม