

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบและข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่องพฤติกรรมการจัดซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน สามารถสรุปผลการศึกษา อภิปรายผล นำเสนอข้อค้นพบและข้อเสนอแนะได้ดังนี้

สรุปผลการศึกษา

ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถามและบริษัท

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 82.76 มีอายุระหว่าง 31-40 ปี ร้อยละ 55.17 และมีการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี ร้อยละ 72.42 โดยส่วนใหญ่ทำงานอยู่ในตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ ร้อยละ 44.83 ปฏิบัติงานในด้านการจัดซื้อมาเป็นเวลาดำกว่า 5 ปี ร้อยละ 51.72

บริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นส่วนใหญ่ดำเนินกิจการประเภทอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ร้อยละ 48.27 มีทุนจดทะเบียนประมาณน้อยกว่าหรือเท่ากับ 50 ล้านบาท 101 - 200 ล้านบาท และมากกว่า 200 ล้านบาท ร้อยละ 31.04 เท่ากัน

บริษัทส่วนใหญ่ดำเนินกิจการมาแล้วเป็นเวลาระหว่าง 10-15 ปี ร้อยละ 82.76 ผู้ถือหุ้นสัญชาติญี่ปุ่นมีสัดส่วนการถือครองหุ้นในบริษัท 76 - 100% ร้อยละ 86.22

บริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นส่วนใหญ่มียอดขายต่อปีต่ำกว่า 500 ล้านบาท ร้อยละ 51.72 ทำการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ ร้อยละ 51.72 โดยมีสัดส่วนการจำหน่าย สินค้าส่งออกต่างประเทศ 81% - 100% ของยอดขาย ร้อยละ 66.67

ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการจัดซื้อวัตถุดิบของบริษัท

กระบวนการที่ 1 : ผู้ซื้อสินค้าธุรกิจมีการตัดสินใจอะไรบ้าง

บริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นส่วนใหญ่มีรูปแบบการจัดซื้อวัตถุดิบเป็นแบบการซื้อซ้ำด้วยวิธีการเดิม โดยไม่มีการเปลี่ยนแปลง ร้อยละ 82.76

กระบวนการที่ 2 : ทำไมจึงซื้อหรือผู้ซื้อสินค้าธุรกิจต้องการอะไร

บริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นส่วนใหญ่มีการจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อลดต้นทุนในการดำเนินงาน ร้อยละ

72.41

กระบวนการที่ 3 : ผู้ซื้อสินค้าธุรกิจซื้อเมื่อไร

บริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นส่วนใหญ่กำหนดปริมาณและช่วงเวลาในการจัดซื้อวัตถุดิบโดยใช้วิธีการวางแผนความต้องการวัตถุดิบ (Material requirement planning) ร้อยละ 65.52 มีการจัดซื้อวัตถุดิบเดือนละ 2-3 ครั้ง ร้อยละ 31.03 มียอดซื้อวัตถุดิบโดยเฉลี่ยต่อปีเป็นจำนวนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 100 ล้านบาท ร้อยละ 41.38 และได้กำหนดระยะเวลาส่งมอบวัตถุดิบที่สั่งซื้อในแต่ละครั้งประมาณ 15-30 วัน ร้อยละ 51.72

กระบวนการที่ 4 : ใครมีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อของธุรกิจ

บุคคลผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นส่วนใหญ่คือผู้บริหารสูงสุดของบริษัท ร้อยละ 68.96 ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นคือฝ่ายจัดซื้อ ร้อยละ 75.86 บุคคลที่เป็นผู้อนุมัติการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นส่วนใหญ่คือผู้บริหารสูงสุดของบริษัท ร้อยละ 65.52 โดยมีบุคคลที่ทำหน้าที่ควบคุมกระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อยของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นส่วนใหญ่คือฝ่ายจัดซื้อ ร้อยละ 72.41

กระบวนการที่ 5 : ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมกาซื้อสินค้าธุรกิจ

เมื่อเกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำส่วนใหญ่มีผลกระทบต่อนโยบายการจัดซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่น ร้อยละ 75.86 โดยจะทำการจัดซื้อวัตถุดิบโดยเปลี่ยนนโยบายให้มีระดับสินค้าคงคลังต่ำสุด ร้อยละ 55.17

ปัจจัยภายในองค์กรที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นอันดับหนึ่งคือนโยบายของกิจการ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 10.17 อันดับสองคือกระบวนการด้านการผลิตและการจัดซื้อ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 8.67 และอันดับสามคือวัตถุประสงค์ของกิจการ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 6.83

ปัจจัยด้านสินค้าและบริการ มีผลต่อการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นโดยรวมอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 3.07 โดยปัจจัยเรื่องสินค้ามีคุณภาพดี ได้มาตรฐานมีผลต่อการตัดสินใจซื้ออยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.83 ในขณะที่ปัจจัยเรื่องบริการจัดส่งสินค้าถึงที่รวดเร็วทันใจ การรับประกันคุณภาพสินค้าและติดตามแก้ไข สินค้ามีการพัฒนาและปรับปรุงอย่างสม่ำเสมอ มีสินค้าให้เลือกครบตามความต้องการ รับสั่งงานแบบพิเศษที่ลูกค้าต้องการได้ ให้คำแนะนำปรึกษาและวิธีการใช้งาน และสินค้ามีตราชื่อ บรรจุกำหนดที่ดี มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออยู่ในระดับมาก

ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.48 3.38 3.24 3.07 3.07 2.90 และ 2.62 ตามลำดับ โดยปัจจัยเรื่องลักษณะสินค้าแตกต่างจากผู้ผลิตรายอื่นมีผลต่อการตัดสินใจซื้ออยู่ในระดับน้อย ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.03

ปัจจัยด้านราคา มีผลต่อการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่น โดยรวมอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 3.44 โดยปัจจัยเรื่องระดับราคาของสินค้ามีผลต่อการตัดสินใจซื้ออยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.69 ในขณะที่ปัจจัยเรื่องราคาสินค้าสามารถต่อรองได้ และการให้เครดิตหรือส่วนลดพิเศษ มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.41 และ 3.21 ตามลำดับ

ปัจจัยด้านสถานที่ มีผลต่อการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่น โดยรวมอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 3.19 โดยปัจจัยเรื่องระบบการจัดส่งวัตถุดิบมีประสิทธิภาพ มีคุณภาพรวดเร็ว มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.59 ในขณะที่ปัจจัยเรื่องระบบการเก็บรักษาสินค้ามีประสิทธิภาพ สามารถติดต่อกับตัวแทนขายได้สะดวกรวดเร็ว และแหล่งขายตั้งอยู่ใกล้ลูกค้า มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.28 3.21 และ 2.69 ตามลำดับ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีผลต่อการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่น โดยรวมอยู่ในระดับน้อย ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 1.83 โดยปัจจัยเรื่องการมีพนักงานหรือหน่วยขายมาแนะนำลูกค้า มีการโฆษณาทางสื่อต่าง ๆ สม่่าเสมอ และแหล่งขายมีการประชาสัมพันธ์รับริษัทอย่างสม่ำเสมอจนเป็นที่รู้จักของลูกค้า มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออยู่ในระดับน้อย ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.10 1.69 และ 1.69 ตามลำดับ

ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ มีผลต่อการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่น โดยรวมอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 2.74 โดยปัจจัยเรื่องการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา การเปลี่ยนแปลงของภาวะเศรษฐกิจ เช่น เงินฝืด เงินเฟ้อ การเปลี่ยนแปลงของค่าเงินบาท การเปลี่ยนแปลงของรายได้หรือกำไรของบริษัท และอัตราดอกเบี้ยทั้งในระยะสั้นและระยะยาวมีผลต่อการตัดสินใจซื้ออยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.86 2.86 2.79 2.76 และ 2.76 ตามลำดับ ในขณะที่ปัจจัยเรื่องดัชนีราคาสินค้าอุตสาหกรรม มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออยู่ในระดับน้อย ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.38

ปัจจัยด้านเทคโนโลยี มีผลต่อการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่น โดยรวมอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 2.87 โดยปัจจัยเรื่องการพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่ไม่มีที่สิ้นสุด การเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยีในการผลิตและข้อบังคับทางกฎหมายในส่วนที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยี มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.10 2.86 และ 2.66 ตามลำดับ

ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย มีผลต่อการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่น โดยรวมอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 2.57 โดยปัจจัยเรื่องระเบียบข้อบังคับหรือสิทธิพิเศษที่รัฐบาลออกมาบังคับใช้ ข้อกำหนดของสิ่งแวดล้อมหรือสุขอนามัย เช่น ISO และความมั่นคงและ

เสถียรภาพทางการเมือง มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.66 2.66 และ 2.55 ตามลำดับ ในขณะที่ปัจจัยเรื่องข้อบังคับของกฎหมายประกอบธุรกิจมีผลต่อการตัดสินใจซื้ออยู่ในระดับน้อย ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.41

ปัจจัยด้านวัฒนธรรมและสังคม มีผลต่อการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่น โดยรวมอยู่ในระดับน้อย ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 2.38 โดยปัจจัยเรื่องวัฒนธรรมในการดำเนินธุรกิจของบริษัทและวัฒนธรรมในการดำเนินธุรกิจของประเทศ มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.72 และ 2.62 ตามลำดับ ในขณะที่ปัจจัยเรื่องแนวทางหรือวิถีทางในการดำเนินชีวิตของประชาชนในประเทศและลักษณะทางด้านสังคม เช่น อัตราการเพิ่มของประชากร ระดับการศึกษาของประชาชน มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออยู่ในระดับน้อย ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.17 และ 2.00 ตามลำดับ

กระบวนการที่ 6 : ผู้ซื้อสินค้าธุรกิจซื้ออย่างไร

บริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นทั้งหมดได้มีการวางแผนหรือกำหนดรายละเอียดความต้องการของวัตถุดิบแต่ละชนิดในการจัดซื้อวัตถุดิบแต่ละครั้ง และได้มีการกำหนดคุณสมบัติหรือรายละเอียดของวัตถุดิบที่จะจัดซื้อก่อนทุกครั้ง

บริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นส่วนใหญ่มีนโยบายการจัดซื้อวัตถุดิบเป็นแบบกระจายอำนาจ โดยมีหน่วยงานอื่นเข้ามามีบทบาทในการตัดสินใจหรือปฏิบัติหน้าที่หลักอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับงานจัดซื้อ ร้อยละ 41.38

บริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นส่วนใหญ่จัดซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายหลายราย ร้อยละ 82.21 โดยส่วนใหญ่ได้มีการค้นหาข้อมูลของผู้จำหน่ายในการจัดซื้อวัตถุดิบแต่ละครั้ง ร้อยละ 96.55

ในการซื้อวัตถุดิบแต่ละครั้งบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นจะพิจารณาองค์ประกอบของวัตถุดิบที่จัดซื้อจากคุณสมบัติของวัตถุดิบ(ตรงตามความต้องการ) ร้อยละ 96.55 โดยได้มีการพิจารณาข้อมูลและข้อเสนอต่าง ๆ จากผู้จำหน่ายในการจัดซื้อวัตถุดิบแต่ละครั้ง ร้อยละ 93.10

บริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นส่วนใหญ่จัดซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายที่ตั้งอยู่ในประเทศและต่างประเทศรวมกัน ร้อยละ 82.21 โดยมีสัดส่วนการจัดซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายที่ตั้งอยู่ในต่างประเทศ 51%-80% ของยอดซื้อวัตถุดิบ ร้อยละ 40.00

บริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นส่วนใหญ่ได้มีการจัดซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายที่เป็นบริษัทในเครือ ร้อยละ 68.97 โดยมีสัดส่วนการจัดซื้อวัตถุดิบจากบริษัทในเครือที่ตั้งอยู่ในประเทศไทยจำนวน น้อยกว่าหรือเท่ากับ 25% ร้อยละ 80.00 และมีสัดส่วนการจัดซื้อวัตถุดิบจากบริษัทในเครือที่ตั้งอยู่ในต่างประเทศจำนวน 76%-100% ร้อยละ 50 ส่วนบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นที่ไม่ได้มีการจัดซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายที่เป็นบริษัทในเครือ นั้น ส่วนใหญ่ได้มีการจัดซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายที่ตั้งอยู่ในจังหวัดอื่นและตั้งอยู่ในต่างประเทศ ร้อยละ 55.55 เท่ากัน

ในการจัดซื้อวัตถุดิบแต่ละครั้ง บริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นได้พิจารณาองค์ประกอบที่เกี่ยวกับผู้จำหน่ายในด้านความสามารถในการขนส่งเป็นอันดับหนึ่ง ร้อยละ 82.76 ส่วนใหญ่ได้มีการจัดเตรียมใบสั่งซื้อเพื่อกำหนดลักษณะเฉพาะของการสั่งซื้อทุกครั้งที่จะซื้อวัตถุดิบ ร้อยละ 89.65 โดยบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นทั้งหมดชำระเงินค่าวัตถุดิบด้วยเงินเชื่อ ส่วนใหญ่ได้รับเงื่อนไขการชำระเงินภายในระยะเวลาประมาณ 30-45 วัน ร้อยละ 55.17

บริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นส่วนใหญ่ได้มีการตรวจสอบวัตถุดิบทุกครั้งที่จะซื้อ โดยการสุ่มตรวจบางชิ้น ร้อยละ 73.31 โดยส่วนใหญ่จะดำเนินการกรณีที่มึปัญหาเกี่ยวกับวัตถุดิบที่ซื้อหรือการบริการที่ไม่เป็นไปตามเงื่อนไข โดยการติดต่อผู้ขายถึงปัญหาที่เกิดขึ้น ให้ผู้ขายแก้ไข ป้องกันปัญหาและดำเนินการให้เป็นไปตามเงื่อนไขของการซื้อ ร้อยละ 82.76

อภิปรายผล

การศึกษาพฤติกรรมการจัดซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูนในครั้งนี้ได้ศึกษาตามแนวความคิดการศึกษาพฤติกรรมการซื้อขององค์กร/ตลาดธุรกิจ แนวคิดเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด โดยสามารถเปรียบเทียบกับผลการศึกษาที่ได้ ดังนี้

แนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อขององค์กร/ตลาดธุรกิจ พบว่าพฤติกรรมการซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นสอดคล้องกับแนวความคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อขององค์กร/ตลาดธุรกิจ ดังนี้

1. ผู้ซื้อสินค้าธุรกิจมีการตัดสินใจอะไรบ้าง พบว่าบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นส่วนใหญ่มีรูปแบบการซื้อวัตถุดิบเป็นแบบการซื้อซ้ำด้วยวิธีการเดิม ไม่มีการเปลี่ยนแปลง สอดคล้องกับรายงานการศึกษาโดย จารุวรรณ เจริญสุข ที่ผู้ซื้อที่เป็นองค์กรจะซื้อสินค้าชนิดเดิม โดยวิธีการซื้อเดิมและจากผู้ขายรายเดิม
2. ทำไมจึงซื้อ พบว่าบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นส่วนใหญ่จัดซื้อวัตถุดิบเพื่อลดต้นทุนในการดำเนินงาน
3. ผู้ซื้อสินค้าธุรกิจซื้อเมื่อไร พบว่าบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นส่วนใหญ่ใช้วิธีการวางแผนความต้องการวัตถุดิบ (Material requirement planning) ในการกำหนดปริมาณและช่วงเวลาในการจัดซื้อ โดยมีการจัดซื้อวัตถุดิบประมาณเดือนละ 2-3 ครั้ง ส่วนใหญ่ได้มีการกำหนดระยะเวลาส่งมอบของประมาณ 15 - 30 วัน สอดคล้องกับรายงานการศึกษาโดยปญญารักษ์ สมคิด ที่โรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือมีวิธีการกำหนดปริมาณและช่วงเวลาในการสั่งซื้อโดยการวางแผนความต้องการวัตถุดิบ

4. ใครมีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อของธุรกิจ พบว่าบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นส่วนใหญ่เน้นบุคคลที่มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบและอนุมัติการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบคือผู้บริหารสูงสุดของบริษัท โดยมีฝ่ายจัดซื้อเป็นบุคคลที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อที่สำคัญ นอกจากนี้ฝ่ายจัดซื้อยังเป็นบุคคลที่ทำหน้าที่ซื้อวัตถุดิบและควบคุมกระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบด้วย สอดคล้องกับรายงานการศึกษาโดยปัญญาวิทย์ สมคิด ที่งานจัดซื้อวัตถุดิบของโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือจะขึ้นอยู่กับผู้บริหารสูงสุดของบริษัทมากที่สุด และรายงานการศึกษาของจากรุวรรณ เจริญสุข ที่ผู้ซื้อที่เป็นองค์กรนั้น บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างประเภท ไม้มากที่สุดคือเจ้าของบ้านหรือลูกค้า

5. ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อสินค้าธุรกิจ พบว่าการเกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ จะมีผลกระทบต่อบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นส่วนใหญ่ โดยส่วนใหญ่จะมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการจัดซื้อวัตถุดิบโดยให้มีระดับสินค้าคงคลังต่ำที่สุด ปัจจัยภายในองค์กรที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นอันดับหนึ่งคือนโยบายของกิจการ อันดับสองคือกระบวนการด้านการผลิตและการจัดซื้อ อันดับสามคือวัตถุประสงค์ของกิจการ ในขณะที่ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อสินค้าธุรกิจอันดับหนึ่งคือปัจจัยด้านเทคโนโลยี อันดับสองคือด้านเศรษฐกิจ อันดับสามคือด้านการเมืองและกฎหมาย และอันดับสี่คือด้านวัฒนธรรมและสังคม

6. ผู้ซื้อสินค้าธุรกิจซื้ออย่างไร พบว่าบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นส่วนใหญ่มียอดซื้อวัตถุดิบโดยเฉลี่ยต่อปีเป็นจำนวนประมาณน้อยกว่าหรือเท่ากับ 100 ล้านบาท ทุกบริษัทมีการกำหนดคุณสมบัติหรือรายละเอียดของวัตถุดิบที่จะจัดซื้อก่อนทุกครั้ง ส่วนใหญ่มีนโยบายการจัดซื้อวัตถุดิบเป็นแบบกระจายอำนาจ โดยมีนโยบายจัดซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายหลายราย มีการค้นหาข้อมูลของผู้จำหน่ายในการจัดซื้อวัตถุดิบแต่ละครั้งและได้มีการพิจารณาข้อมูลและข้อเสนอต่าง ๆ จากผู้จำหน่าย ซึ่งในส่วนของนโยบายการจัดซื้อ วัตถุดิบนั้น สอดคล้องกับรายงานการศึกษาโดยจากรุวรรณ เจริญสุข ที่ผู้ซื้อที่เป็นองค์กรจะสั่งซื้อแบบกระจายอำนาจในกรณีที่มีหน่วยงานหรือสาขาย่อย แต่ไม่สอดคล้องกับรายงานการศึกษาของปัญญาวิทย์ สมคิด ที่โรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือส่วนใหญ่ใช้นโยบายแบบรวมอำนาจหรือแบบผสม

บริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นส่วนใหญ่จัดซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายที่ตั้งอยู่ในและต่างประเทศรวมกัน โดยมีสัดส่วนการจัดซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายที่ตั้งอยู่ในต่างประเทศ 51 - 80% ของยอดซื้อวัตถุดิบ มีการจัดซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายที่เป็นบริษัทในเครือ โดยมีสัดส่วนการจัดซื้อวัตถุดิบจากบริษัทในเครือที่ตั้งอยู่ในประเทศไทยจำนวนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 25% และจากบริษัทในเครือที่ตั้งอยู่ในต่างประเทศจำนวน 76-100% สำหรับบริษัทร่วมทุนที่ไม่ได้มีการจัดซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายที่เป็นบริษัทในเครือส่วนใหญ่จะทำการจัดซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายที่ตั้งอยู่ในจังหวัดอื่นและตั้งอยู่ในต่างประเทศ

บริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นส่วนใหญ่ได้มีการจัดเตรียมใบสั่งซื้อเพื่อกำหนดลักษณะเฉพาะของการสั่งซื้อทุกครั้งที่ทำกรจัดซื้อวัตถุดิบ มีการชำระเงินค่าวัตถุดิบด้วยเงินเชื่อทั้งหมด โดยได้รับเงื่อนไขการชำระเงินภายในระยะเวลาประมาณ 30 - 45 วัน จะมีการตรวจสอบวัตถุดิบทุกครั้งสั่งซื้อโดยทำการสุ่มตรวจบางชิ้น กรณีที่มีปัญหาเกี่ยวกับวัตถุดิบที่ซื้อหรือการบริการที่ไม่เป็นไปตามเงื่อนไข ส่วนใหญ่จะทำการติดต่อผู้ขายถึงปัญหาที่เกิดขึ้น ให้ผู้ขายแก้ไขรวมถึงป้องกันปัญหาและดำเนินการให้เป็นไปตามเงื่อนไขของการซื้อ

แนวความคิดส่วนประสมทางการตลาด พบว่าปัจจัยต่าง ๆ ตามแนวความคิดส่วนประสมทางการตลาดมีผลต่อการเลือกซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่น ซึ่งสอดคล้องกับส่วนประสมทางการตลาด (Marketing mix) ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ที่มีผลต่อการเลือกซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นเรียงตามลำดับความสำคัญจากมากไปหาน้อยคือ สินค้ามีคุณภาพดีได้มาตรฐาน บริการจัดส่งสินค้าถึงที่รวดเร็วทันใจ การรับประกันคุณภาพสินค้าและติดตามแก้ไข สินค้ามีการพัฒนาและปรับปรุงอย่างสม่ำเสมอ มีสินค้าให้เลือกครบตามความต้องการ รับสั่งงานแบบพิเศษที่ลูกค้าต้องการได้ ให้คำแนะนำปรึกษาและวิธีการใช้งาน สินค้ามีตราหือ บรรจุภัณฑ์ดี และลักษณะสินค้าแตกต่างจากผู้ผลิตรายอื่น สอดคล้องกับรายงานการศึกษาโดยจรรยาธรรม เจริญสุข ที่ผู้ซื้อเป็นองค์กรจะให้ความสำคัญแก่ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในเรื่องของคุณภาพมากที่สุด และสอดคล้องกับรายงานการศึกษาโดยบุญญารักษ์ สมคิด ที่หลักการจัดซื้อวัตถุดิบของโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ หน่วยงานจัดซื้อจะให้ความสำคัญกับคุณภาพที่เหมาะสมมากที่สุด

ด้านราคา (Price) ที่มีผลต่อการเลือกซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นเรียงตามลำดับความสำคัญจากมากไปหาน้อยคือ ระดับราคาของสินค้า ราคาสินค้าสามารถต่อรองได้และการให้เครดิตหรือส่วนลดพิเศษ สอดคล้องกับรายงานการศึกษาโดยจรรยาธรรม เจริญสุข ที่ผู้ซื้อที่เป็นองค์กรจะให้ความสำคัญแก่ปัจจัยด้านราคาของสินค้าอยู่ในระดับสำคัญมาก

ด้านสถานที่จัดจำหน่าย (Place) ที่มีผลต่อการเลือกซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นเรียงตามลำดับความสำคัญจากมากไปหาน้อยคือ ระบบการจัดส่งวัตถุดิบมีประสิทธิภาพ มีคุณภาพ รวดเร็ว ระบบการเก็บรักษาสินค้ามีประสิทธิภาพ สามารถติดต่อกับตัวแทนขายได้สะดวก รวดเร็ว และแหล่งขายตั้งอยู่ใกล้ลูกค้า

ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) ที่มีผลต่อการเลือกซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นเรียงตามลำดับความสำคัญจากมากไปหาน้อยคือ มีพนักงานขายหรือหน่วยขายมาแนะนำลูกค้า

มีการโฆษณาทางสื่อต่าง ๆ สม่่าเสมอ และแหล่งขายมีการประชาสัมพันธ์บริษัทอย่างสม่ำเสมอจนเป็นที่รู้จักของลูกค้า

โดยพบว่าบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นได้ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคามากเป็นอันดับแรก ด้านสถานที่ ด้านผลิตภัณฑ์ และด้านการส่งเสริมการตลาดเป็นอันดับถัดมา

ข้อค้นพบ

จากการศึกษาพฤติกรรมการจัดซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน ได้ค้นพบว่าภาวะเศรษฐกิจอันเป็นปัจจัยแวดล้อมภายนอกองค์การ เกิดการเปลี่ยนแปลงไปในทางใดทางหนึ่ง เช่น การเกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ การเกิดภาวะเงินฝืดหรือเงินเฟ้อ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราและอัตราดอกเบี้ย เป็นต้น จะส่งผลกระทบต่อภาวะการผลิตในอุตสาหกรรมต่าง ๆ การบริโภคและการออมของประชากร รวมถึงการดำเนินธุรกิจขององค์กรธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจร่วมทุนจากต่างประเทศ บริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูนก็เช่นเดียวกัน เมื่อเกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำจึงส่งผลต่อยอดขาย ยอดผลิต และต้นทุนในการผลิตขององค์การอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ทำให้บริษัทเหล่านี้จำเป็นต้องปรับเปลี่ยนนโยบายในการดำเนินธุรกิจบางประการ โดยเฉพาะการเปลี่ยนแปลงนโยบายในการจัดซื้อวัตถุดิบ ซึ่งต้องเปลี่ยนนโยบายสินค้าคงคลังให้มีระดับต่ำสุด เพื่อลดต้นทุนในการเก็บรักษาสินค้า รวมถึงลดจำนวนครั้งในการสั่งซื้อวัตถุดิบลง อันจะเป็นทางหนึ่งในการปรับตัวขององค์การเพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินไปในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำได้

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาในครั้งนี้ มีข้อเสนอแนะคือ

ด้านผลิตภัณฑ์ จากการศึกษพบว่าบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นจะไม่ให้ความสำคัญต่อลักษณะวัตถุดิบที่แตกต่างจากผู้ผลิตรายอื่น แสดงให้เห็นได้ว่าบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นจะมีความต้องการวัตถุดิบจากผู้จำหน่าย (Supplier) ที่จำหน่ายวัตถุดิบที่มีลักษณะทั่วไปหรือเป็นมาตรฐานสำหรับผลิตสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่ง ดังนั้นผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier) จึงควรให้ความสำคัญในด้านคุณภาพของวัตถุดิบ การรับประกันคุณภาพของวัตถุดิบและการแก้ไขเมื่อเกิดความผิดพลาดในวัตถุดิบที่จำหน่าย รวมถึงต้องมีการพัฒนาและปรับปรุงวัตถุดิบให้สอดคล้องกับความต้องการของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นอยู่เสมอ นอกจากนั้นแล้วผู้จำหน่ายวัตถุดิบควรมีจำนวนวัตถุดิบที่มีความหลากหลายให้บริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นได้เลือกตามความต้องการใช้และควรมีความสามารถในการผลิตวัตถุดิบตามคำสั่งซื้อแบบพิเศษของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นได้

ด้านราคา จากการศึกษาพบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นมากเป็นอันดับหนึ่งคือปัจจัยด้านราคาของวัตถุดิบ ซึ่งบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นได้ให้ความสำคัญในเรื่องระดับราคาของสินค้ามากที่สุด โดยราคาสินค้าสามารถต่อรองได้รวมถึงการให้เครดิตหรือส่วนลดพิเศษก็มีความสำคัญมากเช่นกัน ดังนั้น ผู้จำหน่ายวัตถุดิบควรศึกษากลยุทธ์ทางการกำหนดราคาของวัตถุดิบให้สอดคล้องกับความต้องการของบริษัทร่วมทุน ร่วมกับการจงใจให้เกิดการซื้อขายให้ส่วนลดพิเศษและการให้เครดิตในการชำระเงิน

ด้านสถานที่จำหน่าย จากการศึกษาพบว่าบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นจะให้ความสำคัญในเรื่องระบบการจัดส่งวัตถุดิบมีประสิทธิภาพ มีคุณภาพและรวดเร็ว รวมถึงระบบการเก็บรักษาสินค้าที่มีประสิทธิภาพและสามารถติดต่อกับตัวแทนขายได้สะดวกรวดเร็วด้วย ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากการที่บริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นส่วนใหญ่จะตั้งซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายที่ตั้งอยู่ในต่างประเทศ ระบบการจัดส่งและการเก็บรักษาที่มีประสิทธิภาพ มีคุณภาพและสะดวกรวดเร็วจึงนับเป็นสิ่งที่มีความสำคัญยิ่ง ดังนั้น ผู้จำหน่ายวัตถุดิบจึงควรมีการพัฒนาและปรับปรุงในเรื่องของระบบการจัดส่งวัตถุดิบให้มีความปลอดภัยต่อ วัตถุดิบ มีความสะดวกรวดเร็ว จึงจะเป็นทางเลือกที่บริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นจะตัดสินใจซื้อวัตถุดิบกับผู้จำหน่ายด้วย

ด้านเศรษฐกิจ จากการศึกษาพบว่าสภาวะแวดล้อมภายนอกองค์กรด้านเศรษฐกิจมีผลต่อการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นมากเป็นอันดับสองรองจากปัจจัยด้านเทคโนโลยี โดยเฉพาะเรื่องของการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา การเปลี่ยนแปลงของภาวะเศรษฐกิจ เช่น เงินฝืด เงินเฟ้อ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงของค่าเงินบาทและรายได้หรือกำไรของบริษัทด้วย ดังนั้น เพื่อป้องกันผลกระทบต่าง ๆ ที่เกิดจากภาวะเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไปตลอดเวลา บริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นควรจะได้หามาตรการในการแก้ไขปัญหาที่จะเกิดขึ้น เช่น การเปลี่ยนนโยบายในการจัดซื้อวัตถุดิบ การเปลี่ยนนโยบายในการคลังสินค้า การคัดเลือกแหล่งขายที่เอื้อประโยชน์ในด้านต่าง ๆ ค่อยบริษัทมากที่สุด รวมถึงการป้องกันความเสี่ยงอันเกิดจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ เป็นต้น

ด้านผู้ขายวัตถุดิบ จากการศึกษาพบว่าราคาเป็นปัจจัยที่สำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อวัตถุดิบของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นรวมถึงการขนส่งที่สะดวกรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ผู้ขายวัตถุดิบจึงควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมในการจัดตั้งโรงงานผลิตวัตถุดิบ ให้แหล่งวัตถุดิบอยู่ใกล้กับบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่น เพื่อจะได้นำเสนอราคาวัตถุดิบที่ถูกกว่าวัตถุดิบที่นำเข้ามาจากต่างประเทศและสามารถส่งมอบวัตถุดิบได้รวดเร็ว ตรงตามความต้องการของบริษัทร่วมทุนญี่ปุ่นได้