

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาในหัวข้อเรื่องการจัดซื้อวัตถุดิบของโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือนี้ ได้ศึกษาโดยใช้แบบสอบถามตอบ ซึ่งได้ทำการเก็บข้อมูลจากผู้จัดการแผนกจัดซื้อวัตถุดิบ หรือผู้ที่ได้รับมอบหมายของแผนกจัดซื้อวัตถุดิบในโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือจำนวน 69 คน จาก 69 แห่ง แต่ในการเก็บข้อมูลเก็บได้เพียง 56 คน จาก 56 แห่งเนื่องจากมีบริษัทที่หยุดดำเนินการแล้วจำนวน 7 แห่ง และไม่สะดวกที่จะให้ข้อมูลจำนวน 6 แห่ง ผลการศึกษาแบ่งออกเป็น 4 ส่วนดังนี้

4.1 ข้อมูลทั่วไปของโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ ประกอบด้วย

1. ทุนจดทะเบียนของบริษัท (ตารางที่ 1)
2. ประเภทของอุตสาหกรรม (ตารางที่ 2)
3. ระยะเวลาที่เปิดดำเนินการ (ตารางที่ 3)
4. สัญชาติของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท (ตารางที่ 4)
5. ลักษณะการส่งออกของบริษัท (ตารางที่ 5)

4.2 ข้อมูลการจัดซื้อวัตถุดิบของโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ ประกอบด้วย

1. ข้อมูลทั่วไปของการจัดซื้อวัตถุดิบ (ตารางที่ 6-8)
2. นโยบายกำหนดความรับผิดชอบในการจัดซื้อ (ตารางที่ 9-10)
3. หลักการจัดซื้อวัตถุดิบ (ตารางที่ 11)
4. กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบ
 - การคาดคะเนความต้องการวัตถุดิบ (ตารางที่ 12)
 - การกำหนดคุณภาพวัตถุดิบ (ตารางที่ 13)
 - การกำหนดปริมาณและช่วงเวลาในการซื้อวัตถุดิบ (ตารางที่ 14)
 - การเลือกแหล่งขายวัตถุดิบ (ตารางที่ 15)
 - การกำหนดราคา (ตารางที่ 16)
 - การออกคำสั่งซื้อ (ตารางที่ 17)

- การติดตามคำสั่งซื้อ (ตารางที่ 18)
- การตรวจรับวัตถุดิบ (ตารางที่ 19)
- การจัดเก็บเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการสั่งซื้อ (ตารางที่ 20)
- การประเมินการสั่งซื้อ (ตารางที่ 21)

4.3 ข้อมูลการจัดซื้อวัตถุดิบของโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ
จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัท และประเภทของอุตสาหกรรม

1. จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัท (ตารางที่ 22-33)
2. จำแนกตามประเภทของอุตสาหกรรม (ตารางที่ 34-45)

4.4 ข้อมูลปัญหาในการจัดซื้อวัตถุดิบของโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรม
ภาคเหนือ (ตารางที่ 46)

4.1 ข้อมูลทั่วไปของโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ

โรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือจำนวน 56 แห่ง ทุกแห่งมีการจดทะเบียนดำเนินกิจการในรูปแบบบริษัท

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามทุนจดทะเบียน

ทุนจดทะเบียน	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท	7	12.5
11-20 ล้านบาท	11	19.6
21-50 ล้านบาท	10	17.9
มากกว่า 50 ล้านบาท	28	50.0
รวม	56	100.0

จากตารางที่ 1 พบว่าทุนจดทะเบียนของบริษัทส่วนใหญ่จะมากกว่า 50 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 50.0 รองลงมาคือ ทุนจดทะเบียนระหว่าง 11-20 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 19.6 ทุนจดทะเบียนระหว่าง 21-50 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 17.9 ทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 12.5

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามประเภทของอุตสาหกรรม

ประเภท	จำนวน	ร้อยละ
ผลิต/ประกอบชิ้นส่วน อิเล็กทรอนิกส์	20	35.7
แปรรูปทางการเกษตรและอาหาร	9	16.1
เครื่องหนัง	2	3.6
เครื่องประดับ	5	8.9
ผ้าและไม้แปรรูป	4	7.1
วัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง	4	7.1
อื่นๆ	12	21.5
รวม	56	100.0

จากตารางที่ 2 พบว่าประเภทของอุตสาหกรรมส่วนใหญ่เป็นประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์คิดเป็นร้อยละ 35.7 รองลงมาคือ ประเภทอื่นๆคิดเป็นร้อยละ 21.5 และประเภท

แปรรูปทางการเกษตรและอาหารคิดเป็นร้อยละ 16.1 โดยประเภทอื่นๆ ได้แก่ ประเภทผลิตชิ้นส่วนประกอบรถยนต์และรถจักรยานยนต์ ประเภทผลิตเครื่องสำอางค์ ประเภทผลิตเคมีภัณฑ์ ประเภทผลิตพู่กันและแปรงเสริมสวย ประเภทผลิตอุปกรณ์เครื่องครัว ประเภทผลิตหัวไม้กอล์ฟ ประเภทผลิตผลิตภัณฑ์จากเหล็ก ประเภทผลิตจักรเย็บผ้า และประเภทผลิตเลนส์ เป็นต้น

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามระยะเวลาการเปิดดำเนินการ

ระยะเวลาการเปิดดำเนินการ	จำนวน	ร้อยละ
1-5 ปี	11	19.6
6-10 ปี	23	41.1
11-15 ปี	21	37.5
มากกว่า 15 ปี	1	1.8
รวม	56	100.0

จากตารางที่ 3 พบว่าบริษัทส่วนใหญ่มีระยะเวลาการเปิดดำเนินการมาแล้ว 6-10 ปีคิดเป็นร้อยละ 41.1 รองลงมาคือ ระหว่าง 11-15 ปีคิดเป็นร้อยละ 37.5 ระหว่าง 1-5 ปีคิดเป็นร้อยละ 19.6 และมากกว่า 15 ปีคิดเป็นร้อยละ 1.8

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามสัญชาติของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

สัญชาติของผู้ถือหุ้นรายใหญ่	จำนวน	ร้อยละ
ไทย	16	28.5
ญี่ปุ่น	26	46.4
เกาหลี	2	3.6
ไต้หวัน	3	5.4
ยุโรป	4	7.1
อเมริกา	3	5.4
อื่นๆ (ได้แก่ อิสราเอล)	2	3.6
รวม	56	100.0

จากตารางที่ 4 พบว่า สัญชาติของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ส่วนใหญ่คือ ญี่ปุ่นคิดเป็นร้อยละ 46.4 รองลงมาคือ ไทยคิดเป็นร้อยละ 28.5 และยุโรปคิดเป็นร้อยละ 7.1

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามสัดส่วนการส่งออกของยอดขาย

สัดส่วนการส่งออกของยอดขาย	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20%	13	23.3
21-50%	4	7.1
51-80%	5	8.9
มากกว่า 80%	34	60.7
รวม	56	100.0

จากตารางที่ 5 พบว่าสัดส่วนการส่งออกของบริษัทส่วนใหญ่มีมากกว่า 80% ของยอดขาย คิดเป็นร้อยละ 60.7 รองลงมาคือ น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20% ของยอดขายคิดเป็นร้อยละ 23.3 ส่งออก 51-80% ของยอดขายคิดเป็นร้อยละ 8.9 และส่งออก 21-50% ของยอดขายคิดเป็นร้อยละ 7.1

4.2 ข้อมูลการจัดซื้อวัตถุดิบของโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ

4.2.1 ข้อมูลทั่วไปของการจัดซื้อวัตถุดิบ

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามยอดซื้อวัตถุดิบเฉลี่ยต่อปี

ยอดซื้อวัตถุดิบเฉลี่ยต่อปี	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 50 ล้านบาท	17	30.4
51-100 ล้านบาท	15	26.8
101-150 ล้านบาท	6	10.7
มากกว่า 150 ล้านบาท	18	32.1
รวม	56	100.0

จากตารางที่ 6 พบว่าบริษัทส่วนใหญ่มียอดซื้อวัตถุดิบเฉลี่ยต่อปีมากกว่า 150 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 32.1 รองลงมาคือ ยอดซื้อวัตถุดิบเฉลี่ยต่อปีน้อยกว่าหรือเท่ากับ 50 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 30.4 ยอดซื้อวัตถุดิบเฉลี่ยต่อปี 51-100 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 26.8 และยอดซื้อวัตถุดิบเฉลี่ยต่อปี 101-150 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 10.7

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามการจัดซื้อวัตถุดิบจากแหล่งขายวัตถุดิบต่างๆ

การจัดซื้อวัตถุดิบจากแหล่งขายวัตถุดิบต่างๆ	สัดส่วน	จำนวน	ร้อยละ
แหล่งขายในประเทศที่ไม่ใช่บริษัทในเครือ	1%-25%	29	51.7
	26%-50%	7	12.5
	51%-75%	10	17.9
	76%-100%	10	17.9
รวม		56	100.0
แหล่งขายต่างประเทศที่ไม่ใช่บริษัทในเครือ	1%-25%	29	51.8
	26%-50%	13	23.2
	51%-75%	6	10.7
	76%-100%	8	14.3
รวม		56	100.0
แหล่งขายบริษัทในเครือ	1%-25%	36	64.3
	26%-50%	5	8.9
	51%-75%	8	14.3
	76%-100%	7	12.5
รวม		56	100.0

จากตารางที่ 7 พบว่าบริษัทส่วนใหญ่มีการจัดซื้อวัตถุดิบจากแหล่งขายวัตถุดิบในประเทศที่ไม่ใช่บริษัทในเครือในสัดส่วน 1%-25% มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 51.7 ซื้อวัตถุดิบจากแหล่งขายต่างประเทศที่ไม่ใช่บริษัทในเครือในสัดส่วน 1%-25% มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 51.8 และซื้อวัตถุดิบจากแหล่งขายบริษัทในเครือในสัดส่วน 1%-25% มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 64.3

ตารางที่ 8 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามการขอความช่วยเหลือด้านการจัดซื้อจากองค์กรอื่น

การขอความช่วยเหลือด้านการจัดซื้อจากองค์กรอื่น	จำนวน	ร้อยละ
- เคย	26	46.4
- ไม่เคย	30	53.6
รวม	56	100.0
หน่วยงานที่เคยขอความช่วยเหลือด้านการจัดซื้อ (หากเคย, n = 26) *	จำนวน	ร้อยละ
- สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย	3	11.5
- สภาหอการค้าไทย	1	3.8
- สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย	7	26.9
- สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม	2	7.7
- สมาคมผู้ค้าปลีกแห่งประเทศไทย	0	0.0
- ฝ่ายจัดซื้อของบริษัทอื่น	23	88.4
- อื่นๆ (ตัวแทนจำหน่าย และคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน)	2	7.7
เรื่องที่เคยได้รับ/ขอความช่วยเหลือด้านการจัดซื้อ (หากเคย, n= 26) *	จำนวน	ร้อยละ
- ขอข้อมูล / คำปรึกษาด้านแหล่งขาย	24	92.3
- ขอข้อมูล / คำปรึกษาด้านราคา	10	38.4
- ขอข้อมูล / คำปรึกษาเกี่ยวกับกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับงานจัดซื้อ	2	7.7
- อื่นๆ (ความรู้อื่นๆ ด้านงานจัดซื้อ)	1	3.8

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 8 พบว่า บริษัทที่ไม่เคยขอความช่วยเหลือด้านการจัดซื้อจากองค์กรอื่นคิดเป็นร้อยละ 53.6 และเคยขอความช่วยเหลือด้านการจัดซื้อจากองค์กรอื่นคิดเป็นร้อยละ 46.4

โดยบริษัทที่เคยขอความช่วยเหลือนั้น มีการขอความช่วยเหลือจากฝ่ายจัดซื้อของบริษัทอื่นมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 88.4 รองลงมาคือ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยคิดเป็นร้อยละ 26.9 และสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยคิดเป็นร้อยละ 11.5

สำหรับเรื่องที่เคยได้รับหรือขอความช่วยเหลือด้านการจัดซื้อนั้น จะเกี่ยวข้องกับการขอข้อมูล / คำปรึกษาด้านแหล่งขายมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 92.3 รองลงมาคือ การขอข้อมูล / คำปรึกษาด้านราคาคิดเป็นร้อยละ 38.4 และการขอข้อมูล / คำปรึกษาเกี่ยวกับกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับงานจัดซื้อคิดเป็นร้อยละ 7.7

4.2.2 นโยบายกำหนดความรับผิดชอบในการจัดซื้อวัตถุดิบ

ตารางที่ 9 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามนโยบายกำหนดความรับผิดชอบในการจัดซื้อวัตถุดิบ

นโยบายการจัดซื้อวัตถุดิบ	จำนวน	ร้อยละ
การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ	23	41.1
การจัดซื้อแบบกระจายอำนาจ	10	17.8
การจัดซื้อแบบผสม - ใช้ทั้งแบบรวมอำนาจและกระจายอำนาจ	23	41.1
รวม	56	100.0

จากตารางที่ 9 พบว่าบริษัทส่วนใหญ่มีนโยบายการจัดซื้อแบบรวมอำนาจและนโยบายการจัดซื้อแบบผสมเท่ากันคิดเป็นร้อยละ 41.1 และการจัดซื้อแบบกระจายอำนาจคิดเป็นร้อยละ 17.8

ตารางที่ 10 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามหน่วยงานที่งานจัดซื้อวัตถุดิบสังกัด

งานจัดซื้อวัตถุดิบขึ้นต่อหน่วยงาน	จำนวน	ร้อยละ
ผู้บริหารสูงสุดของบริษัท	28	50.0
ฝ่ายการเงิน	1	1.8
ฝ่ายบริหารทั่วไป	14	25.0
ฝ่ายการผลิต	13	23.2
รวม	56	100.0

จากตารางที่ 10 พบว่าในบริษัทส่วนใหญ่ หน่วยงานจัดซื้อวัตถุดิบขึ้นต่อผู้บริหารสูงสุดของบริษัทคิดเป็นร้อยละ 50.0 รองลงมาคือฝ่ายบริหารทั่วไปคิดเป็นร้อยละ 25 ฝ่ายการผลิตคิดเป็นร้อยละ 23.2 และฝ่ายการเงินคิดเป็นร้อยละ 1.8

4.2.3 หลักการจัดซื้อวัตถุดิบ

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามการให้ความสำคัญในเรื่องต่างๆ ของ
หลักการจัดซื้อ

หลักการจัดซื้อ (n = 56) *	จำนวน	ร้อยละ
คุณภาพที่เหมาะสม	51	91.0
ปริมาณที่เหมาะสม	43	76.8
แหล่งขายที่เหมาะสม	37	66.1
ราคาที่เหมาะสม	41	73.2
ช่วงเวลาที่เหมาะสม	35	62.5
การจัดส่งที่เหมาะสม	29	51.8

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 11 พบว่าบริษัทส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในหลักการจัดซื้อเรื่องคุณภาพ
ที่เหมาะสมมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 91.0 รองลงมาคือปริมาณที่เหมาะสมคิดเป็นร้อยละ 76.8 และ
ราคาที่เหมาะสมคิดเป็นร้อยละ 73.2

4.2.4 กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบ

ตารางที่ 12 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ
ด้านการคาดคะเนความต้องการวัตถุดิบ

การคาดคะเนความต้องการวัตถุดิบ	จำนวน	ร้อยละ
1. ผู้คาดคะเนความต้องการใช้วัตถุดิบ		
- ฝ่ายผลิต	10	17.9
- ฝ่ายควบคุมการผลิต	33	58.9
- ฝ่ายจัดซื้อ	7	12.5
- อื่นๆ (ได้แก่ ฝ่ายการตลาด และผู้จัดการโรงงาน)	6	10.7
รวม	56	100.0
2. ข้อมูลในการคาดคะเนความต้องการใช้วัตถุดิบ (n = 56) *		
- จากจำนวนคำสั่งซื้อจริง	26	46.4
- จากยอดประมาณการซื้อของลูกค้า	47	83.9
- จากยอดการใช้วัตถุดิบในอดีต	19	33.9
- อื่นๆ (ได้แก่ จากขอคืนสินค้าคงคลัง และจากแผนการผลิต)	3	5.4
3. วิธีการแจ้งความต้องการใช้วัตถุดิบ (n = 56) *		
- โดยทางโทรศัพท์	12	21.4
- โดยใบขอเบิกวัตถุดิบ	11	19.6
- โดยใบขอซื้อวัตถุดิบ	40	71.4
- โดยโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป	11	19.6
- อื่นๆ (ได้แก่ E-mail)	7	12.5

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 12 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อด้านการคาดคะเนความต้องการวัตถุดิบนั้น ผู้คาดคะเนความต้องการใช้วัตถุดิบของบริษัทส่วนใหญ่คือ ฝ่ายควบคุมการผลิตเป็นร้อยละ 58.9 รองลงมาคือ ฝ่ายผลิตคิดเป็นร้อยละ 17.9 และฝ่ายจัดซื้อคิดเป็นร้อยละ 12.5

ข้อมูลในการคาดคะเนความต้องการใช้วัตถุดิบที่บริษัทส่วนใหญ่ใช้คือ ยอดประมาณการซื้อของลูกค้าคิดเป็นร้อยละ 83.9 รองลงมาคือ จากจำนวนคำสั่งซื้อจริงคิดเป็นร้อยละ 46.4 และจากยอดการใช้วัตถุดิบในอดีตคิดเป็นร้อยละ 33.9

วิธีการแจ้งความต้องการใช้วัตถุดิบของบริษัทส่วนใหญ่คือ แจ้งโดยใบขอซื้อวัตถุดิบคิดเป็นร้อยละ 71.4 รองลงมาคือ แจ้งโดยทางโทรศัพท์คิดเป็นร้อยละ 21.4 โดยใบขอเบิกวัตถุดิบและโดยโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูปเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 19.6

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ตารางที่ 13 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ
ด้านการกำหนดคุณภาพวัตถุดิบ

การกำหนดคุณภาพวัตถุดิบ	จำนวน	ร้อยละ
1. ผู้กำหนดคุณภาพวัตถุดิบ		
- แผนกวิศวกรรม	5	8.9
- แผนกควบคุมคุณภาพ	25	44.6
- แผนกผลิต	6	10.7
- แผนกจัดซื้อ	2	3.6
- ถูกค้า	16	10.7
- อื่นๆ (ได้แก่ บริษัทแม่ และ Engineer Design เป็นต้น)	2	3.6
รวม	56	100.0
2. วิธีการกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบ		
- โดยการระบุตราชี้หือ	6	10.7
- โดยการกำหนดคุณลักษณะเฉพาะ	20	35.7
- โดยการกำหนดตามเกรดทางตลาด	6	10.7
- โดยการกำหนดตามตัวอย่างที่ผู้ซื้อต้องการ	15	26.8
- โดยการใช้แบบแปลนทางวิศวกรรม	9	16.1
รวม	56	100.0
3. วิธีการเพิ่มความสามารถของพนักงานจัดซื้อในการกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบที่ต้องการ (n = 56) *		
- ให้พนักงานจัดซื้อเข้าร่วมในกระบวนการกำหนดคุณลักษณะเฉพาะตั้งแต่ต้น	26	46.4
- จ้างวิศวกรมาทำงานในฝ่ายจัดซื้อ	2	3.6
- ส่งพนักงานจัดซื้อไปอบรมเพิ่มเติม	19	33.9
- มีการประชุมระหว่างฝ่ายจัดซื้อกับวิศวกรที่ปรึกษา	21	37.5
- อื่นๆ (ได้แก่ การประชุมระหว่างฝ่ายจัดซื้อกับฝ่ายผลิต และการประชุมระหว่างฝ่ายจัดซื้อกับฝ่ายควบคุมคุณภาพ)	5	8.9

ตารางที่ 13 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ
ด้านการกำหนดคุณภาพวัตถุดิบ (ต่อ)

การกำหนดคุณภาพวัตถุดิบ	จำนวน	ร้อยละ
4. การไปเยี่ยมชมโรงงานผู้ผลิตเพื่อหาแนวทางร่วมกันในการได้มาซึ่ง วัตถุดิบที่มีคุณภาพตามที่ต้องการ		
- ไม่เคย	16	28.6
- นานๆ ครั้ง	27	48.2
- ไปเป็นประจำ	13	23.2
รวม	56	100.0

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 13 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ ด้านการกำหนดคุณภาพ
วัตถุดิบนั้น ในบริษัทส่วนใหญ่ผู้กำหนดคุณภาพวัตถุดิบคือ แผนกควบคุมคุณภาพคิดเป็นร้อยละ 44.6
รองลงมาก็คือแผนกผลิตและถูกค้าเท่ากันคิดเป็นร้อยละ 10.7 และแผนกวิศวกรรมคิดเป็นร้อยละ 8.9

วิธีการกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบที่ต้องการของบริษัทส่วนใหญ่คือ กำหนดโดยการ
กำหนดคุณลักษณะเฉพาะคิดเป็นร้อยละ 35.7 รองลงมาก็คือการกำหนดตามตัวอย่างที่ผู้ซื้อต้องการ
คิดเป็นร้อยละ 26.8 และการใช้แบบแปลนทางวิศวกรรมคิดเป็นร้อยละ 16.1

วิธีการเพิ่มความสามารถของพนักงานจัดซื้อในการกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบที่ต้องการ
ของบริษัทส่วนใหญ่คือ ให้พนักงานจัดซื้อเข้าร่วมในกระบวนการกำหนดคุณลักษณะเฉพาะตั้งแต่ต้น
คิดเป็นร้อยละ 46.4 รองลงมาก็คือ การจัดให้มีการประชุมระหว่างฝ่ายจัดซื้อกับวิศวกรที่ปรึกษาคิดเป็น
ร้อยละ 37.5 และการส่งพนักงานจัดซื้อไปอบรมเพิ่มเติมคิดเป็นร้อยละ 33.9

การไปเยี่ยมชมโรงงานผู้ผลิตเพื่อหาแนวทางร่วมกันในการได้มาซึ่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพตาม
ต้องการนั้น บริษัทส่วนใหญ่มีการไปเยี่ยมชมนานๆ ครั้งคิดเป็นร้อยละ 48.2 รองลงมาก็คือไม่เคยไปเยี่ยม
เลยคิดเป็นร้อยละ 28.6 และการไปเยี่ยมชมอย่างเป็นประจำคิดเป็นร้อยละ 23.2

ตารางที่ 14 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ
ด้านการกำหนดปริมาณและช่วงเวลาในการซื้อวัตถุดิบ

การกำหนดปริมาณและช่วงเวลาในการซื้อวัตถุดิบ	จำนวน	ร้อยละ
1. การจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อให้ได้จำนวนที่ต้องการ		
- ทำสัญญาซื้อขายในจำนวนที่แน่นอนและกำหนดให้นำส่งเป็นงวด	7	12.5
- ทำสัญญาซื้อขายแบบไม่กำหนดจำนวนและเวลาดำเนินการ	0	0.0
- ทำสัญญากำหนดจำนวนที่ต้องการสูงสุด-ต่ำสุดไว้แล้วให้นำส่งตาม ต้องการ	4	7.2
- ซื้อตามภาวะการตลาด	5	8.9
- การซื้อตามที่ต้องการใช้	39	69.6
- อื่นๆ (ได้แก่ กำหนดให้ส่งเป็นงวดแต่ไม่มีการทำสัญญา)	1	1.8
รวม	56	100.0
2. จังหวะเวลาการซื้อวัตถุดิบ		
- ซื้อเมื่อวัตถุดิบหมด	15	26.8
- ซื้อล่วงหน้า	41	73.2
รวม	56	100.0
3. เหตุผลที่ซื้อเมื่อวัตถุดิบหมด		
- ราคาวัตถุดิบในตลาดไม่แน่นอน และมีแนวโน้มจะลดลง	0	0.0
- ลดภาระการเก็บรักษาวัตถุดิบคงคลัง	6	40.0
- ป้องกันวัตถุดิบล้าสมัย เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีวงจรชีวิตสั้น	0	0.0
- คำสั่งซื้อจากลูกค้าไม่สม่ำเสมอ	9	60.0
รวม	15	100.0
4. เหตุผลที่ซื้อล่วงหน้า		
- ลดความเสี่ยงด้านราคาที่สูงขึ้นในอนาคต	4	9.8
- ลดความเสี่ยงวัตถุดิบขาดมือ	29	70.7
- ประหยัดต้นทุนในการขนส่งและการจัดซื้อ	6	14.6
- อื่นๆ (ได้แก่ ระยะเวลาการสั่งซื้อนาน)	2	4.9
รวม	41	100.0

ตารางที่ 14 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ
ด้านการกำหนดปริมาณและช่วงเวลาในการซื้อวัตถุดิบ (ต่อ)

การกำหนดปริมาณและช่วงเวลาในการซื้อวัตถุดิบ	จำนวน	ร้อยละ
5. วิธีการกำหนดปริมาณและช่วงเวลา		
- การสั่งซื้อในปริมาณที่ประหยัด	5	8.9
- การสั่งซื้อแบบทันเวลา	7	12.5
- การวางแผนความต้องการวัตถุดิบ	44	78.6
รวม	56	100.0
6. ปัจจัยการพิจารณาปริมาณและช่วงเวลาของวัตถุดิบ (n = 56) *		
- ความต้องการใช้วัตถุดิบ	53	94.6
- ระยะเวลาในการสั่งซื้อ	45	80.4
- ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง	21	37.5
- ต้นทุนที่เกิดขึ้นจากวัตถุดิบคงคลัง	26	46.4
- ราคาของวัตถุดิบ	27	48.2
- ชนิด/ประเภทของวัตถุดิบ	17	30.4
- ระดับของ Safety Stock	35	62.5
- ส่วนลดเนื่องจากปริมาณ	7	12.5

หมายเหตุ * ตอบ ได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 14 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อด้านการกำหนดปริมาณ
และช่วงเวลาในการซื้อวัตถุดิบนั้น บริษัทส่วนใหญ่มีการจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อให้ได้จำนวนที่ถูกต้องคือ
การซื้อตามความต้องการใช้คิดเป็นร้อยละ 69.6 รองลงมาคือการทำสัญญาซื้อขายในจำนวนที่แน่นอน
และกำหนดให้นำส่งเป็นงวดคิดเป็นร้อยละ 12.5 และซื้อตามสถานะตลาดคิดเป็นร้อยละ 8.9

บริษัทส่วนใหญ่มีการจับเวลาการซื้อวัตถุดิบโดยการซื้อล่วงหน้าคิดเป็นร้อยละ 73.2 และ
ซื้อเมื่อวัตถุดิบหมดคิดเป็นร้อยละ 26.8

โดยเหตุผลที่ซื้อเมื่อวัตถุดิบหมดนั้น ส่วนใหญ่เพราะคำสั่งซื้อจากลูกค้าไม่สม่ำเสมอคิดเป็น
ร้อยละ 60.0 และต้องการลดภาระการเก็บรักษาวัตถุดิบคงคลังคิดเป็นร้อยละ 40.0

เหตุผลที่ซื้อวัตถุดิบล่วงหน้านั้น ส่วนใหญ่เพราะต้องการลดความเสี่ยงวัตถุดิบขาดมือคิดเป็น
ร้อยละ 70.7 รองลงมาคือประหยัดต้นทุนในการขนส่งและการจัดซื้อคิดเป็นร้อยละ 14.6 และลด
ความเสี่ยงด้านราคาที่สูงขึ้นในอนาคตคิดเป็นร้อยละ 9.8

บริษัทส่วนใหญ่ใช้วิธีการกำหนดปริมาณและช่วงเวลา คือการวางแผนความต้องการวัตถุดิบ คิดเป็นร้อยละ 78.6 รองลงมาคือการสั่งซื้อแบบทันเวลาคิดเป็นร้อยละ 12.5 และการสั่งซื้อในปริมาณที่ประหยัดคิดเป็นร้อยละ 8.9

ปัจจัยการพิจารณาปริมาณและช่วงเวลาของวัตถุดิบที่บริษัทส่วนใหญ่ให้ความสำคัญที่สุดคือ ความต้องการใช้วัตถุดิบคิดเป็นร้อยละ 94.6 รองลงมาคือ ระยะเวลาในการสั่งซื้อคิดเป็นร้อยละ 80.4 และระดับของ Safety Stock คิดเป็นร้อยละ 62.5

ตารางที่ 15 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ
ด้านการเลือกแหล่งขาย

การเลือกแหล่งขาย	จำนวน	ร้อยละ
1. การกำหนดจำนวนแหล่งขาย		
- แหล่งขายแหล่งเดียว	18	32.1
- แหล่งขายหลายแหล่ง	38	67.9
รวม	56	100.0
2. เหตุผลที่ซื้อจากแหล่งขายแหล่งเดียว		
- สร้างความผูกพันกับแหล่งขาย	4	22.2
- เพิ่มอำนาจในการต่อรอง	7	38.9
- ส่วนลดทางด้านปริมาณ	2	11.1
- ประหยัดค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อและค่าขนส่ง	5	27.8
รวม	18	100.0
3. เหตุผลที่ซื้อจากแหล่งขายหลายแหล่ง		
- เพื่อให้เกิดการแข่งขัน	14	36.8
- การมีแหล่งขายสำรอง เมื่อเกิดเหตุขัดข้องกับแหล่งขายหลัก	17	44.8
- ความต้องการซื้อที่มีมากเกินความสามารถของแหล่งขาย	7	18.4
รวม	38	100.0
4. การได้มาซึ่งรายชื่อของผู้ที่คาดว่าจะเป็นผู้ขาย (n=56) *		
- ผู้ขายปัจจุบันหรือผู้ขายในอดีต	39	69.6
- พนักงานขายที่มาเยี่ยมบริษัท	40	71.4
- แคนดิดาเลือก	29	51.8
- ไคเรคทอรีทางการค้า	10	17.9
- วารสารการค้า	12	21.4
- คำแนะนำจากสมาคม	4	7.1
- สมุดโทรศัพท์หน้าเหลือง	19	33.9
- งานแสดงสินค้า	14	25.0
- พนักงานในบริษัท	7	12.5
- ฝ่ายจัดซื้อของบริษัทอื่น	13	23.2
- อื่นๆ (ได้แก่ จากบริษัทในเครือ ถูกค้า และ Internet เป็นต้น)	7	12.5

ตารางที่ 15 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ
ด้านการเลือกแหล่งขาย (ต่อ)

การเลือกแหล่งขาย	จำนวน	ร้อยละ
5. อำนาจในการเลือกแหล่งขายของหน่วยงานจัดซื้อ		
- มีอำนาจเต็มที่ทุกกรณี	7	12.5
- มีอำนาจเต็มที่บางกรณี	31	55.4
- ต้องปรึกษาร่วมกับแผนกอื่นทุกครั้ง	15	26.8
- อื่น (ได้แก่ ไม่มีอำนาจเลย)	3	5.3
รวม	56	100.0
6. หน่วยงานจัดซื้อไม่มีอำนาจเต็มที่ในการเลือกแหล่งขายเอง เพราะเหตุใด (n=56) *		
- วัตถุประสงค์ถูกออกแบบมาโดยกำหนดแหล่งขายไว้แล้ว	28	50.0
- ถูกควบคุมโดยสำนักงานใหญ่	18	32.1
- ไม่มีความรู้ความชำนาญในด้านเทคนิคที่เพียงพอ	16	28.6
- ถูกจำกัดด้วยเงื่อนไขของลูกค้า	16	28.6
- เป็นวัตถุประสงค์ที่มีผู้ผลิตน้อยราย	23	41.1
- อื่นๆ (ได้แก่ ถูกควบคุมโดยฝ่ายบริหาร เป็นต้น)	4	7.1
7. แหล่งขายที่หน่วยงานจัดซื้อวัตถุประสงค์ซื้อมากที่สุด		
- ตัวแทนจำหน่าย	25	44.7
- พ่อค้าส่ง	5	8.9
- พ่อค้าปลีก	0	0.0
- ผู้ผลิต	26	46.4
รวม	56	100.0
8. ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาการเลือกแหล่งขาย (n=56) *		
- ปริมาณการซื้อ	29	51.8
- การมีวัตถุประสงค์พร้อมจำหน่ายอยู่เสมอ	48	85.7
- ความสามารถในการกระจายสินค้า	10	17.9
- ขนาดของแหล่งขายที่ควรสัมพันธ์กับจำนวนคำสั่งซื้อ	13	23.2
- จำนวนของแหล่งขาย	3	5.4

ตารางที่ 15 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ
ด้านการเลือกแหล่งขาย (ต่อ)

การเลือกแหล่งขาย	จำนวน	ร้อยละ
- ท่าเลที่ตั้งของแหล่งขาย	12	21.4
- ตำแหน่งในตลาดของแหล่งขาย	1	1.8
- สัญชาติของผู้ถือหุ้นใหญ่ของแหล่งขาย	3	5.4
- ผลของการไปตรวจเยี่ยมโรงงานผลิตของแหล่งขาย	12	21.4
- อื่นๆ (ได้แก่ คุณภาพของวัตถุดิบ และถูกค้ำกำหนด เป็นต้น)	6	10.7

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 15 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อด้านการเลือกแหล่งขายนั้น บริษัทส่วนใหญ่มีการกำหนดจำนวนแหล่งขายหลายแหล่งคิดเป็นร้อยละ 67.9 และนโยบายแหล่งขายแหล่งเดียวคิดเป็นร้อยละ 32.1

เหตุผลที่ซื้อจากแหล่งขายแหล่งเดียวนั้น บริษัทส่วนใหญ่เลือกเพราะต้องการเพิ่มอำนาจในการต่อรองคิดเป็นร้อยละ 62.5 รองลงมาคือ ต้องการประหยัดค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อและค่าขนส่งคิดเป็นร้อยละ 27.8 และต้องการสร้างความผูกพันกับแหล่งขายคิดเป็นร้อยละ 22.2

เหตุผลที่ซื้อจากแหล่งขายหลายแหล่งนั้น บริษัทส่วนใหญ่เลือกเพราะต้องการมีแหล่งขายสำรองเมื่อเกิดเหตุขัดข้องกับแหล่งขายหลักคิดเป็นร้อยละ 44.8 รองลงมาคือ ต้องการให้เกิดการแข่งขันระหว่างแหล่งขายคิดเป็นร้อยละ 36.8 และความต้องการซื้อที่มีมากเกินไปเกินความสามารถของแหล่งขายแหล่งเดียวคิดเป็นร้อยละ 18.4

การได้มาซึ่งรายชื่อของผู้ที่คาดว่าจะเป็นผู้ขาย บริษัทส่วนใหญ่จะได้จากพนักงานขายที่มาเยี่ยมบริษัทคิดเป็นร้อยละ 71.4 รองลงมาคือ จากผู้ขายปัจจุบันหรือในอดีตคิดเป็นร้อยละ 69.6 และจากแคตตาล็อกคิดเป็นร้อยละ 51.8

ในบริษัทส่วนใหญ่ หน่วยงานจัดซื้อมีอำนาจในการเลือกแหล่งขายเองเต็มที่บางกรณีคิดเป็นร้อยละ 55.4 รองลงมาคือต้องปรึกษาร่วมกับแผนกอื่นทุกครั้งคิดเป็นร้อยละ 26.8 และมีอำนาจเต็มที่ทุกกรณีคิดเป็นร้อยละ 12.5

ในกรณีที่หน่วยงานจัดซื้อไม่มีอำนาจเต็มที่ในการเลือกแหล่งขายเอง ในบริษัทส่วนใหญ่ เพราะวัตถุดิบถูกออกแบบมาโดยกำหนดแหล่งขายไว้แล้วคิดเป็นร้อยละ 50.0 รองลงมาคือวัตถุดิบที่ใช้มีผู้ผลิตน้อยรายคิดเป็นร้อยละ 41.1 และการถูกควบคุมโดยสำนักงานใหญ่คิดเป็นร้อยละ 32.1

ในบริษัทส่วนใหญ่ หน่วยงานจัดซื้อจะซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 46.4 รองลงมาคือจากตัวแทนจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 44.7 และพ่อค้าส่งคิดเป็นร้อยละ 8.9

ในบริษัทส่วนใหญ่ การเลือกแหล่งขายจะพิจารณาปัจจัยด้านการมีวัตถุดิบพร้อมจำหน่ายอยู่ เสมอของแหล่งขายมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 85.7 รองลงมาคือปริมาณการซื้อคิดเป็นร้อยละ 51.8 และ ขนาดของแหล่งขายที่ควรสัมพันธ์กับจำนวนคำสั่งซื้อคิดเป็นร้อยละ 23.2

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ตารางที่ 16 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ
ด้านการกำหนดราคา

การกำหนดราคา	จำนวน	ร้อยละ
1. แหล่งข้อมูลด้านราคาของวัตถุดิบ (n=56)*		
- การสืบราคาจากแคตตาล็อก	15	26.8
- รายการราคาที่แผนกจัดซื้อของบริษัท ได้ทำการ รวบรวมเอาไว้	35	62.5
- พนักงานขาย	14	25.0
- การประกวดราคา	5	8.9
- การเจรจาต่อรอง	40	71.4
- สิ่งพิมพ์เกี่ยวกับข้อมูลตลาด	9	16.1
- อื่นๆ (ได้แก่ บริษัทแม่ที่ต่างประเทศ)	3	5.4
2. วิธีการตรวจสอบราคาของหน่วยงานจัดซื้อ (n=56)*		
- วิเคราะห์ต้นทุนและกำไรของผู้ผลิตที่เหมาะสม	13	23.2
- ตรวจสอบกับราคาในท้องตลาด	41	73.2
- เปรียบเทียบกับราคาเก่าที่เคยซื้อ	50	89.2
- ปรึกษากับแผนกวิศวกรรม	7	12.5
- อื่นๆ (ได้แก่ การตรวจสอบกับบริษัทในเครือ)	1	1.8
3. กลยุทธ์ด้านราคา		
- รุก : โดยเข้าไปมีส่วนร่วมผลิต เช่น แนะนำวิธี ผลิตเพื่อลดต้นทุน	9	16.1
- ตั้งรับ : ทำการวิเคราะห์ราคาและต่อรองเท่านั้น	44	78.5
- อื่นๆ (ได้แก่ การใช้กลยุทธ์แบบผสม เป็นต้น)	3	5.4
รวม	56	100.0
4. รูปแบบการทำสัญญาเกี่ยวกับการกำหนดราคา		
- สัญญาที่มีราคาแบบแน่นอน	5	8.9
- สัญญาที่มีราคาแบบปรับได้ หากต้นทุนเปลี่ยนแปลงมากๆ	25	44.6
- สัญญาที่มีราคาแบบกำหนดเป็นช่วงตามปริมาณการซื้อ	20	35.7
- อื่นๆ (ได้แก่ ไม่มีการทำสัญญา)	6	10.7
รวม	56	100.0

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 16 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อด้านการกำหนดราคา บริษัทส่วนใหญ่ได้รับข้อมูลด้านราคาของวัตถุดิบจากการเจรจาต่อรองคิดเป็นร้อยละ 71.4 รองลงมาคือจากรายการราคาที่แผนกจัดซื้อของบริษัทได้ทำการรวบรวมเอาไว้คิดเป็นร้อยละ 62.5 และการสืบราคาจากแคตตาล็อกคิดเป็นร้อยละ 26.8

เมื่อได้ราคาแล้วบริษัทส่วนใหญ่มีการตรวจสอบราคา โดยการเปรียบเทียบกับราคาเก่าที่เคยซื้อคิดเป็นร้อยละ 89.2 รองลงมาคือตรวจสอบกับราคาในท้องตลาดคิดเป็นร้อยละ 73.2 และการวิเคราะห์ต้นทุนและกำไรของผู้ผลิตที่เหมาะสมคิดเป็นร้อยละ 23.2

บริษัทส่วนใหญ่มีกลยุทธ์ราคาเป็นแบบตั้งรับคิดเป็นร้อยละ 78.6 รองลงมาคือแบบรุกคิดเป็นร้อยละ 16.1 และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 5.4

บริษัทส่วนใหญ่เน้นมีการจัดทำสัญญากำหนดราคากับผู้ขายเป็นสัญญาที่มีราคาแบบปรับได้ หากต้นทุนเปลี่ยนแปลงมากๆ คิดเป็นร้อยละ 44.6 รองลงมาคือแบบกำหนดราคาเป็นช่วงตามปริมาณการซื้อคิดเป็นร้อยละ 35.7 และแบบอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 10.7

ตารางที่ 17 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อด้านการออกคำสั่งซื้อ

การออกคำสั่งซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
1. วิธีการออกคำสั่งซื้อของหน่วยงานจัดซื้อ		
- โดยเอกสารแบบฟอร์มใบสั่งซื้อ	40	71.4
- โดยการสื่อสารทางอิเล็กทรอนิกส์	0	0.0
- โดยวิธีผสม	16	28.6
รวม	56	100.0
2. ผู้ที่มีอำนาจในการอนุมัติหรือเซ็นอนุมัติคำสั่งซื้อ		
- ผู้บริหารระดับสูงของบริษัท	33	58.9
- ผู้จัดการแผนกจัดซื้อ	16	28.6
- พนักงานจัดซื้อ	3	5.4
- อื่นๆ (ได้แก่ ผู้จัดการฝ่ายผลิต และผู้จัดการทั่วไป)	4	7.1
รวม	56	100.0
3. วิธีการแจ้งคำสั่งซื้อไปยังผู้ขาย (n=56) *		
- โดยทางโทรศัพท์	37	66.1
- โดยทางโทรสาร	53	94.6
- โดยทางไปรษณีย์	4	7.1
- โดยการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์	17	30.4

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 17 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อด้านการออกคำสั่งซื้อนั้น บริษัทส่วนใหญ่ใช้วิธีการในการออกคำสั่งซื้อโดยเอกสารแบบฟอร์มใบสั่งซื้อคิดเป็นร้อยละ 71.4 รองลงมาคือ โดยวิธีผสมคิดเป็นร้อยละ 28.6

ในบริษัทส่วนใหญ่ผู้ที่มีอำนาจในการอนุมัติหรือเซ็นอนุมัติคำสั่งซื้อ คือผู้บริหารระดับสูงของบริษัทคิดเป็นร้อยละ 58.9 รองลงมาคือผู้จัดการแผนกจัดซื้อคิดเป็นร้อยละ 28.6 และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 7.1

ในบริษัทส่วนใหญ่ใช้วิธีการแจ้งคำสั่งซื้อไปยังผู้ขายโดยทางโทรสารคิดเป็นร้อยละ 94.6 รองลงมาคือโดยทางโทรศัพท์คิดเป็นร้อยละ 66.1 และโดยการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์คิดเป็นร้อยละ 36.4

ตารางที่ 18 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ
ด้านการติดตามคำสั่งซื้อ

การติดตามคำสั่งซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
1. วิธีการติดตามคำสั่งซื้อของหน่วยงานจัดซื้อ (n=56) *		
- ใช้โทรศัพท์ติดต่อ	51	91.1
- ใช้โทรสารโดยมีการออกแบบฟอร์มให้ผู้ขายตอบ	24	42.9
- โดยทางไปรษณีย์	1	1.8
- โดยการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์	17	30.4
- อื่นๆ (ได้แก่ การประชุมร่วมกันระหว่างผู้ซื้อกับแหล่งขาย)	1	1.8
2. การกำหนดระยะเวลาในการติดตามคำสั่งซื้อ		
- เมื่อได้รับคำร้องขอจากแผนกผลิตหรือแผนกควบคุมวัตถุดิบ	6	10.7
- กำหนดจำนวนวันที่ผู้ขายจะต้องตอบกลับหลังจากที่ได้รับคำสั่งซื้อ	39	69.6
- กำหนดจำนวนวันที่ผู้ซื้อจะต้องติดตามคำยืนยันการส่งของก่อนการ ใช้วัตถุดิบ	11	19.7
รวม	56	100.0

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 18 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อด้านการติดตามคำสั่งซื้อนั้น บริษัทส่วนใหญ่ใช้วิธีการในการติดตามคำสั่งซื้อ โดยใช้โทรศัพท์ติดต่อคิดเป็นร้อยละ 91.1 รองลงมาคือใช้โทรสารโดยมีการออกแบบฟอร์มให้ผู้ขายตอบคิดเป็นร้อยละ 42.9 และโดยการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์คิดเป็นร้อยละ 30.4

ในบริษัทส่วนใหญ่มีการกำหนดระยะเวลาในการติดตามคำสั่งซื้อโดยกำหนดจำนวนวันที่ผู้ขายจะต้องตอบกลับหลังจากที่ได้รับคำสั่งซื้อคิดเป็นร้อยละ 69.6 รองลงมาคือการกำหนดจำนวนวันที่ผู้ซื้อจะต้องติดตามคำยืนยันการส่งของก่อนการ
ใช้วัตถุดิบคิดเป็นร้อยละ 19.7 และเมื่อได้รับการร้องขอจากแผนกผลิตหรือแผนกควบคุมการผลิตคิดเป็นร้อยละ 10.7

ตารางที่ 19 แสดงจำนวนและร้อยละของกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อด้านการตรวจรับ
วัสดุ

การตรวจรับวัสดุ	จำนวน	ร้อยละ
1. ในการตรวจรับมีการตรวจสอบด้านใด (n=56) *		
- ความถูกต้องด้านคุณภาพ	51	91.1
- ความถูกต้องด้านปริมาณ	49	87.5
- ความถูกต้องของเอกสาร เช่น ใบส่งของ	50	89.3
- อื่นๆ (ได้แก่ การตรวจสอบบรรจุภัณฑ์)	1	1.8
2. วิธีการตรวจสอบคุณภาพวัสดุที่ซื้อ		
- ผู้ขายรับรองคุณภาพของวัสดุ	17	30.3
- ไม่อนุญาตให้มีข้อบกพร่องเลย	2	3.6
- การควบคุมคุณภาพทางสถิติ – การยอมรับตัวอย่าง โดยวิธีสุ่มตัวอย่าง	37	66.1
รวม	56	100.0
3. วิธีการจัดการกรณีพบว่าวัสดุมีข้อบกพร่อง (n = 56) *		
- ส่งคืนผู้ขาย	43	76.8
- ให้ผู้ขายจัดส่งวัสดุใหม่มาทดแทน	44	78.6
- ให้ผู้ขายส่งคนมาดัดแปลงแก้ไข	10	17.9
- ให้ผู้ขายลดราคาสำหรับวัสดุที่มีข้อบกพร่อง	16	28.6
- อื่นๆ (ได้แก่ การยอมรับใช้เป็นกรณีพิเศษเป็นต้น)	4	7.1

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 19 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อด้านการตรวจรับวัสดุนั้น บริษัทส่วนใหญ่มีการตรวจสอบความถูกต้องด้านคุณภาพคิดเป็นร้อยละ 91.1 รองลงมาคือความถูกต้องของเอกสารคิดเป็นร้อยละ 89.3 และความถูกต้องด้านปริมาณคิดเป็นร้อยละ 87.5

บริษัทส่วนใหญ่มีการตรวจสอบคุณภาพวัสดุที่ซื้อ โดยการควบคุมทางสถิติคิดเป็นร้อยละ 66.1 รองลงมาคือผู้ขายรับรองคุณภาพคิดเป็นร้อยละ 30.3 และไม่อนุญาตให้มีข้อบกพร่องเลยคิดเป็นร้อยละ 3.6

ในกรณีที่วัสดุมีข้อบกพร่อง บริษัทส่วนใหญ่มีการจัดการโดยให้ผู้ขายจัดส่งวัสดุใหม่มาทดแทนคิดเป็นร้อยละ 78.6 รองลงมาคือส่งคืนให้ผู้ขายคิดเป็นร้อยละ 76.8 และให้ผู้ขายลดราคาสำหรับวัสดุที่มีข้อบกพร่องคิดเป็นร้อยละ 28.6

ตารางที่ 20 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ
ด้านการจัดเก็บเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ

การจัดเก็บเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
1. เอกสารที่หน่วยงานจัดซื้อได้ทำการจัดเก็บ (n=56) *		
- ใบเบิกวัตถุดิบ	30	53.6
- ใบขอซื้อวัตถุดิบ	45	80.4
- ใบสั่งซื้อ	52	92.9
- ใบส่งของ / ใบอินวอยส์	47	83.9
- ใบเสนอราคา	48	85.7
- ใบยอมรับวัตถุดิบ	18	32.1
- เอกสารยืนยันการส่งของจากผู้ขาย	25	44.6
2. การนำข้อมูลที่ได้จากการบันทึกและเอกสารที่จัดเก็บไว้มาใช้ประโยชน์ (n=56)*		
- เพื่อใช้เป็นข้อมูลทางการเงินการบัญชี	40	71.4
- เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการเจรจาต่อรองกับผู้ขาย	39	69.6
- เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการซื้อครั้งต่อไป	49	87.5
- เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการเลือกแหล่งขาย	28	50.0
- เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการประเมินผลการทำงาน ของงานจัดซื้อ	25	44.6
- เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการประเมิน แหล่งขาย	30	53.6

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 20 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อด้านการจัดเก็บเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อนั้น บริษัทส่วนใหญ่หน่วยงานจัดซื้อมีการจัดเก็บใบสั่งซื้อคิดเป็นร้อยละ 92.9 รองลงมาคือใบเสนอราคาคิดเป็นร้อยละ 85.7 และใบส่งของ/ใบอินวอยส์คิดเป็นร้อยละ 83.9

หน่วยงานจัดซื้อในบริษัทส่วนใหญ่มีการนำข้อมูลที่ได้จากการบันทึกและเอกสารที่เก็บไว้มาใช้ประโยชน์เพื่อเป็นข้อมูลในการจัดซื้อครั้งต่อไปคิดเป็นร้อยละ 87.5 รองลงมาคือเพื่อใช้เป็นข้อมูลทางการเงินการบัญชีคิดเป็นร้อยละ 71.4 และเพื่อใช้เป็นข้อมูลในการเจรจาต่อรองกับผู้ขายคิดเป็นร้อยละ 69.6

ตารางที่ 21 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ
ด้านการประเมินการจัดซื้อในหน่วยงานจัดซื้อ

การประเมินการจัดซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
1. การประเมินการจัดซื้อในหน่วยงานจัดซื้อ		
- มี	43	76.8
- ไม่มี	13	23.2
รวม	56	100.0
2. ความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ (หากมี)		
- ทุกๆ 3 เดือน	11	25.6
- ทุกๆ 6 เดือน	14	32.5
- ทุกๆ 1 ปี	11	25.6
- อื่นๆ (ได้แก่ ทุกๆ 1 เดือน ทุกๆ 2 ปี เป็นต้น)	7	16.3
รวม	43	100.0
3. วิธีการประเมินการจัดซื้อ (หากมี, n=43) *		
- การตรวจสอบภายใน	26	60.5
- การตรวจสอบภายนอก	3	7.0
- เปรียบเทียบต้นทุนการซื้อวัสดุกับต้นทุนมาตรฐาน	16	37.2
- การประหยัคของฝ่ายจัดซื้อ	13	30.2
- การปฏิบัติของผู้ขาย	13	30.2
4. เกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ (หากมี, n=43) *		
- เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ	40	93.0
- เกณฑ์ในการวัดปริมาณ	23	53.5
- เกณฑ์ราคา	35	81.4
- เกณฑ์เกี่ยวกับเวลาและสถานที่	19	44.2
- อื่นๆ (ได้แก่ การบริการหลังการขาย)	2	4.7

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 21 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อด้านการประเมินการจัดซื้อ ในหน่วยงานจัดซื้อนั้น บริษัทส่วนใหญ่มีการประเมินการจัดซื้อคิดเป็นร้อยละ 76.8 และไม่มีการประเมินการจัดซื้อคิดเป็นร้อยละ 23.2

ในกรณีที่มีการประเมินการจัดซื้อ บริษัทส่วนใหญ่จะทำการประเมินการจัดซื้อทุกๆ 6 เดือน คิดเป็นร้อยละ 32.5 รองลงมาคือทุกๆ 3 เดือน ซึ่งเท่ากับทุกๆ 1 ปีคิดเป็นร้อยละ 25.6 และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 16.3

ในกรณีที่มีการประเมินการจัดซื้อ บริษัทส่วนใหญ่มีวิธีการประเมิน คือการตรวจสอบ ภายในคิดเป็นร้อยละ 60.5 รองลงมาคือการเปรียบเทียบต้นทุนการซื้อวัตถุดิบกับต้นทุนมาตรฐานคิดเป็นร้อยละ 37.2 และการประหยัดของฝ่ายจัดซื้อ ซึ่งเท่ากับการปฏิบัติของผู้ขายคิดเป็นร้อยละ 30.2

ในกรณีที่มีการประเมินการจัดซื้อ บริษัทส่วนใหญ่ใช้เกณฑ์ในการประเมิน คือเกณฑ์ในการ วัตถุประสงค์คิดเป็นร้อยละ 93.0 รองลงมาคือเกณฑ์ราคาคิดเป็นร้อยละ 81.4 และเกณฑ์ในการวัด ปริมาณคิดเป็นร้อยละ 53.5

4.3 ข้อมูลการจัดซื้อวัตถุดิบของโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัท และประเภทของอุตสาหกรรม

4.3.1 จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัท

4.3.1.1 นโยบายกำหนดความรับผิดชอบในการจัดซื้อ

ตารางที่ 22 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการกำหนดนโยบายความรับผิดชอบในการจัดซื้อ จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัท

นโยบายกำหนดความรับผิดชอบในการจัดซื้อ	ทุนจดทะเบียนของบริษัท							
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท		11 – 20 ล้านบาท		21-50 ล้านบาท		มากกว่า 50 ล้านบาท	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. นโยบายการจัดซื้อวัตถุดิบ								
- การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ	4	57.1	4	36.4	4	40.0	11	39.3
- การจัดซื้อแบบกระจายอำนาจ	1	14.3	3	27.2	0	0.0	6	21.4
- การจัดซื้อแบบผสม	2	28.6	4	36.4	6	60.0	11	39.3
รวม	7	100.0	11	100.0	10	100.0	28	100.0
2. งานจัดซื้อวัตถุดิบขึ้นต่อหน่วยงาน								
- ผู้บริหารสูงสุดของบริษัท	6	85.7	4	36.4	8	80.0	10	35.8
- ฝ่ายการเงิน	0	0.0	1	9.1	0	0.0	0	0.0
- ฝ่ายบริหารงานทั่วไป	1	14.3	3	27.3	1	10.0	9	32.1
- ฝ่ายการผลิต	0	0.0	3	27.3	1	10.0	9	32.1
รวม	7	100.0	11	100.0	10	100.0	28	100.0

จากตารางที่ 22 พบว่าในการกำหนดนโยบายความรับผิดชอบในการจัดซื้อ จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัทนั้น บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาทส่วนใหญ่ใช้นโยบายการจัดซื้อแบบรวมอำนาจคิดเป็นร้อยละ 57.1

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาท ใช้นโยบายการจัดซื้อแบบรวมอำนาจ และแบบผสมเท่ากันคิดเป็นร้อยละ 36.4

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาทใช้นโยบายการจัดซื้อแบบผสมคิดเป็นร้อยละ 60.0

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนมากกว่า 50 ล้านบาทใช้นโยบายการจัดซื้อแบบรวมอำนาจ และแบบผสมเท่ากันคิดเป็นร้อยละ 39.3

สำหรับงานจัดซื้อวัตถุดิบนั้น บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนทุกช่วงส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับผู้บริหารสูงสุดของบริษัทคิดเป็นร้อยละ 85.7 36.4 80.0 และ 35.8 ตามลำดับ

4.3.1.2 หลักการจัดซื้อวัตถุดิบ

ตารางที่ 23 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการให้ความสำคัญในหลักการจัดซื้อ จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัท

หลักการจัดซื้อ *	ทุนจดทะเบียนของบริษัท							
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท (n=7)		11 – 20 ล้านบาท (n=11)		21-50 ล้านบาท (n=10)		มากกว่า 50 ล้านบาท (n=28)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
- คุณภาพที่เหมาะสม	5	71.4	9	81.8	10	100.0	27	96.4
- ปริมาณที่เหมาะสม	6	85.7	6	54.5	9	90.0	22	78.6
- แหล่งขายที่เหมาะสม	3	42.9	6	54.5	10	100.0	18	64.3
- ราคาที่เหมาะสม	3	42.9	6	54.5	8	80.0	24	85.7
- ช่วงเวลาที่เหมาะสม	4	57.1	5	45.5	8	80.0	18	64.3
- การจัดตั้งที่เหมาะสม	4	57.1	2	18.2	6	60.0	17	60.7

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 23 พบว่าในการให้ความสำคัญในหลักการจัดซื้อ จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัทนั้น บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาทส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในด้านปริมาณที่เหมาะสมมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 85.7

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาท และบริษัทที่มีทุนจดทะเบียนมากกว่า 50 ล้านบาทให้ความสำคัญด้านคุณภาพที่เหมาะสมมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 81.8 และ 96.4 ตามลำดับ

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาทให้ความสำคัญด้านคุณภาพที่เหมาะสม และแหล่งขายที่เหมาะสมเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 100.0

4.3.1.3 กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบ

ตารางที่ 24 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ
ด้านการคาดคะเนความต้องการวัตถุดิบ จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัท

การคาดคะเนความต้องการวัตถุดิบ	ทุนจดทะเบียนของบริษัท							
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท (n=7)		11 – 20 ล้านบาท (n=11)		21-50 ล้านบาท (n=10)		มากกว่า 50 ล้านบาท (n=28)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ผู้คาดคะเนความต้องการใช้วัตถุดิบ								
- ฝ่ายผลิต	2	28.6	0	0.0	2	20.0	6	21.4
- ฝ่ายควบคุมการผลิต	5	71.4	7	63.6	6	60.0	16	57.1
- ฝ่ายจัดซื้อ	0	0.0	1	9.1	2	20.0	4	14.3
- อื่นๆ (ได้แก่ ฝ่ายการตลาด, ผู้จัดการโรงงาน)	0	0.0	3	27.3	0	0.0	2	7.2
รวม	7	100.0	11	100.0	10	100.0	28	100.0
2. ข้อมูลในการคาดคะเนความต้องการใช้วัตถุดิบ *								
- จากจำนวนคำสั่งซื้อจริง	4	57.1	4	36.4	3	30.0	15	53.6
- จากยอดประมาณการซื้อของลูกค้า	5	71.4	8	72.7	8	80.0	26	92.8
- จากยอดการใช้วัตถุดิบในอดีต	1	14.3	3	27.3	5	50.0	10	35.7
- อื่นๆ (ได้แก่ จากยอดสินค้าคงคลัง)	0	0.0	1	9.1	2	20.0	0	0.0
3. วิธีการแจ้งความต้องการใช้วัตถุดิบ *								
- โดยทางโทรศัพท์	2	28.6	3	27.3	0	0.0	7	25.0
- โดยใบขอเบิกวัตถุดิบ	2	28.6	1	9.1	1	10.0	7	25.0
- โดยใบขอซื้อวัตถุดิบ	5	71.4	8	72.7	8	80.0	19	67.8
- โดยโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป	1	14.3	0	0.0	1	10.0	9	32.1
- อื่นๆ (ได้แก่ E-mail)	0	0.0	1	9.1	1	10.0	5	17.9

หมายเหตุ * ตอบ ได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 24 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ ด้านการคาดคะเนความต้องการวัตถุดิบ จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัทนั้น ผู้คาดคะเนความต้องการใช้วัตถุดิบของบริษัทที่มีทุนจดทะเบียนทุกช่วงส่วนใหญ่คือ ฝ่ายควบคุมการผลิตคิดเป็นร้อยละ 71.4 63.6 60.0 และ 57.1 ตามลำดับ

ข้อมูลที่ใช้ในการคาดคะเนความต้องการใช้วัตถุดิบของบริษัทที่มีทุนจดทะเบียนทุกช่วงส่วนใหญ่คือ จากยอดประมาณการซื้อของลูกค้า คิดเป็นร้อยละ 71.4 72.7 80.0 และ 92.8 ตามลำดับ

วิธีการแจ้งความต้องการใช้วัตถุดิบของบริษัทที่มีทุนจดทะเบียนทุกช่วงส่วนใหญ่คือ แจ้งโดยใบขอซื้อวัตถุดิบคิดเป็นร้อยละ 71.4 72.7 80.0 และ 67.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 25 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ
ด้านการกำหนดคุณภาพวัตถุดิบ จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัท

การกำหนดคุณภาพวัตถุดิบ	ทุนจดทะเบียนของบริษัท							
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท (n=7)		11 – 20 ล้านบาท (n=11)		21-50 ล้านบาท (n=10)		มากกว่า 50 ล้านบาท (n=28)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1.ผู้กำหนดคุณภาพวัตถุดิบ								
- แผนกวิศวกรรม	0	0.0	0	0.0	2	20.0	3	10.7
- แผนกควบคุมคุณภาพ	5	71.4	2	18.2	4	40.0	14	50.0
- แผนกผลิต	1	14.3	2	18.2	1	10.0	2	7.1
- แผนกจัดซื้อ	0	0.0	2	18.2	0	0.0	0	0.0
- ถูกค่า	1	14.3	4	36.3	3	30.0	8	28.6
- อื่นๆ (ได้แก่ บริษัทแม่, Engineer Design)	0	0.0	1	9.1	0	0.0	1	3.6
รวม	7	100.0	11	100.0	10	100.0	28	100.0
2. วิธีการกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบ								
- โดยการระบุรายชื่อ	0	0.0	2	18.2	1	10.0	3	10.7
- โดยการกำหนดคุณลักษณะเฉพาะ	1	14.2	6	54.5	3	30.0	10	35.7
- โดยการกำหนดตามเกรดทางตลาด	3	42.9	0	0.0	2	20.0	1	3.6
- โดยการกำหนดตามตัวอย่างที่ผู้ซื้อต้องการ	3	42.9	3	27.3	3	30.0	6	21.4
- โดยการใช้แบบแปลนทาง วิศวกรรม	0	0.0	0	0.0	1	10.0	8	28.6
รวม	7	100.0	11	100.0	10	100.0	28	100.0
3. วิธีการเพิ่มความสามารถของพนักงานจัดซื้อ ในการกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบที่ต้องการ *								
- ให้นักงานจัดซื้อเข้าร่วมในกระบวนการ กำหนด คุณลักษณะเฉพาะตั้งแต่ต้น	3	42.9	6	54.5	6	60.0	11	39.3
- จ้างวิศวกรมาทำงานในฝ่ายจัดซื้อ	0	0.0	0	0.0	0	0.0	2	7.1
- ส่งพนักงานจัดซื้อไปอบรมเพิ่มเติม	4	57.1	2	18.2	4	40.0	9	32.1
- มีการประชุมระหว่างฝ่ายจัดซื้อกับวิศวกร	2	28.6	4	36.3	2	20.0	13	46.4
- อื่นๆ (ได้แก่ การประชุมระหว่างฝ่ายจัดซื้อกับฝ่ายผลิต และฝ่ายควบคุมคุณภาพ)	0	0.0	2	18.2	0	0.0	3	10.7
4.การไปเยี่ยมโรงงานผู้ผลิตเพื่อหาแนวทางร่วมกันในการได้มาซึ่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพตามที่ต้องการ								
- ไม่เคย	3	42.9	6	54.5	3	30.0	4	14.3
- นานๆ ครั้ง	4	57.1	3	27.3	4	40.0	16	57.1
- ไปเป็นประจำ	0	0.0	2	18.2	3	30.0	8	28.6
รวม	7	100.0	11	100.0	10	100.0	28	100.0

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 25 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ ด้านการกำหนดคุณภาพ วัตถุดิบจำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัทนั้น ผู้กำหนดคุณภาพของวัตถุดิบใหญ่ของบริษัทที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท ทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาท และทุนจดทะเบียนมากกว่า 50 ล้านบาทคือ แพนกวควบคุมคุณภาพคิดเป็นร้อยละ 71.4 40.0 และ 50.0 ตามลำดับ

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาทคือ ลูกค้าคิดเป็นร้อยละ 36.3

วิธีในการกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบที่ต้องการ บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาทส่วนใหญ่คือ กำหนดตามตัวอย่างที่ผู้ซื้อต้องการ และกำหนดตามเกรดทางตลาดคิดเป็นร้อยละ 42.9 เท่ากัน

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาท และทุนจดทะเบียนมากกว่า 50 ล้านบาท กำหนดโดยการกำหนดคุณลักษณะเฉพาะคิดเป็นร้อยละ 54.5 และ 35.7 ตามลำดับ

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาท กำหนดโดยคุณลักษณะเฉพาะ และกำหนดตามตัวอย่างที่ผู้ซื้อต้องการคิดเป็นร้อยละ 30.0 เท่ากัน

วิธีการเพิ่มความสามารถของพนักงานจัดซื้อในการกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบที่ต้องการของบริษัทที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาทส่วนใหญ่คือ การส่งพนักงานจัดซื้อไปอบรมเพิ่มเติมคิดเป็นร้อยละ 57.1

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาท และทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาทคือ ให้พนักงานจัดซื้อเข้าร่วมในกระบวนการ กำหนด คุณลักษณะเฉพาะตั้งแต่ต้น คิดเป็นร้อยละ 54.5 และ 60.0 ตามลำดับ

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนมากกว่า 50 ล้านบาทคือ การจัดให้มีการประชุมระหว่างฝ่ายจัดซื้อกับวิศวกรที่ปรึกษาคิดเป็นร้อยละ 46.4

การไปเยี่ยมโรงงานผู้ผลิตเพื่อหาแนวทางร่วมกันในการได้มาซึ่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพตามต้องการของบริษัทที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท ทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาท และทุนจดทะเบียนมากกว่า 50 ล้านบาทส่วนใหญ่ นั้น ไปเยี่ยมมานานๆ ครั้งคิดเป็นร้อยละ 57.1 40.0 และ 57.1 ตามลำดับ

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาทนั้น ไม่เคยไปเลยคิดเป็นร้อยละ 54.5

ตารางที่ 26 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ
ด้านการกำหนดปริมาณและช่วงเวลาในการซื้อวัตถุดิบ จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัท

การกำหนดปริมาณและช่วงเวลาในการซื้อ วัตถุดิบ	ทุนจดทะเบียนของบริษัท							
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท		11 – 20 ล้านบาท		21-50 ล้านบาท		มากกว่า 50 ล้านบาท	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. การจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อให้ได้จำนวนที่ต้องการ								
- ทำสัญญาซื้อขายในจำนวนที่แน่นอนและกำหนดให้นำส่งเป็นงวด	1	14.3	0	0.0	1	10.0	5	17.9
- ทำสัญญาซื้อขายแบบไม่กำหนดจำนวนและเวลาสิ้นสุด	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
- ทำสัญญากำหนดจำนวนต้องการสูงสุด-ต่ำสุดไว้แล้วให้นำส่งตามต้องการ	0	0.0	0	0.0	1	10.0	3	10.7
- ซื้อตามภาวะการตลาด	0	0.0	0	0.0	3	30.0	2	7.1
- การซื้อตามที่ต้องการใช้	6	85.7	11	100.0	5	50.0	17	60.7
- อื่นๆ (ได้แก่ กำหนดให้ส่งเป็นงวดแต่ไม่มีการทำสัญญา)	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	3.6
รวม	7	100.0	11	100.0	10	100.0	28	100.0
2. จังหวะเวลาการซื้อวัตถุดิบ								
- ซื้อเมื่อวัตถุดิบหมด	4	57.1	5	45.5	4	40.0	2	7.1
- ซื้อล่วงหน้า	3	42.9	6	54.5	6	60.0	26	92.9
รวม	7	100.0	11	100.0	10	100.0	28	100.0
3. เหตุผลที่ซื้อเมื่อวัตถุดิบหมด								
- ราคาวัตถุดิบในตลาดไม่แน่นอน และมีแนวโน้มจะลดลง	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
- ลดภาระการเก็บรักษาวัตถุดิบคงคลัง	0	0.0	3	60.0	3	75.0	0	0.0
- ป้องกันวัตถุดิบล้าสมัย เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีวงจรชีวิตสั้น	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
- คัดตั้งซื้อจากลูกค้าไม่สม่ำเสมอ	4	100.0	2	40.0	1	25.0	2	100.0
รวม	4	100.0	5	100.0	4	100.0	2	100.0
4. เหตุผลที่ซื้อล่วงหน้า								
- ลดความถี่ของด้านราคาที่สูงขึ้นในอนาคต	1	33.3	0	0.0	2	33.3	1	3.8
- ลดความถี่ของวัตถุดิบขาดมือ	2	66.7	5	83.3	4	66.7	18	69.3
- ประหยัดต้นทุนในการขนส่งและการจัดซื้อ	0	0.0	0	0.0	0	0.0	6	23.1
- อื่นๆ (ได้แก่ ระยะเวลาการตั้งซื้อนาน)	0	0.0	1	16.7	0	0.0	1	3.8
รวม	3	100.0	6	100.0	6	100.0	26	100.0

ตารางที่ 26 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ
ด้านการกำหนดปริมาณและช่วงเวลาในการซื้อวัตถุดิบ จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัท (ต่อ)

การกำหนดปริมาณและช่วงเวลาในการซื้อวัตถุดิบ	ทุนจดทะเบียนของบริษัท							
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท (n=7)		11 – 20 ล้านบาท (n=11)		21-50 ล้านบาท (n=10)		มากกว่า 50 ล้านบาท (n=28)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
5. วิธีการกำหนดปริมาณและช่วงเวลา								
- การตั้งซื้อในปริมาณที่ประหยัด	1	14.3	1	9.1	1	10.0	2	7.1
- การตั้งซื้อแบบทันเวลา	2	28.6	3	27.3	0	0.0	2	7.1
- การวางแผนความต้องการวัตถุดิบ	4	57.1	7	63.6	9	90.0	24	85.8
รวม	7	100.0	11	100.0	10	100.0	28	100.0
6. ปัจจัยการพิจารณาปริมาณและช่วงเวลาของวัตถุดิบ *								
- ความต้องการใช้วัตถุดิบ	7	100.0	10	90.9	10	100.0	26	92.9
- ระยะเวลาในการตั้งซื้อ	5	71.4	7	63.6	8	80.0	25	89.3
- ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง	1	14.3	2	18.2	2	20.0	16	57.1
- ต้นทุนที่เกิดขึ้นจากวัตถุดิบคงคลัง	2	28.6	2	18.2	7	70.0	15	53.6
- ราคาของวัตถุดิบ	4	57.1	2	18.2	8	80.0	13	46.4
- ชนิด/ประเภทของวัตถุดิบ	2	28.6	3	27.3	3	30.0	9	32.1
- ระดับของ Safety Stock	2	28.6	3	27.3	8	80.0	22	78.6
- ส่วนลดเนื่องจากปริมาณ	0	0.0	1	9.1	2	20.0	4	14.3

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 26 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ ด้านการกำหนดปริมาณและช่วงเวลาในการซื้อวัตถุดิบ จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัทนั้น บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนทุกช่วงส่วนใหญ่มีการจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อให้ได้จำนวนที่ถูกต้อง โดยการซื้อตามความต้องการใช้คิดเป็นร้อยละ 85.7 100.0 50.0 และ 60.7 ตามลำดับ

การกำหนดจังหวะเวลาการซื้อวัตถุดิบของบริษัทที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาทส่วนใหญ่ นั้น จะซื้อเมื่อวัตถุดิบหมดคิดเป็นร้อยละ 57.1

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาท ทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาท และทุนจดทะเบียนมากกว่า 50 ล้านบาทส่วนใหญ่ นั้น จะซื้อล่วงหน้าคิดเป็นร้อยละ 54.5 60.0 และ 92.9 ตามลำดับ

เหตุผลที่ใช้ซื้อเมื่อวัตถุดิบหมดนั้น บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท และทุนจดทะเบียน มากกว่า 50 ล้านบาทส่วนใหญ่คือ คำสั่งซื้อจากลูกค้าไม่สม่ำเสมอคิดเป็นร้อยละ 100.0 เท่ากัน

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาท และทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาทส่วนใหญ่คือ การลดภาระการเก็บรักษาวัตถุดิบคงคลังคิดเป็นร้อยละ 60.0 และ 75.0 ตามลำดับ

เหตุผลที่ซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าของบริษัทที่มีทุนจดทะเบียนทุกช่วงส่วนใหญ่คือ การลดความเสี่ยงวัตถุดิบขาดมือคิดเป็นร้อยละ 66.7 83.3 66.7 และ 69.3 ตามลำดับ

วิธีการกำหนดปริมาณและช่วงเวลาของบริษัทที่มีทุนจดทะเบียนทุกช่วงส่วนใหญ่ นั้น ใช้การวางแผนความต้องการวัตถุดิบคิดเป็นร้อยละ 57.1 63.6 90.0 และ 85.7 ตามลำดับ

ปัจจัยการพิจารณาปริมาณและช่วงเวลาของวัตถุดิบของบริษัทที่มีทุนจดทะเบียนทุกช่วงส่วนใหญ่ ให้ความสำคัญที่สุดคือ ความต้องการใช้วัตถุดิบคิดเป็นร้อยละ 100.0 90.9 100.0 และ 92.9 ตามลำดับ

ตารางที่ 27 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ
ด้านการเลือกแหล่งขาย จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัท

การเลือกแหล่งขาย	ทุนจดทะเบียนของบริษัท							
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท		11 – 20 ล้านบาท		21-50 ล้านบาท		มากกว่า 50 ล้านบาท	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. การกำหนดจำนวน แหล่งขาย								
- แหล่งขายแหล่งเดียว	2	28.6	4	36.4	4	40.0	8	28.6
- แหล่งขายหลายแหล่ง	5	71.4	7	63.6	6	60.0	20	71.4
รวม	7	100.0	11	100.0	10	100.0	28	100.0
2. เหตุผลที่ซื้อจากแหล่งขายแหล่งเดียว								
- สร้างความผูกพันกับแหล่งขาย	0	0.0	2	50.0	2	50.0	0	0.0
- เพิ่มอำนาจในการต่อรอง	2	100.0	0	0.0	0	0.0	5	62.5
- ส่วนลดทางด้านปริมาณ	0	0.0	0	0.0	1	25.0	1	12.5
- ประหยัดค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อและค่าขนส่ง	0	0.0	2	50.0	1	25.0	2	25.0
- จำนวนที่ซื้อไม่มากพอ	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
- ค่าใช้จ่ายในการทำแบบ/แม่พิมพ์มีราคาสูง	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
รวม	2	100.0	4	100.0	4	100.0	8	100.0
3. เหตุผลที่ซื้อจากแหล่งขายหลายแหล่ง								
- เพื่อให้เกิดการแข่งขัน	2	40.0	2	28.6	2	33.3	8	40.0
- การมีแหล่งขายสำรอง เมื่อเกิดเหตุขัดข้องกับแหล่งขายหลัก	3	60.0	3	42.8	3	50.0	8	40.0
- ความต้องการซื้อปริมาณมากเกินความสามารถของแหล่งขาย	0	0.0	2	28.6	1	16.7	4	20.0
รวม	5	100.0	7	100.0	6	100.0	20	100.0

ตารางที่ 27 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ
ด้านการเลือกแหล่งขาย จำนวนตามทุนจดทะเบียนของบริษัท (ต่อ)

การเลือกแหล่งขาย	ทุนจดทะเบียนของบริษัท							
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท (n=7)		11 – 20 ล้านบาท (n=11)		21-50 ล้านบาท (n=10)		มากกว่า 50 ล้านบาท (n=28)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
4. การได้มาซึ่งรายชื่อของผู้ที่คาดว่าจะเป็นผู้ขาย *								
- ผู้ขายปัจจุบันหรือผู้ขายในอดีต	6	85.7	6	54.5	8	80.0	19	67.9
- พนักงานขายที่มียอมรับบริษัท	5	71.4	7	63.6	10	100.0	18	64.3
- แคลคูล่าต็อก	5	71.4	5	45.5	6	60.0	13	46.4
- ไครเรทอริทางการค้า	1	14.3	1	9.1	2	20.0	6	21.4
- วารสารการค้า	1	14.3	2	18.2	4	40.0	5	17.9
- คำแนะนำจากสมาคม	0	0.0	0	0.0	0	0.0	4	14.3
- สมุดโทรศัพท์ที่หน้าห้อง	1	14.3	2	18.2	7	70.0	9	32.1
- งานแสดงสินค้า	2	28.6	2	18.2	4	40.0	6	21.4
- พนักงานในบริษัท	0	0.0	1	9.1	3	30.0	3	10.7
- ฝ่ายจัดซื้อของบริษัทอื่น	4	57.1	0	0.0	3	30.0	6	21.4
- อื่นๆ (ได้แก่ บริษัทในเครือ, ลูกค้า, Internet)	0	0.0	1	9.1	0	0.0	6	21.4
5. อำนาจในการเลือกแหล่งขายของหน่วยงานจัดซื้อ								
- มีอำนาจเต็มที่ทุกกรณี	1	14.3	1	9.1	2	20.0	3	10.7
- มีอำนาจเต็มที่บางกรณี	4	57.1	4	36.4	7	70.0	16	57.1
- ต้องปรึกษาร่วมกับแผนกอื่นทุกครั้ง	2	28.6	5	45.4	1	10.0	7	25.0
- อื่น (ได้แก่ ไม่มีอำนาจเลย)	0	0.0	1	9.1	0	0.0	2	7.2
รวม	7	100.0	11	100.0	10	100.0	28	100.0
6. หน่วยงานจัดซื้อไม่มีอำนาจเต็มที่ในการเลือกแหล่งขายเอง เพราะ *								
- วัตถุประสงค์นอกแบบมาแบบกำหนดแหล่งขายไว้แล้ว	3	42.9	4	36.4	6	60.0	15	53.6
- ถูกควบคุมโดยสำนักงานใหญ่	3	42.9	2	18.2	2	20.0	11	39.3
- ไม่มีความรู้ความชำนาญในด้านเทคนิคที่เพียงพอ	0	0.0	2	18.2	4	40.0	10	35.7
- ถูกจำกัดด้วยเงื่อนไขของลูกค้า	1	14.3	1	9.1	2	20.0	12	42.9
- เป็นวัตถุประสงค์ที่มีผู้ผลิตน้อยราย	2	28.6	6	54.5	5	50.0	10	35.7
- อื่นๆ (ได้แก่ ถูกควบคุมโดยฝ่ายบริหาร)	0	0.0	0	0.0	2	20.0	2	7.1

ตารางที่ 27 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ
ด้านการเลือกแหล่งขาย จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัท (ต่อ)

การเลือกแหล่งขาย	ทุนจดทะเบียนของบริษัท							
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท (n=7)		11 – 20 ล้านบาท (n=11)		21-50 ล้านบาท (n=10)		มากกว่า 50 ล้านบาท (n=28)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
7. แหล่งขายที่หน่วยงานจัดซื้อวัตถุดิบซื้อ มากที่สุด								
- ตัวแทนจำหน่าย	4	57.1	5	45.5	3	30.0	13	46.4
- พ่อค้าส่ง	0	0.0	2	18.2	3	30.0	0	0.0
- พ่อค้าปลีก	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
- ผู้ผลิต	3	42.9	4	36.3	4	40.0	15	53.6
รวม	7	100.0	11	100.0	10	100.0	28	100.0
8. ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาการเลือก แหล่งขาย *								
- ปริมาณการซื้อ	3	42.9	8	72.7	7	70.0	11	39.3
- การมีวัตถุดิบพร้อมจำหน่ายของผู้เสนอ	5	71.4	9	81.8	9	90.0	25	89.3
- ความสามารถในการกระจายสินค้า	1	14.3	2	18.2	1	10.0	6	21.4
- ขนาดของแหล่งขายที่ควรสัมพันธ์กับ จำนวนคำสั่งซื้อ	2	28.6	0	0.0	4	40.0	7	25.0
- จำนวนของแหล่งขาย	0	0.0	1	9.1	2	20.0	0	0.0
- ทำเลที่ตั้งของแหล่งขาย	2	28.6	2	18.2	3	30.0	5	17.9
- ตำแหน่งในตลาดของแหล่งขาย	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	3.6
- ทัศนคติของผู้ถือหุ้นใหญ่ของ แหล่ง ขาย	0	0.0	0	0.0	0	0.0	3	10.7
- ผลของการไปตรวจเยี่ยม โรงงานผลิต ของแหล่งขาย	0	0.0	1	9.1	3	30.0	8	28.6
- อื่นๆ (ได้แก่ คุณภาพของวัตถุดิบ และ ลูกค้ากำหนด)	0	0.0	1	9.1	0	0.0	5	17.9

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 27 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อด้านการเลือกแหล่งขาย จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัทนั้น บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนทุกช่วงส่วนใหญ่มีการกำหนดจำนวนแหล่งขายหลายแหล่งคิดเป็นร้อยละ 71.4 63.6 60.0 และ 71.4 ตามลำดับ

เหตุผลที่ซื้อจากแหล่งขายแหล่งเดียวนั้น บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท และทุนจดทะเบียนมากกว่า 50 ล้านบาทส่วนใหญ่เลือกเพราะต้องการเพิ่มอำนาจในการต่อรองคิดเป็นร้อยละ 100.0 และ 62.5 ตามลำดับ

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาทส่วนใหญ่เลือกเพราะต้องการสร้างความผูกพันกับแหล่งขาย และการประหยัดค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อและคำนวณส่งคิดเป็นร้อยละ 50.0 เท่ากัน

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาทเลือกเพราะต้องการสร้างความผูกพันกับแหล่งขายคิดเป็นร้อยละ 50.0

เหตุผลที่ซื้อจากแหล่งขายหลายแห่งนั้น ส่วนใหญ่บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท ทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาท และทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาทส่วนใหญ่เลือกเพราะต้องการมีแหล่งขายสำรอง เมื่อเกิดเหตุขัดข้องกับแหล่งขายหลักคิดเป็นร้อยละ 60.0 42.8 และ 50.0 ตามลำดับ

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนมากกว่า 50 ล้านบาทส่วนใหญ่เลือกเพราะต้องการให้เกิดการแข่งขันระหว่างแหล่งขาย และต้องการมีแหล่งขายสำรอง เมื่อเกิดเหตุขัดข้องกับแหล่งขายหลักคิดเป็นร้อยละ 40.0 เท่ากัน

การได้มาซึ่งรายชื่อของผู้ที่คาดว่าจะเป็นผู้ขาย บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท และทุนจดทะเบียนมากกว่า 50 ล้านบาทส่วนใหญ่ จะได้จากผู้ขายปัจจุบันหรือผู้ขายในอดีตคิดเป็นร้อยละ 85.9 และ 67.9 ตามลำดับ

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาท และทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาทส่วนใหญ่ จะได้จากพนักงานขายที่มาเยี่ยมบริษัทคิดเป็นร้อยละ 63.6 และ 100.0 ตามลำดับ

อำนาจในการเลือกแหล่งขายของหน่วยงานจัดซื้อของบริษัทที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท ทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาท และทุนจดทะเบียนมากกว่า 50 ล้านบาทส่วนใหญ่จะมีอำนาจเต็มที่บางกรณี คิดเป็นร้อยละ 57.1 70.0 และ 57.1 ตามลำดับ

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาทส่วนใหญ่ ต้องปรึกษาร่วมกับแผนกอื่นทุกครั้งคิดเป็นร้อยละ 45.4

ในกรณีที่หน่วยงานจัดซื้อไม่มีอำนาจเต็มในการเลือกแหล่งขาย บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาทส่วนใหญ่ เป็นเพราะวัตถุประสงค์ถูกออกแบบมาแบบกำหนดแหล่งขายไว้แล้ว และการควบคุมโดยสำนักงานใหญ่คิดเป็นร้อยละ 42.9 เท่ากัน

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาทส่วนใหญ่ เป็นเพราะวัตถุประสงค์ที่ใช้มีผู้ผลิตน้อยรายคิดเป็นร้อยละ 54.5

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาท และทุนจดทะเบียนมากกว่า 50 ล้านบาทส่วนใหญ่ เป็นเพราะวัตถุประสงค์ถูกออกแบบมาโดยกำหนดแหล่งขายไว้แล้วคิดเป็นร้อยละ 60.0 และ 53.6 ตามลำดับ

แหล่งขายที่หน่วยงานจัดซื้อวัสดุบิซื้อมากที่สุด ในบริษัทที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท และทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาทส่วนใหญ่คือ ตัวแทนจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 57.1 และ 45.5 ตามลำดับ

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาท และทุนจดทะเบียนมากกว่า 50 ล้านบาทส่วนใหญ่คือ ผู้ผลิตคิดเป็นร้อยละ 40.0 และ 53.6 ตามลำดับ

ปัจจัยการพิจารณาการเลือกแหล่งขายของบริษัทที่มีทุนจดทะเบียนทุกช่วงส่วนใหญ่ให้ความสำคัญที่สุดคือ การมีวัสดุบิพร้อมจำหน่ายอยู่เสมอของแหล่งขายคิดเป็นร้อยละ 71.4 81.8 90.0 และ 89.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 28 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ ด้าน
การกำหนดราคา จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัท

การกำหนดราคา	ทุนจดทะเบียนของบริษัท							
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท (n=7)		11 - 20 ล้านบาท (n=11)		21-50 ล้านบาท (n=10)		มากกว่า 50 ล้านบาท (n=28)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. แหล่งข้อมูลด้านราคาของวัตถุดิบ *								
- การสืบราคาจากแคตตาล็อก	3	42.9	3	27.3	3	30.0	6	21.4
- รายการราคาที่แผนกจัดซื้อของบริษัท ได้ทำการ รวบรวมเอาไว้	6	85.7	5	45.5	7	70.0	17	60.7
- พนักงานขาย	3	42.9	1	9.1	3	30.0	7	25.0
- การประกวดราคา	0	0.0	1	9.1	2	20.0	2	7.1
- การเจรจาต่อรอง	4	57.1	7	63.6	9	90.0	20	71.4
- สิ่งพิมพ์เกี่ยวกับข้อมูลตลาด	2	28.6	0	0.0	2	20.0	5	17.9
- อื่นๆ (ได้แก่ บริษัทแม่)	0	0.0	1	9.1	1	10.0	1	3.6
2. วิธีการตรวจสอบราคาของหน่วยงานจัดซื้อ *								
- วิเคราะห์ต้นทุนและกำไรของผู้ผลิตที่เหมาะสม	3	42.9	4	36.4	1	10.0	5	17.9
- ตรวจสอบกับราคาในท้องตลาด	6	85.7	5	45.5	10	100.0	20	71.4
- เปรียบเทียบกับราคาเก่าที่เคยซื้อ	5	71.4	9	81.8	9	90.0	27	96.4
- ปรีक्षाกับแผนกวิศวกรรม	0	0.0	2	18.2	0	0.0	5	17.9
- อื่นๆ (ได้แก่ การตรวจสอบกับบริษัทในเครือ)	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	3.6
3. กลยุทธ์ด้านราคา								
- รุก : โคนเข้าไปมีส่วนร่วมผลิต เช่น แนะนำวิธี ผลิตเพื่อลดต้นทุน	0	0	3	27.3	2	20.0	4	14.3
- ตั้งรับ : ทำการวิเคราะห์ราคาและทำการต่อรอง	7	100.0	7	63.6	7	70.0	23	82.1
- อื่นๆ (ได้แก่ กลยุทธ์แบบผสม)	0	0.0	1	9.1	1	10.0	1	3.6
รวม	7	100.0	11	100.0	10	100.0	28	100.0
4. รูปแบบการทำสัญญากำหนดราคา								
- สัญญาที่มีราคาแบบแน่นอน	0	0.0	1	9.1	3	30.0	1	3.6
- สัญญาที่มีราคาแบบปรับได้ หากต้นทุน เปลี่ยนแปลงมากๆ	3	42.9	4	36.3	3	30.0	15	53.6
- สัญญาที่มีราคาแบบกำหนดเป็นช่วงตามปริมาณ การซื้อ	3	42.9	3	27.3	4	40.0	10	35.7
- อื่นๆ (ได้แก่ ไม่มีการทำสัญญา)	1	14.2	3	27.3	0	0.0	2	7.1
รวม	7	100.0	11	100.0	10	100.0	28	100.0

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 28 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อด้านการกำหนดราคา จำแนกตามทุนจดทะเบียนของนั้น บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาทส่วนใหญ่ ได้รับข้อมูลด้านราคาของวัตถุดิบจากรายการราคาที่แผนกจัดซื้อของบริษัททำการรวบรวมมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 85.7

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาท ทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาท และทุนจดทะเบียนมากกว่า 50 ล้านบาทส่วนใหญ่คือ การเจรจาต่อรองคิดเป็นร้อยละ 63.6 90.0 และ 71.4 ตามลำดับ

เมื่อได้ราคาแล้วบริษัทที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท และทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาทส่วนใหญ่ มีวิธีการตรวจสอบราคาโดยการตรวจสอบกับราคาในท้องตลาดคิดเป็นร้อยละ 85.7 และ 100.0 ตามลำดับ

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาท และทุนจดทะเบียนมากกว่า 50 ล้านบาทส่วนใหญ่ มีวิธีการตรวจสอบราคาโดยเปรียบเทียบกับราคาเก่าที่เคยซื้อคิดเป็นร้อยละ 81.8 และ 96.4 ตามลำดับ

กลยุทธ์ราคา บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนทุกช่วงส่วนใหญ่มีกลยุทธ์ในเรื่องราคาแบบตั้งรับคิดเป็นร้อยละ 100.0 63.6 70.0 และ 82.1 ตามลำดับ

การจัดทำสัญญากำหนดราคากับผู้ขาย บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาทส่วนใหญ่ที่มีการจัดทำสัญญากำหนดราคากับผู้ขายเป็นสัญญาที่มีราคาแบบปรับได้ หากต้นทุนเปลี่ยนแปลงมากๆ และสัญญาแบบกำหนดราคาเป็นช่วงตามปริมาณการซื้อคิดเป็นร้อยละ 42.9 เท่ากัน

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาท และทุนจดทะเบียนมากกว่า 50 ล้านบาทส่วนใหญ่ เป็นสัญญาที่มีราคาแบบปรับได้ หากต้นทุนเปลี่ยนแปลงมากๆ คิดเป็นร้อยละ 36.3 และ 53.6 ตามลำดับ

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาทส่วนใหญ่ เป็นสัญญาแบบกำหนดราคาเป็นช่วงตามปริมาณการซื้อคิดเป็นร้อยละ 40.0

ตารางที่ 29 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ
ด้านการออกคำสั่งซื้อ จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัท

การออกคำสั่งซื้อ	ทุนจดทะเบียนของบริษัท							
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท (n=7)		11 – 20 ล้านบาท (n=11)		21-50 ล้านบาท (n=10)		มากกว่า 50 ล้านบาท (n=28)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. วิธีการออกคำสั่งซื้อของหน่วยงานจัดซื้อ								
- โดยเอกสารแบบฟอร์มใบสั่งซื้อ	7	100.0	9	81.8	7	70.0	17	60.7
- โดยการสื่อสารทางอิเล็กทรอนิกส์	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
- โดยวิธีผสม	0	0.0	2	18.2	3	30.0	11	39.3
รวม	7	100.0	11	100.0	10	100.0	28	100.0
2. ผู้ที่มีอำนาจในการอนุมัติหรือเซ็นอนุมัติคำสั่งซื้อ								
- ผู้บริหารระดับสูงของบริษัท	4	57.1	8	72.7	8	80.0	13	46.4
- ผู้จัดการแผนกจัดซื้อ	3	42.9	1	9.1	1	10.0	11	39.3
- พนักงานจัดซื้อ	0	0.0	2	18.2	1	10.0	0	0.0
- อื่นๆ (ได้แก่ ผู้จัดการฝ่ายผลิต ผู้จัดการทั่วไป)	0	0.0	0	0.0	0	0.0	4	14.3
รวม	7	100.0	11	100.0	10	100.0	28	100.0
3. วิธีการแจ้งคำสั่งซื้อไปยังผู้ขาย *								
- โดยทางโทรศัพท์	6	85.7	6	54.5	6	60.0	19	67.9
- โดยทางโทรสาร	6	85.7	9	81.8	10	100.0	28	100.0
- โดยทางไปรษณีย์	0	0.0	1	9.1	0	0.0	3	10.7
- โดยการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์	1	14.3	0	0.0	2	20.0	14	50.0

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 29 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อด้านการออกคำสั่งซื้อ จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัทนั้นบริษัทที่มีทุนจดทะเบียนทุกช่วงส่วนใหญ่ใช้วิธีการในการออกคำสั่งซื้อโดยเอกสารแบบฟอร์มใบสั่งซื้อมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 100.0 81.8 70.0 และ 60.7 ตามลำดับ

ผู้ที่มีอำนาจในการอนุมัติหรือเซ็นอนุมัติคำสั่งซื้อของบริษัทที่มีทุนจดทะเบียนทุกช่วงส่วนใหญ่คือผู้บริหารระดับสูงของบริษัท คิดเป็นร้อยละ 57.1 72.7 80.0 และ 46.4 ตามลำดับ

วิธีการแจ้งคำสั่งซื้อไปยังผู้ขาย บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาทส่วนใหญ่ใช้โทรสาร และโทรศัพท์คิดเป็นร้อยละ 85.7 เท่ากัน

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาท ทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาท และทุนจดทะเบียนมากกว่า 50 ล้านบาทส่วนใหญ่ใช้โทรสารมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 81.8 100.0 และ 100.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 30 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อด้านการติดตามคำสั่งซื้อ จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัท

การติดตามคำสั่งซื้อ	ทุนจดทะเบียนของบริษัท							
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท (n=7)		11 – 20 ล้านบาท (n=11)		21-50 ล้านบาท (n=10)		มากกว่า 50 ล้านบาท (n=28)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. วิธีการติดตามคำสั่งซื้อของหน่วยงานจัดซื้อ *								
- ใช้โทรศัพท์ติดต่อ	7	100.0	9	81.8	9	90.0	26	92.9
- ใช้โทรสารโดยมีการออกแบบฟอร์มให้ผู้ขายตอบ	3	42.9	4	36.4	4	40.0	13	46.4
- โดยทางไปรษณีย์	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	3.6
- โดยการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์	0	0.0	0	0.0	1	10.0	16	57.1
- อื่นๆ (ได้แก่ การประชุมร่วมกันระหว่างผู้ซื้อกับแหล่งขาย)	0	0.0	1	9.1	0	0.0	0	0.0
2. การกำหนดระยะเวลาในการติดตามคำสั่งซื้อ								
- เมื่อได้รับคำร้องขอจากแผนกผลิตหรือแผนกควบคุมวัตถุดิบ	1	14.2	4	36.4	0	0.0	1	3.6
- กำหนดจำนวนวันที่ผู้ขายจะต้องตอบกลับหลังจากที่ได้รับคำสั่งซื้อ	3	42.9	5	45.5	8	80.0	23	82.1
- กำหนดจำนวนวันที่ผู้ซื้อจะต้องติดตามคำยืนยันการส่งของก่อนการใช้วัตถุดิบ	3	42.9	2	18.1	2	20.0	4	14.3
รวม	7	100.0	11	100.0	10	100.0	28	100.0

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 30 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อด้านการติดตามคำสั่งซื้อ จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัทนั้น บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนทุกช่วงส่วนใหญ่ใช้วิธีการในการติดตามคำสั่งซื้อ โดยใช้โทรศัพท์ติดต่อมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 100.0 81.8 90.0 และ 92.9

การกำหนดระยะเวลาในการติดตามคำสั่งซื้อ บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาทส่วนใหญ่กำหนดจำนวนวันที่ผู้ขายจะต้องตอบกลับหลังจากที่ได้รับคำสั่งซื้อ และกำหนดจำนวนวันที่ผู้ซื้อจะต้องติดตามคำยืนยันการส่งของก่อนการใช้วัตถุดิบคิดเป็นร้อยละ 42.9 เท่ากัน

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาท ทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาท และทุนจดทะเบียนมากกว่า 50 ล้านบาทส่วนใหญ่กำหนดระยะเวลาในการติดตามคำสั่งซื้อโดยกำหนดจำนวนวันที่ผู้ขายจะต้องตอบกลับหลังจากที่ได้รับคำสั่งซื้อคิดเป็นร้อยละ 45.5 80.0 และ 82.1 ตามลำดับ

ตารางที่ 31 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ
ด้านการตรวจรับวัตถุดิบ จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัท

การตรวจรับวัตถุดิบ	ทุนจดทะเบียนของบริษัท							
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท (n=7)		11 – 20 ล้านบาท (n=11)		21-50 ล้านบาท (n=10)		มากกว่า 50 ล้านบาท (n=28)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ในการตรวจรับมีการตรวจสอบด้านใด *								
- ความถูกต้องด้านคุณภาพ	6	85.7	10	90.9	9	90.0	26	92.8
- ความถูกต้องด้านปริมาณ	7	100.0	7	63.6	9	90.0	26	92.8
- ความถูกต้องของเอกสาร เช่น ใบส่งของ	6	85.7	7	63.6	9	90.0	28	100.0
- อื่นๆ (ได้แก่ การตรวจสอบบรรจุภัณฑ์)	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	3.6
2. วิธีการตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบที่ซื้อ								
- ผู้ขายรับรองคุณภาพของวัตถุดิบ	3	42.9	4	36.4	1	10.0	9	32.1
- ไม่อนุญาตให้มีข้อบกพร่องเลย	0	0.0	1	9.1	1	10.0	0	0.0
- การควบคุมคุณภาพทางสถิติ – การยอมรับตัวอย่าง โดยวิธีสุ่มตัวอย่าง	4	57.1	6	54.5	8	80.0	19	67.9
รวม	7	100.0	11	100.0	10	100.0	28	100.0
3. วิธีการจัดการกรณีที่พบว่าวัตถุดิบมีข้อบกพร่อง *								
- ส่งคืนผู้ขาย	6	85.7	6	54.5	8	80.0	23	82.1
- ให้ผู้ขายจัดส่งวัตถุดิบใหม่มาทดแทน	5	71.4	7	63.6	9	90.0	23	82.1
- ให้ผู้ขายส่งคนมาคัดแปลงแก้ไข	1	14.3	1	9.1	3	30.0	5	17.9
- ให้ผู้ขายลดราคาสำหรับวัตถุดิบที่มีข้อบกพร่อง	1	14.3	0	0.0	5	50.0	10	35.7
- อื่นๆ (ได้แก่ การยอมรับใช้เป็นกรณีพิเศษ)	0	0.0	1	9.1	0	0.0	3	10.7

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 31 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อด้านการตรวจรับวัตถุดิบ จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัทนั้น บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาทส่วนใหญ่มีการตรวจสอบความถูกต้องด้านปริมาณมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 100.0

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาทส่วนใหญ่มีการตรวจสอบความถูกต้องด้านคุณภาพมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 90.9

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาทส่วนใหญ่มีการตรวจสอบความถูกต้องด้านคุณภาพ ความถูกต้องด้านปริมาณ และความถูกต้องของเอกสาร เช่น ใบส่งของ คิดเป็นร้อยละ 90.0 เท่ากัน

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนมากกว่า 50 ล้านบาทส่วนใหญ่มีการตรวจสอบความถูกต้องของเอกสาร เช่น ใบส่งของ มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 100.0

การตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบ บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนทุกช่วงส่วนใหญ่มีการตรวจสอบโดยการควบคุมทางสถิติมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 57.1 54.5 80.0 และ 67.9 ตามลำดับ

ในกรณีที่วัตถุดิบมีข้อบกพร่อง บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาทส่วนใหญ่มีการจัดการโดยส่งคืนให้ผู้ขายมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 85.7

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาท และทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาทส่วนใหญ่จัดการโดยให้ผู้ขายจัดส่งวัตถุดิบใหม่มาทดแทนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 63.6 และ 90.0 ตามลำดับ

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนมากกว่า 50 ล้านบาทส่วนใหญ่จัดการโดยส่งคืนให้ผู้ขาย และการให้ผู้ขายจัดส่งวัตถุดิบใหม่มาทดแทนคิดเป็นร้อยละ 82.1 เท่ากัน

ตารางที่ 32 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ
ด้านการจัดเก็บเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัท

การจัดเก็บเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ	ทุนจดทะเบียนของบริษัท							
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท (n=7)		11 – 20 ล้านบาท (n=11)		21-50 ล้านบาท (n=10)		มากกว่า 50 ล้านบาท (n=28)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. เอกสารที่หน่วยงานจัดซื้อได้ทำการจัดเก็บ *								
- ใบเบิกวัสดุคืบ	5	71.4	8	72.7	5	50.0	12	42.9
- ใบขอซื้อวัสดุคืบ	7	100.0	7	63.6	8	80.0	23	82.1
- ใบสั่งซื้อ	7	100.0	8	72.7	10	100.0	27	96.4
- ใบส่งของ / ใบอินวอยส์	7	100.0	11	100.0	8	80.0	21	75.0
- ใบเสนอราคา	6	85.7	7	63.6	10	100.0	25	89.3
- ใบยอมรับวัสดุคืบ	2	28.6	4	36.4	3	30.0	9	32.1
- เอกสารยืนยันการส่งของจากผู้ขาย	1	14.3	4	36.4	7	70.0	13	46.4
2. การนำข้อมูลที่ได้จากการบันทึกและเอกสารที่จัดเก็บไว้มาใช้ประโยชน์ *								
- เพื่อใช้เป็นข้อมูลทางการเงินการบัญชี	7	100.0	9	81.8	7	70.0	17	60.7
- เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการจรจาดำรงกับผู้ขาย	5	71.4	3	27.3	9	90.0	22	78.6
- เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการซื้อครั้งต่อไป	6	85.7	7	63.6	10	100.0	26	92.9
- เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการเลือกแหล่งขาย	2	28.6	2	18.2	9	90.0	15	53.6
- เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการประเมินผลการทำงาน ของงานจัดซื้อ	1	14.3	1	9.1	6	60.0	17	60.7
- เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการประเมิน แหล่งขาย	2	28.6	6	54.5	6	60.0	16	57.1

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 32 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อด้านการจัดเก็บเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัทนั้น การจัดเก็บเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อบริษัทที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาทส่วนใหญ่คือ ใบขอซื้อวัสดุคืบ ใบสั่งซื้อ และใบส่งของ/อินวอยส์คิดเป็นร้อยละ 100.0 เท่ากัน

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาทส่วนใหญ่คือ ใบส่งของ/อินวอยส์คิดเป็นร้อยละ 100.0

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาทส่วนใหญ่คือใบสั่งซื้อ และใบเสนอราคาคิดเป็นร้อยละ 100.0 เท่ากัน

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน มากกว่า 50 ล้านบาทส่วนใหญ่คือใบสั่งซื้อคิดเป็นร้อยละร้อยละ 96.4

การนำข้อมูลที่ได้จากการบันทึกและเอกสารที่เก็บไว้มาใช้ประโยชน์ หน่วยงานจัดซื้อของบริษัท ที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท และทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาทส่วนใหญ่ ใช้เป็นข้อมูลทางการเงินการบัญชีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 100.0 และ 81.8 ตามลำดับ

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาท และทุนจดทะเบียน มากกว่า 50 ล้านบาทส่วนใหญ่ ใช้เป็นข้อมูลในการจัดซื้อครั้งต่อไปมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 100.0 และ 92.9 ตามลำดับ

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ตารางที่ 33 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ
ด้านการประเมินการจัดซื้อในหน่วยงานจัดซื้อ จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัท

การประเมินการจัดซื้อในหน่วยงานจัดซื้อ	ทุนจดทะเบียนของบริษัท							
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท		11 – 20 ล้านบาท		21-50 ล้านบาท		มากกว่า 50 ล้านบาท	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. การประเมินการจัดซื้อในหน่วยงานจัดซื้อ								
- มี	5	71.4	6	54.5	7	70.0	25	89.3
- ไม่มี	2	28.6	5	45.5	3	30.0	3	10.7
รวม	7	100.0	11	100.0	10	100.0	28	100.0
2. ความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ (หากมี)								
- ทุกๆ 3 เดือน	0	0.0	3	50.0	2	28.6	6	24.0
- ทุกๆ 6 เดือน	1	20.0	0	0.0	4	57.1	9	36.0
- ทุกๆ 1 ปี	3	60.0	2	33.3	1	14.3	5	20.0
- อื่นๆ (ได้แก่ ทุกๆ 1 เดือน ทุกๆ 2 ปี)	1	20.0	1	16.7	0	0.0	5	20.0
รวม	5	100.0	6	100.0	7	100.0	25	100.0
3. วิธีการประเมินการจัดซื้อ (หากมี) *	(n=5)		(n=6)		(n=7)		(n=25)	
- การตรวจสอบภายใน	2	40.0	3	50.0	6	85.7	15	60.0
- การตรวจสอบภายนอก	0	0.0	1	16.7	1	14.3	1	4.0
- เปรียบเทียบต้นทุนการซื้อวัสดุกับต้นทุนมาตรฐาน	4	80.0	3	50.0	2	28.6	7	28.0
- การประหยัดของฝ่ายจัดซื้อ	3	60.0	1	16.7	2	28.6	7	28.0
- การปฏิบัติของผู้ขาย	3	60.0	0	0.0	2	28.6	8	32.0
4. เกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ (หากมี) *	(n=5)		(n=6)		(n=7)		(n=25)	
- เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ	5	100.0	4	66.7	7	100.0	24	96.0
- เกณฑ์ในการวัดปริมาณ	2	40.0	6	100.0	3	42.9	12	48.0
- เกณฑ์ราคา	3	60.0	4	66.7	7	100.0	21	84.0
- เกณฑ์เกี่ยวกับเวลาและสถานที่	2	40.0	2	33.3	3	42.9	12	48.0
- อื่นๆ (ได้แก่ การบริการหลังการขาย)	0	0.0	1	16.7	0	0.0	1	4.0

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 33 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อด้านการประเมินการจัดซื้อในหน่วยงานจัดซื้อ จำแนกตามทุนจดทะเบียนของบริษัทส่วนใหญ่ นั้น หน่วยงานจัดซื้อของบริษัทที่มีทุนจดทะเบียนทุกช่วงมีการประเมินการจัดซื้อคิดเป็นร้อยละ 71.4 54.5 70.0 และ 89.3 ตามลำดับ

ในกรณีที่มีการประเมินการจัดซื้อ บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาทส่วนใหญ่มีการประเมินการจัดซื้อทุกๆ 1 ปีมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 60.0

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาทส่วนใหญ่มีการประเมินการจัดซื้อทุกๆ 3 เดือนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 50.0

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาท และทุนจดทะเบียนมากกว่า 50 ล้านบาทส่วนใหญ่มีการประเมินการจัดซื้อทุกๆ 6 เดือน คิดเป็นร้อยละ 57.1 และ 36.0 ตามลำดับ

ในกรณีที่มีการประเมินการจัดซื้อ บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาทส่วนใหญ่มีวิธีการประเมินการจัดซื้อ คือการเปรียบเทียบต้นทุนการซื้อวัตถุดิบกับต้นทุนมาตรฐานมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 80.0

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาทส่วนใหญ่คือ การตรวจสอบภายใน และการเปรียบเทียบต้นทุนการซื้อวัตถุดิบกับต้นทุนมาตรฐานคิดเป็นร้อยละ 50.0 เท่ากัน

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาท และทุนจดทะเบียนมากกว่า 50 ล้านบาทส่วนใหญ่คือ การตรวจสอบภายในมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 85.7 และ 60.0 ตามลำดับ

ในกรณีที่มีการประเมินการจัดซื้อ บริษัทที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านบาท และทุนจดทะเบียนมากกว่า 50 ล้านบาทส่วนใหญ่ใช้เกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ คือเกณฑ์ในการวัดคุณภาพมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 100.0 และ 96.0 ตามลำดับ

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 11-20 ล้านบาทส่วนใหญ่คือ เกณฑ์ในการวัดปริมาณมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 100.0

บริษัทที่มีทุนจดทะเบียน 21-50 ล้านบาทส่วนใหญ่คือ เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ และเกณฑ์ราคา คิดเป็นร้อยละ 100.0 เท่ากัน

4.3.2 จำนวนตามประเภทของอุตสาหกรรม

4.3.2.1 นโยบายกำหนดความรับผิดชอบในการจัดซื้อ

ตารางที่ 34 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการกำหนดนโยบายความรับผิดชอบในการจัดซื้อ จำนวนตามประเภทของอุตสาหกรรม

นโยบายกำหนดความรับผิดชอบในการจัดซื้อ	ประเภทของอุตสาหกรรม													
	ประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์		ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร		ประเภทเครื่องหนัง		ประเภทเครื่องประดับ		ประเภทไม้แปรรูป		ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง		อื่นๆ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. นโยบายการจัดซื้อวัตถุดิบ														
- การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ	10	50.0	4	44.4	0	0.0	2	40.0	2	50.0	2	50.0	3	25.0
- การจัดซื้อแบบกระจายอำนาจ	4	20.0	1	11.2	0	0.0	1	20.0	1	25.0	0	0.0	3	25.0
- การจัดซื้อแบบผสม	6	30.0	4	44.4	2	100.0	2	40.0	1	25.0	2	50.0	6	50.0
รวม	20	100.0	9	100.0	2	100.0	5	100.0	4	100.0	4	100.0	12	100.0
2. งานจัดซื้อวัตถุดิบที่มอบให้หน่วยงาน														
- ผู้บริหารสูงสุดของบริษัท	6	30.0	4	44.4	2	100.0	4	80.0	3	75.0	2	50.0	7	58.3
- ฝ่ายการเงิน	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	20.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
- ฝ่ายบริหารงานทั่วไป	7	35.0	4	44.4	0	0.0	0	0.0	1	25.0	0	0.0	2	16.7
- ฝ่ายการผลิต	7	35.0	1	11.2	0	0.0	0	0.0	0	0.0	2	50.0	3	25.0
รวม	20	100.0	9	100.0	2	100.0	5	100.0	4	100.0	4	100.0	12	100.0

จากตารางที่ 34 พบว่าในการกำหนดนโยบายความรับผิดชอบต่อสังคมประเภทของอุตสาหกรรมนั้น อุตสาหกรรมประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และประเภทผ้าและไม้แปรรูปส่วนใหญ่ใช้นโยบายการจัดซื้อแบบรวมอำนาจคิดเป็นร้อยละ 50.0 เท่ากัน

ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร ประเภทเครื่องดื่ม และประเภทวัสดุก่อสร้างส่วนใหญ่ใช้นโยบายการจัดซื้อแบบรวมอำนาจและแบบผสมเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 44.4 40.0 และ 50.0 ตามลำดับ

ประเภทเครื่องหนัง และประเภทอื่นๆ ส่วนใหญ่ใช้นโยบายการจัดซื้อแบบผสมคิดเป็นร้อยละ 100.0 และ 50.0 ตามลำดับ งานจัดซื้อวัตถุดิบของนั้น อุตสาหกรรมประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับฝ่ายบริหารงานทั่วไป และฝ่ายการผลิตเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 35.0

ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหารส่วนใหญ่ งานจัดซื้อขึ้นอยู่กับผู้บริหารระดับสูง และฝ่ายบริหารงานทั่วไปเท่ากันคิดเป็นร้อยละ 44.4

ประเภทเครื่องหนัง ประเภทเครื่องดื่ม และประเภทอื่นๆ ส่วนใหญ่ งานจัดซื้อขึ้นอยู่กับผู้บริหารระดับสูงคิดเป็นร้อยละ 100.0 80.0 75.0 และ 58.3 ตามลำดับ

ประเภทวัสดุก่อสร้างส่วนใหญ่ งานจัดซื้อขึ้นอยู่กับผู้บริหารระดับสูง และฝ่ายผลิตเท่ากันคิดเป็นร้อยละ 50.0

4.3.2.2 หลักการจัดซื้อ

ตารางที่ 35 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการให้ความสำคัญในหลักการจัดซื้อ จำแนกตามประเภทของอุตสาหกรรม

หลักการจัดซื้อ *	ประเภทของอุตสาหกรรม													
	ประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์		ประเภทการแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร		ประเภทเครื่องหนัง		ประเภทเครื่องประดับ		ประเภทผ้าและไม้แปรรูป		ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง		อื่นๆ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
- คุณภาพที่เหมาะสม	17	85.0	9	100.0	1	50.0	4	80.0	4	100.0	4	100.0	12	100.0
- ปริมาณที่เหมาะสม	19	95.0	6	66.7	1	50.0	4	80.0	3	75.0	3	75.0	7	58.3
- แหล่งขายที่เหมาะสม	14	70.0	7	77.8	1	50.0	3	60.0	3	75.0	2	50.0	7	58.3
- ราคาที่เหมาะสม	15	75.0	5	55.6	1	50.0	4	80.0	3	75.0	4	100.0	9	75.0
- ช่วงเวลาที่เหมาะสม	14	70.0	6	66.7	1	50.0	4	80.0	2	50.0	1	25.0	7	58.3
- การจัดตั้งที่เหมาะสม	13	65.0	5	55.6	1	50.0	3	60.0	2	50.0	1	25.0	4	33.3

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 35 พบว่าในการให้ความสำคัญในหลักการจัดซื้อ จำแนกตามประเภทของอุตสาหกรรมนั้น อุตสาหกรรมประเภทผลิตประกอบชิ้นส่วน

อิเล็กทรอนิกส์ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในด้านปริมาณที่เหมาะสมมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 95.0

ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร ประเภทผ้าและไม้แปรรูป และประเภทอื่นๆส่วนใหญ่ให้ความสำคัญด้านคุณภาพที่เหมาะสมมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 100.0 เท่ากัน

ประเภทเครื่องหนังส่วนใหญ่ ให้ความสำคัญด้านคุณภาพที่เหมาะสม ด้านปริมาณที่เหมาะสม ด้านแหล่งขายที่เหมาะสม ด้านราคาที่เหมาะสม ด้านเวลาที่เหมาะสม และด้านการจัดตั้งที่เหมาะสมคิดเป็นร้อยละ 50.0 เท่ากัน

ประเภทเครื่องประดับส่วนใหญ่ ให้ความสำคัญด้านคุณภาพที่เหมาะสม ด้านปริมาณที่เหมาะสม ด้านราคาที่เหมาะสม และด้านเวลาที่เหมาะสมคิดเป็นร้อยละ 80.0 เท่ากัน

ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างส่วนใหญ่ ให้ความสำคัญด้านคุณภาพที่เหมาะสม และด้านราคาที่เหมาะสมคิดเป็นร้อยละ 100.0 เท่ากัน

4.3.2.3 กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ จำนวนตามประเภทของอุตสาหกรรม
ตารางที่ 36 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ ด้ำนการคาดคะเนความต้องการวัสดุ อุปกรณ์ จำนวนตาม

การคาดคะเนความต้องการวัสดุ	ประเภทของอุตสาหกรรม													
	ประเภทผลิตภัณฑ์/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ (n=20)		ประเภทการเกษตรและอาหาร (n=9)		ประเภทเครื่องหนัง (n=2)		ประเภทเครื่องประดับ (n=5)		ประเภทผ้าและไม้แปรรูป (n=4)		ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง (n=4)		อื่นๆ (n=12)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ผู้คาดคะเนความต้องการใช้วัสดุ														
- ฝ่ายผลิต	3	15.0	3	33.3	0	0.0	0	0.0	0	0.0	3	75.0	1	8.3
- ฝ่ายควบคุมการผลิต	13	65.0	5	55.6	1	50.0	4	80.0	2	50.0	1	25.0	8	66.7
- ฝ่ายจัดซื้อ	3	15.0	0	0.0	1	50.0	1	20.0	1	25.0	0	0.0	1	8.3
- อื่นๆ (ได้แก่ ฝ่ายการตลาด, ผู้จัดการโรงงาน)	1	5.0	1	11.1	0	0.0	0	0.0	1	25.0	0	0.0	2	16.7
รวม	20	100.0	9	100.0	2	100.0	5	100.0	4	100.0	4	100.0	12	100.0
2. ข้อมูลในการคาดคะเนความต้องการใช้วัสดุ *														
- จากจำนวนคำสั่งซื้อจริง	11	55.0	3	33.3	1	50.0	2	40.0	1	25.0	2	50.0	6	50.0
- จากยอดประมาณการซื้อของลูกค้า	16	80.0	8	88.9	2	100.0	4	80.0	3	75.0	3	75.0	11	91.7
- จากยอดการใช้วัสดุเป็นอดีต	6	30.0	2	22.2	0	0.0	3	60.0	2	50.0	3	75.0	3	25.0
- อื่นๆ (ได้แก่ จากยอดเกินกำหนด)	0	0.0	1	11.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	2	16.7
3. วิธีการแจ้งความต้องการใช้วัสดุ *														
- โดยทางโทรศัพท์	4	20.0	3	33.3	0	0.0	1	20.0	0	0.0	1	25.0	3	25.0
- โดยเป็นขอใบวัสดุ	6	30.0	1	11.1	1	50.0	1	20.0	0	0.0	2	50.0	0	0.0
- โดยใบขอซื้อวัสดุ	14	70.0	5	55.6	1	50.0	4	80.0	4	100.0	1	25.0	11	91.7
- โดยโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป	10	50.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	8.3
- อื่นๆ (ได้แก่ E-mail)	1	5.0	2	22.2	0	0.0	0	0.0	0	0.0	2	50.0	2	16.7

หมายเหตุ * ตอบ ได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 36 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อด้านราคาคะเนความต้องการวัสดุขึ้น จำนวนตามประเภทของอุตสาหกรรมนั้น อุตสาหกรรมประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร ประเภทผ้าและไม้แปรรูป และประเภทอื่นๆ ส่วนใหญ่ผู้ค้าคะเนความต้องการใช้วัสดุขึ้นคือ ฝ่ายควบคุมการผลิตคิดเป็นร้อยละ 65.0 55.6 80.0 50.0 และ 66.7 ตามลำดับ

ประเภทเครื่องหนัง ผู้ค้าคะเนความต้องการใช้วัสดุขึ้นคือ ฝ่ายควบคุมการผลิต และฝ่ายจัดซื้อคิดเป็นร้อยละ 50.0 เท่ากัน

ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง ผู้ค้าคะเนความต้องการใช้วัสดุขึ้นคือ ฝ่ายผลิตคิดเป็นร้อยละ 75.0

ข้อมูลที่ใช้ในการคะเนความต้องการใช้วัสดุขึ้น ของอุตสาหกรรมประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร ประเภทเครื่องหนัง ประเภทผ้าและไม้แปรรูป และประเภทอื่นๆ ส่วนใหญ่คือ จากยอดประมาณการซื้อของลูกค้า คิดเป็นร้อยละ 80.0 88.9 100.0 80.0 75.0 และ 91.7 ตามลำดับ

ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง ข้อมูลที่ใช้ในการคะเนความต้องการใช้วัสดุขึ้นคือ ยอดประมาณการซื้อของลูกค้า และยอดการใช้วัสดุขึ้นในอดีต

เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 75.0

วิธีการแจ้งความต้องการใช้วัสดุขึ้น อุตสาหกรรมประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร ประเภทเครื่องประดับ ประเภทผ้าและไม้แปรรูป และประเภทอื่นๆ ส่วนใหญ่แจ้งโดยใบขอซื้อวัสดุขึ้นคิดเป็นร้อยละ 70.0 55.6 80.0 100.0 และ 91.7 ตามลำดับ

ประเภทเครื่องหนัง แจ้งความต้องการใช้วัสดุขึ้นโดยใบขอซื้อวัสดุขึ้นเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 50.0

ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง แจ้งความต้องการใช้วัสดุขึ้นโดยใบขอซื้อวัสดุขึ้น และอื่นๆ เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 50.0

ตารางที่ 37 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการดำเนินการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ ด้านการกำหนดคุณภาพวัตถุดิบ ขัณฑ์ตามประเภทของอุตสาหกรรม

การกำหนดคุณภาพวัตถุดิบ	ประเภทของอุตสาหกรรม													
	ประเภทผลิตภัณฑ์/ประเภทบริษัท (n=20)		ประเภทการเกษตรและอาหาร (n=9)		ประเภทเครื่องหนัง (n=2)		ประเภทเครื่องประดับ (n=5)		ประเภทผ้าและไม้แปรรูป (n=4)		ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง (n=4)		อื่นๆ (n=12)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ผู้กำหนดคุณภาพวัตถุดิบ														
- แคนกิวกรรม	2	10.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	3	25.0
- แคนกวมคุณภาพ	9	45.0	6	66.7	2	100.0	1	20.0	1	25.0	2	50.0	4	33.4
- แคนกผลิต	0	0.0	1	11.1	0	0.0	1	20.0	1	25.0	2	50.0	1	8.3
- แคนกจัดซื้อ	0	0.0	1	11.1	0	0.0	1	20.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
- ลูกค้า	8	40.0	1	11.1	0	0.0	2	40.0	2	50.0	0	0.0	3	25.0
- อื่นๆ (ได้แก่ บริษัทแม่, Engineer Design)	1	5.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	8.3
รวม	20	100.0	9	100.0	2	100.0	5	100.0	4	100.0	4	100.0	12	100.0
2. วิธีการกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบ														
- โดยการระบุตราหือ	3	15.0	2	22.2	0	0.0	1	20.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
- โดยการกำหนดคุณสมบัติเฉพาะ	4	20.0	4	44.5	1	50.0	1	20.0	2	50.0	3	75.0	5	41.7
- โดยการกำหนดตามเกรดทางตลาด	0	0.0	1	11.1	1	50.0	2	40.0	1	25.0	0	0.0	1	8.3
- โดยการกำหนดตามตัวอย่างที่ผู้ซื้อต้องการ	7	35.0	2	22.2	0	0.0	1	20.0	1	25.0	1	25.0	3	25.0
- โดยการใช้แบบแปลนทางวิศวกรรม	6	30.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	3	25.0
รวม	20	100.0	9	100.0	2	100.0	5	100.0	4	100.0	4	100.0	12	100.0

ตารางที่ 37 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการดำเนินการด้านกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ ด้านการกำหนดคุณภาพวัตถุดิบ จำนวนตามประเภทของอุตสาหกรรม (ต่อ)

การกำหนดคุณภาพวัตถุดิบ	ประเภทของอุตสาหกรรม													
	ประเภทผลิตภัณฑ์/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ (n=20)		ประเภทการเกษตรและอาหาร (n=9)		ประเภทเครื่องหนัง (n=2)		ประเภทเครื่องประดับ (n=5)		ประเภทผ้าและใย (n=4)		ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง (n=4)		อื่นๆ (n=12)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
3. วิธีการเพิ่มความสามารของพนักงานจัดซื้อในการกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบที่ต้องการ *	9	45.0	6	66.7	2	100.0	3	60.0	2	50.0	1	25.0	3	25.0
- ให้นักงานจัดซื้อเข้าร่วมในกระบวนการกำหนดคุณภาพเฉพาะตั้งแต่ต้น	1	5.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	8.3
- จัดกิจกรรมทำงานในฝ่ายจัดซื้อ	8	40.0	2	22.2	0	0.0	1	20.0	1	25.0	1	25.0	6	50.0
- ส่งพนักงานจัดซื้อ ไปอบรมเพิ่มเติม	11	55.0	3	33.3	0	0.0	2	40.0	3	75.0	0	0.0	2	16.7
- มีการประชุมระหว่างฝ่ายจัดซื้อกับวิศวกรที่ปรึกษา	0	0.0	1	11.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	25.0	3	25.0
- อื่นๆ (ได้แก่ การประชุมระหว่างฝ่ายจัดซื้อกับฝ่ายผลิต และฝ่ายควบคุมคุณภาพ)														
4. การไปเยี่ยมชมโรงงานผู้ผลิตเพื่อหาแนวทางร่วมกันในการได้มาซึ่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพตามที่ต้องการ	3	15.0	6	66.7	0	0.0	2	40.0	0	0.0	1	25.0	4	33.3
- ไม่เคย	13	65.0	2	22.2	2	100.0	2	40.0	2	50.0	2	50.0	4	33.3
- บ้างๆ ครั้ง	4	20.0	1	11.1	0	0.0	1	20.0	2	50.0	1	25.0	4	33.3
- ไปเป็นประจำ	20	100.0	9	100.0	2	100.0	5	100.0	4	100.0	4	100.0	12	100.0
รวม														

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 37 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อดำเนินการกำหนดคุณภาพวัตถุดิบ จำนวนตามประเภทของอุตสาหกรรมนั้น ผู้กำหนดคุณภาพของวัตถุดิบ อุตสาหกรรมประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร ประเภทเครื่องหนัง และประเภทอื่นๆ ส่วนใหญ่คือ แผนกควบคุมคุณภาพคิดเป็นร้อยละ 45.0 66.7 100.0 และ 33.4 ตามลำดับ

ประเภทเครื่องประดับ และประเภทผ้าและไม้แปรรูปส่วนใหญ่คือ ถูกค้า คิดเป็นร้อยละ 40.0 และ 50.0 ตามลำดับ

ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างส่วนใหญ่คือ แผนกควบคุมคุณภาพ และแผนกผลิตคิดเป็นร้อยละ 50.0 เท่ากัน

วิธีการกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบที่ต้องการ อุตสาหกรรมประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ส่วนใหญ่ กำหนดตามตัวอย่างที่ผู้ซื้อต้องการคิดเป็นร้อยละ 35.0

ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร ประเภทผ้าและไม้แปรรูป ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง และประเภทอื่นๆ ส่วนใหญ่ กำหนดโดย

คุณลักษณะเฉพาะ คิดเป็นร้อยละ 44.5 50.0 75.0 และ 41.7 ตามลำดับ

ประเภทเครื่องหนังส่วนใหญ่กำหนดโดยคุณลักษณะเฉพาะ และกำหนดตามเกรดคิดเป็นร้อยละ 50.0 เท่ากัน

ประเภทเครื่องประดับส่วนใหญ่กำหนดโดยเกรดทางตลาดคิดเป็นร้อยละ 40.0

วิธีการเพิ่มความสามารถของพนักงานจัดซื้อในการกำหนดคุณภาพของวัตถุดิบที่ต้องการของอุตสาหกรรมประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และประเภทผ้าและไม้แปรรูปส่วนใหญ่คือ การจัดให้มีการประชุมระหว่างฝ่ายจัดซื้อกับวิศวกรที่ปรึกษาคิดเป็นร้อยละ 55.0 และ 75.0 ตามลำดับ

ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร ประเภทเครื่องหนัง และประเภทเครื่องประดับส่วนใหญ่คือ ให้พนักงานจัดซื้อเข้าร่วมในกระบวนการ กำหนดคุณลักษณะเฉพาะตั้งแต่ต้น คิดเป็นร้อยละ 66.7 100.0 และ 60.0 ตามลำดับ

ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างส่วนใหญ่คือ ให้พนักงานจัดซื้อเข้าร่วมในกระบวนการ กำหนดคุณลักษณะเฉพาะตั้งแต่ต้น การส่งพนักงานจัดซื้อไปอบรมเพิ่มเติม และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 25.0 เท่ากัน

ประเภทอื่นๆ ส่วนใหญ่คือ ส่งพนักงานจัดซื้อไปอบรมเพิ่มเติมคิดเป็นร้อยละ 50.0

การไปเยี่ยมโรงงานผู้ผลิตเพื่อหาแนวทางร่วมกันในการได้มาซึ่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพตามต้องการนั้น อุตสาหกรรมประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทเครื่องหนัง และประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างส่วนใหญ่ ไปเยี่ยมชมมาๆ ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 65.0 100.0 และ 50.0 ตามลำดับ

ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหารนั้นไม่เคยไปเลย ร้อยละ 66.7

ประเภทเครื่องประดับนั้นไม่เคยไปเยี่ยมชม และไปเยี่ยมชมมาๆ ครั้งคิดเป็นร้อยละ 40.0 เท่ากัน

ประเภทผ้าและใช้แปรรูปนั้นมีการไปเชื่อมหลายๆ ครั้ง และไปเชื่อมอย่างเป็นประจำคิดเป็นร้อยละ 50.0 เท่ากัน
ประเภทอื่นๆ นั้น ใช้นี้การไปเชื่อมเลข ไปเชื่อมหลายๆ ครั้ง และการไปเชื่อมอย่างเป็นประจำคิดเป็นร้อยละ 33.3 เท่ากัน

ตารางที่ 38 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทดำเนินการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการกำหนดปริมาณและช่วงเวลาในการซื้อวัตถุดิบ
จำแนกตามประเภทของอุตสาหกรรม (ต่อ)

การกำหนดปริมาณและช่วงเวลาในการซื้อวัตถุดิบ	ประเภทของอุตสาหกรรม													
	ประเภทผลิตภัณฑ์/ประกอบชิ้นส่วน		ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร		ประเภทเครื่องหนัง		ประเภทเครื่องประดับ		ประเภทผ้าและไม้แปรรูป		ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง		อื่นๆ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
3. เหตุผลที่ซื้อเมื่อวัตถุดิบหมด														
- ราคาวัตถุดิบในตลาดไม่แน่นอน และมีแนวโน้มจะลดลง	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
- ลดการเก็บรักษาสต็อกวัตถุดิบคงคลัง	0	0.0	3	50.0	0	0.0	0	0.0	2	100.0	0	0.0	1	100.0
- ป้องกันวัตถุดิบเก่าสมัย	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
- กำแพงซื้อจากลูกค้าไม่สม่ำเสมอ	5	100.0	3	50.0	0	0.0	1	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
- อื่นๆ	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
รวม	5	100.0	6	100.0	0	0.0	1	100.0	2	100.0	0	0.0	1	100.0
4. เหตุผลที่ซื้อล่วงหน้า														
- ลดความเสี่ยงด้านราคาที่สูงขึ้นในอนาคต	1	6.7	1	33.3	0	0.0	2	50.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
- ลดความเสี่ยงด้านวัตถุดิบขาดมือ	10	66.7	1	33.3	2	100.0	2	50.0	2	100.0	4	100.0	8	66.6
- ประหยัดต้นทุนในการขนส่งและการจัดซื้อ	4	26.6	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	2	16.7
- อื่นๆ (ได้แก่ ระยะเวลาการสั่งซื้อนาน)	0	0.0	1	33.3	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	9.1
รวม	15	100.0	3	100.0	2	100.0	4	100.0	2	100.0	4	100.0	11	100.0
5. วิธีการกำหนดปริมาณและช่วงเวลา														
- การสั่งซื้อเป็นปริมาณที่ประหยัด	1	5.0	1	11.1	1	50.0	1	20.0	0	0.0	1	25.0	0	0.0
- การสั่งซื้อแบบทันที	4	20.0	0	0.0	0	0.0	1	20.0	0	0.0	0	0.0	1	8.3
- การวางแผนความต้องการวัตถุดิบ	15	75.0	8	88.9	1	50.0	3	60.0	4	100.0	3	75.0	11	91.7
- อื่นๆ	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
รวม	20	100.0	9	100.0	2	100.0	5	100.0	4	100.0	4	100.0	12	100.0

ตารางที่ 38 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดการจัดซื้อ ด้านการกำหนดปริมาณและช่วงเวลาในการซื้อวัตถุดิบ
จำนวนตามประเภทของอุตสาหกรรม (ต่อ)

การกำหนดปริมาณและช่วงเวลาในการซื้อ วัตถุดิบ	ประเภทของอุตสาหกรรม													
	ประเภทผลิต/ ประกอบชิ้นส่วน อิเล็กทรอนิกส์ (n=20)		ประเภทแปรรูป ทางการเกษตรและ อาหาร (n=9)		ประเภทเครื่อง หนัง (n=2)		ประเภทเครื่อง ประดับ (n=5)		ประเภทผ้าและไม้ แปรรูป (n=4)		ประเภทวัสดุและ อุปกรณ์ก่อสร้าง (n=4)		อื่นๆ (n=12)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
6. ปัจจัยการพิจารณาปริมาณและช่วงเวลาของ วัตถุดิบ *	19	95.0	7	77.8	2	100.0	5	100.0	4	100.0	4	100.0	12	100.0
- ความต้องการใช้วัตถุดิบ	16	80.0	6	66.7	2	100.0	4	80.0	3	75.0	3	75.0	11	91.7
- ระยะเวลาในการสั่งซื้อ	9	45.0	1	11.1	1	50.0	1	20.0	1	25.0	2	50.0	6	50.0
- ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง	10	50.0	2	22.2	0	0.0	2	40.0	1	25.0	3	75.0	8	66.7
- ต้นทุนที่เกิดขึ้นจากวัตถุดิบคงคลัง	11	55.0	5	55.6	2	100.0	2	40.0	1	25.0	0	0.0	6	50.0
- ราคาของวัตถุดิบ	7	35.0	3	33.3	1	50.0	1	20.0	1	25.0	0	0.0	4	33.3
- ชนิด/ประเภทของวัตถุดิบ	16	80.0	3	33.3	1	50.0	2	40.0	3	75.0	4	100.0	6	50.0
- ระดับของ Safety Stock	3	15.0	0	0.0	0	0.0	2	40.0	0	0.0	0	0.0	2	16.7
- ส่วนลดเนื่องจากปริมาณ	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
- อื่นๆ														

หมายเหตุ * ตอบ ได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 38 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อ ด้านการกำหนดปริมาณและช่วงเวลาในการซื้อวัตถุดิบ จำแนกตามอุตสาหกรรมของบริษัทในส่วนใหญ่อุตสาหกรรมประเภทผลิตประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทเครื่องอาหาร ประเภทเครื่องหนัง ประเภทเครื่องประดับ และประเภทอื่นๆ ส่วนใหญ่นั้น มีการจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อให้ได้จำนวนที่ถูกต้อง โดยการจัดซื้อวัตถุดิบใช้คิดเป็นร้อยละ 85.0 77.8 100.0 80.0 และ 66.6 ตามลำดับ

ลำดับ

ประเภทผ้าและไม้แปรรูปส่วนใหญ่คือ ทำสัญญากำหนดจำนวนที่ต้องการสูงสุด-ต่ำสุดไว้แล้วให้นำส่งตามต้องการคิดเป็นร้อยละ 50.0

ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างส่วนใหญ่คือ ทำสัญญาซื้อขายในจำนวนที่แน่นอนและกำหนดให้จัดส่งเป็นงวดคิดเป็นร้อยละ 50.0

การกำหนดจังหวะเวลาการซื้อวัตถุดิบ อุตสาหกรรมประเภทผลิตประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทเครื่องหนัง ประเภทเครื่องประดับ ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง และประเภทอื่นๆ ส่วนใหญ่นั้น ใช้นโยบายซื้อล่วงหน้า คิดเป็นร้อยละ 75.0 100.0 80.0 100.0 และ 91.7 ตามลำดับ

ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหารส่วนใหญ่ ใช้นโยบายซื้อเมื่อวัตถุดิบหมดคิดเป็นร้อยละ 66.7

ประเภทผ้าและไม้แปรรูปส่วนใหญ่ ใช้นโยบายซื้อเมื่อวัตถุดิบหมด และการซื้อล่วงหน้าคิดเป็นร้อยละ 50.0 เท่ากัน

เหตุผลที่ใช้นโยบายซื้อเมื่อวัตถุดิบหมดนั้น อุตสาหกรรมประเภทผลิตประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และประเภทเครื่องประดับเกือบจะคำสั่งซื้อจากลูกค้าไม่สม่ำเสมอ คิดเป็นร้อยละ 100.0 เท่ากัน

ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร เลือกเพราะต้องการลดภาระการเก็บรักษาวัตถุดิบคงคลัง และคำสั่งซื้อจากลูกค้าไม่สม่ำเสมอคิดเป็นร้อยละ 50.0 เท่ากัน

ประเภทผ้าและไม้แปรรูป และประเภทอื่นๆ เลือกเพราะต้องการลดภาระการเก็บรักษาวัตถุดิบคงคลังคิดเป็นร้อยละ 100.0 เท่ากัน

เหตุผลที่ใช้นโยบายซื้อวัตถุดิบล่วงหน้า นั้น ถ้ารับอุตสาหกรรมประเภทผลิตประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทเครื่องหนัง ประเภทผ้าและไม้

แปรรูป ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง และประเภทอื่นๆ เลือกเพราะต้องการลดความเสียหายวัตถุดิบขาดมือ คิดเป็นร้อยละ 66.7 100.0 100.0 และ 66.6 ตามลำดับ

ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร และเลือกเพราะต้องลดความเสียหายด้านราคาที่สูงขึ้นในอนาคต การลดความเสียหายวัตถุดิบขาดมือ และเหตุผลอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 33.3 เท่ากัน

ประเภทเครื่องประดับเลือกเพราะต้องลดความเสียหายด้านราคาที่สูงขึ้นในอนาคต และการลดความเสียหายวัตถุดิบขาดมือคิดเป็นร้อยละ 50.0 เท่ากัน

วิธีการกำหนดปริมาณและช่วงเวลา อุตสาหกรรมประเภทผลิตประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร ประเภทเครื่องประดับ ประเภทผ้าและไหมแปรรูป ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง และประเภทอื่นๆ ส่วนใหญ่ให้การวางแผนความต้องการวัสดุคิดเป็นร้อยละ 75.0 88.9 60.0 100.0 75.0 และ 91.7 ตามลำดับ

ประเภทเครื่องหนังส่วนใหญ่ กำหนดปริมาณและช่วงเวลาโดยใช้การสั่งซื้อในปริมาณที่ประหยัด และการวางแผนความต้องการวัสดุคิดเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 50.0

ผู้จัดการพิจารณาปริมาณและช่วงเวลาของวัสดุที่อุตสาหกรรมประเภทผลิตประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร ประเภทเครื่องประดับ ประเภทผ้าและไหมแปรรูป และประเภทอื่นๆ นั้นให้ความสำคัญที่สุดคือ ความต้องการใช้วัสดุคิดเป็นร้อยละ 95.0 77.8 100.0 100.0 และ 100.0 ตามลำดับ

ประเภทเครื่องหนังให้ความสำคัญคือ ความต้องการใช้วัสดุ ระยะเวลาในการสั่งซื้อ และราคาของวัสดุคิดเป็นร้อยละ 100.0 เท่ากัน ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างให้ความสำคัญคือ ความต้องการใช้วัสดุ และระดับของ Safety Stock คิดเป็นร้อยละ 100.0 เท่ากัน

ตารางที่ 39 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทยาในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดการจัดซื้อ ด้านการเลือกแหล่งขาย จำนวนตามประเภทของอุตสาหกรรม

การเลือกแหล่งขาย	ประเภทของอุตสาหกรรม													
	ประเภทผลิตภัณฑ์/ประกอบชิ้นส่วนอุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์		ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร		ประเภทเครื่องหนัง		ประเภทเครื่องประดับ		ประเภทเคมีและไม้แปรรูป		ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง		อื่นๆ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. นโยบายในการกำหนดจำนวนแหล่งขาย														
- แหล่งขายแหล่งเดียว	8	40.0	2	22.2	0	0.0	1	20.0	1	25.0	2	50.0	4	33.3
- แหล่งขายหลายแหล่ง	12	60.0	7	77.8	2	100.0	4	80.0	3	75.0	2	50.0	8	66.7
รวม	20	100.0	9	100.0	2	100.0	5	100.0	4	100.0	4	100.0	12	100.0
2. เหตุผลที่เลือกจากแหล่งขายแหล่งเดียว														
- สร้างความสัมพันธ์กับแหล่งขาย	2	25.0	1	50.0	0	0.0	1	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
- เพิ่มอำนาจในการต่อรอง	5	62.5	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	50.0	1	25.0
- ส่วนลดทางด้านปริมาณ	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	50.0	1	25.0
- ประหยัดค่าใช้จ่ายในการจัดส่งและค่าขนส่ง	1	12.5	1	50.0	0	0.0	0	0.0	1	100.0	0	0.0	2	50.0
- จำนวนที่ซื้อไม่มากพอ	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
- ค่าใช้จ่ายในการที่แบบไม่มีกำไรราคาสูง	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
- อื่นๆ	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
รวม	8	100.0	2	100.0	0	0.0	1	100.0	1	100.0	2	100.0	4	100.0
3. เหตุผลที่เลือกจากแหล่งขายหลายแหล่ง														
- เพื่อให้เกิดการแข่งขัน	6	50.0	2	28.6	0	0.0	2	50.0	3	100.0	1	50.0	0	0.0
- การมีแหล่งขายสำรอง เมื่อเกิดเหตุขัดข้องกับแหล่งขายหลัก	5	41.7	2	28.6	2	100.0	1	25.0	0	0.0	1	50.0	6	75.0
- ความต้องการซื้อที่มีความสามารถของแหล่งขาย	1	8.3	3	42.8	0	0.0	1	25.0	0	0.0	0	0.0	2	25.0
รวม	12	100.0	7	100.0	2	100.0	4	100.0	3	100.0	2	100.0	8	100.0

ตารางที่ 39 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดการจัดซื้อ ด้านการเลือกแหล่งขาย จำนวนตามประเภทของอุตสาหกรรม (ต่อ)

การเลือกแหล่งขาย	ประเภทของอุตสาหกรรม															
	ประเภทผลิตภัณฑ์/ประเภทชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ (n=20)		ประเภทแปรรูปอาหาร (n=9)		ประเภทเครื่องหนัง (n=2)		ประเภทเครื่องประดับ (n=5)		ประเภทเหล็กและไม้แปรรูป (n=4)		ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง (n=4)		อื่นๆ (n=12)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
4. การได้มาซึ่งรายชื่อของผู้ที่คาดว่าจะเป็นผู้ขาย*																
- ผู้ขายมีจุดมุ่งหมายหรือผู้ขายในอดีต	13	65.0	8	88.9	2	100.0	4	80.0	3	75.0	1	25.0	8	66.7		
- พนักงานขายที่มีประสบการณ์	14	70.0	6	66.7	2	100.0	5	100.0	3	75.0	1	25.0	9	75.0		
- แคตตาล็อก	11	55.0	5	55.6	1	50.0	4	80.0	0	0.0	0	0.0	8	66.7		
- โทรศัทพ์ทางการค้า	6	30.0	2	22.2	0	0.0	1	20.0	1	25.0	0	0.0	0	0.0		
- วารสารการค้า	2	10.0	4	44.4	1	50.0	1	20.0	1	25.0	0	0.0	3	25.0		
- คำแนะนำจากสมาคม	2	10.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	25.0	0	0.0	1	8.3		
- สมุดโทรศัพท์ที่หน้าเหลือง	4	20.0	4	44.4	1	50.0	2	40.0	2	50.0	1	25.0	5	41.7		
- งานแสดงสินค้า	3	15.0	3	33.3	0	0.0	2	40.0	2	50.0	1	25.0	3	25.0		
- พนักงานในบริษัท	2	10.0	3	33.3	0	0.0	1	20.0	0	0.0	0	0.0	1	8.3		
- ฝ่ายจัดซื้อของบริษัทอื่น	7	35.0	3	33.3	0	0.0	1	20.0	0	0.0	0	0.0	2	16.7		
- อื่นๆ (ได้แก่ บริษัทในเครือ ลูกค้า Internet)	4	20.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	25.0	2	16.7		
5. จำนวนในการเลือกแหล่งขายของหน่วยงานจัดซื้อ																
- มีอำนาจเต็มในทุกกรณี	3	15.0	1	11.1	0	0.0	0	0.0	1	25.0	1	25.0	1	8.3		
- มีอำนาจเต็มที่บางกรณี	11	55.0	5	55.6	1	50.0	4	80.0	2	50.0	2	50.0	6	50.0		
- ต้องปรึกษาร่วมกับแผนกอื่นทุกครั้ง	6	30.0	3	33.3	1	50.0	1	20.0	1	25.0	0	0.0	3	25.0		
- อื่นๆ (ได้แก่ ไม่มีอำนาจเลย)	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	25.0	2	16.7		
รวม	20	100.0	9	100.0	2	100.0	5	100.0	4	100.0	4	100.0	4	100.0	12	100.0

ตารางที่ 39 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดการจัดซื้อ ด้านการเลือกแหล่งขาย จำนวนตามประเภทของอุตสาหกรรม (ต่อ)

การเลือกแหล่งขาย	ประเภทของอุตสาหกรรม													
	ประเภทผลิตภัณฑ์/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ (n=20)		ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร (n=9)		ประเภทเครื่องหนัง (n=2)		ประเภทเครื่องประดับ (n=5)		ประเภทผ้าและไม้แปรรูป (n=4)		ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง (n=4)		อื่นๆ (n=12)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
6. หน่วยงานจัดซื้อไม่มีอำนาจตัดสินใจเลือกแหล่งขาย														
เลือกแหล่งขายเอง เพราะ *														
- วัตถุประสงค์ของแบบสอบถามกำหนดแหล่งขายไว้แล้ว	10	50.0	5	55.6	0	0.0	1	20.0	4	100.0	3	75.0	5	41.7
- ถูกควบคุมโดยสำนักงานใหญ่	10	50.0	3	33.3	0	0.0	0	0.0	1	25.0	1	25.0	3	25.0
- ไม่มีความรู้ความชำนาญในด้านเทคนิคที่เกี่ยวข้องพอ	6	30.0	1	11.1	1	50.0	1	20.0	3	75.0	1	25.0	3	25.0
- ถูกจำกัดด้วยเงื่อนไขของลูกค้า	9	45.0	2	22.2	1	50.0	0	0.0	1	25.0	1	25.0	2	16.7
- เป็นวัตถุประสงค์ที่มีผู้ตัดสินใจรายอื่นๆ (ได้แก่ ควบคุมโดยฝ่ายบริหาร)	8	40.0	6	66.7	1	50.0	3	60.0	0	0.0	1	25.0	4	33.3
7. แหล่งขายที่หน่วยงานจัดซื้อจัดซื้อ														
มากที่สุด														
- ตัวแทนจำหน่าย	8	40.0	5	55.6	1	50.0	2	40.0	2	50.0	2	50.0	5	41.7
- พ่อค้าส่ง	0	0.0	1	11.1	1	50.0	2	40.0	0	0.0	0	0.0	1	8.3
- พ่อค้าปลีก	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	20.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
- ผู้ผลิต	12	60.0	3	33.3	0	0.0	0	0.0	2	50.0	2	50.0	6	50.0
รวม	20	100.0	9	100.0	2	100.0	5	100.0	4	100.0	4	100.0	12	100.0

ตารางที่ 39 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดการจัดซื้อ ด้านการเลือกแหล่งขาย จำนวนตามประเภทของอุตสาหกรรม (ต่อ)

การเลือกแหล่งขาย	ประเภทของอุตสาหกรรม													
	ประเภทผลิตภัณฑ์/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ (n=20)		ประเภทแปรรูปอาหาร (n=9)		ประเภทเครื่องหนัง (n=2)		ประเภทเครื่องประดับ (n=5)		ประเภทผ้าและไม้แปรรูป (n=4)		ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง (n=4)		อื่นๆ (n=12)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
8. บังคับที่ใช้ในการพิจารณาการเลือกแหล่งขาย*														
- ปริมาณการซื้อขาย	7	35.0	6	66.7	1	50.0	5	100.0	3	75.0	1	25.0	6	50.0
- การมีวัสดุครบพร้อมจำหน่ายอยู่เสมอ	17	85.0	6	66.7	2	100.0	5	100.0	4	100.0	4	100.0	10	83.3
- ความสามารถในการกระจายสินค้า	4	20.0	2	22.2	1	50.0	1	20.0	0	0.0	0	0.0	2	16.7
- ขนคของแหล่งขายที่ควรสัมพันธ์กับจำนวนคำสั่งซื้อ	6	30.0	2	22.2	1	50.0	1	20.0	0	0.0	1	25.0	2	16.7
- จำนวนของแหล่งขาย	0	0.0	1	11.1	0	0.0	2	40.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
- ทำเลที่ตั้งของแหล่งขาย	5	25.0	4	44.4	0	0.0	0	0.0	1	25.0	1	25.0	1	8.3
- ตำแหน่งในตลาดของแหล่งขาย	1	5.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
- ศึกษาคู่มือผู้ถือหุ้นใหญ่ของแหล่งขาย	2	10.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	8.3
- ผลของการไปตรวจเยี่ยมโรงงานผลิตของแหล่งขาย	6	30.0	2	22.2	0	0.0	0	0.0	2	50.0	0	0.0	2	16.7
- อื่นๆ (ได้แก่ คุณภาพของวัสดุ อุปกรณ์)	2	10.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	25.0	3	25.0

หมายเหตุ * ตอบ ได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 39 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อด้านการเลือกแหล่งขาย จำนวนตามประเภทของอุตสาหกรรมนั้น ส่วนใหญ่อุตสาหกรรมประเภทผลิตประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร ประเภทเครื่องหนัง ประเภทผ้าและไม้แปรรูป และประเภทอื่นๆ มีการกำหนดจำนวนแหล่งขายหลายแหล่ง คิดเป็นร้อยละ 60.0 77.8 100.0 80.0 75.0 และ 66.7 ตามลำดับ

ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างมีการแหล่งขายหลายแหล่ง และแหล่งขายแหล่งเดียวกัน คิดเป็นร้อยละ 50.0

เหตุผลที่ซื้อจากแหล่งขายแหล่งเดียวกัน ส่วนใหญ่อุตสาหกรรมประเภทผลิตประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เลือกเพราะต้องการเพิ่มอำนาจในการต่อรอง คิดเป็นร้อยละ 62.5

ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหารเลือกเพราะต้องการสร้างความผูกพันกับแหล่งขาย และการประหยัดค่าใช้จ่ายในการตั้งซื้อและค่าขนส่งคิดเป็นร้อยละ 50.0 เท่ากัน

ประเภทเครื่องประดับเลือกเพราะต้องการสร้างความผูกพันกับแหล่งขายคิดเป็นร้อยละ 100.0

ประเภทผ้าและไม้แปรรูป และประเภทอื่นๆ เลือกเพราะต้องการประหยัดค่าใช้จ่ายในการตั้งซื้อและค่าขนส่งคิดเป็นร้อยละ 100.0 และ 50.0 ตามลำดับ

ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างเลือกเพราะต้องการเพิ่มอำนาจในการต่อรอง และความต้องการส่วนลดทางด้านปริมาณคิดเป็นร้อยละ 50.0 เท่ากัน

เหตุผลที่ซื้อจากแหล่งขายเหล่านั้น อุตสาหกรรมประเภทผลิตประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทเครื่องประดับ ประเภทผ้าและไม้แปรรูป ส่วนใหญ่เลือกเพราะต้องการให้เกิดการแข่งขันระหว่างแหล่งขาย คิดเป็นร้อยละ 50.0 50.0 และ 100.0 ตามลำดับ

ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหารส่วนใหญ่เลือกเพราะความต้องการซื้อปริมาณเกินความสามารถของแหล่งขายแหล่งเดียวคิดเป็นร้อยละ 42.8

ประเภทเครื่องหนัง และประเภทอื่นๆ ส่วนใหญ่เลือกเพราะต้องการมีแหล่งขายสำรอง เมื่อเกิดเหตุขัดข้องกับแหล่งขายหลักร้อยละ 100.0

ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างส่วนใหญ่เลือกเพราะต้องการให้เกิดการแข่งขันระหว่างแหล่งขาย และเพื่อมีแหล่งขายสำรอง เมื่อเกิดเหตุขัดข้องกับแหล่งขายหลักคิดเป็นร้อยละ 50.0 เท่ากัน

การได้มาซึ่งรายชื่อของผู้ที่คาดว่าจะเป็นผู้ขาย อุตสาหกรรมประเภทผลิตประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทเครื่องประดับ และประเภทอื่นๆ ส่วนใหญ่ได้มาจากพนักงานขายที่มาเยี่ยมบริษัท คิดเป็นร้อยละ 70.0 100.0 และ 75.0 ตามลำดับ

ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร ได้จากผู้ขายปัจจุบันหรือผู้ขายในอดีตคิดเป็นร้อยละ 88.9

ประเภทเครื่องหนัง และประเภทผ้าและไม้แปรรูป ได้จากผู้ขายปัจจุบันหรือผู้ขายในอดีต และจากพนักงานขายที่มาเยี่ยมบริษัทเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 100.0 และ 75.0 ตามลำดับ

ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างได้จากผู้ขายปัจจุบันหรือผู้ขายในอดีต จากพนักงานขายที่มาเยี่ยมบริษัท จากสมุดโทรศัพท์หน้าเหลือง จากงานแสดงสินค้า และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 25.0 เท่ากัน

อำนาจในการเลือกแหล่งขายของหน่วยงานจัดซื้อ อุตสาหกรรมประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร ประเภทเครื่องประดับ ประเภทผ้าและไม้แปรรูป ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง และประเภทอื่นๆ ส่วนใหญ่จะมีอำนาจเต็มที่บางกรณี คิดเป็นร้อยละ 55.0 55.6 80.0 50.0 และ 50.0 ตามลำดับ

ประเภทเครื่องหนึ่งมีอำนาจเต็มที่บางกรณี และต้องปรึกษาร่วมกับแผนกอื่นทุกครั้งคิดเป็นร้อยละ 50.0 เท่ากัน

ในกรณีที่หน่วยงานจัดซื้อไม่มีอำนาจเต็มที่ในการเลือกแหล่งขายเอง ในอุตสาหกรรมประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ส่วนใหญ่เพราะวัตถุประสงค์ที่หน่วยงานกำหนดแหล่งขายไว้แล้ว และการควบคุมโดยสำนักงานใหญ่คิดเป็นร้อยละ 50.0 เท่ากัน

ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร ประเภทผ้าและไม้แปรรูป ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง และประเภทอื่นๆ เพราะวัตถุประสงค์ที่ออกมาโดยกำหนดแหล่งขายไว้แล้วคิดเป็นร้อยละ 55.6 100.0 75.0 และ 41.7 ตามลำดับ

ประเภทเครื่องหนึ่งเพราะหน่วยงานจัดซื้อไม่มีความรู้ความชำนาญในด้านเทคนิคที่เพียงพอ การถูกจำกัดด้วยเงื่อนไขของผู้ผลิตน้อยราย และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 50.0 เท่ากัน

ประเภทเครื่องประดับเพราะวัตถุประสงค์ที่ให้ผู้ผลิตน้อยรายคิดเป็นร้อยละ 60.0

การเลือกแหล่งขาย อุตสาหกรรมประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และประเภทอื่นๆ ส่วนใหญ่จะซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 60.0 และ 50.0 มากที่สุด

ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร ซึ่งวัตถุดิบจากตัวแทนจำหน่ายมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 55.6

ประเภทเครื่องหนึ่ง และประเภทเครื่องประดับ ซึ่งวัตถุดิบจากตัวแทนจำหน่าย และจากพ่อค้าส่งเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 50.0 และ 40.0 ตามลำดับ

ประเภทผ้าไม้แปรรูป และประเภทวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง ซึ่งวัตถุดิบจากตัวแทนจำหน่าย และจากผู้ผลิตเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 50.0 และ 50.0 ตามลำดับ

ปัจจัยในการเลือกแหล่งขาย อุตสาหกรรมประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทเครื่องหนึ่ง ประเภทผ้าและไม้แปรรูป ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง และประเภทอื่นๆ ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญด้านการมีวัตถุดิบพร้อมจำหน่ายอยู่เสมอของแหล่งขายมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 85.0 100.0 100.0 100.0 และ 83.3 ตามลำดับ

ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร และประเภทเครื่องประดับให้ความล้ำค่าด้านปริมาณการซื้อ และการมีวัสดุดีดิบพร้อมจำหน่ายอยู่เสมอของแหล่ง
ขายเท่านั้น คิดเป็นร้อยละ 66.7 และ 100.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 40 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการกำหนดราคา จำนวนตามประเภทของอุตสาหกรรม

การกำหนดราคา	ประเภทของอุตสาหกรรม															
	ประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ (n=20)		ประเภทแปรรูปอาหาร (n=9)		ประเภทเครื่องหนัง (n=2)		ประเภทเครื่องประดับ (n=5)		ประเภทผ้าและไม้แปรรูป (n=4)		ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง (n=4)		อื่นๆ (n=12)			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
1. แหล่งข้อมูลด้านราคาของวัตถุดิบ *																
- การสืบราคาจากแคตตาล็อก	2	10.0	3	33.3	1	50.0	3	60.0	1	25.0	1	25.0	4	33.3		
- ราคาราคาที่เห็นแก่จัดซื้อของบริษัทได้ทำการรวบรวมเอาไว้	13	65.0	6	66.7	2	100.0	3	60.0	3	75.0	3	75.0	5	41.7		
- พนักงานขาย	3	15.0	2	22.2	1	50.0	2	40.0	1	25.0	0	0.0	5	41.7		
- การประกวดราคา	1	5.0	1	11.1	0	0.0	2	40.0	0	0.0	0	0.0	1	8.3		
- การเจรจาต่อรอง	13	65.0	8	88.9	2	100.0	2	40.0	4	100.0	2	50.0	9	75.0		
- สิ่งพิมพ์เกี่ยวกับข้อมูลตลาด	2	10.0	3	33.3	0	0.0	0	0.0	1	25.0	0	0.0	3	25.0		
- อื่นๆ (ได้แก่ บริษัทแม่)	1	5.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	2	16.7		
2. วิธีการตรวจสอบราคาของหน่วยงานจัดซื้อ *																
- วิเคราะห์ต้นทุนและกำไรของผู้ผลิตที่เหมาะสม	5	25.0	2	22.2	0	0.0	1	20.0	1	25.0	0	0.0	4	33.3		
- ตรวจสอบกับราคาในท้องตลาด	13	65.0	8	88.9	2	100.0	5	100.0	3	75.0	2	50.0	8	66.7		
- เปรียบเทียบกับราคาเก่าที่เคยซื้อ	19	95.0	6	66.7	2	100.0	5	100.0	3	75.0	4	100.0	11	91.7		
- ปรึกษากับแผนกวิศวกรรม	3	15.0	1	11.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	3	25.0		
- อื่นๆ (ได้แก่ การตรวจสอบกับบริษัทในเครือ)	1	5.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0		
3. กลยุทธ์ด้านราคา																
- รุก : โดยเข้าไปมีส่วนร่วมผลิต เช่น ernen วิถีผลิตเพื่อลดต้นทุน	2	10.0	4	44.4	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	25.0	2	16.7
- ตั้งรับ : ทำการวิเคราะห์ราคาและทำการต่อรองเท่านั้น	18	90.0	5	66.6	1	50.0	5	100.0	4	100.0	3	75.0	8	66.6		
- อื่นๆ (ได้แก่ กลยุทธ์แบบผสม)	0	0.0	0	0.0	1	50.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	2	16.7		
รวม	20	100.0	9	100.0	2	100.0	5	100.0	4	100.0	4	100.0	4	100.0	12	100.0

ตารางที่ 40 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดการด้านราคากำหนดราคา จำแนกตามประเภทของอุตสาหกรรม (ต่อ)

การกำหนดราคา	ประเภทของอุตสาหกรรม													
	ประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ (n=20)		ประเภทแปรรูปอาหาร (n=9)		ประเภทเครื่องหนัง (n=2)		ประเภทเครื่องประดับ (n=5)		ประเภทผ้าและไม้แปรรูป (n=4)		ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง (n=4)		อื่นๆ (n=12)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
4. รูปแบบการทำสัญญากำหนดราคา														
- สัญญาที่มีราคาแบบแน่นอน	2	10.0	2	22.2	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	8.3
- สัญญาที่มีราคาแบบปรับได้ หากต้นทุนเปลี่ยนแปลงมาก	10	50.0	1	11.1	0	0.0	3	60.0	1	25.0	2	50.0	8	66.7
- สัญญาที่มีราคาแบบกำหนดเป็นช่วงตามปริมาณ	5	25.0	6	66.7	2	100.0	2	40.0	2	50.0	2	50.0	1	8.3
- อื่นๆ (ได้แก่ ไม่มีการทำสัญญา)	3	15.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	25.0	0	0.0	2	16.7
รวม	20	100.0	9	100.0	2	100.0	5	100.0	4	100.0	4	100.0	12	100.0

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 40 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดการด้านราคากำหนดราคา จำแนกตามประเภทของอุตสาหกรรมนั้น ส่วนใหญ่อุตสาหกรรมประเภทผลิตประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และประเภทเครื่องหนัง ได้รับข้อมูลด้านราคายกราคาที่แผนกจัดซื้อของบริษัททำการรวบรวมไว้ และจากการเจรจาต่อรองเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 65.0 และ 100.0 ตามลำดับ

ประเภทแปรรูปทางอาหารและอาหาร ประเภทผ้าและไม้แปรรูป และประเภทอื่นๆ ได้รับข้อมูลจากการเจรจาต่อรองมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 88.9 และ 75.0 ตามลำดับ

ประเภทเครื่องประดับ ได้รับข้อมูลจากราคาที่แผนกจัดซื้อของบริษัททำการรวบรวมไว้ และจากเหตุผลที่คิดเป็นร้อยละ 60.0 เท่ากับประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง ได้รับข้อมูลจากราคาที่แผนกจัดซื้อของบริษัททำการรวบรวมไว้มากที่สุดร้อยละ 75.0

เมื่อได้ราคาแล้ว อุตสาหกรรมประเภทผลิตประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง และประเภทอื่นๆ ส่วนใหญ่มีวิธีการตรวจสอบราคาโดยการเปรียบเทียบกับราคาเก่าที่เคยซื้อ คิดเป็นร้อยละ 95.0 100.0 และ 91.7 ตามลำดับ

ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหารตรวจสอบโดยการตรวจสอบกับราคาในท้องตลาดคิดเป็นร้อยละ 88.9
ประเภทเครื่องหนัง ประเภทเครื่องประดับ และประเภทผ้าและไม้แปรรูปตรวจสอบกับราคาในท้องตลาด และการเปรียบเทียบกับราคา
เท่าที่เคยซื้อเท่านั้น คิดเป็นร้อยละ 100.0 100.0 และ 75.0 ตามลำดับ

กลยุทธ์ราคา ส่วนใหญ่อุตสาหกรรมประเภทคิด/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร ประเภทเครื่องประดับ
ประเภทผ้าและไม้แปรรูป ประเภทวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง และประเภทอื่นๆ มีกลยุทธ์ในร่องราคาแบบตั้งรับ คิดเป็นร้อยละ 90.0 66.6 100.0 100.0 75.0 และ 66.6
ตามลำดับ

ประเภทเครื่องหนังมีกลยุทธ์ในร่องราคาแบบตั้งรับ และแบบอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 50.0 เท่ากัน

การจัดทำสัญญาซื้อขาย วัสดุทางการประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทเครื่องประดับ และประเภทอื่นๆ ส่วนใหญ่ไม่มี
การจัดทำสัญญาที่มีราคาแบบปรับได้ หากต้นทุนเปลี่ยนแปลงมากๆ คิดเป็นร้อยละ 50.0 60.0 และ 66.7 ตามลำดับ

ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร ประเภทเครื่องหนัง และประเภทผ้าและไม้แปรรูปเป็นสัญญาแบบกำหนดราคาในช่วงตามปริมาณการซื้อขาย คิด
เป็นร้อยละ 66.7 100.0 และ 50.0 ตามลำดับ

ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง เป็นสัญญาที่มีราคาแบบปรับได้ หากต้นทุนเปลี่ยนแปลงมากๆ และแบบกำหนดราคาเป็นช่วงตามปริมาณการซื้อขายคิดเป็น
ร้อยละ 50.0 เท่ากัน

ตารางที่ 41 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการดำเนินงานกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ ด้านการออกคำสั่งซื้อ จำนวนตามประเภทของอุตสาหกรรม

การออกคำสั่งซื้อ	ประเภทของอุตสาหกรรม													
	ประเภทผลิต/ ประกอบชิ้นส่วน อิเล็กทรอนิกส์ (n=20)		ประเภทแปรรูป ทางการเกษตรและ อาหาร (n=9)		ประเภทเครื่อง หนัง (n=2)		ประเภทเครื่อง ประดับ (n=5)		ประเภทไม้และไม้ แปรรูป (n=4)		ประเภทวัสดุและ อุปกรณ์ก่อสร้าง (n=4)		อื่นๆ (n=12)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. วิธีการออกคำสั่งซื้อของหน่วยงานจัดซื้อ														
- โดยเอกสารแบบฟอร์มใบสั่งซื้อ	15	75.0	6	66.7	2	100.0	4	80.0	3	75.0	2	50.0	8	66.7
- โดยการสื่อสารทางอิเล็กทรอนิกส์	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
- โดยวิธีผสม	5	25.0	3	33.3	0	0.0	1	20.0	1	25.0	2	50.0	4	33.3
รวม	20	100.0	9	100.0	2	100.0	5	100.0	4	100.0	4	100.0	12	100.0
2. ผู้ที่มีอำนาจในการอนุมัติหรือเซ็นอนุมัติ คำสั่งซื้อ														
- ผู้บริหารระดับสูงของบริษัท	9	45.0	5	55.6	2	100.0	5	100.0	3	75.0	3	75.0	6	50.0
- ผู้จัดการแผนกจัดซื้อ	10	50.0	2	22.2	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	4	33.3
- พนักงานจัดซื้อ	0	0.0	2	22.2	0	0.0	0	0.0	1	25.0	0	0.0	0	0.0
- อื่นๆ (ได้แก่ ผู้จัดการฝ่ายผลิต ผู้จัดการทั่วไป)	1	5.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	25.0	2	16.7
รวม	20	100.0	9	100.0	2	100.0	5	100.0	4	100.0	4	100.0	12	100.0
3. วิธีการแจ้งคำสั่งซื้อไปยังผู้ขาย *														
- โดยทางโทรศัพท์	10	50.0	9	100.0	1	50.0	5	100.0	2	50.0	3	75.0	7	58.3
- โดยทางโทรสาร	20	100.0	7	77.8	2	100.0	4	80.0	4	100.0	4	100.0	12	100.0
- โดยทางไปรษณีย์	2	10.0	1	11.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	25.0	0	0.0
- โดยการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์	10	50.0	0	0.0	2	100.0	0	0.0	1	25.0	1	25.0	3	25.0

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 41 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อด้านการออกคำสั่งซื้อ จำแนกตามประเภทของอุตสาหกรรมนั้น ส่วนใหญ่อุตสาหกรรมประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร ประเภทเครื่องหนัง ประเภทผ้าและไม้แปรรูป และประเภทอื่นๆ ใช้วิธีการในการออกคำสั่งซื้อ โดยเอกสารแบบฟอร์มใบสั่งซื้อมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 75.0 66.7 100.0 80.0 75.0 และ 66.7 ตามลำดับ

ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างส่วนใหญ่ออกคำสั่งซื้อโดยเอกสารแบบฟอร์มใบสั่งซื้อ และโดยวิธีผสมคิดเป็นร้อยละ 50.0 เท่ากัน

ผู้ที่มีอำนาจในการอนุมัติหรือเซ็นอนุมัติคำสั่งซื้อส่วนใหญ่ของอุตสาหกรรมประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร ประเภทเครื่องหนัง ประเภทเครื่องประดับ ไม้แปรรูป ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง และประเภทอื่นๆ คือผู้บริหารระดับสูงของบริษัท คิดเป็นร้อยละ 55.6 100.0 100.0 75.0 75.0 และ 50.0 ตามลำดับ

ประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้อนุมัติคือ ผู้จัดการแผนกจัดซื้อคิดเป็นร้อยละ 50.0

วิธีการแจ้งคำสั่งซื้อไปยังผู้ขาย ส่วนใหญ่อุตสาหกรรมประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทผ้าและไม้แปรรูป ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง และประเภทอื่นๆ แจ้งทางโทรสาร คิดเป็นร้อยละ 100.0 เท่ากัน

ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร และประเภทเครื่องประดับแจ้งโดยทางโทรศัพท์ คิดเป็นร้อยละ 100.0 เท่ากัน

ประเภทเครื่องหนังแจ้งโดยทางโทรสาร และการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 100.0

ตารางที่ 42 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดการจัดซื้อ จำนวนการติดตามคำสั่งซื้อ จำนวนการติดตามคำสั่งซื้อ จำนวนการติดตามคำสั่งซื้อ

การติดตามคำสั่งซื้อ	ประเภทของอุตสาหกรรม													
	ประเภทผลิตภัณฑ์ ประกอบชิ้นส่วน อิเล็กทรอนิกส์ (n=20)		ประเภทแปรรูป ทางการเกษตรและ อาหาร (n=9)		ประเภทเครื่อง หนัง (n=2)		ประเภทเครื่อง ประดับ (n=5)		ประเภทผ้าและไม้ แปรรูป (n=4)		ประเภทวัสดุและ อุปกรณ์ก่อสร้าง (n=4)		อื่นๆ (n=12)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. วิธีการติดตามคำสั่งซื้อของหน่วยงานจัดซื้อ*														
- ใช้โทรศัพท์ติดต่อ	17	85.0	9	100.0	2	100.0	4	80.0	4	100.0	4	100.0	11	91.7
- ใช้โทรสาร โดยมีกรอกแบบฟอร์มให้ ผู้ขายตอบ	14	70.0	0	0.0	0	0.0	3	60.0	0	0.0	1	25.0	6	50.0
- โดยทางไปรษณีย์	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	8.3
- โดยการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์	10	50.0	0	0.0	2	100.0	0	0.0	1	25.0	1	25.0	3	25.0
- อื่นๆ (ได้แก่ การประชุมร่วมกับระหว่างผู้ซื้อกับ แหล่งขาย)	0	0.0	1	11.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
2. การกำหนดระยะเวลาในการติดตามคำสั่งซื้อ														
- เมื่อได้รับสำเนาเอกสารแนบคำสั่งซื้อหรือแนบ ควบคุมวัสดุ	1	5.0	0	0.0	0	0.0	1	20.0	1	25.0	1	25.0	2	16.7
- กำหนดจำนวนวันที่ผู้ขายจะต้องตอบกลับหลัง จากที่ได้รับคำสั่งซื้อ	18	90.0	6	66.7	1	50.0	2	40.0	3	75.0	2	50.0	7	58.3
- กำหนดจำนวนวันที่ผู้ซื้อจะหึงติดตามคำสั่งซื้อ การส่งของก่อนการไว้วัสดุ	1	5.0	3	33.3	1	50.0	2	40.0	0	0.0	1	25.0	3	25.0

หมายเหตุ * ตอบ ได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 42 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อด้านการติดตามคำสั่งซื้อ จำแนกตามประเภทของอุตสาหกรรมนั้น ส่วนใหญ่อุตสาหกรรมประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทแปรรูปทางเภสัชกรรมและอาหาร ประเภทเครื่องดื่มแปรรูป ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง และประเภทอื่นๆ ใช้วิธีการในการติดตามคำสั่งซื้อ โดยใช้โทรศัพท์ติดต่อมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 85.0 100.0 100.0 และ 91.7 ตามลำดับ

ประเภทเครื่องหนังติดตามโดยใช้โทรศัพท์ติดต่อ และการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 100.0

การกำหนดระยะเวลาในการติดตามคำสั่งซื้อ ส่วนใหญ่อุตสาหกรรมประเภทผลิตประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร ประเภทผ้าและไม่แปรรูป ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง และประเภทอื่นๆ มีการกำหนดจำนวนวันที่ผู้ขายจะต้องตอบกลับมาถึงจากที่ได้รับคำสั่งซื้อมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 90.0 66.7 75.0 50.0 และ 58.3 ตามลำดับ

ประเภทเครื่องหนัง และประเภทเครื่องประดับมีการกำหนดจำนวนวันที่ผู้ขายจะต้องตอบกลับมาถึงจากที่ได้รับคำสั่งซื้อ และกำหนดจำนวนวันที่ผู้ขายจะต้องติดตามยืนยันการส่งของก่อนการใช้วัตถุเทียบเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 50.0 และ 40.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 43 แสดงจำนวนและร้อยละของการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับการตรวจรับวัตถุดิบ จำแนกตามประเภทของอุตสาหกรรม

การตรวจรับวัตถุดิบ	ประเภทของอุตสาหกรรม													
	ประเภทผลิตภัณฑ์/ ประกอบชิ้นส่วน อิเล็กทรอนิกส์ (n=20)		ประเภทแปรรูป อาหาร (n=9)		ประเภทเครื่อง หนึ่ง (n=2)		ประเภทเครื่อง ประสิทธิภาพ (n=5)		ประเภทผ้าและไม้ แปรรูป (n=4)		ประเภทวัสดุและ อุปกรณ์ก่อสร้าง (n=4)		อื่นๆ (n=12)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ในการตรวจรับมีการตรวจสอบด้านใด *														
- ความถูกต้องด้านคุณภาพ	19	95.0	9	100.0	2	100.0	4	80.0	3	75.0	4	100.0	10	83.3
- ความถูกต้องด้านปริมาณ	19	95.0	8	88.9	2	100.0	4	80.0	3	75.0	4	100.0	9	75.0
- ความถูกต้องของเอกสาร เช่น ใบส่งของ	19	95.0	6	66.7	2	100.0	4	80.0	4	100.0	4	100.0	11	91.7
- อื่นๆ (ได้แก่ การตรวจสอบบรรจุภัณฑ์)	1	5.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
2. วิธีการตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบที่ออกมา														
- ผู้ขายรับรองคุณภาพของวัตถุดิบ	3	15.0	2	22.2	1	50.0	3	60.0	2	50.0	1	25.0	5	41.7
- ไม่อนุญาตให้มีข้อบกพร่องเลย	0	0.0	1	11.1	0	0.0	1	20.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
- การควบคุมคุณภาพทางสถิติ - การยอมรับตัวอย่าง โดยวิธีสุ่มตัวอย่าง	17	85.0	6	66.7	1	50.0	1	20.0	2	50.0	3	75.0	7	58.3
รวม	20	100.0	9	100.0	2	100.0	5	100.0	4	100.0	4	100.0	12	100.0
3. วิธีการจัดการกรณีที่พบวัตถุดิบมีข้อบกพร่อง *														
- ส่งคืนผู้ขาย	17	85.0	7	77.8	2	100.0	4	80.0	1	25.0	4	100.0	8	66.7
- ให้ผู้ขายจัดส่งวัตถุดิบใหม่มาทดแทน	17	85.0	4	44.4	2	100.0	5	100.0	3	75.0	3	75.0	10	83.3
- ให้ผู้ขายส่งขนาดเปลี่ยนแปลง	5	25.0	0	0.0	0	0.0	1	20.0	2	50.0	0	0.0	2	16.7
- ให้ผู้ขายลดราคาสำหรับวัตถุดิบที่มีข้อบกพร่อง	7	35.0	2	22.2	1	50.0	1	20.0	1	25.0	0	0.0	4	33.3
- อื่นๆ (ได้แก่ การยอมรับให้เป็นกรณีพิเศษ)	1	5.0	1	11.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	2	16.7

หมายเหตุ * คอบปได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 43 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดการซื้อด้านการตรวจรับวัสดุคิป์ จำแนกตามประเภทของอุตสาหกรรมนั้น อุตสาหกรรมประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทเครื่องหนัง ประเภทเครื่องประดับ และประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างส่วนใหญ่มีการตรวจรับความถูกต้องด้านคุณภาพ ความถูกต้องด้านปริมาณ และความถูกต้องของเอกสารใบส่งของอินวอยซ์คิดเป็นร้อยละ 95.0 100.0 80.0 และ 100.0 ตามลำดับ

ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร มีการตรวจสอบความถูกต้องด้านคุณภาพมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 100.0

ประเภทผ้าและไม้แปรรูป และการตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารใบส่งของอินวอยซ์มากที่สุด คิดเป็น 100.0 และ 91.7 ตามลำดับ

การตรวจสอบคุณภาพวัสดุคิป์ อุตสาหกรรมประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง และประเภทอื่นๆ ส่วนใหญ่มีการตรวจสอบโดยการควบคุมทางสถิติมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 85.0 66.7 75.0 และ 58.3 ตามลำดับ

ประเภทเครื่องหนัง และประเภทผ้าและไม้แปรรูปส่วนใหญ่มีการตรวจสอบโดยผู้ขายรับรองคุณภาพของวัสดุคิป์ และการควบคุมทางสถิติเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 50.0 เท่ากัน

ประเภทเครื่องประดับส่วนใหญ่มีการตรวจสอบโดยผู้ขายรับรองคุณภาพของวัสดุคิป์มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 60.0

ในกรณีที่วัสดุคิป์มีข้อบกพร่อง อุตสาหกรรมประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และประเภทเครื่องหนังส่วนใหญ่ มีการจัดการโดยส่งคืนให้ผู้ขาย และการให้ผู้ขายจัดส่งวัสดุคิป์ใหม่มาทดแทนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 85.0 และ 100.0 ตามลำดับ

ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร และประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างส่วนใหญ่จัดการโดยส่งคืนให้ผู้ขายมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 77.8 และ 100.0 ตามลำดับ

ประเภทเครื่องประดับ ประเภทผ้าและไม้แปรรูป และประเภทอื่นๆ ส่วนใหญ่จัดการโดยให้ผู้ขายจัดส่งวัสดุคิป์ใหม่มาทดแทนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 100.0 75.0 และ 83.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 44 แสดงจำนวนและร้อยละของปริมาณการจัดซื้อที่เกี่ยวกับเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ จำนวนตาม

ประเภทของอุตสาหกรรม

การจัดเก็บเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ	ประเภทของอุตสาหกรรม													
	ประเภทผลิตภัณฑ์/ ประกอบชิ้นส่วน อิเล็กทรอนิกส์ (n=20)		ประเภทแปรรูป ทางเกษตรกรรมและ อาหาร (n=9)		ประเภทเครื่อง หนึ่ง (n=2)		ประเภทเครื่อง ประดับ (n=5)		ประเภทผ้าและไม้ แปรรูป (n=4)		ประเภทวัสดุและ อุปกรณ์ก่อสร้าง (n=4)		อื่นๆ (n=12)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. เอกสารที่หน่วยงานจัดซื้อได้ทำการจัดเก็บ *														
- ใบมิววัดดูดิบ	12	60.0	6	66.7	2	100.0	4	80.0	2	50.0	1	25.0	3	25.0
- ใบขอซื้อวัสดุดิบ	18	90.0	7	77.8	2	100.0	4	80.0	3	75.0	2	50.0	9	75.0
- ใบสั่งซื้อ	20	100.0	8	88.9	2	100.0	5	100.0	3	75.0	4	100.0	10	83.3
- ใบส่งของ / ใบนิมวอชต์	17	85.0	8	88.9	2	100.0	5	100.0	3	75.0	3	75.0	9	75.0
- ใบเสนอราคา	18	90.0	8	88.9	2	100.0	5	100.0	3	75.0	2	50.0	10	83.3
- ใบยอมรับวัสดุดิบ	10	50.0	4	44.4	0	0.0	1	25.0	1	25.0	1	25.0	2	16.7
- เอกสารยืนยันการส่งของจากผู้ขาย	10	50.0	5	55.6	1	50.0	1	25.0	1	25.0	0	0.0	6	50.0
2. การนำข้อมูลที่ได้จากการบันทึกและเอกสารที่ จัดเก็บไว้มาใช้ประโยชน์ *														
- เพื่อใช้เป็นข้อมูลทางการเงินการบัญชี	16	80.0	6	66.7	2	100.0	5	100.0	4	100.0	1	25.0	6	50.0
- เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการเจรจาต่อรองกับผู้ขาย	15	75.0	5	55.6	2	100.0	4	80.0	2	50.0	3	75.0	8	66.7
- เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการซื้อครั้งต่อไป	17	85.0	7	77.8	2	100.0	5	100.0	4	100.0	3	75.0	11	91.7
- เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการเลือกแหล่งขาย	11	55.0	3	33.3	1	50.0	3	60.0	2	50.0	1	25.0	7	58.3
- เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการประเมินผลการทำงาน ของงานจัดซื้อ	12	60.0	2	22.2	1	50.0	0	0.0	3	75.0	1	25.0	6	50.0
- เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการประเมิน แหล่งขาย	15	75.0	5	55.6	0	0.0	3	60.0	1	25.0	0	0.0	6	50.0

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 44 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างเกี่ยวกับการจัดซื้อ จําแนกตามประเภทของอุตสาหกรรมนั้น อุตสาหกรรมประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างส่วนใหญ่ มีการจัดเก็บเอกสารที่เกี่ยวข้องคือ ใบสั่งซื้ออย่างมาก ที่สุด คิดเป็นร้อยละ 100.0 เท่ากัน

ประเภทปรับปรุงทางกายภาพ และประเภทเครื่องประดับส่วนใหญ่มีการจัดเก็บเอกสารที่เกี่ยวข้องคือ ใบสั่งซื้อ ใบส่งของ/อินวอยส์ และใบเสนอราคาเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 88.9 และ 100.0 ตามลำดับ

ประเภทเครื่องหนังมีการจัดเก็บเอกสารที่เกี่ยวข้องคือ ใบเบิกวัสดุ ใบขอซื้อวัสดุ ใบสั่งซื้อ ใบส่งของ/อินวอยส์ และใบเสนอราคาคิดเป็นร้อยละ 100.0 เท่ากัน

ประเภทผ้าและไม้แปรรูปมีการจัดเก็บเอกสารที่เกี่ยวข้องคือ ใบสั่งซื้อ ใบส่งของ/อินวอยส์ และใบเสนอราคาคิดเป็นร้อยละ 75.0 เท่ากัน

ประเภทอื่นๆ มีการจัดเก็บเอกสารที่เกี่ยวข้องคือ ใบสั่งซื้อ และใบเสนอราคาคิดเป็นร้อยละ 83.3 เท่ากัน การนำข้อมูลที่ได้จากการบันทึกและเอกสารที่เก็บไว้มาใช้ประโยชน์ อุตสาหกรรมประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทแปรรูปทางการเกษตร และประเภทอื่นๆ ส่วนใหญ่ใช้เป็นข้อมูลในการจัดซื้อครั้งต่อไปมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 85.0 77.8 และ 91.7 ตามลำดับ

ประเภทเครื่องหนังส่วนใหญ่ใช้เป็นข้อมูลทางการเงินการบัญชี ใช้เป็นข้อมูลในการเจรจาต่อรองกับผู้ขาย และใช้เป็นข้อมูลในการจัดซื้อครั้งต่อไปคิดเป็นร้อยละ 100.0 เท่ากัน

ประเภทเครื่องประดับ และประเภทผ้าและไม้แปรรูปส่วนใหญ่ใช้เป็นข้อมูลทางการเงินการบัญชี และใช้เป็นข้อมูลในการจัดซื้อครั้งต่อไปเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 100.0 เท่ากัน

ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างส่วนใหญ่ใช้เป็นข้อมูลในการเจรจาต่อรองกับผู้ขาย และใช้เป็นข้อมูลในการจัดซื้อครั้งต่อไปคิดเป็นร้อยละ 75.0 เท่ากัน

ตารางที่ 45 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อในหน่วยงานจัดซื้อ จำแนกตามประเภทของอุตสาหกรรม

การประเมินการจัดซื้อ	ประเภทของอุตสาหกรรม													
	ประเภทผลิตภัณฑ์/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ (n=20)		ประเภทเกษตรและอาหาร (n=9)		ประเภทเครื่องหนัง (n=2)		ประเภทเครื่องประดับ (n=5)		ประเภทผ้าและไม้แปรรูป (n=4)		ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง (n=4)		อื่นๆ (n=12)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. การประเมินการจัดซื้อในหน่วยงานจัดซื้อ														
- มี	17	85.0	6	66.7	2	100.0	5	100.0	3	75.0	2	50.0	8	66.7
- ไม่มี	3	15.0	3	33.3	0	0.0	0	0.0	1	25.0	2	50.0	4	33.3
รวม	20	100.0	9	100.0	2	100.0	5	100.0	4	100.0	4	100.0	12	100.0
2. ความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ (หากมี)														
- ทุกๆ 3 เดือน	4	23.5	1	16.7	1	50.0	2	40.0	1	33.3	1	50.0	1	12.5
- ทุกๆ 6 เดือน	6	35.4	2	33.3	1	50.0	2	40.0	0	0.0	1	50.0	2	25.0
- ทุกๆ 1 ปี	3	17.6	3	50.0	0	0.0	1	20.0	2	66.7	0	0.0	2	25.0
- อื่นๆ (ได้แก่ ทุกๆ 1 เดือน ทุกๆ 2 ปี)	4	23.5	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	3	37.5
รวม	17	100.0	6	100.0	2	100.0	5	100.0	3	100.0	2	100.0	8	100.0
3. วิธีการประเมินการจัดซื้อ (หากมี) *														
- การตรวจสอบภายใน	10	58.8	4	66.7	2	100.0	2	40.0	2	66.7	2	100.0	4	50.0
- การตรวจสอบภายนอก	1	5.9	1	16.7	1	50.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
- เปรียบเทียบต้นทุนการจัดซื้อที่ถูกลบกับต้นทุนมาตรฐาน	3	17.6	2	33.3	1	50.0	3	60.0	1	33.3	1	50.0	5	62.5
- การประหยัดของฝ่ายจัดซื้อ	4	23.5	1	16.7	0	0.0	3	60.0	1	33.3	0	0.0	4	50.0
- การปฏิบัติของผู้ขาย	5	29.4	1	16.7	0	0.0	2	40.0	2	66.7	0	0.0	3	37.5

ตารางที่ 45 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ ด้านการประเมินการจัดซื้อในหน่วยงานจัดซื้อ จำนวน
ตามประเภทของอุตสาหกรรม (ต่อ)

การประเมินการจัดซื้อ	ประเภทของอุตสาหกรรม													
	ประเภทผลิตภัณฑ์/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ (n=20)		ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร (n=9)		ประเภทเครื่องหนัง (n=2)		ประเภทเครื่องประดับ (n=5)		ประเภทผ้าและไม้แปรรูป (n=4)		ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง (n=4)		อื่นๆ (n=12)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
4. เกษียณการประเมินการจัดซื้อ (หากมี)*														
- เกษียณการวัดคุณภาพ	16	94.1	6	100.0	2	100.0	4	80.0	3	100.0	2	100.0	7	87.5
- เกษียณการวัดปริมาณ	8	47.1	4	66.7	1	50.0	4	80.0	2	66.7	1	50.0	3	37.5
- เกษียณราคา	13	76.5	4	66.7	2	100.0	4	80.0	3	100.0	2	100.0	7	87.5
- เกษียณเกี่ยวกับเวลาและสถานที่	8	47.1	3	50.0	0	0.0	2	40.0	2	66.7	1	50.0	3	37.5
- อื่นๆ (ได้แก่ การบริการหลังการขาย)	1	5.9	1	16.7	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 45 พบว่ากิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อด้านการประเมินการจัดซื้อในหน่วยงานจัดซื้อ จำนวนตามประเภทของอุตสาหกรรมนั้น ส่วนใหญ่อุตสาหกรรมประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทแปรรูปทางการเกษตรและอาหาร ประเภทเครื่องหนัง ประเภทเครื่องประดับ ประเภทผ้าและไม้แปรรูป และประเภทอื่นๆ มีการประเมินการจัดซื้อ คิดเป็นร้อยละ 85.0 66.7 100.0 100.0 75.0 และ 66.7 ตามลำดับ ประเภทวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง มีการประเมินการจัดซื้อ และไม่มี การประเมินการจัดซื้อคิดเป็นร้อยละ 50.0 เท่ากัน ในกรณีที่มีการประเมินการจัดซื้อ อุตสาหกรรมประเภทผลิต/ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ส่วนใหญ่ มีการประเมินการจัดซื้อทุกๆ 6 เดือนคิดเป็นร้อยละ 35.4

ประเภทแปรรูปทางการเกษตร และประเภทผ้าและไม้แปรรูปส่วนใหญ่ มีการประเมินการจัดซื้อทุกๆ 1 ปี คิดเป็นร้อยละ 50.0 และ 66.7 ตามลำดับ ประเภทเครื่องหนัง ประเภทเครื่องประดับส่วนใหญ่ และประเภทวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างมีการประเมินการจัดซื้อทุกๆ 3 เดือน และทุกๆ 6 เดือนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 50.0 40.0 และ 50.0 ตามลำดับ

ประเภทอื่นๆ ส่วนใหญ่มีการประเมินการจัดซื้อในช่วงเวลาอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 37.5

ในกรณีที่มีการประเมินการจัดซื้อ อุตสาหกรรมการประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ประเภทแปรรูปทางการเกษตร ประเภทเครื่องหนัง และประเภทวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างส่วนใหญ่มีวิธีการประเมินการจัดซื้อคือ การตรวจสอบภายในมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 58.8 66.7 100.0 และ 100.0 ตามลำดับ ประเภทเครื่องประดับมีวิธีการประเมินการจัดซื้อคือ การเปรียบเทียบต้นทุนมาตรฐาน และการประหยัดของฝ่ายจัดซื้อคิดเป็นร้อยละ 60.0 เท่ากัน

ประเภทผ้าและไม้แปรรูปมีการประเมินการจัดซื้อคือ การตรวจสอบภายใน และการปฏิบัติของผู้ขายคิดเป็นร้อยละ 66.7 เท่ากัน

ประเภทอื่นๆ มีวิธีการประเมินการจัดซื้อคือ การเปรียบเทียบต้นทุนการซื้อวัตถุดิบกับต้นทุนมาตรฐานมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 62.5

ในกรณีที่มีการประเมินการจัดซื้อ อุตสาหกรรมการประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และประเภทแปรรูปทางการเกษตรส่วนใหญ่ใช้เกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ คือเกณฑ์ในการวัดคุณภาพมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 94.1 และ 100.0 ตามลำดับ

ประเภทเครื่องหนัง ประเภทผ้าและไม้แปรรูป ประเภทวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง และประเภทอื่นๆ คือ เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ และเกณฑ์ราคาเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 100.0 เท่ากัน

ประเภทเครื่องประดับคือ เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ เกณฑ์ในการวัดปริมาณ และเกณฑ์ราคาคิดเป็นร้อยละ 80.0 เท่ากัน

4.4 ปัญหาในการจัดซื้อวัตถุดิบของโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ

ตารางที่ 46 จำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามปัญหาในการจัดซื้อวัตถุดิบ

ปัญหาในการจัดซื้อวัตถุดิบ (n=56)	จำนวน	ร้อยละ
1. ปัญหาด้านนโยบายการจัดซื้อ * - การจัดหน่วยงานจัดซื้อแบบรวมอำนาจทำให้เกิดความล่าช้า - การจัดหน่วยงานจัดซื้อแบบกระจายอำนาจทำให้เกิดความ สับสนและต้นทุนสูง - อื่นๆ	30 17 0	53.6 30.4 0.0
2. ปัญหาด้านคุณภาพ * - ระดับมาตรฐานวัตถุดิบของบริษัทสูง ทำให้แหล่งขายไม่ สามารถทำได้เท่าที่ต้องการ - มีปัญหาวัตถุดิบบกพร่องมาก จนกระทบกับแผนการผลิต - วัตถุดิบมีความซับซ้อน ไม่สามารถตรวจสอบได้เอง - อื่นๆ	21 23 14 0	37.5 41.1 25.0 0.0
3. ปัญหาด้านปริมาณและช่วงเวลาในการจัดซื้อ * - แผนการผลิตไม่แน่นอน ทำให้กระทบต่อปริมาณและช่วงเวลา ที่สั่งซื้อวัตถุดิบ - พื้นที่ในการเก็บวัตถุดิบมีจำกัด - การไม่รักษาสัญญาการส่งของของผู้ขาย - ปริมาณการใช้วัตถุดิบที่แท้จริงไม่ตรงกับที่ประมาณการไว้ - อื่นๆ (ได้แก่ ความล่าช้าในการขนส่งของบริษัทขนส่ง)	43 14 22 29 1	76.8 25.0 39.3 51.8 1.8
4. ปัญหาด้านแหล่งขาย * - ถูกจำกัดแหล่งขายให้เป็นสัญชาติเดียวกันกับบริษัท - ปัญหาในด้านการสื่อสารกับแหล่งขายที่อยู่ต่างประเทศ - ความไม่สุจริตของแหล่งขาย - แหล่งขายอยู่ไกล ทำให้ต้นทุนสูงและมีระยะเวลาในการ ขนส่งนาน - แหล่งขายมีน้อยรายทำให้ไม่มีอำนาจต่อรอง - อื่นๆ (ได้แก่ แหล่งขายไม่มีคุณภาพ ไม่สามารถส่งของได้ตาม ที่ให้สัญญาไว้)	9 17 2 34 25 4	16.1 30.4 3.6 60.7 44.6 7.1

ตารางที่ 46 จำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามปัญหาในการจัดซื้อวัตถุดิบ (ต่อ)

ปัญหาในการจัดซื้อวัตถุดิบ (n=56)	จำนวน	ร้อยละ
5. ปัญหาด้านราคา *		
- ซื้อจำนวนไม่มากทำให้ไม่มีอำนาจในการต่อรองราคา	24	42.9
- ราคาที่เปลี่ยนแปลงเนื่องจากอัตราแลกเปลี่ยน	32	57.1
- ราคาที่เปลี่ยนแปลงเนื่องจากความไม่แน่นอนของตลาด	21	37.5
- ผู้ขายรวมตัวกันเสนอราคา (ฮั้ว)	0	0.0
- อื่นๆ	0	0.0
6. ปัญหาด้านอื่นๆ *		
- งานด้านเอกสารมาก ทำให้การทำงานด้านอื่นบกพร่อง	17	30.4
- เจ้าหน้าที่จัดซื้อมีความรู้ในด้านเทคนิคไม่มากพอ	27	48.2
- อื่นๆ (ได้แก่ ยอดประมาณการของลูกค้าเปลี่ยนแปลงบ่อยมาก ทำให้ลำบากในการติดตามคำสั่งซื้อโดยเฉพาะวัตถุดิบที่มีระยะเวลาการสั่งซื้อนาน)	3	5.4

หมายเหตุ * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 46 พบว่าจากจำนวนบริษัททั้งหมด 56 แห่งปัญหาในการจัดซื้อวัตถุดิบด้านนโยบายการจัดซื้อที่พบมากที่สุดคือ การจัดหน่วยงานจัดซื้อแบบรวมอำนาจทำให้เกิดความล่าช้า คิดเป็นร้อยละ 53.6 รองลงมาคือ การจัดหน่วยงานจัดซื้อแบบกระจายอำนาจทำให้เกิดความสับสน และต้นทุนสูงคิดเป็นร้อยละ 30.4

ปัญหาในการจัดซื้อวัตถุดิบด้านคุณภาพที่พบมากที่สุดคือ ปัญหาวัตถุดิบบกพร่องมาก จนกระทบกับแผนการผลิตคิดเป็นร้อยละ 41.1 รองลงมาคือ ระดับมาตรฐานวัตถุดิบของบริษัทสูง ทำให้แหล่งขายไม่สามารถทำได้เท่าที่ต้องการคิดเป็นร้อยละ 37.5 และวัตถุดิบมีความซับซ้อน ไม่สามารถตรวจสอบได้เองคิดเป็นร้อยละ 25.0

ปัญหาในการจัดซื้อวัตถุดิบด้านปริมาณและช่วงเวลาในการจัดซื้อที่พบมากที่สุดคือ แผนการผลิตไม่แน่นอน ทำให้กระทบต่อปริมาณและช่วงเวลาที่สั่งซื้อวัตถุดิบคิดเป็นร้อยละ 76.8 รองลงมาคือ ปริมาณการใช้วัตถุดิบที่ใช้อย่างจริงไม่ตรงกับที่ประมาณการไว้คิดเป็นร้อยละ 51.8 และการไม่รักษาสัญญาการส่งของของผู้ขายคิดเป็นร้อยละ 39.3

ปัญหาในการจัดซื้อวัตถุดิบด้านแหล่งขายที่พบมากที่สุดคือ แหล่งขายอยู่ไกล ทำให้ต้นทุนสูงและมีระยะเวลาในการขนส่งนานคิดเป็นร้อยละ 60.7 รองลงมาคือแหล่งขายมีน้อยรายทำให้ไม่มีอำนาจต่อรองคิดเป็นร้อยละ 44.6 และปัญหาในด้านการสื่อสารกับแหล่งขายที่อยู่ต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 30.4

ปัญหาในการจัดซื้อวัตถุดิบด้านราคาที่พบมากที่สุด คือราคาที่เปลี่ยนแปลงเนื่องจากอัตราแลกเปลี่ยนคิดเป็นร้อยละ 57.1 รองลงมาคือซื้อจำนวนไม่มากทำให้ไม่มีอำนาจในการต่อรองคิดเป็นร้อยละ 42.9 และราคาที่เปลี่ยนแปลงเนื่องจากความไม่แน่นอนของตลาดคิดเป็นร้อยละ 37.5

ปัญหาในการจัดซื้อวัตถุดิบด้านอื่นๆที่พบมากที่สุด คือเจ้าหน้าที่จัดซื้อมีความรู้ในด้านเทคนิคไม่มากพอคิดเป็นร้อยละ 48.2 รองลงมาคืองานด้านเอกสารมากทำให้การทำงานด้านอื่นบกพร่องคิดเป็นร้อยละ 30.4 และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 5.4