

การบริหารการจัดซื้อของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์



นายพรประสิทธิ์ เด่นโมฬี

สถาบันวิทยบริการ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการจัดการด้านโลจิสติกส์ (สหสาขาวิชา)

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

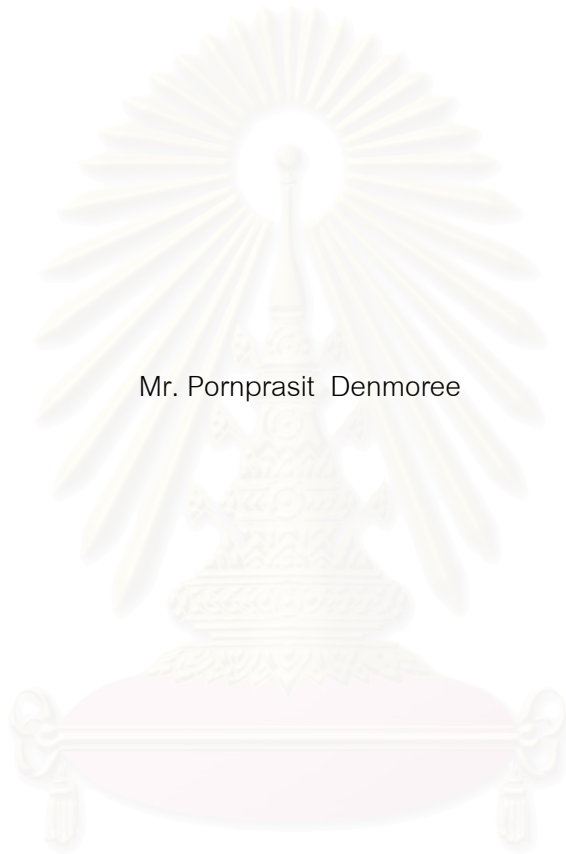
ปีการศึกษา 2548

ISBN 974-17-3552-9

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

PURCHASING MANAGEMENT IN THE AUTOPARTS INDUSTRY

Mr. Pornprasit Denmoree



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements  
for the Degree of Master of Science Program in Logistics Management

Graduate School


Chulalongkorn University

Academic Year 2005

ISBN 974-17-3552-9

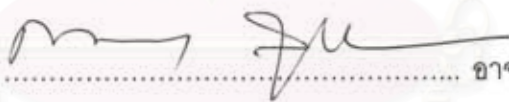
หัวข้อวิทยานิพนธ์	การบริหารการจัดซื้อของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์
โดย	นายพรประสิทธิ์ เด่นโมฬี
สาขาวิชา	การจัดการด้านโลจิสติกส์
อาจารย์ที่ปรึกษา	ศาสตราจารย์ ดร. กมลชนก สุทธิวาหนฤพุมิ
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม	รองศาสตราจารย์ ดร. สุพล ดุรงค์วัฒนา


บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้นับวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วน  
หนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทบัณฑิต


.....  ..... คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ม.ร.ว. กัลยา ดิงศกัทธิย์)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

.....  ..... ประธานกรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ ดร. พงศา พรชัยวิเศษกุล)

.....  ..... อาจารย์ที่ปรึกษา  
(ศาสตราจารย์ ดร. กมลชนก สุทธิวาหนฤพุมิ)

.....  ..... อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม  
(รองศาสตราจารย์ ดร. สุพล ดุรงค์วัฒนา)

.....  ..... กรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ ดร. พุทธกาล รัชธร)

พรประสิทธิ์ เคนโมพี : การบริหารการจัดซื้อของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์.  
(PURCHASING MANAGEMENT OF THE AUTOPARTS INDUSTRY) อ. ที่ปรึกษา :  
ศาสตราจารย์ ดร. กมลชนก สุทธิวาทนฤพุดิ, อ.ที่ปรึกษาร่วม : รองศาสตราจารย์ ดร. สุกพล  
คุรงค์วัฒนา จำนวนหน้า 148 หน้า. ISBN 974-17-3552-9.

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ศึกษาถึงการจัดซื้อของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ที่นำเข้าโดยทางเรือ โดยศึกษาถึงเหตุผลที่บริษัทต่างๆ ของกลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ของไทย ตัดสินใจเลือกใช้รูปแบบ และวิธีการในการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ ซึ่งวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ มี 4 วิธี ได้แก่ วิธีการลด ต้นทุนด้วยเงื่อนไขและเทอมทางการค้า วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก วิธีการลดต้นทุน ด้วยทรัพยากรภายนอก และวิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร ตลอดจนนโยบายและ หลักการจัดซื้อ รวมทั้งวิธีการประเมินความสามารถด้านการจัดซื้อ

ผลการศึกษาพบว่า บริษัทส่วนใหญ่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไขและเทอมการค้ามากที่สุด รองลงมาเป็น วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้สิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร และวิธีการลดต้นทุนด้วยการจัด ทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก ตามลำดับ แต่ วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้สิทธิประโยชน์ ภาษีศุลกากรมีค่าเฉลี่ยของสัดส่วนต้นทุนต่อปีลดลงมากที่สุด กล่าวคือ กลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีผู้ ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ มีค่าเฉลี่ยของสัดส่วนต้นทุนต่อปีลดลงร้อยละ 25 เมื่อเทียบกับต้นทุน รวมของการจัดซื้อจากต่างประเทศ ขณะที่ กลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ มีค่าเฉลี่ยของสัดส่วนต้นทุนต่อปีลดลงร้อยละ 15 เมื่อเทียบกับต้นทุนรวมของการจัดซื้อจากต่างประเทศ

บริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ส่วนใหญ่ใช้วิธีการประเมินการจัดซื้อด้วยการปฏิบัติของผู้ขาย มากที่สุด รองลงมาเป็นการประหยัดของฝ่ายจัดซื้อ และใช้การเปรียบเทียบต้นทุนการจัดซื้อกับต้นทุน มาตรฐาน น้อยที่สุด ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับเกณฑ์ในการวัดคุณภาพ มากที่สุด รองลงมาใช้ เกณฑ์ ราคา เกณฑ์เกี่ยวกับเวลาและสถานที่ และเกณฑ์ในการวัดปริมาณ ตามลำดับ

สาขาวิชา...การจัดการด้านโลจิสติกส์..... ลายมือชื่อนิสิต.....

ปีการศึกษา 2548

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาร่วม.....



## 4689114320 : MAJOR LOGISTICS MANAGEMENT

KEY WORD: PURCHASING / MANAGEMENY / IN / THE AUTOPARTS / INDUSTRY

PORNPRASIT DENMOREE : PURCHASING MANAGEMENT OF THE AUTOPARTS INDUSTRY . THESIS ADVISOR : PROF. KAMONCHNOK SUTHIWARTNARUEPUT. PH.D.( MARITIME STUDIES ) , THESIS COADVISOR : ASSOC. PROF. SUPOL DURONGWATTANA, 148 pp. ISBN 974-17-3552-9.

The objectives of this paper is to investgate factors affecting the 4 types of cost reduction on purchasing in Thai autopart industry namely, (i) cost reduction by changing term and conditions , (ii) cost reduction by large volume contract , (iii) cost reduction by outsourcing management , and (iv) cost reduction by customs tariffs &priviliges . This paper also studies the purchasing policy and methodology of the studied industry.

The findings are that most of the companies applied cost reduction by changing terms and conditions of payment ,followed by customs tariffs& priviliges , and cost reduction by large volume contract , respectively. However , the study finds that cost reduction by customs tariffs &priviliges provides the highest level of cost reduction per year that is 25% in cost reduction for the Thai owner ' s companies and 15% for the the joint venture ' s companies.

Finally, the study finds that most of the companies evaluate their purchasing evaluation through the suppliers ' performance followed by cost savings gained from purchasing , and comparing the actual purchasing cost with standard cost , respectively. However, the right quality of purchasing was the most considerable factor for purchasing performance evaluation followed by price, time and place , and quantity , respectively.

Field of study LogisticsManagement  
Academic year 2005.....

Student's signature.....  
Advisor's signature.....  
Co-advisor's signature.....

*[Handwritten signatures]*

## กิตติกรรมประกาศ

ผู้เขียนขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงต่อ รองศาสตราจารย์ ดร. กมลชนก สุทธิวาทนฤพุฒิ และ รองศาสตราจารย์ ดร. สุปถ ดุรงค์วัฒนา ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ที่กรุณาให้คำปรึกษา แนะนำ และให้ข้อคิดเห็นต่างๆที่เป็นประโยชน์ต่อการทำวิทยานิพนธ์ตลอดจนตรวจสอบแก้ไขวิทยานิพนธ์ฉบับนี้จนกระทั่งสำเร็จลุล่วงด้วยดี และผู้เขียนขอกราบขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร. พงศา พรชัยวิเศษกุล ประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ รองศาสตราจารย์ ดร. พุทธกาล รัชชร กรรมการสอบวิทยานิพนธ์

นอกจากนี้ ผู้เขียนขอกราบขอบพระคุณ ผู้ที่ให้ข้อมูลอันเป็นประโยชน์ต่อการจัดทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ซึ่งได้แก่ กลุ่มบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่ได้กรุณาให้เข้าทำการศึกษา และเก็บรวบรวมข้อมูลการดำเนินงาน เจ้าหน้าที่กรมศุลกากร เจ้าหน้าที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เจ้าหน้าที่กระทรวงพาณิชย์ และบุคคลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องซึ่งไม่สามารถเอ่ยนามไว้ในนี้ได้ทั้งหมด เป็นอย่างยิ่ง

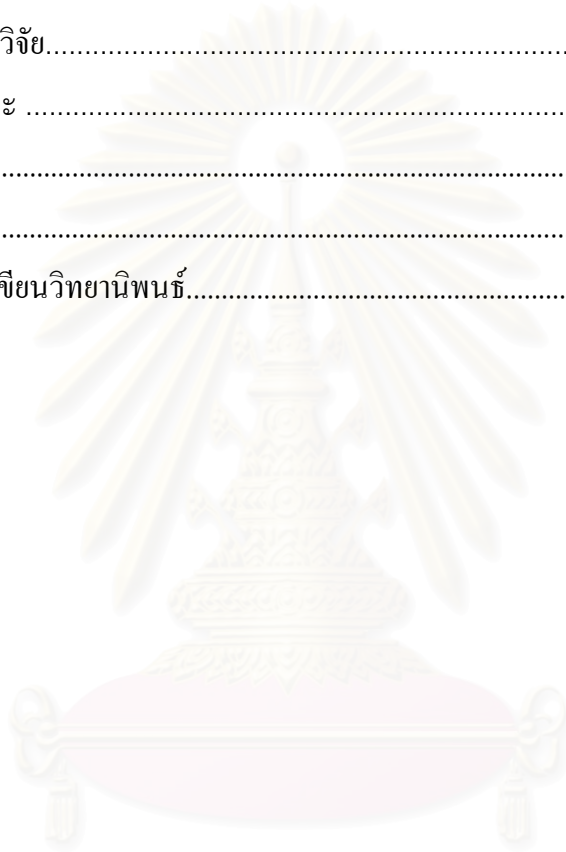
ท้ายสุดนี้ ผู้เขียนขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดา ครอบครัว ที่ให้กำลังใจต่อผู้เขียนเสมอมาจนสำเร็จการศึกษา ตลอดจนครูบาอาจารย์ที่ได้ถ่ายทอดวิชาความรู้ในด้านต่างๆ ให้กับผู้เขียนตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญ

บทที่	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ฎ
สารบัญภาพ.....	ฏ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความสำคัญและที่มาของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	4
1.3 ขอบเขตของการวิจัย.....	4
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	5
บทที่ 2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	6
2.1 แนวคิดและทฤษฎีด้านโลจิสติกส์.....	6
2.2 แนวคิดและทฤษฎีด้านการจัดซื้อ.....	11
2.3 ส่วนประกอบของระบบการขนส่งสินค้าทางทะเล.....	27
2.4 รูปแบบและวิธีที่ใช้ในการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ.....	33
2.5 การประเมินประสิทธิภาพของการจัดซื้อ.....	37
2.6 โครงสร้างต้นทุนด้านการจัดซื้อ ของงานวิจัยฉบับนี้.....	40
บทที่ 3 ระเบียบวิธีการศึกษา.....	44
3.1 ขอบเขตของการวิจัย.....	44
3.2 วิธีการวิจัย.....	45
3.3 ระยะเวลาในการศึกษา.....	66
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	67
4.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์.....	69
4.2 ข้อมูลการจัดซื้อของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์.....	85
4.3 รูปแบบและวิธีการจัดการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ.....	91
4.4 เปรียบเทียบรูปแบบและวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ.....	104
4.5 เปรียบเทียบสัดส่วนต้นทุนด้านจัดซื้อต่อปีที่ลดได้.....	105

บทที่	หน้า
4.6 รูปแบบและวิธีการประเมินความสามารถด้านการจัดซื้อ.....	116
4.7 เปรียบเทียบ รูปแบบและวิธีการประเมินความสามารถด้านการจัดซื้อ.....	124
4.8 การวิเคราะห์การถดถอย (Regression Analysis).....	127
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ .....	129
5.1 สรุปผลการวิจัย.....	129
5.2 ข้อเสนอแนะ .....	137
รายการอ้างอิง.....	141
ภาคผนวก.....	142
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....	148



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



## สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
1 แสดงคำจำกัดความโลจิสติกส์.....	7
2 แสดงโครงสร้างต้นทุนการจัดซื้อต่างประเทศ.....	48
3 แสดงมูลค่าการสั่งซื้อจากต่างประเทศต่อปี.....	49
4 แสดงวิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไขและเทอมทางการค้า.....	51
5 แสดงวิธีการลดต้นทุนด้วยการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก.....	52
6 แสดงวิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก ( ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า).....	53
7 แสดงวิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก ( ค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการฯ).....	54
8 แสดงวิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร.....	59
9 แสดงการวิเคราะห์ที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนด้านการจัดซื้อของแต่ละวิธี ต่อต้นทุนรวมด้านการจัดซื้อ.....	64
10 แสดงการวิเคราะห์ที่เกี่ยวข้องกับสัดส่วนของต้นทุนด้านการจัดซื้อของแต่ละวิธี ต่อต้นทุนรวมด้านการจัดซื้อ.....	65
11 แสดงจำนวนและร้อยละจำแนกตามประเภทที่มีผู้ประกอบการที่มีคนไทย เป็นเจ้าของกับที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ.....	69
12 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามจำนวนปีที่ทำการจัดตั้ง ของอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนยานยนต์.....	70
13 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามจำนวนปีที่ทำการจัดตั้ง ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ.....	71
14 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามจำนวนปีที่ทำการจัดตั้ง ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ.....	72
15 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามทุนจดทะเบียน ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์.....	73
16 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามทุนจดทะเบียน ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ.....	74
17 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามทุนจดทะเบียน ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ.....	75

18	แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามจำนวนพนักงาน ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์.....	76
19	แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามจำนวนพนักงาน ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ.....	77
20	แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตาม จำนวนพนักงาน ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ.....	78
21	แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตาม ยอดซื้อจากต่างประเทศต่อปี ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์.....	79
22	แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามยอดซื้อจากต่างประเทศต่อปี ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ.....	80
23	แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามยอดซื้อจากต่างประเทศต่อปี ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ.....	82
24	แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามสัดส่วนการส่งออก ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์.....	83
25	แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามสัดส่วนการส่งออก ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ.....	84
26	แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามสัดส่วนการส่งออก ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ.....	85
27	แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามนโยบายการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์.....	86
28	แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามนโยบายการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ.....	87
29	แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามนโยบายการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ.....	88
30	แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตาม หลักการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์.....	89
31	แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามหลักการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ.....	90

32	แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามหลักการจัดซื้อ ของ กลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ.....	91
33	แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ ปี พ.ศ. 2544 – 2546.....	92
34	แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามยอดต้นทุนด้านการจัดซื้อต่อปี ที่ลดได้ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ ปี พ.ศ. 2544 – 2546.....	94
35	แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ ปี พ.ศ. 2544 – 2546.....	96
36	แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามยอดต้นทุนด้านการจัดซื้อต่อปี ที่ลดได้ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ ปี พ.ศ.2544 – 2546.....	98
37	แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ปี พ.ศ.2544 – 2546.....	101
38	แสดงจำนวนและร้อยละแสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตาม ยอดต้นทุนด้านการจัดซื้อต่อปีที่ลดได้ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ปี พ.ศ.2544 – 2546.....	102
39	เปรียบเทียบรูปแบบและวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ ปี พ.ศ.2544 – 2546 ....	105
40	เปรียบเทียบสัดส่วนต้นทุนด้านจัดซื้อต่อปีที่ลดได้ ปี พ.ศ. 2544 .....	107
41	เปรียบเทียบสัดส่วนต้นทุนด้านจัดซื้อต่อปีที่ลดได้ ปี พ.ศ. 2545 .....	109
42	เปรียบเทียบสัดส่วนต้นทุนด้านจัดซื้อต่อปีที่ลดได้ พ.ศ. 2546.....	111
43	แสดงวิธีการประเมินการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์.....	117
44	แสดงเกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์.....	118
45	แสดงความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์.....	119
46	วิธีการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ.....	120
47	เกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการไทยเป็นเจ้าของ.....	121
48	แสดงความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการ คนไทยเป็นเจ้าของ.....	122
49	วิธีการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ.....	123
50	เกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ.....	124
51	ความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ.....	125

	หน้า
52 แสดงการเปรียบเทียบวิธีการประเมินการจัดซื้อ.....	126
53 แสดงการเปรียบเทียบเกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ .....	127
54 แสดงการเปรียบเทียบความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ.....	127



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาพประกอบ	หน้า
รูปภาพที่ 1 แสดงองค์ประกอบของการจัดการโลจิสติกส์.....	10
รูปภาพที่ 2 แสดงขั้นตอนการทำงานเกี่ยวกับการนำเข้า.....	42
แผนภูมิรูปภาพที่ 3 แสดงประเภทของผู้ผลิตขึ้นส่วนยานยนต์.....	70
แผนภูมิรูปภาพที่ 4 แสดงจำนวนปีที่จัดตั้งของผู้ผลิตขึ้นส่วนยานยนต์.....	71
แผนภูมิรูปภาพที่ 5 แสดงจำนวนปีที่จัดตั้ง ของกลุ่มที่มีคนไทยเป็นเจ้าของ .....	72
แผนภูมิรูปภาพที่ 6 แสดงจำนวนปีที่จัดตั้ง ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ .....	73
แผนภูมิรูปภาพที่ 7 แสดงทุนจดทะเบียน ของผู้ผลิตขึ้นส่วนยานยนต์.....	74
แผนภูมิรูปภาพที่ 8 แสดงทุนจดทะเบียน ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ....	75
แผนภูมิรูปภาพที่ 9 แสดงทุนจดทะเบียน ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ .....	76
แผนภูมิรูปภาพที่ 10 แสดงจำนวนพนักงาน ของผู้ผลิตขึ้นส่วนยานยนต์.....	77
แผนภูมิรูปภาพที่ 11 แสดงจำนวนพนักงาน ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ ..	78
แผนภูมิรูปภาพที่ 12 แสดงจำนวนพนักงาน ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ .....	79
แผนภูมิรูปภาพที่ 13 แสดงมูลค่ายอดซื้อต่างประเทศต่อปี ของผู้ผลิตขึ้นส่วนยานยนต์ 2544-2546.....	80
แผนภูมิรูปภาพที่ 14 แสดงมูลค่ายอดซื้อต่างประเทศต่อปี ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการ คนไทยเป็นเจ้าของ2544 – 2546.....	81
แผนภูมิรูปภาพที่ 15 แสดงมูลค่ายอดซื้อต่างประเทศ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุน กับต่างประเทศ 2544-2546.....	83
แผนภูมิรูปภาพที่ 16 แสดงนโยบายการจัดซื้อ ของผู้ผลิตขึ้นส่วนยานยนต์.....	86
แผนภูมิรูปภาพที่ 17 แสดงนโยบายการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ.....	87
แผนภูมิรูปภาพที่ 18 แสดงนโยบายการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ.....	88
แผนภูมิรูปภาพที่ 19 แสดงหลักการจัดซื้อ ของผู้ผลิตขึ้นส่วนยานยนต์ .....	89
แผนภูมิรูปภาพที่ 20 แสดงหลักการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ....	90
แผนภูมิรูปภาพที่ 21 แสดงหลักการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ.....	91
แผนภูมิรูปภาพที่ 22 แสดงวิธีการลดต้นทุนของผู้ผลิตขึ้นส่วนยานยนต์ 2544-2546 .....	93
แผนภูมิรูปภาพที่ 23 แสดงการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไขและเทอมการค้า 2544-2546	



	ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ .....	95
แผนภูมิรูปภาพที่ 24	แสดงการลดต้นทุนด้วยการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก 2544-2546 ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์.....	96
แผนภูมิรูปภาพที่ 25	แสดงการลดต้นทุนด้วยการใช้สิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร 2544-2546 ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ .....	96
แผนภูมิรูปภาพที่ 26	แสดงวิธีการลดต้นทุน ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ 2544-2546.....	97
แผนภูมิรูปภาพที่ 27	แสดงสัดส่วนการลดต้นทุนด้วยเงินโอนภาษีและเทอมการค้า 2544-2546 ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ.....	100
แผนภูมิรูปภาพที่ 28	แสดงสัดส่วนการลดต้นทุนด้วยข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก 2544-2546ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ.....	100
แผนภูมิรูปภาพที่ 29	แสดงสัดส่วนการลดต้นทุนด้วยการใช้สิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร 2544-2546ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ.....	100
แผนภูมิรูปภาพที่ 30	แสดงวิธีการลดต้นทุน ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ 2544-2546.....	102
แผนภูมิรูปภาพที่ 31	แสดงการลดต้นทุนด้วยข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก 2544-2546 ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ .....	104
แผนภูมิรูปภาพที่ 32	แสดงการลดต้นทุนด้วยการใช้สิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร 2544-2546 ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ.....	104
แผนภูมิรูปภาพที่ 33	แสดงการลดต้นทุนด้วยเงินโอนภาษีและเทอมการค้า ปี พ.ศ. 2544-2546 ระหว่างกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของกับกลุ่มที่มีการ ร่วมทุนกับต่างประเทศ .....	113
แผนภูมิรูปภาพที่ 34	แสดงการลดต้นทุนด้วยการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก ปี พ.ศ. 2544-2546 ระหว่างกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ กับกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ.....	114
แผนภูมิรูปภาพที่ 35	แสดงการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร ปี พ.ศ. 2544-2546 ระหว่างกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ กับกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ .....	115
แผนภูมิรูปภาพที่ 36	แสดงวิธีการลดต้นทุน ปี พ.ศ. 2544-2546 ระหว่างกลุ่มที่มีผู้ประกอบการ	

คนไทยเป็นเจ้าของ กับกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ.....	116
แผนภูมิรูปภาพที่ 37 วิธีการประเมินการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์.....	117
แผนภูมิรูปภาพที่ 38 แสดงเกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์.....	118
แผนภูมิรูปภาพที่ 39 แสดงความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์.....	119
แผนภูมิรูปภาพที่ 40 แสดงวิธีการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ.....	120
แผนภูมิรูปภาพที่ 41 แสดงเกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ .....	121
แผนภูมิรูปภาพที่ 42 แสดงความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ.....	122
แผนภูมิรูปภาพที่ 43 แสดงวิธีการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนต่างประเทศ.....	123
แผนภูมิรูปภาพที่ 44 แสดงเกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ.....	124
แผนภูมิรูปภาพที่ 45 แสดงความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ.....	125

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การจัดซื้อในปัจจุบันนับได้ว่ามีบทบาทเพิ่มขึ้นเป็นอย่างมาก เนื่องจากถือเป็นหนึ่งในขั้นตอนแรกๆ ในการจัดการโซ่อุปทาน หลายบริษัทได้หาวิธีในการปรับปรุงประสิทธิภาพของการดำเนินงานด้านการจัดซื้อเพื่อลดต้นทุนและเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันของบริษัท เพราะโครงสร้างต้นทุนที่ใช้ในการผลิตของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ ต้นทุนการจัดซื้อวัตถุดิบมีสัดส่วนมากที่สุด ประมาณร้อยละ 70 ของต้นทุนทั้งหมด ดังนั้นการที่บริษัทสามารถบริหารต้นทุนด้านการจัดซื้อได้อย่างมีประสิทธิภาพย่อมหมายถึงการที่บริษัทเพิ่มกำไรให้กับกิจการได้ ทั้งนี้ เนื่องจากความสามารถในการลดต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการจัดซื้อมีผลกระทบต่อผลกำไร หรือขาดทุนของกิจการนั่นเอง

บริษัทที่ประสบความสำเร็จในการค้าระดับโลก คือบริษัทที่สามารถทราบองค์ประกอบของต้นทุนของสินค้า หรือบริการ มีการบริหารจัดการต้นทุนได้อย่างเหมาะสม ถูกต้อง ทันเวลา และเพื่อสร้างความได้เปรียบเหนือคู่แข่งอยู่ตลอดเวลา เนื่องจากต้นทุนเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจ วิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้ออย่างเป็นระบบจึงเป็นกรณีศึกษาที่น่าสนใจที่จะเรียนรู้ถึงแนวคิดและหลักการที่บริษัทต่างๆ มีการดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน

วิธีการลดต้นทุนด้วยเทอมและเงื่อนไขทางการค้า ได้แก่ แนวคิดการตั้งซื้อแบบ FOB C&F และ C&I เป็นอีกหนึ่งแนวทางที่สามารถประยุกต์การลดต้นทุนเข้ากับการปรับปรุงงานประจำกรณีของประเทศไทย ผู้ประกอบการนำเข้าสินค้านิยมใช้เทอมการซื้อสินค้าแบบ CIF มากที่สุด เนื่องจากผู้ประกอบการนำเข้าสินค้าของไทยโดยส่วนมากไม่มีความรู้ความชำนาญ ในการติดต่อประสานงานกับผู้ขนส่ง บริษัทรับประกันภัย หน่วยงานราชการ และไม่มีอำนาจต่อรองกับผู้ขนส่งมากเพียงพอ จึงทำให้ผู้ขนส่งและผู้ประกอบการนำเข้าเหล่านั้นไม่สามารถแสวงหาผลประโยชน์จากการจัดการขนส่งสินค้าด้วยตนเอง และยังต้องการลดขั้นตอนในการดำเนินงานและความรับผิดชอบของตนเองให้เหลือน้อยที่สุด เพื่อลดความเสี่ยงในเรื่องของต้นทุนจึงได้พยายามผลักดันการการจัดการเรื่องการขนส่งสินค้าไปยังคู่ค้าของตนให้มากที่สุด จากเหตุผลดังกล่าวให้ผู้ประกอบการ

ในต่างประเทศที่เป็นคู่ค้าของผู้ประกอบการนำเข้าของไทย เป็นผู้มีหน้าที่ในการจัดหาบริการขนส่งสินค้าที่ได้ตกลงซื้อขายกัน ดังนั้นสิทธิในการเลือกผู้ขนส่งสินค้าจึงเป็นของคู่ค้าของไทยโดยปริยายจากหลักเกณฑ์ข้างต้น เมื่อผู้ขายในต่างประเทศเป็นผู้กำหนดผู้ให้บริการขนส่งสินค้า จึงย่อมต้องเลือกใช้บริการขนส่งที่คุ้นเคยกันมาก่อน โดยส่วนมากมักจะมีการทำสัญญาเพื่อเอื้อประโยชน์ซึ่งกันและกัน ซึ่งอาจมีการกำหนดปริมาณการขนส่งสินค้าขั้นต่ำที่ผู้ส่งสินค้าต้องจัดหาให้ผู้ให้บริการขนส่ง เพื่อให้ได้มาซึ่งราคาค่าบริการที่ถูกลงกว่าการติดต่อเป็นรายครั้ง นอกจากนี้ผู้ให้บริการขนส่งโดยส่วนมากมักจะได้รับการสนับสนุนในเรื่องต่างๆ เพื่อให้มีต้นทุนการขนส่งที่ต่ำลงเมื่อขนส่งสินค้าให้กับประเทศตนเอง เป็นการสนับสนุนให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการขนส่งจากประเทศอื่นๆ จึงเป็นสาเหตุที่ทำให้ผู้ทำธุรกิจระหว่างประเทศนิยมใช้กองเรือขนส่งที่เป็นของชาติตนในการขนส่งสินค้าจากประเทศต่างๆ ซึ่งข้อดีของการซื้อในเงื่อนไขแบบ F.O.B. คือ ต้นทุนค่า Freight & Insurance ที่มีราคาที่ถูกกว่าที่ผู้ขายจากต่างประเทศจัดให้ อาจทำให้ราคาสินค้าที่ซื้อในรูปแบบ F.O.B. มีราคาที่ถูกตามลงไปด้วย

วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก การเพิ่มอำนาจการต่อรองเป็นวิธีการที่สำคัญที่จะทำให้เกิดการลดต้นทุนอย่างชัดเจน วิธีการของการเพิ่มอำนาจการต่อรองมี 2 วิธีหลักด้วยกัน หนึ่งคือการรวมปริมาณการซื้อ และ สองคือการรวมระยะเวลาของสัญญาในการซื้อ ทั้งสองวิธีต่างมีจุดมุ่งหมายที่จะทำให้เพิ่มปริมาณของสินค้าในการต่อรองแต่ละครั้งที่สูงขึ้น ซึ่งเป็นผลให้มีอำนาจในการต่อรองกับผู้ขายให้มากขึ้น

การรวมปริมาณการซื้ออาจทำได้หลายวิธีคือ การรวมปริมาณการซื้อจากหลายบริษัทย่อยภายในหนึ่งองค์กรเข้าด้วยกัน ยกตัวอย่างเช่น บริษัทขนาดใหญ่ที่มีบริษัทย่อยหลายบริษัทซึ่งต่างบริหารจัดการจัดซื้อเป็นเอกเทศน์ เข้ามารวมปริมาณการสั่งซื้อของสินค้าที่มีความต้องการร่วมกันเพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองวิธีนี้อาจรวมถึงบริษัทต่างๆ ที่ไม่ได้อยู่ในเครือเดียวกัน แต่มีความต้องการสินค้าและบริการชนิดเดียวกันด้วยหลักการนี้แม้จะจำเป็นต้องมีการร่วมมือกันหลายองค์กรในการกำหนดความต้องการของสินค้า การคัดเลือกผู้ขายแต่ขั้นตอนของการจัดซื้อในกระบวนการถัดมา เช่นการสั่งซื้อ ปริมาณของการสั่งซื้อในแต่ละครั้ง การรับสินค้า ยังเป็นความรับผิดชอบของแต่ละองค์กรจึงยังคงมีอิสระในการสั่งซื้อเช่นเดิม

การรวมระยะเวลาของสัญญาในการซื้อ โดยใช้เครื่องมือและกลไกในการจัดการสัญญาระยะยาวยกตัวอย่างเช่นจากการจัดซื้อที่สรรหาผู้ขายใหม่ ( ทั้งจากการต่อรองและการประมูล ) ในทุกครั้งที่มีความต้องการสินค้าและบริการมาเป็นการทำสัญญาระยะยาวกับผู้ขายเพื่อให้มีปริมาณของสินค้าในการต่อรองแต่ละครั้งมากขึ้น อย่างไรก็ตามไม่ใช่สินค้าทุกประเภทจะเหมาะกับการรวมปริมาณการซื้อผู้ซื้อจะต้องคำนึงถึงผลดีและผลเสียก่อนตัดสินใจนำวิธีนี้มาใช้

วิธีการลดต้นทุนด้วยทรัพยากรภายนอก เป็นเปลี่ยนแปลงแนวความคิดสำคัญจากแนวความคิดที่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งได้ประโยชน์ อีกฝ่ายจะเสียประโยชน์ มาเป็นการทำงานร่วมกันเพื่อให้ได้ประโยชน์อย่างสูงสุดทั้งสองฝ่าย หรือที่เรียกว่า Win/Win Relationship ในอีกนัยหนึ่งเป็นการเปลี่ยนแปลงจากการแข่งขันกันระหว่างองค์กรในห่วงโซ่อุปทานหนึ่ง โดยหลักการคือสร้างคุณค่าให้เกิดสูงสุดต่อผู้ที่อยู่ปลายทางของห่วงโซ่อุปทาน คือผู้ใช้สินค้าสุดท้าย(End User) นั่นเอง สิ่งสำคัญอยู่ที่ทั้งผู้ซื้อและผู้ให้บริการด้าน โลจิสติกส์ ( Third Party Logistics ) ต้องทำงานร่วมกันบนแนวความคิดนี้ เพื่อให้ความสัมพันธ์ตั้งอยู่บนหลักการของการเพิ่มคุณค่าความสัมพันธ์ในระยะยาว ความสัมพันธ์ดังกล่าวอาจรวมถึงกิจกรรมที่ผู้ซื้อและผู้ให้บริการด้าน โลจิสติกส์ ปฏิบัติร่วมกัน ตั้งแต่การวิเคราะห์ความต้องการสินค้าและบริการของผู้ใช้งาน การออกแบบสินค้าและบริการ การคาดคะเนความต้องการของสินค้า และการวางแผนการผลิตร่วมกัน

วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ทางภาษีศุลกากร สามารถช่วยลดต้นทุนให้ผู้ประกอบการให้สามารถเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลกได้ ก่อนที่จะนำเอามาตรการใดมาใช้กับบริษัท ผู้ซื้อจำเป็นต้องทำความเข้าใจสิทธิประโยชน์ทางภาษีศุลกากร, อุตสาหกรรมของสินค้าและบริการที่จะจัดซื้ออย่างถ่องแท้ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการวางแผนการการจัดซื้อในแต่ละขั้นตอนต่อไป ซึ่งรวมถึงการคาดคะเนความต้องการของสินค้า ,สถานะปัจจุบันและแนวโน้มของอุปทานและอุปสงค์อุตสาหกรรม , สถานะการแข่งขันและผู้แข่งขันในอุตสาหกรรม , อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อและผู้ขาย , โครงสร้างต้นทุน และปัจจัยที่ทำให้ต้นทุนเปลี่ยนแปลงของผู้ขาย, ความหลากหลายทางภาษีศุลกากรของแต่ละประเทศ เป็นต้น

อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์เป็นอุตสาหกรรมพื้นฐานที่สำคัญของอุตสาหกรรมรถยนต์ โดยจะเป็นตัวกำหนดความสามารถของอุตสาหกรรมยานยนต์ในแต่ละประเทศว่าจะเป็นเพียงอุตสาหกรรมประกอบรถยนต์หรือเป็นอุตสาหกรรมผลิตรถยนต์ ทั้งยังช่วยลดการสูญเสียเงินตราต่างประเทศในแต่ละปีได้เป็นจำนวนมาก อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์เริ่มมีการพัฒนาครั้งแรกในปี พ.ศ. 2508 ซึ่งในระยะแรกชิ้นส่วนยานยนต์ที่ผลิตได้มุ่งตอบสนองความต้องการในตลาดการใช้ทดแทน ( Replacement Equipment Market : REM ) โดยจะเป็นการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่ใช้เทคโนโลยีระดับต่ำในการผลิตและใช้แรงงานเป็นจำนวนมาก จนกระทั่งมีการประกาศมาตรการบังคับใช้ชิ้นส่วนที่ผลิตภายในประเทศ ( Local Content Requirement ) กับโรงงานประกอบรถยนต์ ( Original Equipment Market : OEM ) ทำให้เกิดการถ่ายทอดเทคโนโลยีทางการผลิตจากบริษัทแม่ของรถยนต์ที่ผลิตในประเทศไทย เนื่องจากชิ้นส่วนหลายชนิดต้องใช้เทคโนโลยีระดับสูงในการ



ผลิตอีกทั้งยังต้องใช้เงินทุนเป็นจำนวนมาก จากการใช้มาตรการดังกล่าวทำให้ตลาดจีนส่วนรถยนต์มีการขยายตัวอย่างมาก ทำให้ประเทศสามารถลดการนำเข้าชิ้นส่วนยานยนต์เพื่อนำมาประกอบรถยนต์ได้เป็นจำนวนมาก และช่วยให้ประเทศไทยเป็นฐานการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่เข้มแข็งที่สุดในภูมิภาคอาเซียน

จากความสำคัญของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีต่อประเทศไทยดังที่ได้กล่าวมาแล้ว จึงเป็นที่มาของความสนใจในการศึกษาการบริหารการจัดซื้อของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ เพื่อให้ทราบถึงเหตุผลในการเลือกใช้รูปแบบและวิธีการจัดการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ โครงสร้างต้นทุนของการจัดซื้อ รวมทั้งการประเมินประสิทธิภาพการจัดซื้อของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาการจัดซื้อของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ที่นำเข้าด้วยคอนเทนเนอร์
2. เพื่อศึกษาวิธีการที่ใช้ในการลดต้นทุนอย่างเป็นระบบ

## 1.3 ขอบเขตของการวิจัย

งานวิจัยนี้จะทำการศึกษาการจัดซื้อของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ที่นำเข้าด้วยคอนเทนเนอร์ โดยศึกษาถึงเหตุผลที่บริษัทต่างๆ ของกลุ่มผู้ผลิตยานยนต์ของไทย ตัดสินใจเลือกใช้ รูปแบบและวิธีการจัดการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อทั้ง 4 วิธี ได้แก่ วิธีการลดต้นทุนด้วยเทอมและเงื่อนไขทางการค้า ,วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก,วิธีการลดต้นทุนด้วยทรัพยากรภายนอก และวิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ทางภาษีศุลกากร ตลอดจนนโยบายและหลักการจัดซื้อ รวมทั้งวิธีการประเมินความสามารถด้านการจัดซื้อ

งานวิจัยฉบับนี้เป็นงานวิจัยเชิงปริมาณและคุณภาพ เพื่ออธิบายถึงลักษณะของการจัดซื้อของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ของประเทศไทย โดยศึกษาจากข้อมูลจริงของกิจการจำนวน 30 บริษัทในปี พ.ศ. 2544-2546

#### 1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อศึกษาวิธีการจัดซื้อชิ้นส่วนยานยนต์จากต่างประเทศโดยทางเรือ
2. เพื่อให้ผู้ประกอบการเกิดความเข้าใจและสามารถนำหลักการการจัดการต้นทุนเชิงกลยุทธ์ด้านการจัดซื้อมาใช้ให้เกิดประโยชน์
3. เพื่อช่วยในการวางแผนการผลิตสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและนำไปสู่การเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของสินค้าในตลาดโลก
4. เพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาและปรับปรุงการจัดซื้อสำหรับผู้ประกอบการของอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนยานยนต์และผู้ที่เกี่ยวข้องต่อไป



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## บทที่ 2

### เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

บทนี้เป็นการนำเสนอกรอบความคิดและทฤษฎีต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการวิจัย ตลอดจนนำเสนอผลงานการศึกษาวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยในส่วนของบทจะเป็นการนำเสนอแนวความคิดและทฤษฎีทางด้านโลจิสติกส์ แนวคิดและทฤษฎีด้านการจัดซื้อ ส่วนประกอบของระบบการขนส่งสินค้าทางทะเล รูปแบบและวิธีการที่ใช้ในการลดต้นทุนด้านจัดซื้อ เครื่องมือในการประเมินความสามารถของการจัดซื้อ องค์ประกอบของโครงสร้างต้นทุนด้านการจัดซื้อต่างประเทศ และขั้นตอนการทำงานเกี่ยวกับงานจัดซื้อต่างประเทศ

#### 2.1 แนวคิดและทฤษฎีทางด้านโลจิสติกส์

##### 2.1.1 คำจำกัดความโลจิสติกส์

โลจิสติกส์ คือ การบริหารกระบวนการไหล ( flow ) ของสินค้าหรือวัตถุดิบจากจุดเริ่มต้นไปยังที่มีการใช้สินค้าหรือวัตถุดิบนั้น และในบางกรณีก็ไปยังจุดที่ทำลายสินค้านั้น ซึ่ง The Council of Logistics Management ( CLM ) ( James R. Stock and Douglas M. Lambert, 2001) ซึ่งเป็นองค์กรทางวิชาชีพทางด้านโลจิสติกส์ของประเทศสหรัฐอเมริกา ได้ให้คำจำกัดความของการจัดการด้านโลจิสติกส์เอาไว้ว่าคือ “กระบวนการในการวางแผน ดำเนินการ และควบคุมประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการเคลื่อนย้าย การจัดเก็บสินค้า บริการ และสารสนเทศจากจุดเริ่มต้นไปยังจุดที่มีการใช้งาน โดยมีเป้าหมายที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค” จากคำจำกัดความนี้จะเห็นได้ว่า CLM ได้อธิบายความหมายของโลจิสติกส์รวมความถึง กระบวนการเคลื่อนย้ายสินค้าและบริการทั้งภาคการผลิตและการบริการ ในส่วนภาคการบริการนั้นได้แก่ ส่วนงานภาครัฐ โรงพยาบาล ธนาคาร การค้าส่งและค้าปลีก นอกจากนี้เรายังต้องพิจารณาถึงการจัดการขั้นสุดท้าย/การจัด การแปรสภาพหรือการนำสินค้ากลับมาใช้ เนื่องจากโลจิสติกส์มีขอบข่ายความรับผิดชอบที่สูงขึ้น เช่น การขจัดหีบห่อวัตถุดิบเมื่อส่งสินค้าถึงจุดหมายปลายทางแล้ว และการกำจัดอุปกรณ์เก่าที่ไม่ใช้แล้ว เป็นต้น โลจิสติกส์นั้นไม่ได้เกี่ยวข้องเฉพาะกระบวนการผลิตเท่านั้น แต่ยังเกี่ยวเนื่อง

ไปยังทุกกิจการ เช่น รัฐบาล สถาบันต่าง ๆ เช่น โรงพยาบาล และสถานศึกษา องค์กรด้านการบริหาร เช่น ผู้ค้าปลีก ธนาคาร และสถาบันการเงิน

โลจิสติกส์ได้เริ่มถูกกล่าวถึงและเผยแพร่ในช่วง 20 ปีที่ผ่านมา แต่หากกล่าวถึงคำนิยามก็ยังคงเป็นสิ่งที่สับสนกันอยู่ว่า โลจิสติกส์มีความหมายว่าอย่างไรหรือเกี่ยวข้องกับศาสตร์ประเภทใด ได้มีการเรียกโลจิสติกส์หลากหลายชื่อ อาทิ Business logistics , Channel management, Distribution, Industrial logistics, Supply chain management และ Supply management เป็นต้น

ตารางที่ 1 แสดงคำจำกัดความโลจิสติกส์

	คำจำกัดความ	คำแปล
Inventory	Management of materials in motion and at rest	การบริหารวัตถุดิบที่ต้องมีการเคลื่อนย้าย
Customer	Getting the right product, to the right customer, in the right quantity, in the right condition, at the right place, at the right time, and at the right cost ( called the “seven Rs of logistics ”	การส่งสินค้าที่ถูกต้องให้แก่ลูกค้า ในจำนวนและสภาพที่ถูกต้อง โดยไม่เกิดความเสียหาย โดยจะต้องนำส่งให้ถูกสถานที่และตรงเวลา และต้องคำนึงถึงต้นทุนที่เหมาะสมที่สุด โดยถูกเรียกว่า 7 อาร์ สำหรับโลจิสติกส์
Dictionary ( Webster )	The branch of military science having to do with procuring, maintaining, and transporting material, personnel, and facilities	เป็นศาสตร์สาขาหนึ่งด้านการทหารที่เกี่ยวข้องกับการบำรุงรักษากองกำลัง การเคลื่อนย้ายขนถ่าย การให้สวัสดิการแก่บุคลากรและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ
International Society of Logistics	The art and science of management, engineering, and technical activities concerned with requirements, design, and supplying and maintaining	ศาสตร์และศิลป์ในการบริหารจัดการ วิศวกรรมและกิจกรรมทางเทคนิคที่ตระหนักถึงความต้องการการออกแบบ การจัดหาและ

	resources to support objectives, plans, and operations	บำรุงรักษาทรัพยากรต่างๆ ที่ใช้ในการสนับสนุนการกำหนดวัตถุประสงค์ การวางแผนและการปฏิบัติการ
Utility/Value (ILT definition)	Providing time and place utility/value of materials and products in support to organization objectives	การจัดสรรเวลาและสถานที่เพื่อใช้ในการสร้างสินค้าให้เกิดมูลค่าขึ้นมา เพื่อสนับสนุนวัตถุประสงค์ขององค์กร
Council of Logistics Management ( 1998 )	That part of the supply chain process that plans, implements, and controls the efficient, effective flow and storage of goods, services, and related information from point of origin to point of consumption in order to meet customer requirements	ส่วนหนึ่งของระบบโซ่อุปทานที่มีกระบวนการในการวางแผน การนำเสนอ และการควบคุมการไหลที่มีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผล และการเก็บรักษาสินค้าหรือบริการที่เชื่อมโยงข้อมูลตั้งแต่จุดเริ่มต้นจนถึงจุดของการบริโภค เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า
Component support	Supply management for the plant ( inbound logistics ) and distribution management for the firm' s customer ( outbound logistics )	การบริหารจัดการเสบียงสำหรับโรงงาน/กระบวนการผลิต (ขาเข้า) และการจัดการด้านการกระจายสินค้าไปยังบริษัทของลูกค้า (ขาออก)
Functional management	Materials requirement determination, purchasing, transportation, inventory management, warehousing , materials handling , industrial packing , facility location analysis, distribution, return	การจัดหาวัตถุดิบ การจัดซื้อ การขนส่ง การจัดการสินค้าคงคลัง การบริหารคลังสินค้า การเคลื่อนย้ายสินค้า การบรรจุหีบห่อ การวิเคราะห์ที่ตั้งโรงงาน การกระจายสินค้า การส่งสินค้ากลับคืน การจัด



	goods handling, information management, customer service, and all other activities concerned with supporting the internal customer ( manufacturing ) with materials and the external customer ( retail stores ) with product	การข้อมูลข่าวสาร และกิจกรรมอื่นๆ โดยให้ความสำคัญกับการสนับสนุนลูกค้าภายในหรือส่วนของการผลิต และลูกค้าภายนอก ซึ่งก็คือร้านค้าต่างๆ
Common culture	Handling the details of an activity	

ที่มา: Adapted from Stephen H. Russell, “ A General Theory of Logistics Practices” , Air Force Journal of logistics 24, no.4 ( 2000 ) :15

### 2.1.2 กิจกรรมหลักของโลจิสติกส์

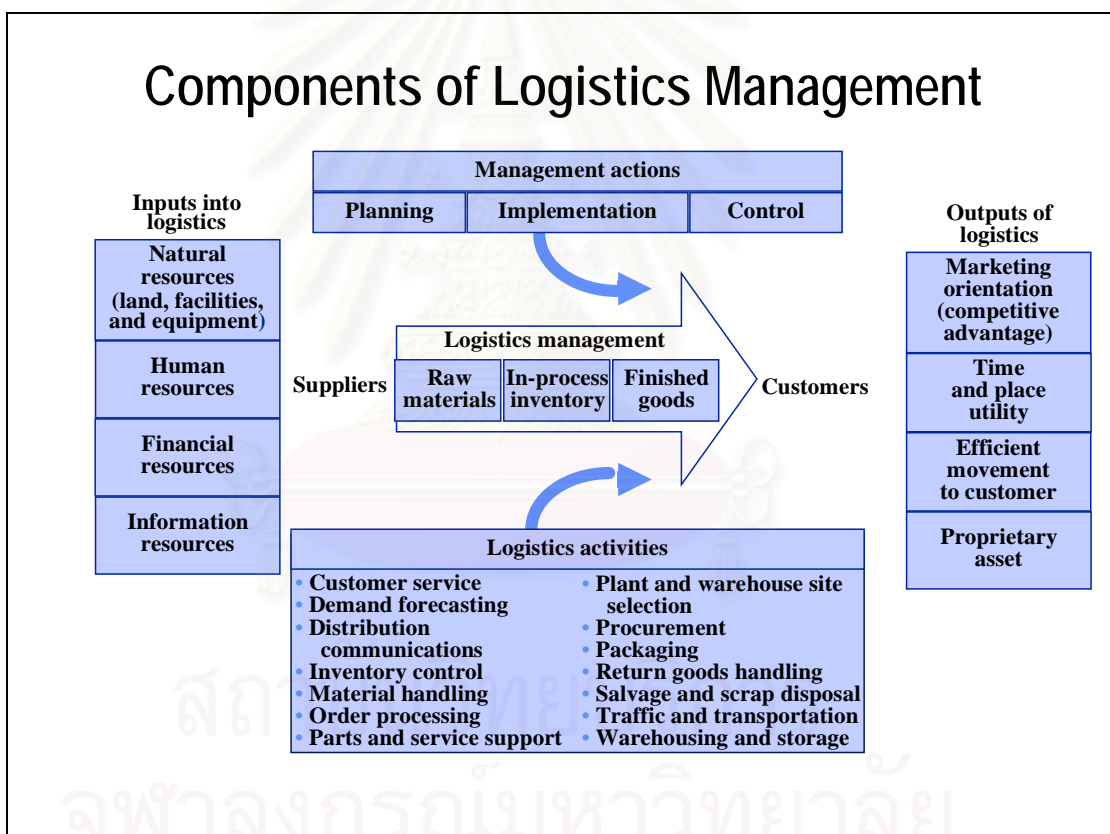
วิโรจน์ พุทธิวิถิ (2547) กล่าวไว้ว่า กิจกรรมโลจิสติกส์ แบ่งเป็นกลุ่มหลักๆคือ การจัดซื้อ การขนส่ง การขนถ่ายวัสดุภายในหน่วยงาน การจัดเก็บ การบรรจุภัณฑ์และการเติมคำสั่งซื้อ กิจกรรมเหล่านี้ทำให้เกิดการเพิ่มมูลค่าในด้านสถานที่ที่เปลี่ยนไปจากเดิมที่ตรงกับความต้องการของลูกค้ามากขึ้น

กมลชนก สุทธิวาหนฤพุดิและคณะ(2546 ) ได้อธิบายถึงกิจกรรมหลักของโลจิสติกส์คือ กิจกรรมหลักที่ต้องใช้เพื่ออำนวยความสะดวกในการเคลื่อนย้ายสินค้าจากจุดกำเนิดไปยังจุดบริโภค กิจกรรมต่างๆเหล่านี้ ครอบคลุมถึงกระบวนการ โลจิสติกส์ทั้งหมดได้แก่

1. การจัดการวัสดุคิบ
2. กระบวนการสั่งซื้อ
3. การจัดหาสินค้า/วัสดุคิบ
4. การจัดการสินค้ารับคิบ
5. การบริการลูกค้า
6. การพยากรณ์และการวางแผนอุปสงค์
7. การบริหารสินค้าคงคลัง
8. การติดต่อสื่อสารด้านโลจิสติกส์

9. การหีบห่อและบรรจุภัณฑ์
10. อะไหล่และการให้บริการ
11. การเลือกสถานที่ตั้งโรงงานและคลังสินค้า
12. โลจิสติกส์ย้อนกลับ
13. การจราจรและการขนส่ง
14. คลังสินค้าและการจัดเก็บสินค้า

ถึงแม้ว่าบางองค์กรจะยังไม่พิจารณากิจกรรมเหล่านี้ในฐานะที่เป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมโลจิสติกส์แต่กิจกรรมทุกกิจกรรมเหล่านี้ก็จะส่งผลกระทบต่อกระบวนการโลจิสติกส์ซึ่งกิจกรรมการจัดซื้อก็คือกระบวนการจัดหาสินค้าหรือวัตถุดิบ ( Procurement ) ดังแสดงในรูปภาพที่ 1



รูปภาพที่ 1 แสดงองค์ประกอบของการจัดการโลจิสติกส์

### 2.1.3 ความสัมพันธ์ระหว่างกิจกรรมและต้นทุนด้านโลจิสติกส์

กมลชนก สุทธิวาทนฤพุมิและคณะ (2546 ) ได้อธิบายถึง ต้นทุนด้านโลจิสติกส์เกิดขึ้นจากกิจกรรมที่รองรับกระบวนการโลจิสติกส์ ประเภทของต้นทุนหลักๆ ได้แก่ กระบวนการสั่งซื้อ

และข้อมูลการสั่งซื้อ ปริมาณการสั่งซื้อ การให้บริการลูกค้า การขนส่ง การจัดเก็บสินค้า และการจัดเก็บสินค้าคงคลัง

ต้นทุนกระบวนการสั่งซื้อและระบบสารสนเทศได้แก่ ต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการสั่งซื้อ การกระจายการติดต่อสื่อสาร และการพยากรณ์อุปสงค์ ต้นทุนกระบวนการสั่งซื้อและระบบสารสนเทศเป็นการลงทุนที่สำคัญอย่างยิ่ง เพื่อรองรับระดับการให้บริการลูกค้าและควบคุมต้นทุน ต้นทุนการสั่งซื้อสินค้าได้แก่ การส่งคำสั่งซื้อ การบันทึกคำสั่งซื้อ การประมวลคำสั่งซื้อ และต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับทั้งภายในและภายนอก

การจัดซื้อ (Purchasing) ในกิจการต่าง ๆ มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างมาก เช่น ความรับผิดชอบที่เพิ่มมากขึ้น ซึ่งแสดงออกมาในรูปแบบต่าง ๆ เช่น การเปลี่ยนชื่อแผนก โดยอาจเปลี่ยนแปลงไปดังนี้คือ การจัดซื้อจัดหา (Procurement Sourcing) การจัดกลยุทธ์ (Strategic Sourcing) การจัดการพัสดุ (Supply Management) การจัดการกลยุทธ์พัสดุ (Strategic Supply Management) การจัดการผู้จัดส่งสินค้า/วัตถุดิบ (Supplier Management) หรือการจัดการพัสดุ เป็นต้น ชื่อที่เปลี่ยนไปนี้ทำให้กิจการตระหนักถึงความสำคัญของกิจกรรมการจัดซื้อสินค้ามากขึ้น การเจริญเติบโตและการยกระดับกิจกรรมในการจัดซื้อจัดหานี้เป็นผลสะท้อนถึงการยกระดับสถานะและความรับผิดชอบของกิจกรรมทางด้านโลจิสติกส์ในองค์กร

การบริหารต้นทุนจัดซื้อ หากเงินที่กิจการต้องจ่ายออกไปในสัดส่วนที่สูงเพื่อใช้จ่ายในการจัดซื้อ ฝ่ายจัดซื้อจะต้องมีการจัดการและลดต้นทุนลง ซึ่งสามารถทำได้หลายวิธี แต่วิธีที่ใช้โดยทั่วไปคือ โปรแกรมการลดต้นทุนจัดซื้อ โปรแกรมการจัดการกับราคาที่เปลี่ยนแปลง ข้อตกลงที่สร้างอำนาจต่อรองจากจำนวนสั่งซื้อ (เวลาหรือปริมาณ) ข้อตกลงด้านระบบ การจัดซื้อให้มีสินค้าคงคลังในปริมาณที่น้อย และการสร้างความสัมพันธ์กับผู้จัดส่งสินค้า/วัตถุดิบในระยะยาว

สรุปได้ว่า การจัดซื้อเป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมโลจิสติกส์และมีความสัมพันธ์กัน โดยต้นทุนการจัดซื้อเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนด้านโลจิสติกส์และยังเป็นต้นทุนที่สำคัญของกิจกรรมโลจิสติกส์ หลังจากที่เราทราบถึงแนวคิดและกิจกรรมด้านโลจิสติกส์แล้ว ในหัวข้อต่อไปจะอธิบายถึงแนวคิดและทฤษฎีด้านการจัดซื้อ

## 2.2 แนวคิดและทฤษฎีด้านการจัดซื้อ

ในหัวข้อนี้ จะอธิบายแนวคิดและทฤษฎีด้านการจัดซื้อ ได้แก่ แนวคิดด้านหลักการจัดซื้อ แนวคิดด้านกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบ แนวคิดด้านนโยบายกำหนดความรับผิดชอบในการจัดซื้อ แนวคิดด้านการซื้อขององค์กร

### 2.2.1 แนวคิดด้านหลักการจัดซื้อ

ปราณี ตันประยูร (2541) อธิบายถึงแนวคิดด้านหลักการจัดซื้อไว้ว่าผู้รับผิดชอบในการจัดซื้อจะต้องพยายามจัดซื้อให้ดีที่สุด (Best Buy) การจัดซื้อที่ดีที่สุดจะต้องจัดซื้อให้ได้วัสดุต่างๆ ที่มีคุณสมบัติ ปริมาณ ราคา ช่วงเวลา แหล่งขาย และการนำส่งที่เหมาะสม การจัดซื้อให้ดีที่สุดจึงต้องพิจารณาประเด็นสำคัญต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. คุณสมบัติที่เหมาะสม หมายถึง สิ่งของที่จะจัดซื้อนั้นต้องมีคุณสมบัติเหมาะสมกับการใช้งาน ความเหมาะสมของสิ่งของนั้นๆ อาจพิจารณา 3 ลักษณะ ดังนี้

- (1) ลักษณะทางเทคนิค คือมีรูปร่างลักษณะและคุณสมบัติทางเคมี ฟิสิกส์ และส่วนประกอบอื่นๆตามที่ได้กำหนดไว้
- (2) ความประหยัด คือ มีอัตราประโยชน์ อายุการใช้งานคุ้มกับราคา
- (3) ความแน่นอน คือ มีความแน่นอนในเรื่องคุณสมบัติของสิ่งของที่จะจัดซื้อ และในเรื่องของการจัดหาของผู้ขาย ทั้งนี้หากขาดความแน่นอนในสองประการนี้แล้ว ย่อมมีผลกระทบต่อระบบการผลิต เช่น หากวัตถุดิบที่ซื้อมาในแต่ละครั้งมีคุณสมบัติต่างกันย่อมมีผลต่อสินค้าสำเร็จรูปที่ผลิตได้ และหากผู้จัดหาไม่สามารถจัดหาวัตถุดิบป้อนให้สม่ำเสมอการผลิตอาจหยุดชะงัก

2. ปริมาณที่เหมาะสม หมายถึง การมีวัตถุดิบในปริมาณที่เหมาะสมเพียงพอในการใช้งานไม่น้อยเกินไปจนทำให้การผลิตหยุดชะงักและไม่มากเกินไปจนทำให้ต้นทุนจมมีค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาสูงและมีความเสี่ยง การคาดคะเนปริมาณการซื้อให้ถูกต้องอาจคำนวณจากโควตาการขาย รายการวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ตารางการผลิต เป็นต้น นอกจากนี้แล้วการกำหนดปริมาณที่ถูกต้องยังต้องคำนึงถึงปัจจัยที่เกี่ยวกับราคาและต้นทุนการผลิต ผลกระทบจากการมีของคงคลังและค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อ

3. ราคาที่เหมาะสม ราคาที่ถูกต้องในที่นี้มิใช่หมายความว่าราคาต่ำสุดแต่เป็นราคาที่ยุติธรรมทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย กล่าวคือ เป็นราคาต่ำสุดที่ผู้ซื้อมั่นใจว่าผู้ขายจะจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณสมบัติตามที่ต้องการ และส่งได้ทันเวลา ณ สถานที่ที่กำหนดได้ตลอดไปโดยที่ราคานี้ทำให้ผู้ขายมรกำไรในระดับที่ดำเนินกิจการอยู่ได้และเป็นราคาที่ผู้ซื้อพอใจและยินดีชำระค่าสินค้า

4. ช่วงเวลาที่เหมาะสม หมายถึง การนำส่งทันเวลาที่จะได้ใช้งาน หากมีการนำส่งก่อนหน้าการใช้งานจะเกิดค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษา ค่าใช้จ่ายในกรณีสินค้าเสื่อมคุณภาพและความเสี่ยงต่างๆ ตรงกันข้ามหากนำส่งไม่ทันก็จะทำให้การผลิตชะงักหรืออาจต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงขึ้นในกรณีสั่งซื้อฉุกเฉิน

5. แหล่งขายที่เหมาะสม หมายถึง แหล่งขายที่มีความน่าเชื่อถือไว้วางใจได้สามารถจัดหาของที่มีคุณสมบัติตามที่ต้องการ ได้อย่างสม่ำเสมอ มีฐานะการเงินที่มั่นคงพอที่จะประกันความมั่นคงในการจัดหา มีความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี รู้จักพัฒนาสินค้าและให้ความช่วยเหลือด้านข่าวสารข้อมูลต่างๆ แก่ลูกค้า

6. การนำส่ง ณ สถานที่ที่เหมาะสม หมายถึง การจัดส่งแล้วได้รับของ ณ สถานที่ที่ต้องใช้ ซึ่งต้องคำนึงถึงความสามารถในการขนถ่าย ขนส่ง และลำเลียงของที่จัดส่งเข้าโรงงานหรือคลังสินค้า

### 2.2.2 แนวคิดด้านกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบ

อดุลย์ จาตุรงค์กุล (2543) อธิบายถึงแนวคิดด้านกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบที่จะได้มาซึ่งการจัดซื้อที่ดีที่สุดประกอบด้วย 10 กิจกรรมดังนี้

1. การคาดคะเนความต้องการวัตถุดิบ การคาดคะเนความต้องการวัตถุดิบในช่วงเวลาอนาคต โดยปกติย่อมมีความผิดพลาดบ้าง เพราะเป็นการคาดคะเนล่วงหน้า ความผิดพลาดที่เกิดขึ้นอาจมีผลมาจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพเศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยี และการเปลี่ยนแปลงของตลาดอันเนื่องมาจากคู่แข่งกัน เป็นต้น ซึ่งหากการคาดคะเนต่ำกว่าความเป็นจริงมาก ก็อาจเสียโอกาสในการขายและความเชื่อถือจากลูกค้า หรือหากคาดคะเนสูงกว่าความเป็นจริงมาก ก็จะทำให้มีต้นทุนในการเก็บรักษาสินค้าคงคลังสูง และอาจขาดสภาพคล่องทางการเงินได้ซึ่งการคาดคะเนนั้น ได้ข้อมูลมาจากหลายๆ แหล่ง เช่น จากจำนวนคำสั่งซื้อจริงของลูกค้า จากยอดประมาณการซื้อของลูกค้า หรือจากยอดการใช้วัตถุดิบในอดีต เป็นต้น

2. การกำหนดคุณภาพ คุณภาพ หมายถึง ความสามารถของผู้ขายที่จะจัดหาสินค้าและบริการมาให้ผู้ซื้อ โดยสอดคล้องกับคุณลักษณะเฉพาะ ความหมายนี้ครอบคลุมถึงการตรวจรับของด้วย คุณภาพยังอาจหมายถึงการที่พัสดุทำหน้าที่ได้ตรงกับความต้องการของผู้ใช้ได้จริงอีกด้วย แต่อย่างไรก็ตามการตัดสินใจว่าจะซื้ออะไร จะต้องพิจารณาให้มากกว่าด้านเทคนิค ความเหมาะสมที่



จะนำมาใช้ได้กำหนดไว้ก่อนไม่จำเป็นต้องไปว่าจะเป็นการซื้อที่ดี วิธีการบอกคุณภาพ : โดยปกติวิธีการบอกคุณภาพที่นิยมใช้มีดังนี้

- (1) โดยตราชี้ห้อย ตราชี้ห้อยเป็นเครื่องหมายหรือแบบแสดงที่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมทำขึ้นเพื่อจำแนกแยกแยะสินค้า ซึ่งในการสั่งซื้อสินค้าโดยตราชี้ห้อย ผู้ซื้อหวังในความซื่อสัตย์และชื่อเสียงของผู้ขาย
- (2) โดยใช้คุณสมบัติเฉพาะ ( Specification ) คุณลักษณะเฉพาะ หมายถึง ข้อกำหนดเกี่ยวกับความต้องการของผู้ซื้อ เป็นการอธิบายรายละเอียดของวัสดุ ชิ้นส่วนและส่วนประกอบที่ใช้ในการผลิตสินค้า เป็นการอธิบายในรูปคำพูด และตัวเลขของแบบของสินค้า เนื่องจากมีการใช้กันอย่างกว้างขวางในหมู่วิศวกร ฝ่ายผลิต และฝ่ายจัดซื้อ คุณลักษณะเฉพาะช่วยให้แผนกต่างๆเหล่านี้มีประสิทธิภาพสูงสุดด้วยการปฏิบัติการ
- (3) โดยเกรดของตลาด ( Market Grade ) การซื้อโดยวิธีนี้ใช้เฉพาะกับวัตถุดิบทางการเกษตร การซื้อด้วยเกรดใช้ได้ผลดีในบางกรณี คุณค่าของการซื้อด้วยวิธีนี้ขึ้นอยู่กับความถูกต้องในการวัดเกรดและการตรวจรับ โดยใช้ตัวอย่าง
- (4) โดยใช้แบบแปลนทางวิศวกรรม เป็นที่นิยมกันมากโดยเฉพาะเมื่อมีการซื้อการก่อสร้าง เครื่องมือเครื่องใช้ทางอิเล็กทรอนิกส์หรือไฟฟ้า เป็นต้น วิธีนี้เป็นวิธีบอกคุณภาพที่ใกล้เคียงความเป็นจริงที่สุดจึงนิยมใช้กับวัตถุดิบที่ต้องมีการผลิตที่สมบูรณ์ใกล้เคียงกับความยืดหยุ่นที่ผู้ซื้อยอมให้

3. การกำหนดปริมาณและช่วงเวลาในการจัดซื้อวัตถุดิบ แม้ว่าปริมาณที่ถูกต้องในการซื้อครั้งหนึ่งจะมีเพียงจำนวนเดียว แต่การจัดซื้อที่มีหลายหนซึ่งก็ทำให้การกำหนดปริมาณที่ถูกต้องตามอุดมคติเป็นไปได้ด้วยความยุ่งยาก ถ้าปริมาณที่ซื้อน้อยเกินไป ต้นทุนของวัตถุดิบต่อหน่วยก็จะสูง บางครั้งก็อาจทำให้วัตถุดิบเกิดความขาดแคลนขึ้น ตรงกันข้ามปริมาณที่มากเกินไปอาจทำให้เกิดวัตถุดิบล้นคลังและค่าใช้จ่ายในการดูแลสูง ปัญหาที่ตามมาก็คือการเสื่อมคุณภาพและล่าช้า ดังนั้นปัจจัยที่จะทำให้อัตราค่าวัตถุดิบคงที่คือ การเปลี่ยนกลยุทธ์ในการจัดซื้อจากการสั่งซื้อเป็นจำนวนมากมาเป็นสั่งซื้อจำนวนน้อยลงแต่มีความถี่ในการสั่งมากขึ้นและสั่งซื้อตามความต้องการเพื่อผลิตจริงมากกว่าการเติมระดับวัตถุดิบคลังเต็มอยู่เสมอดังเช่นในอดีต

สุมนา อยู่โพธิ์ (2536) ได้อธิบายถึงจังหวะเวลาการซื้อที่ต้องพบและต้องทำใจอยู่เสมอคือ

1. ซื้อเมื่อพัสดุดำเนิน เป็นวิธีปฏิบัติเพื่อหาวัตถุดิบให้ได้ตามความต้องการของฝ่ายใช้ ทั้งจำนวนและจังหวะเวลาขึ้นอยู่กับตารางการผลิต วิธีนี้มีข้อดีคือช่วยลดความเสี่ยงในกรณีที่วัตถุดิบที่ตลาดไม่แน่นอน ทำให้ผู้ซื้อไม่ต้องเก็บวัตถุดิบราคาแพงกว่าราคาตลาดหรือสินค้าล่าช้าไว้ใน

คลังสินค้า และยังช่วยไม่ให้ทุนของบริษัทไปจมอยู่กับสินค้าคงคลังมากเกินไป แต่อย่างไรก็ตามข้อเสียคือ การสั่งซื้อในจำนวนน้อยทำให้เสียค่าใช้จ่ายสูง และอาจทำให้ตารางการผลิตหยุดชะงักได้

2. ซื้อล่วงหน้า เป็นการซื้อวัตถุดิบในปริมาณที่เกินความต้องการใช้ในปัจจุบัน แต่ไม่เกินความต้องการใช้ที่คาดว่าจะมีจริงๆ เพื่อให้มีวัตถุดิบพร้อมสำหรับการใช้ได้ทันที และการซื้อล่วงหน้าอาจทำให้มีปริมาณมากพอสำหรับการขนส่งที่ประหยัดได้ ส่วนข้อเสียได้แก่ ความเสี่ยงด้านราคาและยังทำให้ภาระเกี่ยวกับสินค้าคงคลังมีมากขึ้น

กมลชนก สุทธิวาหนฤพุดิและคณะ (2546) ได้พูดถึงปริมาณการสั่งที่ประหยัด (Economic Order Quantity) ไว้ว่า ปริมาณการสั่งที่ประหยัด หรือที่เรียกว่า “EOQ” เป็นปริมาณการสั่งซื้อที่ทำให้ต้นทุนรวมที่เกิดขึ้นต่ำที่สุด ซึ่งต้นทุนรวมในที่นี้ประกอบไปด้วยต้นทุนการสั่งซื้อสินค้าและต้นทุนในการเก็บรักษาสินค้า อย่างไรก็ตาม ปริมาณ EOQ ที่ได้ไม่ได้ทำให้ต้นทุนรวมด้านโลจิสติกส์ (Total logistics costs) ทั้งหมดต่ำที่สุด แต่เป็นต้นทุนรวมของการสั่งซื้อและการเก็บรักษาสินค้าเท่านั้น

ณัฐพันธ์ เจริญนทร์ (2542) ได้อธิบายถึงวิธีการกำหนดปริมาณและช่วงเวลาในการจัดซื้อดังนี้

1. การสั่งซื้อในปริมาณที่ประหยัด (EOQ: Economic Order Quantity) เทคนิคนี้ทำให้ต้นทุนค่าจัดเก็บและต้นทุนการสั่งซื้อต่ำ

2. การวางแผนความต้องการวัตถุดิบ (MRP : Material Requirement Planning) เป็นเทคนิควางแผนความต้องการวัตถุดิบ ตลอดจนส่วนประกอบทั้งหมดในการดำเนินงานให้สอดคล้องกับความต้องการในการผลิตซึ่งต้องดำเนินงานโดยอาศัยระบบคอมพิวเตอร์เพื่อให้เกิดความถูกต้อง ชัดเจน และรวดเร็วในการดำเนินงาน โดยปัจจัยนำเข้าที่สำคัญของระบบ MRP คือ

- (1) ใบกำกับวัสดุ หรือ BOM (Bill of Material) บันทึกข้อมูลที่แสดงถึงรายการวัสดุและชิ้นส่วนที่จำเป็นในการสร้างผลิตภัณฑ์
- (2) ตารางการผลิต แสดงชนิดและปริมาณของสินค้าที่ต้องผลิตในแต่ละช่วงเวลา
- (3) บันทึกวัสดุคงคลัง ซึ่งแสดงสถานะของวัสดุคงคลังในขณะนั้น

3. การสั่งซื้อแบบทันเวลา (JIT: Just In Time) เป็นการพยายามลดต้นทุนการดำเนินการวิธีในการสั่งซื้อและต้นทุนในการเปิดใบสั่งซื้อโดยลดเวลาในการเปิดใบสั่งซื้อลง และโดยความสำเร็จในการส่งของจากแหล่งที่ใกล้การผลิตปริมาณสั่งซื้อจะลดต้นทุนในการถือครองสินค้า เพราะพื้นที่เก็บและค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บลดค่าใช้จ่ายลง ระบบ JIT จะเพิ่มต้นทุนในการสั่งซื้อถ้ามีการสั่งบ่อยครั้ง

4. การเลือกแหล่งขาย การเลือกผู้ขายเป็นเรื่องที่สำคัญยิ่งในกระบวนการซื้อ ซึ่งกระบวนการจะรวมไปถึงการรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ เพื่อรักษาความร่วมมือและความสนใจระหว่างกันให้ดียิ่งขึ้นตลอดไป การเลือกแหล่งขายนั้นฝ่ายจัดซื้อต้องทำการตัดสินใจที่จะก่อให้เกิดความสำเร็จทางเศรษฐกิจของบริษัทและความยั่งยืนของแหล่งขายและประสิทธิภาพของเศรษฐกิจโดยรวม การตัดสินใจเกี่ยวกับการซื้อมีอิทธิพลโดยตรงต่อสถานการณ์ทางการเงินของแหล่งขาย ประสิทธิภาพของการเลือกแหล่งขายกระตุ้นให้มีการแข่งขันเกิดขึ้นด้วย

#### 4.1 ปัจจัยในการเลือกแหล่งขาย

- (1) ปริมาณการซื้อ (Quantity of order) ถ้าจำนวนที่ต้องการซื้อครั้งละไม่มาก ส่วนใหญ่มักจะซื้อจากตัวแทนจำหน่าย และถ้าจะสั่งตรงจากผู้ผลิต มักจะต้องสั่งครั้งละจำนวนมากๆ
- (2) การมีจำหน่าย (availability) คุณสมบัติที่สำคัญอย่างหนึ่งของผู้ขายที่มีสมรรถภาพก็คือต้องมีความสามารถในการหาสิ่งที่คุณต้องการในจำนวนที่มากพอกับความถี่และความบ่อยครั้งเท่าที่จำเป็นมี ผู้ขายที่เราได้เลือกสรรควรจะเป็นรายที่ใหญ่พอและสามารถทำตามคุณสมบัติดังกล่าวได้ บางครั้งวัตถุดิบอาจมีการขาดตลาดระยะยาวหรือเป็นครั้งคราว การหาแหล่งจัดหาจึงเป็นเรื่องที่สำคัญยิ่ง แหล่งจัดหาจะต้องมีขนาดใหญ่ มีความสัมพันธ์กันมานานหรือมีสัญญาระยะยาว เพื่อเป็นหลักประกันในความสามารถของผู้จัดหา
- (3) การจัดส่งวัตถุดิบ (Distribution) การที่ไม่มีเครื่องมือในการขนส่งที่เหมาะสมและเชื่อถือได้บางครั้งก็เป็นปัญหาเช่นกัน แหล่งขายที่อยู่ไกลอาจต้องใช้บริการพิเศษซึ่งมักไม่มีให้โดยตลอดและมักจะแพง แหล่งขายที่ดีกว่ามักมีเครื่องมือในการขนส่ง และทางเลือกต่างๆเพื่อการขนส่งไว้ตลอดเวลา
- (4) ขนาดของผู้ขาย (Size of Supplier) ขนาดของใบสั่งซื้อจะต้องสัมพันธ์กับขนาดของผู้ขายที่จะมารับคำสั่งซื้อ โดยวิธีนี้ผู้ซื้อจะกลายเป็นลูกค้ารายสำคัญของผู้ขาย
- (5) จำนวนผู้ขาย (Number of Suppliers) จะต้องตัดสินใจระหว่างการมีแหล่งขายเพียงรายเดียวซึ่งจะได้รับการดูแลเป็นอย่างดีและสามารถได้ราคาที่ดีที่สุด เนื่องจากมีขอดซื้อที่แน่นอนและต่อเนื่อง กับการมีแหล่งขายมากกว่าหนึ่งราย ที่เวลาสินค้าขาดตลาดก็จะได้รับการคุ้มครองเนื่องจากมีแหล่งขายให้เลือก

4.2 การตัดสินใจซื้อจากแหล่งขายในท้องถิ่น (Local Source) หรือการซื้อจากต่างประเทศ (Buying International)

4.2.1 การซื้อจากแหล่งในท้องถิ่น สามารถให้บริการที่แน่นอน เช่น ระยะเวลาส่งซื้อสั้น การนำส่งรวดเร็ว ค่าขนส่งถูก มีความร่วมมือกันใกล้ชิด แต่การซื้อในท้องถิ่นอาจมีข้อแตกต่างจากการซื้อจากบริษัทระดับโลกในเรื่องประสิทธิภาพและความพร้อมในด้านการให้บริการ รวมถึงการเสนอราคาที่ดีกว่าเนื่องจากบริษัทระดับโลกมีคำสั่งการผลิตสูงกว่า การตัดสินใจเลือกแหล่งขายท้องถิ่นมีข้อพิจารณาคือ

- (1) การซื้อเป็นจำนวนมากจะต้องซื้อในแหล่งที่ใกล้บริษัทเท่าที่ทำได้ เพื่อให้ได้ราคาและส่วนลดที่ดีที่สุด
- (2) การซื้อจำนวนน้อยและขนาดกลาง ควรซื้อจากผู้ขายท้องถิ่นเมื่อราคาแตกต่างกันไม่มาก

4.2.2 การซื้อจากต่างประเทศ ปัจจุบันมีการซื้อมากขึ้น เพราะมีความสะดวกและแหล่งข่าวสารเกี่ยวกับแหล่งขายจำนวนมากขึ้น แต่อย่างไรก็ตามการซื้อจากต่างประเทศต้องใช้ความพยายามเพิ่มมากขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับซื้อจากแหล่งในประเทศ เหตุผลในการตัดสินใจเลือกซื้อจากต่างประเทศ ประกอบด้วย

- (1) คุณภาพ การซื้อจากต่างประเทศทำให้ได้รับคุณภาพในระดับที่ต้องการ
- (2) ระยะเวลาที่ต้องการใช้วัตถุดิบ ตลอดจนความไว้วางใจได้ในเรื่องตารางการผลิตทันเวลา
- (3) ต้นทุน แหล่งขายต่างประเทศ พยายามตัดรายจ่ายซึ่งแหล่งขายภายในประเทศต้องจ่าย เช่น ค่าใช้จ่ายในการขนส่งและสื่อสารเพิ่มเติม ภาษีนำเข้า ต้นทุนแสวงหาแหล่งขายเป็นต้น ค่าใช้จ่ายเหล่านี้ทำให้ราคาลดลงมาก
- (4) เทคโนโลยีใหม่ แหล่งขายต่างประเทศในบางอุตสาหกรรมมีความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีมากกว่า
- (5) ขยายแหล่งวัตถุดิบ นักจัดซื้อมืออาชีพต้องการพัฒนาและรักษาแหล่งวัตถุดิบสำหรับวัตถุดิบที่บริษัทต้องการ บางครั้งก็มีความจำเป็นต้องพัฒนาแหล่งขายต่างประเทศ เพื่อที่จะรักษาความได้เปรียบในเชิงการแข่งขันอันเนื่องจากการมีแหล่งวัตถุดิบเพิ่มไว้มากขึ้น
- (6) การขาดวัตถุดิบในประเทศ

#### 4.3 ปัญหาที่เกิดจากการจัดซื้อต่างประเทศ

- (1) การหาทำเลที่ตั้งและการประเมินแหล่งขาย การจัดซื้อที่ดีและมีประสิทธิภาพมากที่สุดก็คือการเลือกผู้ขายที่มีความรับผิดชอบ ซึ่งบางครั้งก็เป็นการยาก

เพราะการหาข้อมูลมาประเมินเป็นเรื่องที่เสียค่าใช้จ่ายและกินเวลามาก โดยเฉพาะเมื่อแหล่งขายอยู่ห่างจากผู้ซื้อนับพัน ไมล์

- (2) เวลาส่งของและระยะเวลาในการส่งของ วัตถุประสงค์ที่มีมูลค่าสูงน้ำหนักเบา อาจขนส่งได้โดยทางอากาศและระยะเวลาส่งของก็จะไม่ต่างจากการขนส่งของผู้ขายในประเทศ แต่ถ้ามีการขนส่งทางเรือระยะเวลาในการสั่งซื้อก็จะเป็นหลายเดือน ผู้ซื้อจะต้องวางแผนระยะยาวและต้องคอยแจ้งข้อมูลการเปลี่ยนแปลงแก่ผู้ขายในต่างประเทศ บางครั้งอาจจำเป็นต้องมีวัตถุประสงค์คงคลัง
- (3) ปัญหาทางการเมืองและแรงงาน การขาดแคลนพัสดุอาจเกิดขึ้นได้เพราะปัญหาทางการเมือง เช่น การเปลี่ยนแปลงรัฐบาลหรือเกิดการสัตรีค์ในประเทศของแหล่งขาย ผู้ซื้อจะต้องประเมินภัยดังกล่าว และถ้าภัยนั้นมีสูงผู้ซื้อจะต้องมีการตั้งระบบตรวจสอบหาสัญญาณของปัญหาที่จะตามมาและหาทางแก้ไข
- (4) ความผันแปรของระบบเงินตราต่างประเทศ หากการจ่ายเงินทำในระยะเวลาสั้นๆ ปัญหาก็มักจะไม่มีปัญหา แต่หากเวลาที่จะถึงกำหนดนาน อัตราแลกเปลี่ยนของเงินตราก็จะเปลี่ยนไปมาก ทำให้ราคาสูงหรือต่ำกว่าเวลาที่เซ็นสัญญามาก บางครั้งอัตราแลกเปลี่ยนไปมากเนื่องจากปัจจัยทางเศรษฐกิจ การเมือง และจิตวิทยา
- (5) ความแตกต่างทางภาษาและวัฒนธรรม ทำให้เกิดความลำบากในการติดต่อสื่อสารกับผู้ขายที่ไม่ได้ใช้ภาษาเดียวกัน และเนื่องจากวัฒนธรรมของแต่ละประเทศแตกต่างกัน ดังนั้นวัฒนธรรมทางธุรกิจก็แตกต่างกันด้วย ผู้ซื้อจะต้องปรับตนให้เข้ากับวัฒนธรรมเหล่านี้ หากต้องการสื่อสารและเจรจาต่อรองกับผู้ขาย
- (6) ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจสูงขึ้น การที่ต้องมีล่าม ปัญหาทางการเมืองสื่อสารและระยะทางที่จะไปเยี่ยมโรงงาน เป็นต้น ทั้งหมดนี้จะบวกเพิ่มในต้นทุนการทำธุรกิจ

4.4 การระบุแหล่งขาย เนื่องจากระยะทางที่ห่างไกล การกำหนดผู้ที่จะเป็นผู้ขายจึงยากกว่าการเลือกแหล่งขายในประเทศ

- (1) การซื้อผ่านตัวกลาง เป็นวิธีที่ง่ายที่สุด การเลือกตัวกลางที่เหมาะสมทำให้เรารู้แหล่งสินค้าและบริการที่ต้องการด้วย แต่จะทำให้ต้นทุนเพิ่มขึ้นประมาณ 15-20 % ของต้นทุนทั้งหมดในการติดต่อซื้อขาย ตัวกลางเหล่านี้คือ Import merchant Commission houses Agent Import broker และ Trading companies
- (2) การซื้อตรง ทำให้บริษัทต้องปฏิบัติงานทุกด้าน ในเรื่องการขนส่ง การออกของการผ่านพิธีการทางศุลกากรและการชำระเงินระหว่างประเทศ แต่ก็ทำให้ต้นทุนของสินค้าลดลงกว่าที่เคยซื้อผ่านตัวกลาง



4.5 การกำหนดราคา ฝ่ายจัดซื้อจะต้องต้นตัวต่อวิธีการทางด้านราคาต่างๆ ทำการซื้อในราคาที่เหมาะสมด้วยความชำนาญ จะต้องมีความสามารถในการวิเคราะห์ราคาทุกชนิดที่ผู้ขายเสนอมา ราคาที่ผู้ขายไปเป็นปัจจัยในการตัดสินใจว่าเป็น “ การซื้อที่ดีที่สุด” หรือไม่ เกณฑ์การพิจารณาราคา ผู้ซื้อจะต้องวิเคราะห์ราคาเพื่อตัดสินใจว่าราคาที่ถูกต้องในการซื้อวัตถุดิบที่ต้องการ โดยใช้อ้างอิงดังต่อไปนี้

- (1) ราคาอันเกิดจากความสัมพันธ์ของราคากับต้นทุน ราคาที่ยุติธรรมคือ ต้นทุนบวกกำไรที่สมเหตุสมผล ดังนั้นผู้ซื้อจะต้องพยายามศึกษาและประมาณต้นทุนของวัตถุดิบให้ถูกต้องมากที่สุด
- (2) ราคาอันเกิดจากอุปสงค์และอุปทาน ความต้องการและการสนองทำให้เกิดราคาดกลางที่สูงกว่าต้นทุนพอสมควร ตามแนวคิดนี้ราคาที่ถูกต้องในช่วงหนึ่งๆ ย่อมแล้วแต่ภาวะเศรษฐกิจที่ควบคุมไม่ได้ ดังนั้นผู้ซื้อจะต้องคอยศึกษาและติดตามภาวะเศรษฐกิจ การเมืองและธุรกิจในอนาคตว่าควรเป็นอย่างไร เพื่อพิจารณาราคาที่ถูกต้องในปัจจุบันและอนาคตว่าควรเป็นเท่าใด
- (3) ราคาที่เกิดจากการแข่งขัน การแข่งขันจะทำให้เกิดราคาดหลายราคาจากผู้ขายหลายราย ราคาที่ต่างกันอาจเกิดขึ้นเพราะต้นทุนของแต่ละรายต่างกัน ผู้ซื้อก็มีโอกาสเลือกซื้อในราคาต่างๆ โดยพิจารณาความเหมาะสมในด้านอื่นๆ ด้วย

การซื้อให้ได้ราคาที่ถูกต้อง วิธีซื้อโดยทั่วไปแบ่งออกเป็น 3 วิธี

- (1) การซื้อย่อย เป็นการซื้อที่ไม่ค่อยมีพิธีการ และการพิจารณาที่ไม่ต้องพิจารณามากนัก ส่วนมากเป็นการซื้อที่มีมูลค่าไม่สูง ซื้อแต่ละคราวเป็นจำนวนน้อย
- (2) การซื้อโดยวิธีประกวดราคา วิธีนี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อเปิดโอกาสให้แหล่งขายต่างๆ ที่มีความประสงค์จะขายวัตถุดิบให้เราได้เสนอราคาและเงื่อนไขต่างๆ ให้ทราบแล้วนำไปเปรียบเทียบกัน วิธีนี้ต้องกระทำโดยเปิดเผยยุติธรรม
- (3) การจัดซื้อโดยวิธีเจรจาตกลงราคา เป็นวิธีเพื่อให้ได้ข้อตกลงที่พอใจทั้งสองฝ่าย กิจกรรมส่วนใหญ่มักใช้สำหรับการซื้อวัตถุดิบที่มีความยุ่งยากและเกี่ยวกับเทคนิค

4.6 การออกคำสั่งซื้อ การออกคำสั่งซื้อเป็นงานหลักของฝ่ายจัดซื้อที่ต้องมีการควบคุมอย่างใกล้ชิด คำสั่งซื้อทุกครั้งควรเป็น ไปในรูปลายลักษณ์อักษร โดยมากจะเป็นแบบฟอร์มใบสั่งซื้อจากผู้ซื้อมากกว่าที่จะให้ผู้ขายเตรียมมาให้ โดยปกติผู้ซื้ออาจเซ็นและออกใบสั่งซื้อเพื่อผูกพันเงินค่าสินค้าระหว่างบริษัทกับผู้ขายมักจะมีจำนวนไม่กี่คนในฝ่ายจัดซื้อ

4.7. การติดตามคำสั่งซื้อ เมื่อออกคำสั่งซื้อไปแล้วฝ่ายจัดซื้อจะต้องทำการติดตามคำสั่งซื้อ เช่น ต้องดูว่าใบสั่งซื้อที่ส่งไปทางไปรษณีย์นั้นถึงมือผู้ขายหรือยัง เพื่อให้แน่ใจว่าการส่งของผู้ขายเป็นไปตามเวลาและสถานที่ที่ต้องการ จำเป็นต้องมีวิธีการติดตามคำสั่งซื้อที่ออกไปให้ผู้ขายทุกครั้ง แม้ว่าผู้ขายจะผ่านการคัดเลือกแล้วก็ตาม

การติดตามผลเป็นการทำให้ผู้ขายทำตามคำสัญญาที่ให้ไว้ในเรื่องการส่งมอบ การติดตามผลต้องมีการติดต่อสื่อสารกับผู้ขายเป็นประจำจนกว่าจะได้รับสินค้าตามวันที่กำหนดให้มีการส่งมอบ ถ้ารู้ว่ามีปัญหาจำเป็นฝ่ายจัดซื้อก็อาจจะต้องการเร่งรัดคำสั่งซื้อเพื่อให้ได้สิ่งของมาแต่เนิ่นๆ

#### 4.8 การตรวจรับวัตถุดิบ

##### วิธีการตรวจรับ

- (1) การรับรองเพื่อการควบคุมคุณภาพ ( Certified Quality Control ) ทำการตรวจบ้างเป็นระยะ เพราะผู้ขายรับรองคุณภาพตามที่ระบุในสัญญา วิธีนี้เหมาะกับการสั่งซื้อชิ้นส่วนประกอบในปริมาณค่อนข้างสูงและมีค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบสูง เป็นการตัดงานที่เข้าช้อนกับแผนกตรวจสอบของผู้ขาย
- (2) การผลิตโดยปราศจากข้อบกพร่อง ( Zero Defect ) วิธีนี้ไม่อนุญาตให้มีข้อบกพร่องในการผลิตเลย มุ่งป้องกันข้อบกพร่องโดยการเข้าไปมีส่วนร่วมกับผู้ขายอย่างลึกซึ้ง เหมาะกับอุตสาหกรรมที่ข้อบกพร่องจะทำให้เกิดความสูญเสียมากมาย
- (3) การควบคุมคุณภาพทางสถิติ การยอมรับตัวอย่าง โดยใช้วิธีสุ่มตัวอย่าง หากตัวอย่างที่สุ่มมาไม่มีชิ้นใดบกพร่องผู้ซื้อก็จะยอมรับสินค้าทั้งงวด ( Lot ) ตรงกันข้ามข้อบกพร่องบางอย่างอาจมีในตัวอย่างที่สุ่มขึ้นมาโดยไม่มีในส่วนที่เหลือผู้ซื้อ ก็สามารถปฏิเสธการรับได้ ซึ่งตารางการสุ่มตัวอย่างจะประกอบด้วย
  - a) ขนาดของแต่ละงวด ( Lot ) จำนวนชิ้นส่วนในการจัดส่ง
  - b) ระดับคุณภาพที่ยอมรับ ( AQL : Acceptable Quality Level ) คุณภาพต่ำสุดของงวด ( Lot ) ที่ยอมรับได้
  - c) ขนาดของตัวอย่าง : จำนวนชิ้นที่ดึงออกมาจากงวด ( Lot ) ที่จะนำมาตรวจเพื่อกำหนดคุณภาพของพัสดุทั้งงวด ( 9 Lot )
  - d) หมายเลขที่ยอมรับ ; จำนวนสูงสุดของชิ้นที่บกพร่องที่ยอมรับได้ในตัวอย่าง

4.9 การจัดเก็บเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ งานเก็บเอกสารเกี่ยวข้องกับติดต่อเพื่อจัดซื้อที่เป็นงานอีกอย่างของแผนกจัดซื้อ เมื่อมีการซื้อซ้ำกันมากขึ้นก็จำเป็นต้องใช้เอกสารเหล่านี้ ซึ่งจะถูกนำมาใช้เป็นแนวทางในการเจรจาซื้อกับผู้ขายในปัจจุบัน นอกจากนี้ยังมีความสำคัญต่อการเลือกแหล่งขายอีกด้วย

#### 4.10. การประเมินการจัดซื้อ

##### 4.10.1 วัตถุประสงค์ของการประเมินการจัดซื้อ

- (1) เพื่อให้เกิดการปรับปรุงในการปฏิบัติงาน
- (2) เพื่อปรับปรุงขวัญกำลังใจของพนักงานการจัดซื้อ
- (3) เพื่อช่วยในการจัดหน่วยงานและประสานงาน

##### 4.10.2 วิธีการประเมินการจัดซื้อ

- (1) วิธีการตรวจสอบภายใน โดยใช้เจ้าหน้าที่ที่มีความสามารถจากหน่วยตรวจสอบของบริษัท หรือวิธีการตรวจสอบภายนอก ซึ่งจะต้องตรวจสอบให้ทราบในเรื่องดังต่อไปนี้
  - a) การปฏิบัติตามนโยบายและวิธีปฏิบัติซึ่งกำหนดไว้ในคู่มือการปฏิบัติงานจัดซื้อ
  - b) การร่วมมือกับแผนกปฏิบัติการต่างๆ
  - c) ระดับพัสดุคงคลังประหยัดหรือไม่
  - d) การจัดเก็บข้อมูลการจัดซื้อ
  - e) ระดับความสัมพันธ์กับผู้ขาย
- (2) การวิเคราะห์การประหยัดอันเกิดจากการปฏิบัติของแผนกจัดซื้อ เช่น การค้นหาผลิตภัณฑ์ทดแทน การพัฒนาแหล่งขาย การปรับปรุงวิธีการในการเจรจาต่อรองราคา เป็นต้น
- (3) การเปรียบเทียบต้นทุนการซื้อวัตถุดิบกับต้นทุนมาตรฐาน วิธีนี้ขึ้นอยู่กับวิธีกำหนดค่าใช้จ่ายมาตรฐาน และลักษณะของวัตถุดิบที่ซื้อ ซึ่งวัตถุดิบที่มีราคาขึ้นลงมากและในระยะเวลาสั้นไม่เหมาะสมกับวิธีนี้

### 2.2.3 แนวคิดด้านนโยบายกำหนดความรับผิดชอบในการจัดซื้อ

อคุลย์ จาตุรงค์กุล (2543) อธิบายถึงแนวคิดด้านนโยบายกำหนดความรับผิดชอบในการจัดซื้อว่ามี 2 แบบ คือ

(1) การรวมอำนาจจัดซื้อ เป็นเรื่องที่สำคัญที่จะทำให้บริษัทบรรลุถึงประสิทธิภาพในการปฏิบัติการสูงสุด การรวมอำนาจจัดซื้อเป็นเรื่องเกี่ยวกับการจัดการอำนาจหน้าที่การซื้อ ไม่เกี่ยวกับที่ตั้งของเจ้าหน้าที่จัดซื้อ การรวมอำนาจมีขึ้นเมื่อน้ำหนักการจัดซื้อทั้งหมดอยู่ในความรับผิดชอบของบุคคลเดียวซึ่งได้รับการมอบหมายจากฝ่ายบริหารชั้นสูงให้รับผิดชอบงานด้านจัดซื้อทั้งหมด

(2) การกระจายอำนาจจัดซื้อ เกิดขึ้นเมื่อเจ้าหน้าที่จากแผนกต่างๆ เช่น แผนกผลิต วิศวกรรม การตลาดและการเงิน เป็นต้น ได้เข้าตัดสินใจในเรื่องต่างๆ เช่น แหล่งขาย การเจรจาต่อรองกับผู้ขายโดยตรงหรือปฏิบัติหน้าที่หลักอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ

### 2.2.4 แนวคิดด้านการซื้อขององค์กร ( Organizational Buying )

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2541) ได้อธิบายถึงแนวคิดการซื้อขององค์กรไว้ว่า เป็นกระบวนการตัดสินใจขององค์กรซึ่งกำหนดลักษณะความต้องการในผลิตภัณฑ์ ประเมินผลและเลือกจากตราสินค้า

1. มีข้อควรพิจารณา ดังต่อไปนี้

- (1) องค์กรซื้อสินค้าเพื่อใช้ในการผลิต การขายต่อ หรือให้บริการต่อไป
- (2) บุคคลหลายคนเกี่ยวข้องกับการซื้อในองค์กร โดยเฉพาะรายการสำคัญๆ
- (3) องค์กรจะกำหนดนโยบาย เงื่อนไข และความต้องการเอาไว้ ซึ่งผู้ซื้อจะต้องระมัดระวังเกี่ยวกับสิ่งที่องค์กรกำหนดไว้
- (4) เงื่อนไข ข้อเสนอ และสัญญาจะต้องมีในตลาดองค์กร

2. ลักษณะที่สำคัญขององค์กรคือ

- (1) มีผู้ซื้อจำนวนมากน้อยราย
- (2) ผู้ซื้อแต่ละรายเป็นผู้ซื้อรายใหญ่
- (3) ความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย
- (4) ความต้องการซื้อขององค์กรขึ้นอยู่กับความต้องการซื้อของผู้บริโภคต่อสินค้าที่องค์กรผลิต
- (5) ความต้องการซื้อขององค์กรมีความยืดหยุ่นต่อราคาน้อย

เนื่องจากจำเป็นต้องใช้สินค้านั้นๆ ในการผลิต

พัชรี เกรียงสมุทร (2540) ได้ศึกษาเรื่องการปรับปรุงงานด้านจัดซื้อจัดหาและพัฒนาระบบสารสนเทศของงานก่อสร้างโรงงานปิโตรเคมี ซึ่งงานวิจัยนี้จัดทำขึ้นเพื่อพัฒนาระบบงานและระบบสารสนเทศในงานจัดซื้อจัดหา ประกอบด้วยสามส่วนหลักดังนี้

1. การปรับปรุงระบบงานจัดซื้อจัดหา โดยการปรับปรุงแก้ไข และเพิ่มเติม การดำเนินงานบางขั้นตอน ได้แก่ขั้นตอนการติดตามงานก่อนและหลังจัดซื้อ ขั้นตอนการจัดส่งเอกสาร ไปยังผู้ค้า และกระบวนการจัดทำรายงาน โดยขั้นตอนต่างๆ ที่พัฒนาขึ้นมาจะแสดงในรูปของผังการทำงาน

2. การพัฒนาระบบสารสนเทศ โดยนำโปรแกรมคอมพิวเตอร์มาช่วยในการจัดเก็บข้อมูล เรียกค้นข้อมูล รวมถึงการจัดทำรายงาน โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป Microsoft Access ในการจัดเก็บฐานข้อมูล โดยการจัดเก็บจะแบ่งการจัดเก็บออกเป็นสองส่วนคือ ข้อมูลผู้ค้า จะจัดเก็บไว้ในฐานข้อมูลชื่อ Vdl สำหรับข้อมูลการสั่งซื้อและการเบิกจ่ายเงิน จะเก็บไว้ในฐานข้อมูลชื่อ Purchase และแบบฟอร์มการจัดเก็บข้อมูลจะใช้โปรแกรม Microsoft Visual Basic ในการจัดการ ในส่วนของการจัดทำรายงานจะใช้โปรแกรม Cristal Report ในการจัดทำ

3. จัดทำคู่มือการดำเนินงานของงานจัดซื้อจัดหา โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป BP Win เพื่อใช้ในการอธิบายลำดับขั้นตอนการดำเนินงานของงานจัดซื้อจัดหา

ผลจากการจำลองเหตุการณ์ การทำงานของระบบสารสนเทศนี้ในบริษัทตัวอย่างพบว่า ความล่าช้าในการส่งมอบงานลดลงจากเดิมคือจาก 38 วัน เป็น 7 วัน ระยะเวลาที่ใช้ในการเรียกค้นที่อยู่ผู้ค้าลดลง 4-14 นาที ซึ่งจากเดิมใช้เวลา 5-15 นาทีเป็น 1 นาที นอกจากนี้ระยะเวลาในการจัดทำรายงานลดลง 9-19 นาที ซึ่งจากเดิมใช้เวลา 10-20 นาทีเป็น 1 นาที

เทียมใจ สุขสภากา และสุรพงษ์ ทองพันชั่ง (2538) ได้ศึกษาเรื่องประสิทธิภาพและปัญหาในการจัดหาพัสดุแบบแยก-แบบรวม ของคณะต่างๆ ในมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ พบว่า

1. การดำเนินการจัดหาพัสดุแบบแยก ประสิทธิภาพในการจัดหาพัสดุอยู่ในระดับปานกลาง ควรมีการปรับปรุงด้านคุณสมบัติ ด้านจำนวนหรือปริมาณ ด้านราคา ด้านเวลา ด้านแหล่งขาย ส่วนปัญหาอยู่ในระดับปานกลางควรมีการปรับปรุงเรื่องการรับใบเบิกพัสดุ การกำหนดคุณลักษณะของพัสดุ การวิเคราะห์ราคา

2. การดำเนินการจัดหาพัสดุแบบรวมนั้น พบว่าประสิทธิภาพในการจัดหาพัสดุอยู่ในระดับปานกลาง ควรมีการปรับปรุงในทุกๆด้านเช่นเดียวกับการจัดหาพัสดุแบบแยก ส่วนปัญหาที่พบนั้นมีน้อยกว่าการจัดหาพัสดุแบบแยก อยู่ในระดับที่น่าพอใจ



ชินวัจน์ ศุภวงศ์วรรณะ (2536) ได้ศึกษาเรื่องพฤติกรรมการซื้อเข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งและกระบอกฉีดยา ชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง ของผู้บริหารโรงพยาบาลในเขตจังหวัดภาคเหนือตอนบน พบว่าบทบาทของผู้ที่เกี่ยวข้องในการตัดสินใจซื้อคือผู้อำนวยการโรงพยาบาลและพยาบาล วิธีการในการจัดซื้อ จะซื้อโดยตกลงราคากับผู้ขาย แหล่งที่ซื้อคือบริษัทที่เป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัทผู้ผลิต ความถี่ในการซื้อ 2-3 เดือนต่อครั้ง จะเลือกยี่ห้อที่มีคุณภาพดีและต้องการความรวดเร็วในการส่งของ ในส่วนปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ พบว่าปัจจัย สำคัญภายในคือ ความต้องการของผู้ใช้ ส่วนปัจจัยภายนอกไม่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริหารหรือผู้ที่ได้รับมอบหมายของโรงพยาบาล

นิสรา บุญสุข (2541) ได้ศึกษาเรื่องระบบสนับสนุนการตัดสินใจในการสั่งซื้อชิ้นส่วน ของโรงงานผลิตเครื่องยนต์ดีเซล งานวิจัยนี้มีจุดประสงค์เพื่อพัฒนาระบบสนับสนุนการตัดสินใจ ในการจัดทำแผนสั่งซื้อชิ้นส่วน ระบบสนับสนุนการตัดสินใจนี้ พัฒนาขึ้นโดยใช้ภาษา Microsoft Access 4.0 และ Visual Basic 4.0 บนไมโครคอมพิวเตอร์ โดยใช้ความรู้ในเรื่อง ระบบสนับสนุนการตัดสินใจ ระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ ระบบฐานข้อมูล และระบบการวางแผน ความต้องการวัสดุ โดยได้สร้างโปรแกรมชื่อ Del\_Plan ซึ่งสามารถช่วยในการคำนวณจำนวนชิ้น ส่วนที่ต้องการสั่งซื้อ วันกำหนดส่งชิ้นส่วน และคะแนนการประเมินผลการส่งมอบชิ้นส่วน ระบบสนับสนุนการตัดสินใจนี้จะช่วยในการตัดสินใจสั่งซื้อชิ้นส่วนและการประเมินผลผู้ผลิตชิ้นส่วน โดยอาศัยข้อมูลจาก 1. เงื่อนไขการส่งมอบชิ้นส่วน 2. แผนประกอบรายวัน 3. วัสดุคงคลัง 4. ยอดส่งชิ้นส่วนจริง

ในการทดสอบประสิทธิภาพของโปรแกรมกับข้อมูลจริงของบริษัทตัวอย่างในอดีต จำนวนหนึ่ง ผลปรากฏว่าระบบสนับสนุนการตัดสินใจนี้ช่วยในการทำแผนสั่งซื้อชิ้นส่วนได้รวดเร็วขึ้นอย่างมาก และสามารถคำนวณจำนวนความต้องการสั่งซื้อได้ใกล้เคียงกับปริมาณที่ต้องการใช้จริง ซึ่งส่งผลให้ข้อมูลค่าสินค้าคงคลังลดลงถึง 36.36 % ตามไปด้วย

ประวิตร พานชวงศ์ (2540) ได้ศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์ศักยภาพในการแข่งขันของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนรถยนต์ของไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งศึกษาถึงความสามารถหรือศักยภาพในการแข่งขัน ในตลาดต่างประเทศของชิ้นส่วนรถยนต์ของไทย โดยดูจากส่วนแบ่งตลาด และความสามารถ โดยเปรียบเทียบ ตลอดจนปัญหาทางด้านการผลิตและการส่งออกชิ้นส่วนรถยนต์ เพื่อเสนอแนวทางการ แก้ไขปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ซึ่งจะนำไปสู่การเพิ่มขีดความสามารถหรือศักยภาพในการแข่งขัน ในอนาคต

การศึกษาศักยภาพในการแข่งขันของชิ้นส่วนรถยนต์ของไทย ได้แยกชิ้นส่วนรถยนต์ทั้งหมดออกเป็น 5 ประเภท คือ ยางรถยนต์ใหม่สำหรับรถยนต์นั่ง ยางรถยนต์ใหม่สำหรับรถโดยสารหรือรถบรรทุก แบตเตอรี่ อุปกรณ์ไฟฟ้าของรถยนต์ และชิ้นส่วนรถยนต์อื่นๆ โดยใช้ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ ( Revealed Comparative Advantage :RCA ) เป็นตัววัดถึงความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของชิ้นส่วนรถยนต์แต่ละประเภท ร่วมกับส่วนแบ่งตลาด ในตลาดส่งออกชิ้นส่วนรถยนต์ที่สำคัญของไทย 3 อันดับแรก และเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่งที่สำคัญของไทยอีก 3 ประเทศในแต่ละตลาดส่งออก ผลของการศึกษาพบว่า

1. ตลาดส่งออกยางรถยนต์ใหม่สำหรับรถยนต์นั่งของไทย 3 อันดับแรกคือ สหราชอาณาจักร ออสเตรเลีย และเกาหลีใต้ ซึ่งประเทศไทยมีศักยภาพในการแข่งขันในทั้ง 3 ตลาด เนื่องจากในตลาดเกาหลีใต้ ส่วนแบ่งตลาดของไทยมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นทุกปี ตลาดเกาหลีใต้น่าจะเป็นตลาดที่ควรผลักดันให้มีการส่งออกยางรถยนต์ใหม่สำหรับรถยนต์นั่งมากขึ้น

2. ตลาดส่งออกยางรถยนต์ใหม่สำหรับรถโดยสารหรือรถบรรทุกของไทย 3 อันดับแรกคือ สหรัฐอเมริกา ฟิลิปปินส์ และสหราชอาณาจักร ซึ่งประเทศไทยมีศักยภาพในการแข่งขันในตลาดฟิลิปปินส์ แต่ไม่มีศักยภาพในการแข่งขันในตลาดสหรัฐอเมริกาและสหราชอาณาจักร เนื่องจากในตลาดฟิลิปปินส์ส่วนแบ่งตลาดของไทยมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นทุกปี ตลาดฟิลิปปินส์น่าจะเป็นตลาดที่ควรผลักดันให้มีการส่งออกยางรถยนต์ใหม่สำหรับรถโดยสารหรือรถบรรทุกมากขึ้น

3. ตลาดส่งออกแบตเตอรี่ของไทย 3 อันดับแรก คือ เกาหลีใต้ ญี่ปุ่น และฮ่องกง ซึ่งประเทศไทยมีศักยภาพในการแข่งขันในตลาดเกาหลีใต้ แต่ไม่มีศักยภาพในการแข่งขันในตลาดญี่ปุ่น และฮ่องกง เนื่องจากในตลาดเกาหลีใต้ ส่วนแบ่งตลาดของไทยมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นทุกปี ตลาดเกาหลีใต้น่าจะเป็นตลาดที่ควรผลักดันให้มีการส่งออกแบตเตอรี่มากขึ้น

4.ตลาดส่งออกอุปกรณ์ไฟฟ้าของรถยนต์ของไทย 3 อันดับแรก คือ มาเลเซีย สิงคโปร์ และฮ่องกง ซึ่งประเทศไทยมีศักยภาพในการแข่งขันในตลาดมาเลเซีย แต่ไม่มีศักยภาพในการแข่งขันในตลาดสิงคโปร์ และฮ่องกง เนื่องจากในตลาดมาเลเซีย ส่วนแบ่งตลาดของไทยมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นทุกปี ตลาดมาเซียน่าจะเป็นตลาดที่ควรผลักดันให้มีการส่งออกอุปกรณ์ไฟฟ้ามากขึ้น

5. ตลาดส่งออกชิ้นส่วนรถยนต์อื่นๆ ของไทย 3 อันดับแรก คือ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสิงคโปร์ ซึ่งประเทศไทยไม่มีศักยภาพในการแข่งขันทั้ง 3 ตลาดนี้ แต่อย่างไรก็ตามมูลค่าการส่งออกไปยังตลาดทั้ง 3 ยังคงมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นจึงควรมีการปรับปรุงทางด้านราคาและคุณภาพของชิ้นส่วนให้สามารถต่อสู้กับคู่แข่งได้ เพื่อการมีศักยภาพในการแข่งขันของชิ้นส่วนรถยนต์อื่นๆของไทยในอนาคต

ในด้านปัญหาของการผลิตและการส่งออกชิ้นส่วนรถยนต์ที่สำคัญมี 2 ปัญหาคือ ปัญหาด้านราคา และปัญหาด้านคุณภาพของชิ้นส่วนที่ไม่สามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก สำหรับปัญหา

แรกสามารถแก้ไขได้โดยเร่งรัดการลดภาษีนำเข้าวัตถุดิบ ร่วมกับการเข้าไปช่วยเหลือให้คำแนะนำ และจัดหาแหล่งเงินทุน เพื่อปรับปรุงกระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ต้นทุนการผลิตก็จะต่ำลงจนสามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก ส่วนปัญหาที่สอง สามารถแก้ไขได้โดยการปรับปรุงมาตรฐานขึ้นส่วนให้ได้รับระดับมาตรฐานสากลทั้งมาตรฐาน ISO 9000 และ QS 9000 นอกจากนี้ควรก่อตั้งศูนย์ฝึกอบรมบุคลากร และศูนย์วิจัยและพัฒนาขึ้นส่วนขึ้นในประเทศไทย เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพของแรงงานและยกระดับเทคโนโลยีของตนเองให้สามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก

วีรพล นิติชาคร (2544) ได้ศึกษาเรื่อง ศักยภาพการพัฒนาอุตสาหกรรมขึ้นส่วนยานยนต์ ซึ่งศึกษาถึงโครงสร้างของอุตสาหกรรมขึ้นส่วนยานยนต์ของไทย โดยมุ่งเน้นในด้านความสามารถในการแข่งขัน ตลอดจนปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อศักยภาพของอุตสาหกรรม รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคที่มีผลต่ออุตสาหกรรม โดยในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ได้เลือกศึกษาขึ้นส่วนยานยนต์ 2 ชนิด คือ ยางรถบรรทุก และ ล้อและอุปกรณ์ส่วนประกอบ กรอบความคิดที่ใช้ในการศึกษาวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขัน ได้ใช้ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ ( Revealed Comparative Advantage :RCA ) ประกอบกับแบบจำลองส่วนแบ่งการตลาดคงที่ (Constant Market Model : CMS ) ส่วนการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อศักยภาพของอุตสาหกรรมขึ้นส่วนยานยนต์ ทำการวิเคราะห์โดยใช้แบบจำลองสมการถดถอยเชิงเส้นตรง

ผลการศึกษาพบว่า ประเทศไทยสามารถส่งออกยางรถบรรทุกและ ล้อและอุปกรณ์ส่วนประกอบได้เพิ่มขึ้นทุกปี โดยมีสาเหตุสำคัญจากการที่ประเทศไทยมีความสามารถในการแข่งขันเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามถึงแม้ว่าประเทศไทยจะมีความสามารถในการแข่งขันเพิ่มขึ้นแต่ก็ยังไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกยางรถบรรทุก และ ล้อและอุปกรณ์ส่วนประกอบ โดยปัจจัยที่มีผลต่อมูลค่าการส่งออกของยางรถบรรทุก ได้แก่ อัตราแลกเปลี่ยน และผลผลิตมวลรวมของประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อมูลค่าการส่งออกของ ล้อและอุปกรณ์ส่วนประกอบ ได้แก่ อัตราแลกเปลี่ยน และปริมาณการสะสมทุนในอุตสาหกรรมวงล้อรถยนต์

นอกจากนี้ปัญหาและอุปสรรคที่พบในการพัฒนาอุตสาหกรรมขึ้นส่วนยานยนต์ของไทย ได้แก่ ปัญหาแรงงาน ซึ่งมีคุณสมบัติไม่ตรงตามที่โรงงานอุตสาหกรรมต้องการ โดยบางตำแหน่งต้องการแรงงานที่มีความชำนาญและประสบการณ์ในการทำงาน ปัญหาเทคโนโลยีในการผลิต ที่ต้องอาศัยการถ่ายทอดจากต่างประเทศ ในรูปของการร่วมทุนกับต่างประเทศ หรือจากการซื้อเทคโนโลยีการผลิตและวัตถุดิบ ที่ยังต้องอาศัยการนำเข้าซึ่งมีการเก็บภาษีนำเข้าวัตถุดิบในสัดส่วนที่สูง ทำให้ต้นทุนความสามารถในการแข่งขันทางด้านราคา รวมทั้งราคาวัตถุดิบที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

เพื่อศึกษาโครงสร้างต้นทุนการจัดซื้อจากต่างประเทศทางเรือที่เกิดขึ้นให้เข้าใจได้ดียิ่งขึ้น ในหัวข้อต่อไปจะพูดถึง ส่วนประกอบของระบบการขนส่งสินค้าทางทะเล เนื่องจากเป็นปัจจัยที่ต้องคำนึงถึงมากที่สุดปัจจัยหนึ่ง ซึ่งมีผลต่อราคาสินค้าที่จะซื้อ-ขายมากพอสมควร เพราะผู้ซื้อและผู้ขายต้องทำการตกลงกันให้เรียบร้อยถึงภาระในการขนส่งสินค้าว่า ฝ่ายใดเป็นฝ่ายรับผิดชอบ ปัจจุบันการขนส่งสินค้าเพื่อการนำเข้า มีด้วยกัน 3 ทาง คือ ทางบก ทางทะเล ทางอากาศ แต่การขนส่งทางน้ำเป็นการขนส่งสินค้าที่นิยมใช้ในการส่งออก และ นำเข้ามากที่สุดในการขนส่งทั้งหมด เนื่องจากสามารถบรรทุกได้คราวละมากๆ ราคาไม่แพงเท่ากับการขนส่งทางอากาศ แต่มีข้อข้อโดยตรงที่ใช้เวลาในการขนส่ง ยิ่งถ้าปลายทางไกล ๆ ก็ใช้เวลาเป็นเดือนได้

## 2.3 ส่วนประกอบของระบบการขนส่งสินค้าทางทะเล

กมลชนก สุทธิวัฒนฤพุดิ (2541) ส่วนประกอบที่สำคัญของระบบการขนส่งสินค้าทางทะเลมี 5 ส่วน ได้แก่ ผู้ประกอบการขนส่งทางทะเล ผู้ให้บริการสนับสนุน ท่าเรือ บริการนอกท่า และเส้นทางเดินเรือ

2.3.1 ผู้ประกอบการขนส่งทางทะเล แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

2.3.1.1 ผู้ประกอบการขนส่งสาธารณะที่เป็นผู้ประกอบการเรือ

( Vessel Operating Carrier : VOCC)

2.3.1.2 ผู้ประกอบการขนส่งสาธารณะที่มีใช้ผู้ประกอบการเรือ

( Non-Vessel Operating Carrier : VOCC)

2.3.2 ผู้ให้บริการสนับสนุน แบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม ได้แก่

2.3.2.1 ตัวแทนบริษัทเรือ ( Shipping Agent )

2.3.2.2 ผู้รับจัดการขนส่งสินค้า ( Freight Forwarder )

2.3.2.3 ผู้ประกอบการขนส่งสินค้าหลายรูปแบบ ( Multimodal Transport Operator )

2.3.2.4 ผู้ประกอบการด้านโลจิสติกส์ ( Logistics Operator )

2.3.3 ท่าเรือ

2.3.4 บริการนอกท่า

2.3.5 เส้นทางเดินเรือ

### 2.3.1 ผู้ประกอบการขนส่งทางทะเล

การขนส่งสินค้าทางทะเลของผู้ส่งสินค้าในกรณีที่ไม่มีเรือเป็นของตนเองก็ต้องติดต่อขอใช้บริการการขนส่งทางทะเลจากผู้ประกอบการขนส่งทางทะเล เช่น บริษัทเรือ นอกจากจะใช้บริการโดยตรงกับบริษัทเรือแล้ว ผู้ส่งสินค้าอาจจะเลือกใช้บริการจากผู้ประกอบการประเภทอื่นซึ่งมิใช่บริษัทเรือ ผู้ประกอบการเหล่านั้นบางรายอาจจะทำหน้าที่ในฐานะตัวกลางหรือตัวแทนของผู้ส่งสินค้าในการจัดการการขนส่งทางทะเลให้ เช่น ผู้รับจัดการขนส่งสินค้า ( Freight Forwarder ) ดังนั้นความเข้าใจในลักษณะของการว่าจ้างผู้ประกอบการขนส่งและรายละเอียดของบริการที่มีอยู่จึงเป็นสิ่งจำเป็นที่ผู้ใช้บริการจะต้องมีความเข้าใจ เพื่อที่จะเลือกใช้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพและเหมาะสม โดยผู้ประกอบการขนส่งสินค้าทางทะเลสามารถแบ่งออกได้ 2 กลุ่ม ได้แก่

#### 2.3.1.1 ผู้ประกอบการขนส่งสาธารณะที่เป็นผู้ประกอบการเรือ

( Vessel Operating Carrier : VOCC ) แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

1) บริษัทเรือสายประจำเส้นทาง ( Liner Companies ) หมายถึง บริษัทเรือประเภทที่มีตารางเวลากำหนดการเดินทางและเมืองท่าที่จะเทียบท่า ( Port of Call ) รวมทั้งอัตราค่าระวาง ( Freight ) กำหนดไว้แน่นอนไม่ว่าจะมีสินค้าเต็มลำเรือในเที่ยวนั้นๆ หรือไม่ก็ตาม เรือของบริษัทเรือสายประจำเส้นทางจะวิ่งประจำเส้นทางใดเส้นทางหนึ่งโดยมีกำหนดการเรือออกและกำหนดการเดินทางจะถึงท่าเรือต่างๆ ไว้ล่วงหน้า ทำการรับส่งสินค้าด้วยค่าตอบแทนเป็นค่าระวางเรือ ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 รูปแบบ ได้แก่

a) ชมรมเรือ ( Shipping Conference ) หมายถึง การรวมตัวกันของบริษัทเรือสายประจำเส้นทางในเส้นทางที่เรือเหล่านี้วิ่งกันอยู่เป็นประจำ ชมรมมีจุดประสงค์ที่จะควบคุมการแข่งขันระหว่างสมาชิกด้วยกันเอง และร่วมมือกันต่อสู้กับการแข่งขันจากสายการเดินทางนอกชมรม ( Non-Conference ) ที่เข้ามาดำเนินกิจการในเส้นทางที่ชมรมดำเนินการอยู่ การที่ชมรมสามารถผนึกกำลัง และกำหนดข้อบังคับและเงื่อนไข ทำให้เรือที่เป็นสมาชิกให้บริการแก่ลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ

b) พันธมิตรทางธุรกิจ ( Alliance ) หมายถึง ความร่วมมือกันระหว่างบริษัทเรือเพื่อให้สามารถใช้ทรัพยากร ( ไม่ว่าจะเป็น ระยะเวลาเรือ เครื่องมือยกขน และอุปกรณ์การขนส่ง เป็นต้น ) ของตนให้เกิดประโยชน์สูงสุด ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนในการดำเนินงานส่วนต่างๆ ได้

c) ความตกลงกลุ่มสายการเดินทางเรือประจำเส้นทาง ( Liner ' s Agreement ) หมายถึง ความร่วมมือกันระหว่างบริษัทเรือโดยไม่มีข้อผูกมัดระหว่างกันในการรวมกลุ่ม มีจุดประสงค์



ในการที่จะจัดการกับระวางเรือในเส้นทางการค้าที่ทำกันอยู่ให้มีความเหมาะสมกับปริมาณสินค้ารวมทั้งอาจตกลงในการกำหนดอัตราค่าระวางและค่าธรรมเนียมต่างๆ ร่วมกัน

2) บริษัทเรือจร (Tramp Companies) หมายถึง บริษัทเรือซึ่งเรือที่มีอยู่ไม่ได้วิ่งประจำเหมือนเรือสายประจำเส้นทาง ส่วนใหญ่จะเป็นเรือเช่า (Chartered) สำหรับบรรทุกสินค้าชนิดเดียวกันเป็นจำนวนมากๆ เต็มลำ การเช่าเรือมีอยู่หลักๆ 4 ลักษณะ ได้แก่ การเช่าเป็นเที่ยว (Voyage Charter) การเช่าเป็นระยะเวลา (Time Charter) การเช่าเรือเปล่าโดยไม่มีลูกเรือ (Bareboat หรือ Demise Charter) และ การเช่าเหมาเรือแบบผสม (hibrid Charter)

เงื่อนไขของการเช่าเรือจะระบุไว้ในสัญญาเช่า (Charter Party) ที่ทำขึ้นระหว่างเจ้าของเรือและผู้เช่าเรือ ซึ่งตามปกติจะบ่งบอกถึงจำนวนสินค้าจากเมืองท่าหนึ่งถึงอีกเมืองหนึ่งหรือในบางครั้งจะบ่งบอกถึงขนาดความสามารถบรรทุกของเรือ อัตราค่าระวางเรือ วิธีปฏิบัติงานขนถ่ายสินค้าและอื่นๆ

2.3.1.2 ผู้ประกอบการขนส่งสาธารณะที่มีใช้ผู้ประกอบการเรือ (Non-Vessel Operating Common : NVOCC) หมายถึง ผู้ให้บริการการขนส่งสินค้าทางทะเลที่ไม่ได้เป็นเจ้าของเรือและไม่ได้เป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนส่งสินค้าทางเรือเอง ให้บริการขนส่งเหมือนบริษัทเรือทุกอย่างเพียงแต่ไม่มีเรือเป็นของตนเอง ซึ่งจะทำกรว่าจ้างหรือเช่าเรือจากผู้อื่น ( ใช้บริการของเรือ ทั้งเรือในและนอกชกรรม ) มาจัดการให้บริการขนส่ง

### 2.3.2 ผู้ให้บริการสนับสนุน

2.3.2.1 ตัวแทนบริษัทเรือ (Shipping Agent) หมายถึง การเป็นตัวแทนบริษัทเรือเป็นธุรกิจแขนงหนึ่งที่ให้บริการแก่เจ้าของเรือหรือบริษัทเรือจากต่างประเทศที่มาดำเนินธุรกิจในประเทศไทย ทำหน้าที่เป็นตัวแทนติดต่อกับเจ้าของสินค้าทั้งผู้ส่งสินค้าและผู้ตั้งชื่อสินค้า และยังเป็นผู้ดำเนินพิธีการกับหน่วยราชการ

2.3.2.2 ผู้รับจัดการขนส่งสินค้า (Freight Forwarder) หมายถึง บุคคลที่จัดให้บริการการขนส่งสินค้าในนามของลูกค้า ที่ต้องการส่งสินค้าทุกรูปแบบการขนส่ง ไม่ว่าจะเพียงช่วงใดช่วงหนึ่งหรือตลอดทางของการขนส่ง โดยมีได้ทำหน้าที่ในฐานะของผู้ขนส่ง บทบาทที่สำคัญของผู้รับจัด

การขนส่งสินค้าคือ การทำตัวเป็นคนกลาง ( Cargo Intermediary ) ระหว่างผู้ส่งสินค้ากับผู้ขนส่ง มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องการขนส่งเอกสาร พิธีการและอื่นๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

2.3.2.3 ผู้ประกอบการขนส่งสินค้าหลายรูปแบบ ( Multimodal Transport Operator หรือ Intermodal Transport Operator ) หมายถึง ผู้ประกอบการขนส่งสินค้าที่จะกระทำการจัดการขนส่งรูปแบบต่างๆและบริการอื่นที่จำเป็นต่อการขนส่งสินค้าจากสถานที่รับสินค้าเข้าไว้ในความรับผิดชอบของตน ไปยังสถานที่ที่ตกลงว่าจะส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้รับสินค้าปลายทางอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ภายใต้เอกสารขนส่งใบเดียวกัน

2.3.2.4 ผู้ประกอบการด้านโลจิสติกส์ ( Logistics Operator ) หมายถึง ผู้ให้บริการจัดการด้านโลจิสติกส์ ได้แก่ การวางแผนดำเนินการและควบคุมประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการกระจายสินค้า การจัดหาช่องทางการจำหน่าย การจัดเก็บสินค้า การจัดการสินค้าคงคลัง บรรจุกัมภ์ การขนส่งสินค้า การจัดซื้อวัสดุ การสื่อสาร รวมถึงข้อมูลข่าวสาร สารสนเทศจากจุดเริ่มต้นไปยังจุดที่มีการใช้งานที่เกี่ยวข้องทั้งหมด โดยมีเป้าหมายสอดคล้องกับความต้องการของผู้ใช้บริการ

### 2.3.3 ท่าเรือ

#### 2.3.3.1 ความหมายและขอบเขตของท่าเรือ

ท่าเรือ ( Port ) คือ สถานที่ระบบการขนส่งสองระบบมาพบกัน มีการปรับเปลี่ยนและขนถ่ายสินค้าให้เหมาะสมตามระบบขนส่งที่จะถูกนำส่งต่อไป โดยการขนส่งระบบหนึ่งคือการขนส่งทางน้ำอันเป็นการขนส่งมาจาก/ออกไปยังพื้นที่ ส่วนการขนส่งอีกระบบหนึ่งเป็นการขนส่งมาจาก/ออกไปยังพื้นที่ภายใน ซึ่งไม่ได้จำกัดว่าจะเป็นทางบกเพราะอาจเป็นทางน้ำหรืออื่นๆก็ได้ นอกจากนี้จะรวมบริเวณที่เป็นผืนดินแล้วยังรวมถึงบริเวณที่เป็นผืนน้ำ ซึ่งเรือมาจอดทอดสมอและมีการบังคับควบคุมการสัญจรของเรือด้วย

ท่าเรือจึงเป็นจุดรวบรวม ( Consolidate ) สินค้าจุดสุดท้ายของพื้นที่ภายในก่อนถูกนำส่งออกไป และ/หรือเป็นจุดกระจาย ( Distribute ) สินค้าจุดแรกของพื้นที่ภายในเมื่อสินค้าถูกนำ ส่งเข้ามา

#### 2.3.3.2 ประเภทของท่าเรือ สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

- (1) ท่าเรือระหว่างประเทศ ( International Port )
- (2) ท่าเรือภายในประเทศ ( Domestic Port )

### 2.3.3.3 ส่วนประกอบของท่าเรือ

ท่าเรือเป็นที่จอดเรือและอำนวยความสะดวกให้กับเรือ ท่าเรือที่สมบูรณ์ควรต้องประกอบด้วยสิ่งต่างๆ ได้แก่ ท่าเทียบเรือ อาณาเขตที่จอดทอดเรือ บริการนำร่อง โรงพักสินค้า และคลังสินค้า เครื่องทุ่นแรงในการยกขนสินค้า ถนนและรางรถไฟที่จะนำสินค้าเข้าออกท่าเรือ บริการน้ำจืด อาคารผู้โดยสาร การศุลกากรและตรวจคนเข้าเมือง บริการและความสะดวกอื่นๆที่จะจูงใจให้เรือแวะใช้ท่าเรือ

### 2.3.3.4 หน้าที่ที่สำคัญของท่าเรือแบ่งออกเป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ ได้แก่

- (1) งานบริการแก่เรือ ได้แก่ บริการนำร่อง บริการเรือลากจูง บริการผูกเรือ บริการน้ำประปา เป็นต้น
- (2) งานบริการแก่สินค้าและผู้โดยสาร ได้แก่ บริการยกขนสินค้าในเรือ บริการขนสินค้า บริการเก็บรักษาสินค้า และการศุลกากร เป็นต้น

## 2.3.4 บริการนอกท่า

### 2.3.4.1 ความหมายและขอบเขตของบริการนอกท่า

บริการนอกท่าในที่นี้ หมายถึง บริการที่ให้แก่เรือและสินค้านอกท่าเรือ ( Off-Dock ) ซึ่งเป็นวิวัฒนาการของการขนส่งสินค้า เนื่องจากกระบวนการบรรจุสินค้าเข้าสู่สินค้าและนำสินค้าออกจากตู้สินค้านี้ บริการนอกท่า ( Off-Dock Service ) ซึ่งแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) สถานีตรวจและบรรจุสินค้าเพื่อการส่งออก ( Off-Dock CFS ) คือ บริการนอกท่าเรือประเภทหนึ่ง ซึ่งให้บริการแก่สินค้าบรรจุตู้ที่มีผู้ส่งสินค้าหลายรายและ/หรือผู้สั่งซื้อสินค้าหลายรายในตู้เดียวกัน ( Less -than Container Load:LCL ) และเพื่อการส่งออกเท่านั้น

2) โรงพักสินค้าเพื่อตรวจปล่อยของขาเข้าและบรรจุของขาออกที่ขนส่งโดยระบบคอนเทนเนอร์นอกเขตเทียบท่าเรือ หรือ รพท. ( Inland Container Depot หรือ Inland Clearance Depot : ICD ) คือ บริการนอกท่าอีกประเภทหนึ่ง ซึ่งให้บริการแก่สินค้าบรรจุตู้ที่มีผู้ส่งสินค้านรายเดียวและ/หรือผู้สั่งซื้อสินค้านรายเดียวในตู้เดียวกัน ( Full Container Load : FCL ) และสินค้าบรรจุตู้

ที่มีผู้ส่งสินค้าหลายรายและ/หรือผู้สั่งซื้อสินค้าหลายรายในตู้เดียวกัน ( Less –than Container Load:LCL ) เพื่อนำเข้าและส่งออก

### 2.3.5 เส้นทางเดินเรือ

เส้นทางเดินเรือ แบ่งออกเป็น 3 เส้นทาง ได้แก่ 1. เส้นทางเดินเรือภายในประเทศ 2. เส้นทางเดินเรือทะเลชายฝั่ง และ 3. เส้นทางเดินเรือระหว่างประเทศ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.3.5.1 เส้นทางเดินเรือภายในประเทศ คือ เส้นทางภายในประเทศเพื่อใช้ในการคมนาคมหรือขนส่งสินค้า ในประเทศไทยก็มีแม่น้ำสำคัญๆ หลายสาย ลำคลอง ทะเลสาบ เป็นต้น ซึ่งใช้ในการคมนาคมหรือขนส่งสินค้าได้เช่นกัน

2.3.5.2 เส้นทางเดินเรือชายฝั่งทะเล คือ ประเทศที่มีชายฝั่งทะเลก็สามารถเดินเรือตามชายฝั่งทะเล เช่น ประเทศไทยมีเขตชายฝั่งทะเล 2 เขตคือ เขตชายฝั่งทะเลในอ่าวไทย และ เขตชายฝั่งทะเลด้านมหาสมุทรอินเดีย

2.3.5.3 เส้นทางเดินเรือระหว่างประเทศ คือ เส้นทางการค้าทางทะเลของโลกซึ่งมีเส้นทางใหญ่ เส้นทางเดินเรือส่วนใหญ่จะอาศัยคลองที่สำคัญอยู่ 2 คลอง ได้แก่ คลองปานามา และคลองสุเอซ

สรุปได้ว่าขั้นตอนการนำเข้าที่ใช้เรือเดินทะเลเป็นพาหนะในการขนส่งสินค้านั้น มักนิยมใช้บริการของเรือเดินทะเลที่มีตราเดินเรือแน่นอน (Liner) ซึ่งจะมีกำหนด วันเวลาในการเดินเรือ และสถานที่รับส่งสินค้าล่วงหน้าเพื่อให้สามารถเลือกใช้บริการได้อย่างเหมาะสมกับช่วงเวลาที่ต้องการขนส่งสินค้าทางเรือประเภทนี้ จะประกอบด้วยสินค้าหลากหลายชนิด และมีเจ้าของหลายรายในแต่ละเที่ยว เพื่อเป็นแนวทางให้ทราบถึงค่าใช้จ่ายด้านการจัดซื้อที่เกิดขึ้น ในหัวข้อต่อไปจะพูดถึง รูปแบบและวิธีการที่ใช้ในการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ ดังนี้

## 2.4 รูปแบบและวิธีการที่ใช้ในการลดต้นทุนด้านจัดซื้อ

ปัจจัยที่สำคัญในการลดต้นทุนด้านจัดซื้อ มีด้วยกันหลายปัจจัยแต่ในงานวิจัยฉบับนี้ จะศึกษาถึง 4 วิธีดังต่อไปนี้ ได้แก่

- 2.4.1 เงื่อนไขการสั่งซื้อ INCOTERMS ( International Commercial Terms )
- 2.4.2 ข้อตกลงในการซื้อในปริมาณมาก ( Volume Contract )
- 2.4.3 การซื้อบริการด้านโลจิสติกส์ จากองค์กรภายนอกบางส่วนหรือทั้งหมด ( Outsourcing )
- 2.4.4 สิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร

2.4.1 เงื่อนไขการสั่งซื้อ INCOTERMS หรือ International Commercial Terms เป็นข้อตกลงในการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศที่ผู้ซื้อและผู้ขายนำมาระบุไว้ในสัญญาซื้อขายด้วยถ้อยคำสั้นๆ เพื่อใช้สื่อความหมายให้ทราบถึงหน้าที่ซึ่งแต่ละฝ่ายต้องปฏิบัติให้แก่กัน อีกทั้งเพื่อกำหนดถึงภาระของค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงของแต่ละฝ่ายให้แน่นอนอีกด้วย

ประธานาธิบดีไอซีซี (2544) ได้อธิบายถึงข้อตกลงการส่งมอบของในทางการค้าระหว่างประเทศว่าเป็นข้อตกลงที่กำหนดโดยหอการค้าระหว่างประเทศ (International Chamber of Commerce: ICC) เพื่อใช้แปลความตกลงการค้าระหว่างประเทศให้เกิดความเข้าใจในหน้าที่ และความรับผิดชอบระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย และเป็นการอำนวยความสะดวกให้เกิดการขยายตัวทางการค้าระหว่างประเทศ ประกอบด้วยข้อตกลงดังต่อไปนี้ เงื่อนไขการค้าระหว่างประเทศ ปี ค.ศ. 2000 (INCOTERMS 2000) มีทั้งหมด 13 เทอม

ในการวิจัยนี้มีเทอมที่เกี่ยวข้อง 3 เทอม ได้แก่

(1) FOB (Free on Board) ผู้ขายมีภาระรับผิดชอบต้องส่งมอบของลงเรือ ณ ท่าส่งออกที่ใดระบุนั้น ส่วนผู้ซื้อจะต้องรับภาระค่าใช้จ่ายการขนส่งทางเรือและเบี้ยประกันภัย ตลอดจนค่าใช้จ่ายอื่นๆ ทั้งหมด รวมทั้งความเสี่ยงต่อความเสียหาย หรือสูญหายของของที่เกิดขึ้น

(2) CFR (Cost and Freight) ผู้ขายจะต้องรับภาระค่าใช้จ่าย และค่าขนส่งต่างๆ ที่จำเป็นในการนำของไปส่งจนถึงปลายทางตามที่ระบุชื่อไว้ แต่ผู้ซื้อจะเป็นผู้รับภาระความเสี่ยงต่อการเสียหายหรือสูญหายของของ รวมทั้งค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมที่อาจเกิดขึ้นเนื่องจากเหตุใดๆ หลังจากที่ได้ขนของขึ้นพื้นกราบเรือ ณ ท่าส่งออก

(3) CIF (Cost, Insurance and Freight) ผู้ขายมีภาระรับผิดชอบ เช่นเดียวกับ CFR (รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าหรือค่าระวางเรือ) นอกจากนี้ต้องรับผิดชอบเพิ่มเติมในการทำประกันภัยให้กับผู้ซื้อในความเสี่ยงภัยต่อการเสียหายหรือสูญหายของของ ระหว่างการขนส่งจนถึงท่าปลายทาง ทั้งนี้ผู้ขายเป็นผู้เข้าทำสัญญาและชำระค่าประกันภัยด้วยตนเอง

- 2.4.2 ข้อตกลงในการซื้อในปริมาณมาก ( Volume Contract )



กมลชนก สุทธิวาทีนฤพุฒิและคณะ(2546) ได้อธิบายไว้ว่าข้อตกลงในการซื้อในปริมาณมากเป็นวิธีการหนึ่งที่สร้างอำนาจในการจัดซื้อตลอดช่วงระยะเวลาหนึ่ง ระหว่างธุรกิจหรือหน่วยงานต่างๆภายในกิจการ หรือระหว่างสายผลิตภัณฑ์ ผลจากการซื้อสินค้ารวมๆกันและการเพิ่มอำนาจต่อรองกับผู้จัดส่งสินค้า/วัตถุดิบสามารถนำมาสู่การลดราคาสินค้าและการลดต้นทุนการบริหาร ส่วนลดที่เกิดขึ้นตามจำนวนสั่งซื้อที่สะสมทำให้ผู้ซื้อต้องพยายามรวบรวมปริมาณการสั่งซื้ออยู่ตลอดเวลา จากการใช้วิธีนี้ทำให้ได้ราคาที่ดีกว่าจากการซื้อสินค้าที่ต่อเนื่องสะสมตลอดทั้งปี หลายๆกิจการได้ใช้วิธีการดังกล่าวเพื่อสนับสนุนการซื้อในปริมาณที่น้อยแต่บ่อยครั้งในระบบ JIT

#### 2.4.3. การลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก ( Outsourcing )

สันติชัย คชรินทร์และคณะ(2546) ได้กล่าวไว้ว่า การลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก นอกจากเป็นการซื้อบริการด้านโลจิสติกส์จากองค์กรภายนอกบางส่วนหรือทั้งหมด เพื่อแลกเปลี่ยนกับค่าธรรมเนียมแล้ว ยังหมายรวมถึงการตัดสินใจที่จะใช้บริการบางอย่างจากภายนอกบริษัท ค้นหาผู้จัดหารายใหม่และวิธีการใหม่ๆที่จะดูแลการจัดส่งวัตถุดิบ ส่วนประกอบ สินค้า หรือบริการต่าง ๆ โดยผู้จัดหาหรือผู้ว่าจ้างได้ใช้ประโยชน์จากความรู้ประสบการณ์และการสร้างสรรค์ที่ไม่เคยถูกนำมาใช้มาก่อนและวิธีปฏิบัติ ซึ่งมอบภาระของการวางแผน การบริหารจัดการ การปฏิบัติการกิจกรรมบางอย่าง ให้อยู่ในความรับผิดชอบของบุคคลภายนอก

#### 2.4.4. สิทธิประโยชน์ด้านภาษีศุลกากรสำหรับการนำเข้า ได้แก่

1) การขอคืนอากรตามมาตรา 30 คือ ได้การลดหย่อนอากรขาเข้าร้อยละ 75 ของอัตราปกติสำหรับวัตถุดิบหรือวัสดุจำเป็นที่นำเข้ามาใช้ในการผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศเป็นเวลา 1 ปี นับแต่วันนำเข้าครั้งแรก แต่วัตถุดิบหรือวัสดุจำเป็นนั้นต้องไม่เป็นของที่ผลิตหรือมีกำเนิดในราชอาณาจักร ซึ่งมีคุณภาพใกล้เคียงกันกับชนิดที่จะนำเข้ามาในราชอาณาจักรและมีปริมาณเพียงพอที่จะจัดหามาใช้ได้ ทั้งนี้ ตามชนิด ปริมาณ ระยะเวลา เงื่อนไข และวิธีการที่คณะกรรมการกำหนด (คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน, 2520. พระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน พ.ศ. 2520 )

2) การขอคืนอากรตามมาตรา 36 ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบหรือวัสดุจำเป็นสำหรับส่วนที่ผลิตเพื่อการส่งออกเป็นระยะเวลา1-5ปีแล้วแต่เขตที่โรงงาน

บัญชีรายการวัตถุดิบและวัสดุจำเป็น วัตถุดิบและวัสดุจำเป็นที่นำเข้ามาผลิต ผสมหรือประกอบ เป็นผลิตภัณฑ์หรือผลิตผลซึ่งได้รับอนุมัติจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

ให้ได้รับยกเว้นหรือลดหย่อนภาษีอากรผู้ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจะต้องนำเข้าตามช่วงระยะเวลาที่สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนกำหนดรายการและปริมาณของของดังกล่าวข้างต้นนั้น สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนเป็นผู้จัดทำและแจ้งกรมศุลกากร โดยจัดทำเป็น 2 บัญชีคือบัญชีแสดงรายการและปริมาณวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นที่ได้รับอนุมัติให้ยกเว้นหรือลดหย่อนอากรในแต่ละบัญชีราคาสินค้าที่นำเข้า และเป็นรายงวด 6 เดือน (คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน, 2520. พระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน พ.ศ. 2520 )

### 3) การขอคืนอากรขาเข้าตามมาตรา 19 ทวิ

การขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ หมายถึง การคืนค่าภาษีอากรให้แก่ผู้นำของเข้ามาเพื่อทำการผลิต ผสม ประกอบ หรือบรรจุสินค้าส่งออกไปนอกราชอาณาจักร ตามสูตรการผลิตที่กรมศุลกากรอนุมัติหรือประกาศกำหนด โดยมีเงื่อนไขว่าจะต้องส่งออกไปภายใน 1 ปี นับแต่วันนำเข้าตามพระราชบัญญัติศุลกากร ( ฉบับที่ 9 ) พ.ศ. 2482

หลักเกณฑ์และเงื่อนไขการคืนอากรวัตถุดิบที่นำเข้ามาผลิต เพื่อการส่งออกตามมาตรา 19 ทวิ

- ของที่นำเข้ามา ต้องนำมาผลิต หรือผสม หรือประกอบ หรือบรรจุ แล้วส่งออกต่างประเทศ หรือส่งไปเป็นของใช้สิ้นเปลืองในเรือเดินทางไปต่างประเทศ
- ของที่นำเข้ามาต้องมีไซของที่กฎกระทรวงระบุห้ามคืนเงินอากร
- ปริมาณของที่นำเข้า ซึ่งใช้ในการผลิต หรือผสม หรือประกอบ หรือบรรจุ เป็นของที่ส่งออก ให้ถือตามหลักเกณฑ์ที่อธิบดีกรมศุลกากรเห็นชอบ หรือประกาศกำหนดไว้
- ของที่นำมาใช้ในการผลิต หรือผสม หรือประกอบ หรือบรรจุเป็นของที่ส่งออก ต้องส่งออกไปทางท่าเรือ หรือท่าที่ขอคืนอากรขาเข้าได้
- ของที่นำมาใช้ในการผลิต หรือผสม หรือประกอบ หรือบรรจุเป็นของที่ส่งออก ต้องได้ส่งออกไป ภายใน 1 ปี นับแต่วันที่นำเข้ามาในราชอาณาจักร
- ผู้นำเข้าต้องขอคืนอากรภายใน 6 เดือน นับแต่วันที่ส่งของนั้นออกไป แต่อธิบดีกรมศุลกากรจะขยายเวลาออกไปตามที่เห็นสมควรได้

4) การขอคืนอากรตามมาตรา 12 เป็นการลดอัตราอากรสำหรับของที่นำเข้ามาเพื่อใช้ผลิตหรือประกอบเป็นส่วนประกอบหรืออุปกรณ์ของยานยนต์ตามประเภท 87.01 ถึงประเภท 87.06 ตามประกาศกระทรวงการคลังเรื่อง การลดอัตราอากรและการยกเว้นอากรศุลกากรตามมาตรา 12 แห่งพระราชกำหนดพิกัดอัตราศุลกากร พ.ศ.2530 ข้อ 2(8)

5) การลดและยกเว้นอากร ภายใต้ความตกลงว่าด้วยการใช้มาตรการกำหนดอัตราอากรร่วมเพื่อจัดตั้งเขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA) กระทรวงการคลังกำหนดให้ลดหรือยกเว้นอัตราอากรสำหรับของนำเข้าที่มีแหล่งกำเนิดจากประเทศที่เป็นภาคีของข้อตกลงทางการค้าระหว่างประเทศทั้งแบบแบบทวิภาคีหรือพหุภาคีกับประเทศไทย โดยผู้นำของเข้าต้องแสดงหลักฐานรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าและปฏิบัติตามระเบียบพิธีการที่กรมศุลกากรกำหนดการให้สิทธิพิเศษทางศุลกากรตามความตกลงทางการค้าระหว่างประเทศซึ่งส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปการลดอัตราอากรให้แก่นัก และปฏิบัติตามระเบียบพิธีการที่กรมศุลกากรกำหนดในการผ่านพิธีการศุลกากรนำเข้า

อย่างไรก็ตามรูปแบบและวิธีการลดต้นทุนของบริษัทก็จะแตกต่างกันออกไปตามขนาดและประเภทของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์นั้นๆ ตลอดจนรูปแบบและเนื้อหาของการแข่งขันทางเศรษฐกิจและธุรกิจมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วและมากมาย การผลิตสินค้าคุณภาพดีในราคาที่แข่งขันได้แม้ยังเป็นปัจจัยจำเป็น แต่จะไม่เพียงพออีกต่อไปสำหรับความสำเร็จทางการค้า การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์จะกลายมาเป็นหัวใจหลักของการแข่งขัน เมื่อภาคอุตสาหกรรมหันมาเน้นความสำคัญเพิ่มขึ้นในเรื่อง การพัฒนากิจกรรมโลจิสติกส์ขององค์กร โดยเฉพาะการบริหารต้นทุนการจัดซื้อที่ส่งผลต่อศักยภาพในการแข่งขัน ในหัวข้อต่อไปจะอธิบายถึง การประเมินประสิทธิภาพของการจัดซื้อ

## 2.5 การประเมินประสิทธิภาพของการจัดซื้อ

การประเมินประสิทธิภาพของการจัดซื้อสามารถประเมินได้ด้วยมาตรวัดสมรรถนะเชิงโลจิสติกส์ ในอดีตการตัดสินใจในกิจกรรมด้านการจัดซื้อนั้นอยู่ในระดับการดำเนินงาน แต่ปัจจุบันการจัดซื้อถูกพิจารณาให้เป็นหนึ่งในองค์ประกอบที่สำคัญในการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ เช่น การสร้างผลกำไรและต้นทุนของสินค้า รวมทั้งเวลานำ (Lead Time) ในการผลิตสินค้าหรือการตัดสินใจในการจัดหาผู้จัดตั้งวัตถุดิบ ซึ่งสิ่งเหล่านี้มีผลกระทบต่อเวลานำ ความพร้อมของผลิตภัณฑ์ ต้นทุน และการบริการลูกค้า ดังนั้นแล้วประสิทธิภาพของสมรรถนะการจัดการด้านการจัดซื้อจะสามารถวัดได้อย่างไรบ้างและเป็นสมรรถนะระดับการดำเนินงานที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์อย่างไรจึงเป็นเรื่องที่ทุกองค์กรควรให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง

วิโรจน์ พุทธิวิถิ (2547) ได้อธิบายถึงการวัดการดำเนินงานและการวัดประสิทธิภาพระบบโลจิสติกส์ว่า การวัดการดำเนินงานในระบบโลจิสติกส์ สามารถวัดได้ในหลายรูปแบบ โดยสามารถจัดได้เป็น 2 ด้านหลักๆ ซึ่งมีตัวชี้วัดต่างๆอยู่ใน 2 ด้านนี้คือ

1) ตัววัดทางการเงิน (Financial Indicator) ได้แก่ สัดส่วนกำไร ต้นทุน และยอดขาย เป็นต้น

2) ตัววัดที่ไม่ใช่การเงิน (Non-financial Indicator) ได้แก่ ระดับการบริการ คุณภาพ ประสิทธิภาพของกระบวนการ ความพึงพอใจของลูกค้า เป็นต้น

การวัดประสิทธิภาพระบบโลจิสติกส์ สามารถจำแนกการวัดประสิทธิภาพออกได้เป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

1) ประสิทธิภาพ (Efficiency) ได้แก่ การวัดเวลาในกระบวนการผลิต อัตราการใช้ทรัพยากร เวลานำ ต่างๆ เช่น เวลานำการผลิต เวลานำการสั่งซื้อ เวลานำการส่งมอบ

2) ประสิทธิภาพ (Effectiveness) ได้แก่ การวัดผลการลดเวลานำในการส่งมอบ ความเที่ยงตรงของข้อมูล ผลการลดต้นทุนการขนส่ง และค่าความเชื่อถือได้ เป็นต้น

3) ความยืดหยุ่น (Flexibility) ได้แก่ ความสามารถในการปรับ หรือยืดหยุ่นกับความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายในปัจจุบันและในอนาคต ตัวชี้วัด เช่น เวลาการปรับตั้งเครื่องจักร ความสามารถในการรับคำสั่งซื้อขนาดเล็ก ความสามารถในการเปลี่ยนรุ่นการผลิตในแต่ละเดือน เป็นต้น

วิทยา สุหุดำรง ได้กล่าวว่า การประเมินผลการปฏิบัติงานของหน้าที่การจัดซื้อและผู้จัดส่งวัตถุดิบ:แนวทางในการประเมินผลการปฏิบัติงานจะต้องพิจารณาลงไปในองค์ประกอบต่าง ๆ ซึ่งสามารถใช้เป็นสิ่งที่บ่งชี้ผลการปฏิบัติงานได้ ดังนี้

1) ปริมาณต้นทุนการจัดซื้อที่สามารถประหยัดได้ในแต่ละปี

2) สัดส่วนปริมาณค่าใช้จ่ายด้านการจัดซื้อที่ประหยัดได้ เปรียบเทียบกับต้นทุนของวัตถุดิบที่จัดซื้อโดยรวม

ดนัย เทียนพุด (2546)อธิบายถึงเครื่องมือที่สำคัญในการประเมินประสิทธิภาพของการจัดซื้อ มีด้วยกันหลายวิธี คือ

1) Key Performance Indicator (KPI) เป็นเครื่องมือในการวัดว่าองค์กรจะบรรลุวัตถุประสงค์ในแต่ละด้านหรือไม่ โดยมีหลักเกณฑ์พิจารณา KPI ดังนี้

a) จัดทำตัวชี้วัด โดยอาศัยการพิจารณาปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จ (Key Result

Area : KRA)

b) พิจารณาตัวชี้วัดที่ดี โดยใช้หลักเกณฑ์ ดังนี้

- ความพร้อมของข้อมูล โดยพิจารณาข้อมูลปัจจุบันว่ามีอยู่หรือไม่
- ความน่าเชื่อถือของข้อมูล โดยพิจารณาข้อมูลว่ามีความเป็นปัจจุบัน และมีความน่าเชื่อถือ
- ความถี่ของข้อมูล โดยพิจารณาความถี่ของข้อมูลว่าปรับปรุงบ่อยครั้งเพียงใดในรอบ วัน เดือน ปี
- ต้นทุนในการจัดหาข้อมูล โดยพิจารณาต้นทุนในการจัดหาว่ามีหรือไม่
- ความชัดเจนของตัวชี้วัดเพื่อให้เป็นที่เข้าใจร่วมกันของทุกฝ่าย
- สะท้อนให้เห็นผลการดำเนินงานที่แท้จริง
- สามารถเปรียบเทียบกับผลงานในอดีต หรือเทียบเคียงกับองค์กรหรือหน่วยงานอื่นๆ ได้
- สามารถเชื่อมโยงและให้ความสัมพันธ์กับ KPI ตัวอื่น ๆ ได้ในเชิงเหตุและผล

เป้าหมาย (Targets) เป้าหมายของตัวชี้วัด (KPI Target) ที่องค์กรได้กำหนดขึ้น ทั้งนี้ก็เพื่อต้องการให้ผลการดำเนินงานได้บรรลุถึงเป้าหมายในแต่ละตัวชี้วัด ซึ่งเป้าหมายเหล่านี้อาจเป็นได้ทั้งแบบตัวเลข สัดส่วน หรือร้อยละก็ได้ สำหรับการกำหนดเป้าหมายของตัวชี้วัดแต่ละตัว จำเป็นต้องแสดงถึงข้อมูลในปัจจุบัน (Base Line) ของตัวชี้วัดแต่ละตัวก่อน ซึ่งการหาข้อมูลในปัจจุบันจะเป็นตัวช่วยในการกำหนดเป้าหมายของตัวชี้วัดแต่ละตัวให้มีความชัดเจนมากขึ้น

2) Balanced Scorecard (BSC) เป็นเครื่องมือทางด้านจัดการที่ช่วยในการนำกลยุทธ์ไปสู่การปฏิบัติ (Strategic Implementation) โดยอาศัยการวัดหรือประเมิน (Measurement) ที่จะช่วยทำให้องค์กรเกิดความสอดคล้องเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน และมุ่งเน้นในสิ่งที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จขององค์กร (Alignment and focused)

Balanced Scorecard ประกอบด้วยมุมมอง 4 ได้แก่ มุมมองด้านการเงิน , มุมมองด้านลูกค้า, มุมมองด้านกระบวนการภายใน และมุมมองด้านการเรียนรู้และการพัฒนา โดยภายใต้แต่ละมุมมองประกอบด้วยช่อง 4 ช่อง ได้แก่

- a) วัตถุประสงค์ ที่สำคัญของแต่ละมุมมอง ซึ่งในความหมายของคำว่าวัตถุประสงค์ตามแนวคิดของ BSC นั้นคือ สิ่งที่องค์กรมุ่งหวังหรือต้องการที่จะบรรลุในด้านต่างๆ
- b) ตัวชี้วัด ( Measurement หรือ Key Performance Indicators )
- c) เป้าหมาย ได้แก่ เป้าหมายหรือตัวเลขที่องค์กรต้องการจะบรรลุของตัวชี้วัดแต่ละประการ



d) แผนงาน โครงการ หรือกิจกรรม ที่องค์กรจะจัดทำเพื่อบรรลุเป้าหมายที่กำหนดขึ้น โดยในขั้นนี้ยังไม่ใช่แผนปฏิบัติการที่จะทำ เป็นเพียงแผนงาน โครงการ หรือกิจกรรม เบื้องต้นที่ต้องทำเพื่อบรรลุเป้าหมายที่ต้องการ

อาจสรุปได้ว่า ที่ผ่านมามีการทำงานจัดซื้อ ไม่มีดัชนีที่ชี้ชัดอย่างชัดเจนว่า ความสำเร็จของการจัดซื้อต่างประเทศอยู่ตรงไหน เพราะที่ผ่านมามีความเข้าใจว่า งานจัดซื้อต่างประเทศเป็นเพียงฝ่ายสนับสนุน ดังนั้นการวัดผลงานฝ่ายจัดซื้ออย่างเป็นรูปธรรมจึงยังไม่เกิด แต่หลายปีมานี้ ต่างก็มีการวัดประสิทธิภาพในทุกๆ ส่วนขององค์กร งานด้านจัดซื้อก็ต้องถูกวัดผลงานด้วยเช่นกัน แต่ก็ไม่รู้จะวัดผลงานกันตรงไหน อย่างไร เพราะที่ผ่านมานั้น การวัดผลงานด้านการจัดซื้อยังเป็นนามธรรมตามแต่จะมีผู้ตั้งโจทย์ไว้ เช่น วัดจากจำนวนใบสั่งซื้อ จำนวนใบสั่งซื้อ หรือระยะเวลาการส่งของ รวมถึงวัดจากราคาที่ซื้อมาว่าลดลงไปเท่าไร จึงได้มีการนำระบบบริหารจัดการทางด้านโลจิสติกส์ และระบบวัดผลงานเช่น KPI และ Balance Score Card เข้ามาเปลี่ยนแปลงระบบการวัดผลงานของการจัดซื้อมากขึ้น เป็นรูปธรรมมากขึ้น ตลอดจนสอดคล้องต่อเป้าหมายใหญ่ของบริษัทมากขึ้น

## 2.6 โครงสร้างต้นทุนด้านการจัดซื้อของงานวิจัยฉบับนี้

ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่ผู้สั่งซื้อสินค้าจ่ายให้กับหน่วยงานที่ให้บริการว่ามีความสัมพันธ์อย่างไรกับโครงสร้างต้นทุนการจัดซื้อโดยรวม เราต้องเข้าใจถึงองค์ประกอบของค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจากการลดต้นทุนแต่ละวิธี ในงานวิจัยนี้มี 4 วิธีในการลดต้นทุนการจัดซื้อ ได้แก่ วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไขและเทอมทางการค้า ,วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก ,วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก และวิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีทางศุลกากร

### 2.6.1 โครงสร้างต้นทุนการจัดซื้อต่างประเทศ

โครงสร้างต้นทุนที่ใช้ในการผลิตของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ ประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบ ค่าจ้างแรงงาน ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน โดยต้นทุนวัตถุดิบมีสัดส่วนมากที่สุด ประมาณร้อยละ 70 ของต้นทุนทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ค่าใช้จ่ายในการ

ดำเนินงาน ประมาณร้อยละ 15 ของต้นทุนทั้งหมด และค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา ประมาณ ร้อยละ 5 ของต้นทุนทั้งหมด

ในส่วนนี้จะเป็นการศึกษาถึง โครงสร้างต้นทุนที่เกิดขึ้นกับผู้สั่งซื้อสินค้า สามารถแบ่งออก ได้เป็น 2 ส่วน คือ

#### 2.6.1.1 ค่าใช้จ่ายดำเนินการภายในบริษัทของผู้สั่งซื้อสินค้า

- ค่าใช้จ่ายในการจัดเตรียมเอกสารการจัดซื้อ (Overhead Cost) เนื่องจากเป็นค่าใช้จ่ายประจำ (Fixed Cost) จึงไม่นำมาพิจารณาในการวิจัยนี้

#### 2.6.1.2 ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อ

สามารถแบ่งตามวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ ของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ ได้เป็นดังนี้

##### 1) วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไขและเทอมทางการค้า

- ค่าใช้จ่ายสำหรับเบี้ยประกันภัยสินค้าทางเรือ (Marine Insurance)
- ค่าใช้จ่ายสำหรับระวางสินค้าทางทะเล (Ocean Freight )

##### 2) วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก

- ทำสัญญาซื้อขายในจำนวนที่แน่นอนและกำหนดให้นำส่งเป็นงวด
- ทำสัญญาซื้อขายแบบไม่กำหนดจำนวนและเวลาสิ้นสุด
- ทำสัญญากำหนดจำนวนต้องการสูงสุด-ต่ำสุดไว้แล้วให้นำส่งตามต้องการ

##### 3) วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก

- ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า ( Transportation )
- ค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการศุลกากรและขนส่งสินค้า( Third Party Logistics)
- ค่าใช้จ่ายในด้านคลังสินค้า ( Warehouse )

##### 4) วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีทางศุลกากร

- มาตรา 30 ของบีโอไอ
- มาตรา 36 ของบีโอไอ
- มาตรา 19 ทวิ ของกรมศุลกากร
- มาตรา 12 ของกรมศุลกากร
- การลดและยกเว้นอากร ภายใต้ความตกลงว่าด้วยการใช้มาตรการกำหนดอัตราอากรร่วมเพื่อจัดตั้งเขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA)

## 2.6.2 ขั้นตอนการทำงานเกี่ยวกับงานจัดซื้อต่างประเทศ

### 1 ขั้นตอนเอกสารภายในบริษัทของผู้นำเข้า

- (1.1) ผู้ซื้อได้ติดต่อซื้อสินค้า ตกลงราคา เงื่อนไขการส่งมอบและเงื่อนไขการชำระเงิน
- (1.2) ผู้ซื้อได้รับการยืนยันการส่งมอบจากผู้ขายต่างประเทศ โดย Proforma Invoice
- (1.3) ผู้ซื้อติดตามเอกสาร ( Invoice , Packing List , B/L ) และกำหนดพิกัดพิกัดมาถึง

### 2 ขั้นตอนพิธีการศุลกากร

- (2.1) จัดเตรียมใบขนเพื่อผ่านพิธีการศุลกากรแบบอีดีไอ หรือแบบธรรมดา
- (2.2) นำใบตราส่งไปสลักหลังที่เอเยนต์ของสายเรือ
- (2.3) ไปยื่นเอกสารที่กรมศุลกากรเพื่อตรวจสอบบัตรผู้จัดการและบัตรตัวแทนออกของ
- (2.4) ตรวจสอบใบตราส่งทางเรือ (Bill of Lading : B/L ) และออกเลขที่ใบขนสินค้า
- (2.5) ไปพบหัวหน้าประเมินอากรเพื่อกำหนดชื่อเจ้าหน้าที่ประเมินอากร
- (2.6) เจ้าหน้าที่ประเมินอากรนำเข้า
- (2.7) ไปคำนวณใบขนสินค้าเพื่อรับรองยกภาษีที่ถูกต้อง
- (2.8) บันทึกเข้าคอมพิวเตอร์
- (2.9) ทำเช็คจ่ายค่าภาษี
- (2.10) จ่ายค่าภาษีที่กรมศุลกากร

### 3. ขั้นตอนตรวจปล่อย

- (3.1) นำใบขนสินค้าที่เสียภาษีแล้ว ไปตัดบัญชีเรือ ( Manifest : M/F )
- (3.2) ลงบัญชีใบขนสินค้า
- (3.3) นำตัวแดงไปเตรียมของเพื่อตรวจ
- (3.4) หัวหน้าโรงพักสินค้า ( รพส. ) เซ็นต์รับรอง
- (3.5) ให้หัวหน้าศุลกากรกำหนดชื่อนายตรวจ
- (3.6) พบนายตรวจเพื่อตรวจสินค้า
- (3.7) เก็บเอกสารหลังการตรวจปล่อย
- (3.8) ไปพบเจ้าหน้าที่การทำเรือ เพื่อนำเอกสารที่ตรวจปล่อยแล้วไปให้ปล่อยสินค้า

### 4. ขั้นตอนติดต่อตัวแทนสายเรือ ( Shipping Agent )

- (4.1) ทำเช็คไปจ่ายเอเยนต์ของสายเรือ เพื่อรับใบสั่งปล่อย ( Delivery Order : D/O )

### 5. ขั้นตอนภายในการทำเรือ ( Port Operator )

(5.1) นำใบสั่งปล่อย ( Delivery Order : D/O ) ไปชำระค่าโกดังที่การทำเรือ

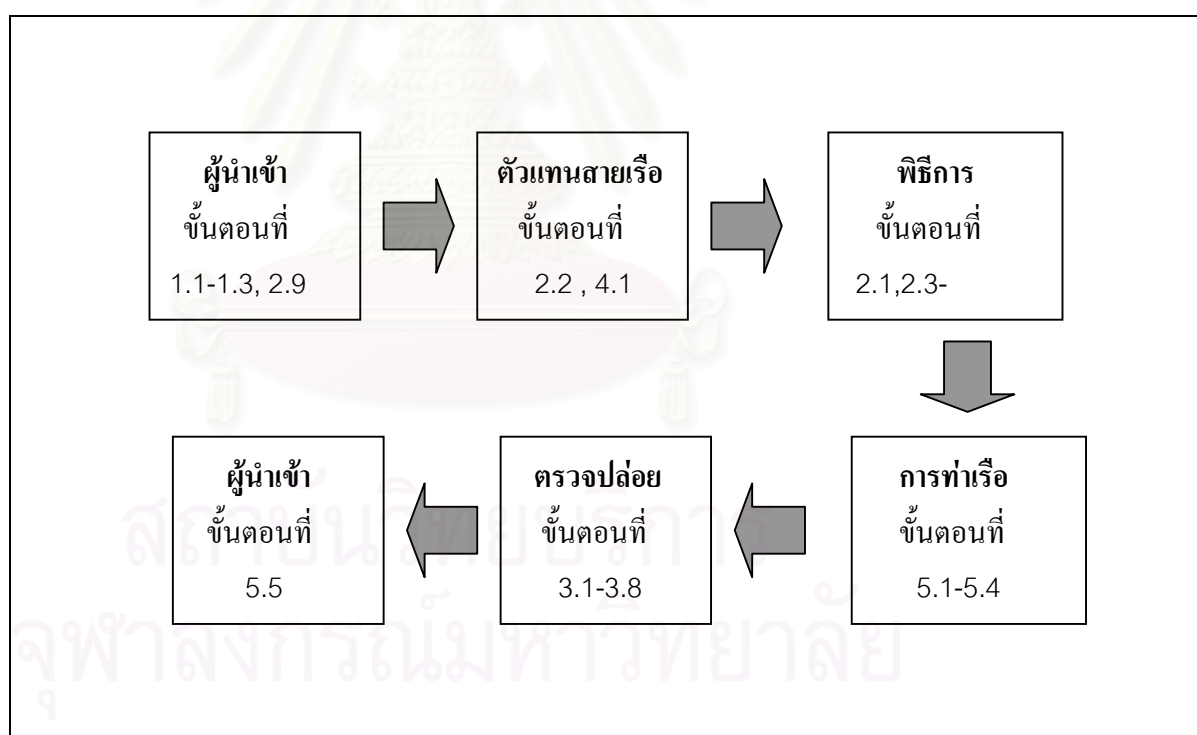
(5.2) หลังจากกรมศุลกากร ตรวจสอบปล่อยแล้ว มาติดต่อขอรับของที่โกดังพร้อมเอกสารที่ชำระค่าโกดังแล้ว

(5.3) นำรถบรรทุกมารับของ

(5.4) ให้นำใบประตู่เช็คสินค้าบนรถ

(5.5) นำส่งโรงงานผู้นำเข้า

หมายเหตุ : ขั้นตอนในการผ่านพิธีการศุลกากรขาเข้าในระบบอีดีไอ ( กรณีของ Green Line ) เริ่มจากขั้นตอนที่ 2.1 และ 2.2 จัดเตรียมและจัดส่งข้อมูลอีดีไอ 2.10และ3.6 ( ขั้นตอนตรวจสอบปล่อย) และสำหรับขั้นตอนในการผ่านพิธีการศุลกากรขาเข้าในระบบอีดีไอ ( กรณีของ Red Line ) เริ่มจากขั้นตอนที่ 2.1 - 2.10



รูปภาพที่ 2 แสดงขั้นตอนการทำงานเกี่ยวกับการนำเข้า

## บทที่ 3

### วิธีดำเนินการวิจัย

บทนี้เป็นการนำเสนอวิธีการศึกษาการบริหารการจัดซื้อของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ โดยในส่วนแรกจะเป็นการนำเสนอขอบเขตของการวิจัย วิธีการวิจัย การศึกษากระบวนการทำงานด้านการจัดซื้อต่างประเทศ การศึกษากระบวนการดำเนินงานจากสภาพจริง ในส่วนท้ายจะเป็นการนำเสนอการเก็บรวบรวมข้อมูล ข้อมูลเกี่ยวกับโครงสร้างต้นทุนของการจัดซื้อต่างประเทศ ข้อมูลเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายของการจัดซื้อต่างประเทศ ข้อมูลที่เกี่ยวกับการประเมินประสิทธิภาพของการจัดซื้อ และข้อมูลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

#### 3.1 ขอบเขตของการวิจัย

##### 3.1.1 ประชากร

ประชากรที่ทำการศึกษา คือ กลุ่มบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ กับ กลุ่มบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ โดยมีการจดทะเบียนกับสถาบันยานยนต์และสมาคมผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ของประเทศไทย พ.ศ. 2544 และเป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการดำเนินงานจริง ตั้งแต่เดือนมกราคม พ.ศ. 2544 ถึง ธันวาคม พ.ศ. 2546 ซึ่งในการเลือกกลุ่มอย่างนั้นใช้รูปแบบของ การเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง ( Purposive Sampling ) โดยจะเลือกบริษัทที่มีความหลากหลายในเรื่องของวิธีการจัดซื้อทั้ง เงื่อนไขการค้ำ ก็จะนำความแตกต่างในเรื่องขนาดของบริษัทมาร่วมพิจารณาด้วย

##### 3.1.2 ขอบเขตเนื้อหา

ศึกษาการบริหารการจัดซื้อของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ ในเรื่องต่อไปนี้



1. รูปแบบและวิธีการจัดการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ
2. รูปแบบและวิธีการประเมินความสามารถด้านการจัดซื้อ

### 3.1.3. ขอบเขตการวิจัย

งานวิจัยนี้จะทำการศึกษาการจัดซื้อชิ้นส่วนยานยนต์ที่นำเข้ามาด้วยคอนเทนเนอร์ โดยศึกษาถึงค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในกรณีต่าง ๆ กัน ดังนี้

- 1) วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินโอนไปและทอมทางการค้า
- 2) วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณ
- 3) วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก
- 4) วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ทางภาษีศุลกากร

งานวิจัยนี้จะทำการศึกษาค่าใช้จ่ายที่ผู้สั่งซื้อสินค้าจ่ายในแต่ละวิธีว่ามีความสัมพันธ์อย่างไรกับโครงสร้างต้นทุนการจัดซื้อโดยรวม โดยรวม ซึ่งกิจกรรมการนำเข้าเริ่มจากภายในบริษัทของผู้ส่งนำเข้า ตั้งแต่ได้รับใบขอซื้อ (Purchasing Request : P/R) ออกใบสั่งซื้อ (Purchasing Order : P/O) ให้กับผู้ขายต่างประเทศ (Oversea Suppliers) กำหนดต้นทุนและกำหนดเงื่อนไขก่อนสั่งซื้อสินค้า จัดเตรียมใบขออนุมัติวงเงินเลตเตอร์ออฟเครดิต (Application Letter of Credit) กับธนาคาร ติดตามเอกสารและกำหนดพาหนะมาถึง รับเอกสารจากธนาคาร จัดเตรียมเอกสารและประสานงานกับตัวแทนออกของสำหรับการจัดทำใบขนสินค้าขาเข้า ผ่านพิธีการศุลกากรจนกระทั่งชำระอากรแลกเปลี่ยนปล่อย ( Delivery Order :D/O) และนำใบขนสินค้ามาตรวจปล่อย ติดต่อชำระค่าธรรมเนียม ณ ทำนำเข้าและว่าจ้างพาหนะขนส่ง รับมอบสินค้าจากท่าเรือ นำเข้า จนกระทั่งของถูกส่งถึงโรงงานของผู้นำเข้า

### 3.2 วิธีการวิจัย

งานวิจัยเรื่อง การบริหารการจัดซื้อของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ และเก็บรวบรวมข้อมูลจากการดำเนินงานจริง ตั้งแต่เดือนมกราคม พ.ศ. 2544 ถึง ธันวาคม พ.ศ. 2546 ทั้งนี้เนื่องด้วยข้อจำกัดทางธุรกิจหรือข้อมูลบางส่วนเป็นความลับทางธุรกิจของบริษัท การ

วิจัยนี้จึงสามารถให้ข้อมูลได้ละเอียดในระดับหนึ่งและสามารถให้ข้อมูลได้เป็นช่วงของค่าเฉลี่ยหรือร้อยละ มีแนวทางและขั้นตอนที่สำคัญในการดำเนินงานวิจัยดังนี้

### 3.2.1 การศึกษากระบวนการทำงานด้านการจัดซื้อต่างประเทศ

- 1) แผนภูมิการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ
- 2) แผนภูมิขั้นตอนการนำสินค้าเข้าและพิธีการศุลกากร
- 3) การขนส่งสินค้าทางทะเล
- 4) การประกันภัยขนส่งสินค้า
- 5) สิทธิประโยชน์ทางด้านภาษีศุลกากร

3.2.2 การศึกษากระบวนการดำเนินงานจากสภาพจริง โดยมีเครื่องมือที่สำคัญคือ Flow process chart , Chart diagram , คู่มือการทำงาน ( Procedure ) : วิธีการปฏิบัติงานเรื่องการสั่งจองและการสั่งซื้อต่างประเทศ , วิธีปฏิบัติงานเรื่องการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ , วิธีการปฏิบัติงานเรื่องการตรวจติดตามการสั่งซื้อสินค้าต่างประเทศ , วิธีการปฏิบัติงานเรื่องการคัดเลือกและประเมินบริษัทซัพพลายเออร์และบริษัทรับจ้างขนส่ง เป็นต้น

3.2.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล ในขั้นตอนนี้การศึกษาและเก็บข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับงานที่เลือกศึกษา ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการบันทึกข้อมูลจากการดำเนินจริงและมีการสัมภาษณ์เป็นบางส่วน การเลือกใช้วิธีการใดจะพิจารณาจากวัตถุประสงค์ของการเก็บรวบรวมข้อมูล ความเหมาะสม สถานการณ์ และการนำข้อมูลไปใช้

#### 3.2.3.1. ข้อมูลเกี่ยวกับโครงสร้างต้นทุนของการจัดซื้อต่างประเทศ

เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อให้ทราบถึงปัจจัยหลัก ที่ผู้สั่งซื้อสินค้าต้องเสียในกระบวนการนำเข้า โดยเลือกหาค่าใช้จ่ายที่สำคัญๆ ในการนำเข้าเท่านั้น มาพิจารณาในการวิจัยด้วยเทคนิคการวิเคราะห์ปัจจัย/ตัวประกอบ (Factor Analysis)

พบว่า โครงสร้างต้นทุนของการจัดซื้อต่างประเทศของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ ประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบ มีสัดส่วนมากที่สุด รองลงมาได้แก่ ค่าใช้จ่ายภาษีศุลกากร ค่าใช้จ่าย

สำหรับระวางสินค้าทางทะเล ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า ค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการศุลกากร และค่าใช้จ่ายสำหรับเบี่ยงประกันภัยสินค้าทางเรือ

ข้อมูลค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ได้มาจากเอกสารภายในบริษัท เช่น จากฝ่ายบัญชีและการเงิน ได้แก่ งบการเงิน รายงานประมาณการค่าใช้จ่ายประจำปี จากฝ่ายจัดซื้อได้แก่ ใบสั่งซื้อ(Purchasing Order : P/O) บัญชีราคาสินค้าหรือใบกำกับสินค้า ( Invoice ) รายงานสรุปยอดซื้อประจำปี ใบขนส่งสินค้าขาเข้า รายงานสรุปค่าภาษีที่ได้รับการลดหย่อนจากการนำเข้าและบีโอไอประจำปี รายงานสรุปค่าใช้จ่ายและค่าใช้จ่ายที่ลดได้ของฝ่ายจัดซื้อประจำปี

วิธีปฏิบัติและขั้นตอนการการเก็บข้อมูลโครงสร้างต้นทุนของการจัดซื้อต่างประเทศ

- a) รวบรวมค่าใช้จ่ายที่สำคัญๆ ในการนำเข้าจากต่างประเทศ โดยดูจากข้อมูลรายงานสรุปค่าใช้จ่ายประจำปี รายงานประมาณการผลการดำเนินงานประจำปี, รายงานสรุปยอดซื้อประจำปี รายงานสรุปค่าภาษีที่ได้รับการลดหย่อนจากการนำเข้าและบีโอไอประจำปี และรายงานสรุปค่าใช้จ่ายและค่าใช้จ่ายที่ลดได้ของฝ่ายจัดซื้อประจำปี
- b) บันทึกข้อมูลจากเอกสารที่ได้มา แบ่งกลุ่มตัวแปรออกเป็นกลุ่มๆ หรือรวมตัวแปรที่มีความสัมพันธ์กันไว้ในกลุ่มเดียวกันไว้ใน Factor เดียวกันใน ตารางที่ 2 โครงสร้างต้นทุนการจัดซื้อต่างประเทศ ซึ่งประกอบค่าใช้จ่ายที่สำคัญๆ ในการนำเข้า ได้แก่ ต้นทุนค่าสินค้า ค่าระวางสินค้า ค่าประกันภัยสินค้า ค่าภาษีศุลกากรในการนำเข้า ค่าผ่านพิธีการศุลกากร ค่าขนส่งจากท่าเรือถึงโรงงานของผู้ซื้อ
- c) รวบรวมข้อมูลใบสั่งซื้อ(Purchasing Order : P/O ) และบันทึกข้อมูลจากเอกสารที่ได้มาใน ตารางที่ 3 มูลค่าการสั่งซื้อจากต่างประเทศต่อปี ซึ่งจะแสดงเลขที่ใบสั่งซื้อ จำนวนและมูลค่าของใบสั่งซื้อทั้งหมด
- d) รวบรวมข้อมูลบัญชีราคาสินค้าหรือใบกำกับสินค้า ( Invoice )และบันทึกข้อมูลจากเอกสารที่ได้มาใน ตารางที่ 3 มูลค่าการสั่งซื้อจากต่างประเทศต่อปี ซึ่งข้อมูลที่บันทึกต้องมีความสัมพันธ์กันโดยยึดหลักการนำเข้าของอินวอยส์ตามเลขที่ใบสั่งซื้อนั้นๆ
- e) เปรียบเทียบผลการคำนวณกับผลประกอบการจริงจากเอกสารภายในบริษัท ได้แก่ รายงานสรุปยอดซื้อประจำปี รายงานสรุปค่าใช้จ่ายประจำปี รายงานสรุปค่าใช้จ่ายและค่าใช้จ่ายที่ลดได้ของฝ่ายจัดซื้อประจำปี รายงานประมาณการผลการดำเนินงานประจำปี

- f) ใช้ฐานข้อมูลจาก ตารางที่ 3 มูลค่าการสั่งซื้อจากต่างประเทศต่อปี คำนวนหาค่า  
ใช้จ่ายที่สำคัญๆ ในการสั่งซื้อจากต่างประเทศต่อไป



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 2 โครงสร้างต้นทุนการจัดซื้อต่างประเทศ

โครงสร้างต้นทุนการจัดซื้อต่างประเทศ												
1 ค่าสินค้า ( THB )	2 ค่าระวางสินค้า ( THB )	3 ค่าประกันภัยสินค้า ( THB )	4 Local Chargeที่ประเทศปลายทาง				5 Storage Charged ( THB )	6 ค่าภาษีศุลกากร ในการนำเข้า ( THB )	7 ค่าผ่านพิธีการศุลกากร ที่ประเทศปลายทาง ( THB )	8 ค่าขนส่งจากท่าเรือ มาถึงโรงงานของผู้ซื้อ ( THB )	9 ค่าธรรมเนียมธนาคาร	
			CFS ( THB )	THC ( THB )	D/O ( THB )	H/C ( THB )					Trust Receipt ( THB )	Shipping Guarantee ( THB )

จากตารางพบว่า โครงสร้างต้นทุนของการจัดซื้อต่างประเทศของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ ประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบ มีสัดส่วนมากที่สุด รองลงมาได้แก่ ค่าใช้จ่ายภาษีศุลกากร ค่าใช้จ่ายสำหรับระวางสินค้าทางทะเล ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า ค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการศุลกากร และค่าใช้จ่ายสำหรับเบี้ยประกันภัยสินค้าทางเรือ และเลือกหาค่าใช้จ่ายที่สำคัญๆ ในการนำเข้าเท่านั้น มาพิจารณาในการวิจัยด้วยเทคนิคการวิเคราะห์ปัจจัย/ตัวประกอบ (Factor Analysis)



ตารางที่ 3 มูลค่าการสั่งซื้อจากต่างประเทศต่อปี

Item	P/O NO .	Issued	Part Name	มูลค่า P/O		Invoice No.	Issued	มูลค่า INV.		Weight M3
				( USD )	( THB )			( USD )	( THB )	

1. รวบรวมข้อมูลใบสั่งซื้อ(Purchasing Order : P/O ) และบันทึกข้อมูลจากเอกสารที่ได้มาในตาราง ซึ่งจะแสดง เลขที่ใบสั่งซื้อ จำนวนและมูลค่าของใบสั่งซื้อทั้งหมด
2. รวบรวมข้อมูลบัญชีราคาสินค้าหรือใบกำกับสินค้า ( Invoice )และบันทึกข้อมูลจากเอกสารที่ได้มาในตาราง ซึ่งจะแสดง เลขที่อินวอยส์ จำนวนและมูลค่าของอินวอยส์ทั้งหมด และข้อมูลที่บันทึกต้องมีความสัมพันธ์กันโดยยึดหลักตามเลขที่ใบสั่งซื้อ

### 3.2.3.2. ข้อมูลเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายของการจัดซื้อต่างประเทศ

เมื่อทราบว่าโครงสร้างต้นทุนของการจัดซื้อต่างประเทศ ประกอบด้วยต้นทุนค่าใช้จ่ายที่สำคัญอะไรบ้าง ก็จะเก็บรวบรวมข้อมูลในส่วนของค่าใช้จ่ายสำคัญที่เกิดขึ้น เพื่อให้ทราบถึงค่าใช้จ่ายในแต่ละวิธีนั้นมีมูลค่าโดยรวมเท่าใดต่อปี

1) วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินไหมและเทอมทางการค้า ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายสำหรับเบี้ยประกันภัยสินค้าทางเรือ (Marine Insurance) และ ค่าใช้จ่ายสำหรับระวางสินค้าทางทะเล (Ocean Freight)

ข้อมูลค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ได้มาจากเอกสารภายในบริษัทของฝ่ายจัดซื้อ ได้แก่ ใบตราส่งสินค้าทางเรือ ( Bill of Lading : B/L ) Freight Invoice กรมธรรม์ประกันภัยขนส่งสินค้า ( Marine Insurance Policy ) ใบเสนอราคาค่าระวางสินค้าทางเรือ ( Freight Quotation ) ใบเสนอราคาค่าประกันภัยขนส่งสินค้า ( Marine Insurance Quotation )

วิธีปฏิบัติและขั้นตอนการเก็บข้อมูลวิธีการลดต้นทุนด้วยเงินไหมและเทอมทางการค้า

- a) ใช้ฐานข้อมูลจาก ตารางที่ 3 มูลค่าการสั่งซื้อจากต่างประเทศต่อปี คำนวณหา ค่าใช้จ่ายที่สำคัญๆ ในการสั่งซื้อจากต่างประเทศ
- b) นำค่าใช้จ่ายสำหรับค่าระวางสินค้าทางทะเล จากใบตราส่งสินค้าทางเรือ หรือ จาก Freight Invoice บันทึกข้อมูลจากเอกสารใน ตารางที่ 4 วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินไหมและเทอมทางการค้า ซึ่งข้อมูลที่บันทึกต้องมีความสัมพันธ์กันตามเลขที่ใบกำกับสินค้าและเลขที่ใบสั่งซื้อ
- c) นำค่าใช้จ่ายสำหรับเบี้ยประกันภัยสินค้าทางเรือ จากกรมธรรม์ประกันภัยขนส่งสินค้า บันทึกข้อมูลจากเอกสารใน ตารางที่ 4 วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินไหมและเทอมทางการค้า ซึ่งข้อมูลที่บันทึกต้องมีความสัมพันธ์กันตามเลขที่ใบกำกับสินค้า เลขที่ใบตราส่งสินค้าทางเรือ และเลขที่ใบสั่งซื้อ
- d) เปรียบเทียบผลการคำนวณกับผลประกอบการจริงจากใบเสนอราคาค่าระวางสินค้าทางเรือ และใบเสนอราคาค่าประกันภัยขนส่งสินค้า ตลอดจนรายงานสรุปค่าใช้จ่ายและค่าใช้จ่ายที่ลดลงได้ของฝ่ายจัดซื้อประจำปี
- e) ประมวลผลข้อมูล

ตารางที่ 4 วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินบาทและเทอมการค้า

Shipper :															Month: January		Year: 2004	
Item no.	Invoice no.	Imported Date	Volume Weight ( m3)	Port of Loading	Description		Qty. (pcs.,M.)	Unitprice FOB (JPY)	Price in CIF		Buying Price in FOB				SAVED COST (THB)			
					Part Number	Part Name			Unitprice CIF (JPY)	Total price (JPY)	Total price (JPY)	Freight (THB)	Insurance (THB)	Total (THB)				
1									0.00	0.00	0.00	0.00		0.00				
									0.00	0.00	0.00							
									0.00	0.00	0.00							
									Total=JPY	0.00	Total = JPY	0.00						
									Total=THB	0.00	Total = THB	0.00						
											<b>SUB TOTAL SAVED COST</b>		<b>0.00</b>	<b>THB</b>				
2									0.00	0.00	0.00	0.00		0.00				
									0.00	0.00	0.00							
									0.00	0.00	0.00							
									Total=JPY	0.00	Total=JPY	0.00						
									Total=THB	0.00	Total = THB	0.00						
											<b>SUB TOTAL SAVED COST</b>		<b>0.00</b>	<b>THB</b>				
					ราคาเดิม	0.00												
					ราคาใหม่	0.00												
						0.00	<b>GRAND TOTAL</b>		<b>0.00</b>	<b>THB</b>								

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

2) **วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณ** ประกอบด้วย ส่วนลคของทำสัญญาซื้อขาย ในจำนวนที่แน่นอนและกำหนดให้นำส่งเป็นงวด ส่วนลคของทำสัญญาซื้อขายแบบไม่กำหนดจำนวนและเวลาสิ้นสุด และส่วนลคของทำสัญญากำหนดจำนวนต้องการสูงสุด-ต่ำสุดไว้ แล้วให้นำส่งตามต้องการ

ข้อมูลค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ได้มาจากเอกสารภายในบริษัทของฝ่ายจัดซื้อ ได้แก่ ใบเสนอราคาสินค้า ( Pro-forma Invoice or Quotation ) ใบสั่งซื้อ(Purchasing Order : P/O ) บัญชีราคาสินค้าหรือใบกำกับสินค้า ( Invoice )

วิธีปฏิบัติและขั้นตอนการเก็บข้อมูลวิธีการลดต้นทุนด้วยวิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก

- ใช้ฐานข้อมูลจาก ตารางที่ 3 มูลค่าการสั่งซื้อจากต่างประเทศต่อปี คำนวนหาค่าใช้จ่ายที่สำคัญๆ ในการสั่งซื้อจากต่างประเทศ
- นำใบกำกับสินค้าที่มีส่วนลคที่ได้ของทำสัญญาซื้อขายแบบต่างๆ บันทึกข้อมูลจากเอกสารลงใน ตารางที่ 5 วิธีการลดต้นทุนด้วยการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก ซึ่งข้อมูลที่บันทึกต้องมีความสัมพันธ์กันตามเลขที่ใบกำกับสินค้าและเลขที่ใบสั่งซื้อ
- เปรียบเทียบผลการคำนวณกับผลประกอบการจริงจากใบเสนอราคาสินค้าตลอดจน รายงานสรุปค่าใช้จ่ายและค่าใช้จ่ายที่ลคได้ของฝ่ายจัดซื้อประจำปี
- ประมวลผลข้อมูล

Item	Invoice No.	Issued	ก่อนได้รับส่วนลด		หลังได้รับส่วนลด	
			มูลค่า INV.		มูลค่า INV.	
			( USD )	( THB )	( USD )	( THB )

ตารางที่ 5 วิธีการลดต้นทุนด้วยการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก

3) วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก ได้แก่ ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า (Transportation) และ ค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการศุลกากร (Customs Clearance)

ข้อมูลค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ได้มาจากเอกสารภายในบริษัทของฝ่ายจัดซื้อ ได้แก่ ใบเสร็จจางบิลค่าใช้จ่ายต่างๆ และใบเสนอราคาค่าบริการ (Quotation)

วิธีปฏิบัติและขั้นตอนการการเก็บข้อมูลค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า (Transportation) และค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการศุลกากร (Customs Clearance)

- ใช้ฐานข้อมูลจาก ตารางที่ 3 มูลค่าการสั่งซื้อจากต่างประเทศต่อปี คำนวณหา ค่าใช้จ่ายที่สำคัญๆ ในการสั่งซื้อจากต่างประเทศ
- นำค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า จากใบเสร็จจางบิลที่บริษัทชิปปิ้งหรือบริษัทผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์ บันทึกข้อมูลจากเอกสารลงใน ตารางที่ 6 วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก ( ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า) ซึ่งข้อมูลที่บันทึกต้องมีความสัมพันธ์กันตามเลขที่ใบกำกับสินค้า และเลขที่ใบสั่งซื้อ
- นำค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการศุลกากร จากใบเสร็จจางบิลที่บริษัทชิปปิ้งหรือบริษัทผู้ให้บริการด้าน โลจิสติกส์ บันทึกข้อมูลจากเอกสารลงใน ตารางที่ 7 วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก ( ค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการศุลกากร) ซึ่งข้อมูลที่บันทึกต้องมีความสัมพันธ์กันตามเลขที่ใบกำกับสินค้า และเลขที่ใบสั่งซื้อ
- เปรียบเทียบผลการคำนวณกับผลประกอบการจริง จากใบเสนอราคาค่าใช้จ่ายในการให้บริการจากบริษัทชิปปิ้งหรือบริษัทผู้ให้บริการด้าน โลจิสติกส์
- ประมวลผลข้อมูล

Item	Invoice No.	Issued	ก่อนได้รับส่วนลด	หลังได้รับส่วนลด
			ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า ( THB )	ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า ( THB )

ตารางที่ 6 วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก ( ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า)



Item	Invoice No.	Issued	ก่อนได้รับส่วนลด	หลังได้รับส่วนลด
			ค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการศุลกากร ( THB )	ค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการศุลกากร ( THB )

ตารางที่ 7 วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก ( ค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการศุลกากร)

4) วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ทางภาษีศุลกากร ประกอบด้วย มาตรา 30 ของบีโอไอ มาตรา 36 ของบีโอไอ มาตรา 12 ของกรมศุลกากร มาตรา 19 ทวิ ของกรมศุลกากร และ AFTA

ข้อมูลค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ได้มาจากเอกสารภายในบริษัทจากฝ่ายจัดซื้อและฝ่ายบัญชีฯ ได้แก่ ใบขนสินค้าขาเข้า ( กศก. 99 ) ใบเสร็จรับเงินค่าอากรขาเข้า ฯ ของกรมศุลกากร ( กศก.121) หนังสือสั่งปล่อย ( กรณียกเว้นอากรโดยบีโอไอ ) ใบแนบใบขนขาเข้าหรือใบแนบ 19 ทวิ ( กศก. 99 ก ) บัตรส่งเสริมของคณะกรรมการการลงทุน ( บีโอไอ ) ประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง การลดอัตราอากรและการยกเว้นอากรศุลกากรตามมาตรา 12 แห่งพระราชกำหนดพิกัดอัตราศุลกากร พ.ศ. 2530 พิกัดอัตราภาษ้นำเข้าสินค้าของบริษัท

ขั้นตอนการปฏิบัติงานการเก็บข้อมูลวิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ทางภาษีศุลกากร มาตรา 30 ของบีโอไอ มีขั้นตอน ดังต่อไปนี้

a) การจัดเตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับมาตรา 30

- บัตรส่งเสริมการลงทุนที่ได้รับจากบีโอไอ
- หนังสืออนุมัติรายการวัตถุดิบ และปริมาณสต็อกสูงสุด ตามมาตรา 30 ที่ได้รับการอนุมัติจากบีโอไอ
- พิกัดอัตราภาษ้นำเข้าสินค้าของบริษัท
- อินวอยซ์ทั้งหมดที่นำมายื่นขอลดหย่อนอากรขาเข้าหรือขอสั่งปล่อย ของบริษัทตามมาตรา 30
- หนังสืออนุมัติสั่งปล่อยวัตถุดิบทุกงวดที่ได้รับการอนุมัติจากบีโอไอ
- ใบเสร็จรับเงินค่าอากรขาเข้า ฯ ของกรมศุลกากร ( กศก.121)
- ข้อมูลการตัดบัญชีวัตถุดิบ

- ใบขนขาเข้าทั้งหมด( กศก.100)
- แบบรายงานผลการดำเนินการกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนประจำปี

b) ศึกษาวิธีการคำนวณการใช้สิทธิประโยชน์ ในรายละเอียดตามรอบระยะเวลาบัญชีและระยะเวลาส่งเสริมของบริษัท รายการวัตถุดิบและปริมาณสต็อกสูงสุด และพิกัดอัตราภาษีนำเข้าสินค้าของบริษัท

c) บันทึกข้อมูลจากเอกสารที่ได้มาใน ตารางที่ 8 วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร พร้อมกับตรวจทานความถูกต้องของข้อมูล

d.) เปรียบเทียบผลการคำนวณกับผลประกอบการจริง จากรายงานสรุปค่าภาษีที่ได้รับการลดหย่อนจากการนำเข้าและบีโอไอประจำปี

e) ประมวลผลข้อมูล

วิธีปฏิบัติและขั้นตอนการเก็บข้อมูลวิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ทางภาษีศุลกากร มาตรา 36 ของบีโอไอ มีขั้นตอน ดังต่อไปนี้

a) การจัดเตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับมาตรา 36

- หนังสืออนุมัติรายการวัตถุดิบ และปริมาณสต็อกสูงสุดตามมาตรา 36 ที่ได้รับการอนุมัติจากบีโอไอ
- บัตรส่งเสริมการลงทุนที่ได้รับจากบีโอไอ
- พิกัดอัตราภาษีนำเข้าสินค้าของบริษัท
- อินวอยซ์ทั้งหมดที่นำมายื่นขอยกเว้นอากรขาเข้าหรือขอส่งปล่อย ของบริษัทตามมาตรา 36
- หนังสืออนุมัติส่งปล่อยวัตถุดิบทุกงวดที่ได้รับการอนุมัติจากบีโอไอ
- ใบขนขาเข้าทั้งหมด( กศก. 99 )
- ใบเสร็จรับเงินค่าอากรขาเข้า ฯ ของกรมศุลกากร ( กศก.121)
- ข้อมูลการตัดบัญชีวัตถุดิบ

b) ศึกษาวิธีการคำนวณการใช้สิทธิประโยชน์ ในรายละเอียดตามรอบระยะเวลาบัญชีและระยะเวลาส่งเสริมของบริษัท รายการวัตถุดิบและปริมาณสต็อกสูงสุด และพิกัดอัตราภาษีนำเข้าสินค้าของบริษัท

c) บันทึกข้อมูลจากเอกสารที่ได้มาใน ตารางที่ 8 วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร พร้อมกับตรวจทานความถูกต้องของข้อมูล

d.) เปรียบเทียบผลการคำนวณกับผลประกอบการจริง จากรายงานสรุปค่าภาษีที่ได้รับ การลดหย่อนจากการนำเข้าและบีไอโอประจำปี

e) ประมวลผลข้อมูล

วิธีปฏิบัติและขั้นตอนการเก็บข้อมูลวิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ทางภาษี ศุลกากร มาตรา 19 ทวิ ของกรมศุลกากร มีขั้นตอน ดังต่อไปนี้

a) การจัดเตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับมาตรา 19

- สูตการผลิต ที่ได้รับการอนุมัติจากกรมศุลกากร
- หนังสือแสดงความจำนงขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ ที่ได้รับการอนุมัติ จากกรมศุลกากร
- พิกัดอัตราภาษ้นำเข้าสินค้าของบริษัท
- อินวอยซ์ทั้งหมดที่นำมายื่นขอยกเว้นอากรขาเข้าหรือขอส่งปล่อย ของ บริษัทตามมาตรา
- ใบแนบใบขนขาเข้า 19 ทวิทั้งหมด ( กรณีใช้สิทธิตามมาตรา 19 ทวิ )
- ใบเสร็จรับเงินค่าอากรขาเข้า ฯ ของกรมศุลกากร ( กศก.121)

b) ศึกษาวิธีการคำนวณการใช้สิทธิประโยชน์ ในรายละเอียดตามรอบระยะเวลาบัญชีและ ระยะเวลาส่งเสริมของบริษัท รายการวัตถุดิบและปริมาณสต็อกสูงสุด และพิกัดอัตราภาษ้นำเข้าสินค้า ของบริษัท

c) บันทึกข้อมูลจากเอกสารที่ได้มาใน ตารางที่ 8 วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ ภาษีศุลกากร พร้อมทั้งตรวจทานความถูกต้องของข้อมูล

d.) เปรียบเทียบผลการคำนวณกับผลประกอบการจริง จากรายงานสรุปค่าภาษีที่ได้รับ การลดหย่อนจากการนำเข้าและบีไอโอประจำปี

e) ประมวลผลข้อมูล

วิธีปฏิบัติและขั้นตอนการเก็บข้อมูลวิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ทางภาษี ศุลกากร มาตรา 12 ของกรมศุลกากร มีขั้นตอน ดังต่อไปนี้

a) การจัดเตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับมาตรา 12

- รายการวัตถุดิบที่อยู่ในประกาศกระทรวงการคลังตามมาตรา12
- ประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง การลดอัตราอากรและการยกเว้นอากร ศุลกากรตามมาตรา12 แห่งพระราชกำหนดพิกัดอัตราศุลกากร พ.ศ. 2530
- พิกัดอัตราภาษ้นำเข้าสินค้าของบริษัท

- อินวอยซ์ทั้งหมดที่นำมาขึ้นขอลดหย่อนอากรขาเข้า ตามมาตรา 12
- ใบขนขาเข้าทั้งหมด ( กศก. 99 )
- ใบเสร็จรับเงินค่าอากรขาเข้า ฯ ของกรมศุลกากร ( กศก.121)

b) ศึกษาวิธีการคำนวณการใช้สิทธิประโยชน์ ในรายละเอียดตามรอบระยะเวลาบัญชีและระยะเวลาส่งเสริมของบริษัท รายการวัตถุดิบและปริมาณสต็อกสูงสุด และพิกัดอัตราภาษีนำเข้าสินค้าของบริษัท

c) บันทึกข้อมูลจากเอกสารที่ได้มาใน ตารางที่ 8 วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ ภาษีศุลกากร พร้อมกับตรวจทานความถูกต้องของข้อมูล

d.) เปรียบเทียบผลการคำนวณกับผลประกอบการจริง จากรายงานสรุปค่าภาษีที่ได้รับ การลดหย่อนจากการนำเข้าและบีโอไอประจำปี

e) ประมวลผลข้อมูล

วิธีปฏิบัติและขั้นตอนการเก็บข้อมูลวิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ทางภาษีศุลกากร AFTA มีขั้นตอน ดังต่อไปนี้

a) การจัดเตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับมาตรา 30

- รายการวัตถุดิบที่อยู่ในประกาศ
- ประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง การลดและยกเว้นอากรภายใต้ความตกลงว่าด้วยการใช้มาตรการกำหนดอัตราอากรร่วมเพื่อจัดตั้งเขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA)
- ใบรับรองเมืองกำเนิดสินค้า (CERTIFICATE OF ORIGIN) จากประเทศภาคีอาเซียน
- พิกัดอัตราภาษีนำเข้าสินค้าของบริษัท
- อินวอยซ์ทั้งหมดที่นำมาใช้สิทธินี้
- ใบขนขาเข้าทั้งหมด ( กศก. 99 )
- ใบเสร็จรับเงินค่าอากรขาเข้า ฯ ของกรมศุลกากร ( กศก.121)

b) ศึกษาวิธีการคำนวณการใช้สิทธิประโยชน์ ในรายละเอียดตามรอบระยะเวลาบัญชีและระยะเวลาส่งเสริมของบริษัท รายการวัตถุดิบและปริมาณสต็อกสูงสุด และพิกัดอัตราภาษีนำเข้าสินค้าของบริษัท

c) บันทึกข้อมูลจากเอกสารที่ได้มาใน ตารางที่ 8 วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ ภาษีศุลกากร พร้อมกับตรวจทานความถูกต้องของข้อมูล

d.) เปรียบเทียบผลการคำนวณกับผลดำเนินการจริง จากรายงานสรุปค่าภาษีที่ได้รับ  
การลดหย่อนจากการนำเข้าและบีโอไอประจำปี

e) ประมวลผลข้อมูล



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 8 วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร

Item	Invoice No.	Issued	Part Name	มูลค่า INV.		มูลค่าตามใบขน ( THB )			อัตรากำยิมาเข้า %	มูลค่าอากรขาเข้าปกติ ( THB )	ใช้สิทธิประโยชน์ ภาษีศุลกากร	อัตรากำยิมาเข้าที่จ่ายจริง %	มูลค่าอากรขาเข้าที่จ่ายจริง ( THB )
				( USD )	( THB )	Freight	Insurance	CIF ในใบขน					

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

### 3.2.3.3 ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการประเมินประสิทธิภาพของการจัดซื้อ

การเก็บข้อมูลในส่วนนี้เพื่อให้ทราบถึง การประเมินประสิทธิภาพของการจัดซื้อและวิธีการลดต้นทุนด้านจัดซื้อแต่ละวิธี โดยใช้ข้อมูลที่สำคัญแต่ละวิธีในแง่ของมูลค่าที่สามารถลดได้เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนรวมของการจัดซื้อต่างประเทศ

ข้อมูลในส่วนนี้ได้มาจากเอกสารภายในบริษัทจากฝ่ายจัดซื้อ ได้แก่ วัตถุประสงค์คุณภาพ หรือดัชนีวัดผลกระบวนการ แผนการดำเนินงาน ( Action Plan ) ระบบงานที่มีรองรับ (Procedure) การวัดประสิทธิผลและเฝ้าติดตามผลการดำเนินงาน และการสัมภาษณ์กับฝ่ายจัดซื้อ

#### วิธีปฏิบัติและขั้นตอนการเก็บข้อมูล

- a) บันทึกข้อมูลเอกสารที่ได้มา พร้อมกับตรวจทานความถูกต้องของข้อมูล
- b) เปรียบเทียบผลการคำนวณกับผลการดำเนินงานจริง และการสัมภาษณ์ผู้จัดการแผนก/ฝ่ายจัดซื้อหรือผู้ที่ได้รับมอบหมายจากบริษัทให้รับผิดชอบด้านงานจัดซื้อ จำนวน 30 คน

#### c) ประมวลผลข้อมูล

#### แนวทางในการสัมภาษณ์

หน่วยงานจัดซื้อของท่านมีการประเมินการจัดซื้อหรือไม่ (ถ้ามี) หน่วยงานของท่านมีการประเมินบ่อยแค่ไหน ได้แก่ ทุกๆ 3 เดือน ทุกๆ 6 เดือน ทุกๆ 1 ปี

หน่วยงานจัดซื้อของท่านใช้วิธีการใดในการประเมินการจัดซื้อ ได้แก่ การตรวจสอบภายใน การตรวจสอบภายนอก เปรียบเทียบต้นทุนการจัดซื้อกับต้นทุนมาตรฐาน การประหยัดของฝ่ายจัดซื้อ และการปฏิบัติของผู้ขาย

หน่วยงานจัดซื้อของท่านใช้เกณฑ์ใด ในการประเมินการจัดซื้อ ได้แก่ เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ เกณฑ์ในการวัดปริมาณ เกณฑ์ราคา และเกณฑ์เกี่ยวกับเวลาและสถานที่

### 3.2.3.4 ข้อมูลเกี่ยวกับนโยบายการจัดซื้อและหลักการจัดซื้อ

การเก็บข้อมูลในส่วนนี้เพื่อให้ทราบถึง นโยบายการจัดซื้อและหลักการจัดซื้อ ของกิจการ ข้อมูลในส่วนนี้ได้มาจากการสัมภาษณ์แผนก/ฝ่ายจัดซื้อ

#### วิธีปฏิบัติและขั้นตอนการเก็บข้อมูล

- a) บันทึกข้อมูลเอกสารที่ได้มา พร้อมกับตรวจทานความถูกต้องของข้อมูล
- b) เปรียบเทียบผลการคำนวณกับผลการดำเนินงานจริง และการสัมภาษณ์ ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อหรือผู้ที่ได้รับมอบหมายจากบริษัทให้รับผิดชอบด้านงานจัดซื้อ จำนวน 30 คน

#### c) ประมวลผลข้อมูล

#### แนวทางในการสัมภาษณ์

บริษัทของท่านมีนโยบายการจัดซื้อวัตถุดิบอย่างไร ได้แก่ การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ( หน่วยงานจัดซื้อส่วนกลางดำเนินการจัดซื้อทั้งหมด) การจัดซื้อแบบกระจายอำนาจ ( หน่วยงานอื่นเข้ามามีบทบาทในการตัดสินใจหรือปฏิบัติหน้าที่หลักอื่นๆที่เกี่ยวกับงานจัดซื้อ) และการจัดซื้อแบบผสม ( ใช้ทั้งแบบรวมอำนาจและแบบกระจายอำนาจ)

ในการจัดซื้อวัตถุดิบ หน่วยงานจัดซื้อของบริษัทให้ความสำคัญในเรื่องใด ได้แก่ คุณภาพที่เหมาะสม(มีคุณภาพเหมาะสมกับการใช้งานทั้งลักษณะทางเทคนิคและความมีอรรถประโยชน์) ปริมาณที่เหมาะสม(ปริมาณที่เหมาะสมในการใช้งาน ไม่น้อยจนทำให้การผลิตหยุดชะงัก หรือมากเกินไปจนทำให้ต้นทุนจม) แหล่งขายที่เหมาะสม(แหล่งขายที่สามารถให้ความไว้วางใจได้ว่าสามารถจัดหาวัตถุดิบที่ต้องการได้อย่างสม่ำเสมอ) ราคาที่เหมาะสม( ราคาที่ยุติธรรมทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย) ช่วงเวลาที่เหมาะสม(การนำส่งทันเวลาที่จะได้ใช้งานพอดี) และการจัดส่งที่เหมาะสม( การได้รับของ ณ สถานที่ที่ต้องใช้ รวมถึงความสามารถในการขนส่งด้วย)

**3.2.4 วิเคราะห์ข้อมูล** โครงสร้างต้นทุนการจัดซื้อต่างประเทศของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ ประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบ ค่าใช้จ่ายภาษีศุลกากร ค่าใช้จ่ายสำหรับระวางสินค้าทางทะเล ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า ค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการศุลกากร และค่าใช้จ่ายสำหรับเบี้ยประกันภัยสินค้าทางเรือ

#### 3.2.4.1 วิเคราะห์ข้อมูลโครงสร้างต้นทุนการจัดซื้อต่างประเทศ

1) การวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา ( Descriptive Statistics ) ที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลพื้นฐานของงานวิจัย อาทิ จำนวนของกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้ค่าสถิติ ร้อยละ ( Percentage ) ค่าเฉลี่ย ( Mean ) ค่าจุดกึ่งกลางของข้อมูล ( Median ) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ( Standard Deviation ) ค่าสูงสุด ( Max ) และค่าต่ำสุด ( Min ) เป็นต้น

นอกจากนี้ยังมีการวิเคราะห์ที่เกี่ยวข้องกับสัดส่วนของต้นทุนด้านการจัดซื้อของแต่ละวิธีต่อต้นทุนรวมด้านการจัดซื้อของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ โดยใช้ค่าสถิติ ร้อยละ ( Percentage ) ค่าเฉลี่ย ( Mean ) ค่าจุดกึ่งกลางของข้อมูล ( Median ) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ( Standard Deviation ) ค่าสูงสุด ( Max ) และค่าต่ำสุด ( Min ) เป็นต้น

2) การวิเคราะห์การถดถอย (Regression Analysis) เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรตาม(Y) และตัวแปรอิสระ (X) โดยศึกษาความสัมพันธ์ของวิธีการจัดการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อทั้ง 4 วิธี ที่มีผลต่อต้นทุนรวมด้านการจัดซื้อ

3.2.4.2 ประสิทธิภาพของวิธีการลดต้นทุนแต่ละวิธี มีแนวทางในการประเมินผลการปฏิบัติงาน ซึ่งพิจารณาลงไปในองค์ประกอบต่างๆที่สามารถใช้ป็นสิ่งบ่งชี้ผลการปฏิบัติงานได้ ได้แก่ ปริมาณต้นทุนการจัดซื้อที่สามารถประหยัดได้ในแต่ละปีของแต่ละวิธี และสัดส่วนปริมาณค่าใช้จ่ายด้านการจัดซื้อที่ประหยัดได้เปรียบเทียบกับต้นทุนรวมของการจัดซื้อแต่ละวิธี

- ประเมินด้วย ดัชนีวัดผลกระบวนการ ( Key Performance Indicators : KPI ) หรือ Banlanced Scorecard (BSC) เฉพาะในส่วนของมุมมอง : ด้านการเงิน  
Cost Reduction / Efficiency
- วิธีวัดผล / เฝ้าติดตามผล ( สูตรคำนวณ )

$$\frac{\text{ต้นทุนการจัดซื้อต่างประเทศรวม ก่อน การเปลี่ยนแปลง}}{\text{ต้นทุนการจัดซื้อต่างประเทศรวม หลัง การเปลี่ยนแปลง}} \times 100$$

$$\frac{\text{ต้นทุน ค่าใช้จ่ายภาษีศุลกากร ก่อน การเปลี่ยนแปลง}}{\text{ต้นทุนค่าใช้จ่ายภาษีศุลกากร หลัง การเปลี่ยนแปลง}} \times 100$$

$$\frac{\text{ต้นทุน ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า ก่อน การเปลี่ยนแปลง}}{\text{ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า หลัง การเปลี่ยนแปลง}} \times 100$$

$$\frac{\text{ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการศุลกากร ก่อน การเปลี่ยนแปลง}}{\text{ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการศุลกากร หลัง การเปลี่ยนแปลง}} \times 100$$

$$\frac{\text{ต้นทุนค่าใช้จ่ายสำหรับเบี้ยประกันภัยสินค้า ก่อน การเปลี่ยนแปลง}}{\text{ต้นทุนค่าใช้จ่ายสำหรับเบี้ยประกันภัยสินค้า หลัง การเปลี่ยนแปลง}} \times 100$$

ต้นทุนค่าใช้จ่ายสำหรับระวางสินค้า ก่อน การเปลี่ยนแปลง x 100  
ต้นทุนค่าใช้จ่ายสำหรับระวางสินค้า หลัง การเปลี่ยนแปลง



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 9 การวิเคราะห์ที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนด้านการจัดซื้อของแต่ละวิธีที่ลดได้ ต่อต้นทุนรวมด้านการจัดซื้อ

2544														ยอดประหยัด ต่อปี	2544		
วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไขและเทอมทางการค้า			วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก			วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก			วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้สิทธิประโยชน์ภาษี				ยอดซื้อ				
ก่อน (บาท)	หลัง (บาท)	ประหยัด (บาท)	ก่อน (บาท)	หลัง (บาท)	ประหยัด (บาท)	ก่อน (บาท)	หลัง (บาท)	ประหยัด (บาท)	นำเข้า (บาท)	ภยานำเข้า (บาท)	มาตรา	ประหยัด (บาท)	ในประเทศ		ต่างประเทศ	รวม	

ประสิทธิภาพของวิธีการลดต้นทุนแต่ละวิธี มีแนวทางในการประเมินที่สามารถใช้ป็นสิ่งบ่งชี้ผลการปฏิบัติงานได้ ได้แก่ ปริมาณต้นทุนการจัดซื้อที่สามารถประหยัดได้ในแต่ละปีของแต่ละวิธี และปริมาณค่าใช้จ่ายด้านการจัดซื้อที่ประหยัดได้เปรียบเทียบกับต้นทุนรวมของการจัดซื้อแต่ละวิธี

ตารางที่ 10 การวิเคราะห์ที่เกี่ยวข้องกับสัดส่วนของต้นทุนด้านการจัดซื้อของแต่ละวิธี ต่อต้นทุนรวมด้านการจัดซื้อ

	2544								ยอดซื้อ	ยอดประหยัด
	มูลค่าที่ลดได้ของแต่ละวิธี				สัดส่วนมูลค่าที่ลดได้ของแต่ละวิธี				ต่างประเทศ	ต่อปี
	วิธีที่ 1	วิธีที่ 2	วิธีที่ 3	วิธีที่ 4	วิธีที่ 1	วิธีที่ 2	วิธีที่ 3	วิธีที่ 4	2544	2544

ประสิทธิภาพของวิธีการลดต้นทุนแต่ละวิธี ซึ่งมีแนวทางในการประเมินที่สามารถใช้ป็นสิ่งบ่งชี้ผลการปฏิบัติงานได้ ได้แก่ ปริมาณต้นทุนการจัดซื้อที่สามารถประหยัดได้ในแต่ละปีของแต่ละวิธี และสัดส่วนปริมาณค่าใช้จ่ายด้านการจัดซื้อที่ประหยัดได้เปรียบเทียบกับต้นทุนรวมของการจัดซื้อโดยใช้ค่าสถิติ ร้อยละ ( Percentage )

### 3.2.5 สรุปผลการศึกษา

นำผลการวิเคราะห์ทั้ง 4 ส่วน ได้แก่ ข้อมูลเกี่ยวกับโครงสร้างต้นทุนของการจัดซื้อต่างประเทศ ข้อมูลเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายของการจัดซื้อต่างประเทศ ข้อมูลเกี่ยวกับการประเมินประสิทธิภาพของการจัดซื้อ และข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับนโยบายและหลักการจัดซื้อ มาสรุปเพื่อหาผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัยต่อไป

### 3.2.6 ข้อจำกัดงานวิจัย

การไม่ได้นำตัวแปรบางตัวเข้ามาพิจารณา ( Omitted variables) ในการวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ของวิธีการจัดการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ ทั้ง 4 วิธี กับผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ทั้งที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของและที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ตัวแปรที่เลือกมาทำการวิเคราะห์ในงานวิจัยนี้ คือวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อที่มีมูลค่าสูงสุดของบริษัทนั้นๆ เพียง 1 วิธีเท่านั้น อาจมีการมองข้ามตัวแปรที่สำคัญบางตัว ทำให้ไม่สามารถกำหนดฟังก์ชันต้นทุนรวมด้านการจัดซื้อ จากตัวแปรที่ได้ทำการเลือกมาใช้ในงานวิจัยนี้ อย่างไรก็ตามงานวิจัยนี้แสดงให้เห็นว่าตัวแปรที่เลือกมาทำการวิเคราะห์ไม่มีความสัมพันธ์กับต้นทุนรวมด้านการจัดซื้อ ควรให้มีการศึกษาเพิ่มเติมถึงปัจจัยอื่นๆ นอกเหนือจากปัจจัยที่เลือกมาทำการวิเคราะห์ในงานวิจัยนี้

### 3.3 ระยะเวลาในการดำเนินการวิจัย

เดือนมกราคม 2546 – ธันวาคม 2547

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## บทที่ 4

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเรื่องการบริหารการจัดซื้อของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ ผลการศึกษาแบ่งออกเป็น 6 ส่วนดังนี้ ข้อมูลทั่วไปของโรงงานอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ ข้อมูลการจัดซื้อของโรงงานอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ รูปแบบและวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ ผลการศึกษาเปรียบเทียบรูปแบบและวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ รูปแบบและวิธีการประเมินความสามารถด้านการจัดซื้อ และผลการศึกษาเปรียบเทียบรูปแบบและวิธีการประเมินความสามารถด้านการจัดซื้อ จะแสดงเป็นส่วนๆ รวมทั้งหมด 7 ส่วน ดังต่อไปนี้

#### 4.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

- 4.1.1 ประเภทของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์
- 4.1.2 จำนวนปีที่ทำการจัดตั้งบริษัท
- 4.1.3 ขนาดของธุรกิจแบ่งตามทุนจดทะเบียน
- 4.1.4 ขนาดของธุรกิจแบ่งตามจำนวนพนักงาน
- 4.1.5 มูลค่ายอดขายจากต่างประเทศ
- 4.1.6 สัดส่วนการส่งออก

#### 4.2 ข้อมูลการจัดซื้อของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

- 4.2.1 นโยบายการจัดซื้อ
- 4.2.2 หลักการจัดซื้อ

#### 4.3 รูปแบบและวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ

- 4.3.1 วิธีการจัดการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์
  - 4.3..1.1 ยอดต้นทุนด้านการจัดซื้อต่อปีที่ลดได้ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

4.3.2 วิธีการจัดการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

4.3.2.1 ยอดต้นทุนด้านการจัดซื้อต่อปีที่ลดได้ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

4.3.3 วิธีการจัดการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

4.3.3.1 ยอดต้นทุนด้านการจัดซื้อต่อปีที่ลดได้ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

4.4 เปรียบเทียบรูปแบบและวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ ระหว่างกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ กับ กลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

4.5 เปรียบเทียบสัดส่วนต้นทุนด้านจัดซื้อต่อปีที่ลดได้ ระหว่างกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ กับ กลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

4.6 รูปแบบและวิธีการประเมินความสามารถด้านการจัดซื้อ

4.6.1 รูปแบบและวิธีการประเมินความสามารถด้านการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

4.6.1.1 วิธีการประเมินการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

4.6.1.2 เกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

4.6.1.3 ความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

4.6.2 รูปแบบและวิธีการประเมินความสามารถด้านการจัดซื้อ ของกลุ่มบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

4.6.2.1 วิธีการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการไทยเป็นเจ้าของ

4.6.2.2 เกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการไทยเป็นเจ้าของ

4.6.2.3 ความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

4.6.3 รูปแบบและวิธีการประเมินความสามารถด้านการจัดซื้อ ของกลุ่มบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

4.6.3.1 วิธีการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

4.6.3.2 เกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

4.6.3.3 ความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

4.7 เปรียบเทียบรูปแบบและวิธีการวิธีการประเมินความสามารถด้านการจัดซื้อ



- 4.7.1 เปรียบเทียบวิธีการประเมินการจัดซื้อ
- 4.7.2 เปรียบเทียบเกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ
- 4.7.3 เปรียบเทียบความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ

#### 4.8 การวิเคราะห์การถดถอย ( Regression Analysis )

- 4.8.1 กราฟการกระจาย ( Scatter Diagram )
- 4.8.2 ผลการวิเคราะห์การถดถอย

#### 4.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

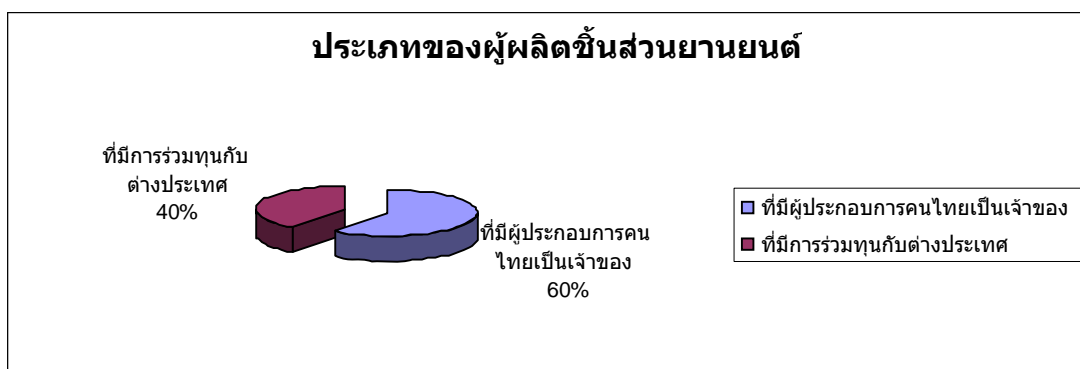
##### 4.1.1 ประเภทของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามประเภทที่มีผู้ประกอบการคนไทย เป็นเจ้าของ กับที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

ประเภทของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์	จำนวน ( บริษัท )	ร้อยละ
ที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ	18	60
ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ	12	40
รวม	30	100

ที่มา : สถาบันยานยนต์และสมาคมผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์แห่งประเทศไทย ( มกราคม พ.ศ.2544)

จากข้อมูลในตารางที่ 11 พบว่า จากกลุ่มประชากรทั้งสิ้น 30 บริษัท เป็นบริษัทที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ จำนวน 18 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 60 เป็นบริษัทที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ จำนวน 12 บริษัท คิดเป็น ร้อยละ 40 ดังแสดงในแผนภูมิต่อไปนี้



แผนภูมิรูปภาพที่ 3 แสดงประเภทของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

#### 4.1.2 จำนวนปีที่ทำการจัดตั้งบริษัท

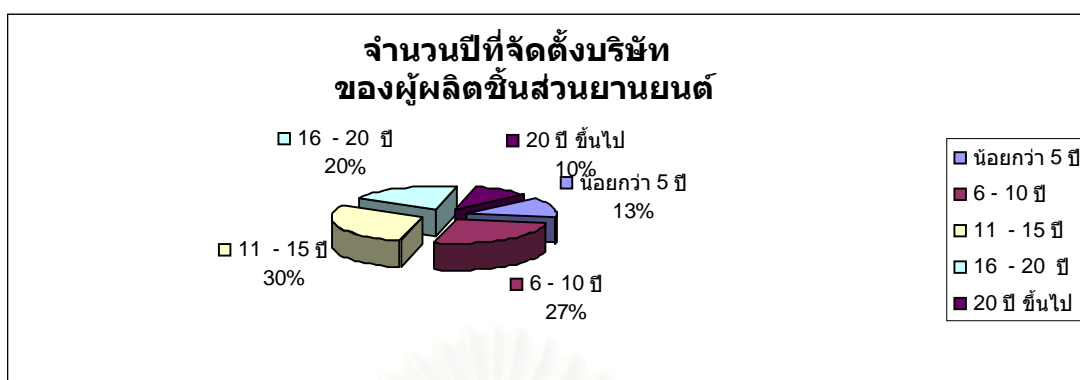
(1) จำนวนปีที่ทำการจัดตั้ง ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

ตารางที่ 12 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามจำนวนปีที่ทำการจัดตั้ง  
ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

จำนวนปีที่จัดตั้ง ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
น้อยกว่า 5 ปี	4	13.33
6 - 10 ปี	8	26.67
11 - 15 ปี	9	30.00
16 - 20 ปี	6	20.00
20 ปี ขึ้นไป	3	10.00
รวม	30	100.00

ที่มา : สถาบันยานยนต์และสมาคมผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์แห่งประเทศไทย ( มกราคม พ.ศ.2544)

จากข้อมูลในตารางที่ 12 พบว่า จากผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ทั้งสิ้น 30 บริษัท มีบริษัทที่จัดตั้งมาแล้วน้อยกว่า 5 ปี จำนวน 4 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 13.33 บริษัทที่มีอายุระหว่าง 6 ปี ถึง 10 ปี จำนวน 8 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 26.67 บริษัทที่มีอายุตั้งแต่ 11 ปี ถึง 15 ปี จำนวน 9 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 30.00 บริษัทที่มีอายุระหว่าง 16 ปี ถึง 20 ปี จำนวน 6 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 20.00 บริษัทที่จัดตั้งมาแล้วมากกว่า 20 ปี จำนวน 3 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 10.00 ดังแสดงในแผนภูมิต่อไปนี้



แผนภูมิรูปภาพที่ 4 แสดงจำนวนปีที่จัดตั้งของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

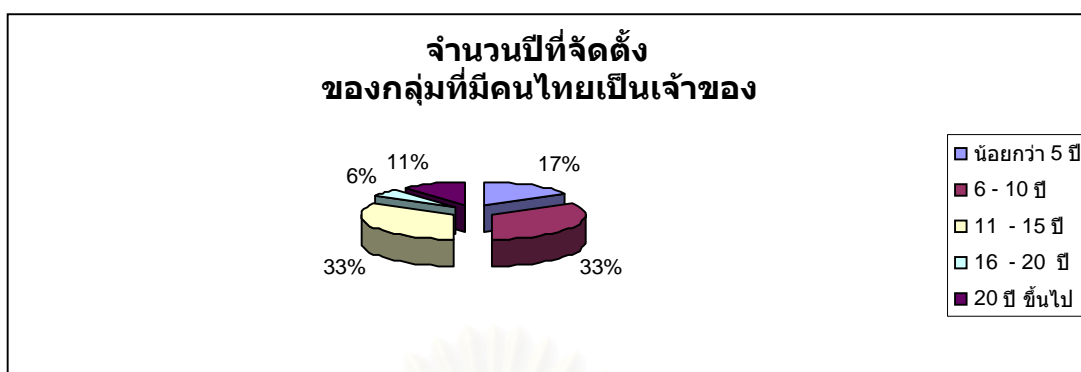
(2) จำนวนปีที่ทำการจัดตั้งของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

ตารางที่ 13 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามจำนวนปีที่ทำการจัดตั้ง  
ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

จำนวนปีที่จัดตั้ง (ที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ)	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
น้อยกว่า 5 ปี	3	16.67
6 - 10 ปี	6	33.33
11 - 15 ปี	6	33.33
16 - 20 ปี	1	5.56
20 ปี ขึ้นไป	2	11.11
รวม	18	100.00

ที่มา : สถาบันยานยนต์และสมาคมผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์แห่งประเทศไทย ( มกราคม พ.ศ.2544)

จากตารางที่ 13 พบว่าจากกลุ่มบริษัทที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ จำนวน 18 บริษัท มีบริษัทที่จัดตั้งมาแล้วน้อยกว่า 5 ปี จำนวน 3 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 16.67 บริษัทที่มีอายุระหว่าง 6 ปี ถึง 10 ปี จำนวน 6 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 33.33 บริษัทที่มีอายุตั้งแต่ 11 ปี ถึง 15 ปี จำนวน 6 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 33.33 บริษัทที่มีอายุระหว่าง 16 ปี ถึง 20 ปี จำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 5.56 บริษัทที่จัดตั้งมาแล้วมากกว่า 20 ปี จำนวน 2 บริษัท คิดเป็น ร้อยละ 11.11 ดังแสดงในแผนภูมิต่อไปนี้



แผนภูมิรูปภาพที่ 5 แสดงจำนวนปีที่จัดตั้ง ของกลุ่มที่มีคนไทยเป็นเจ้าของ

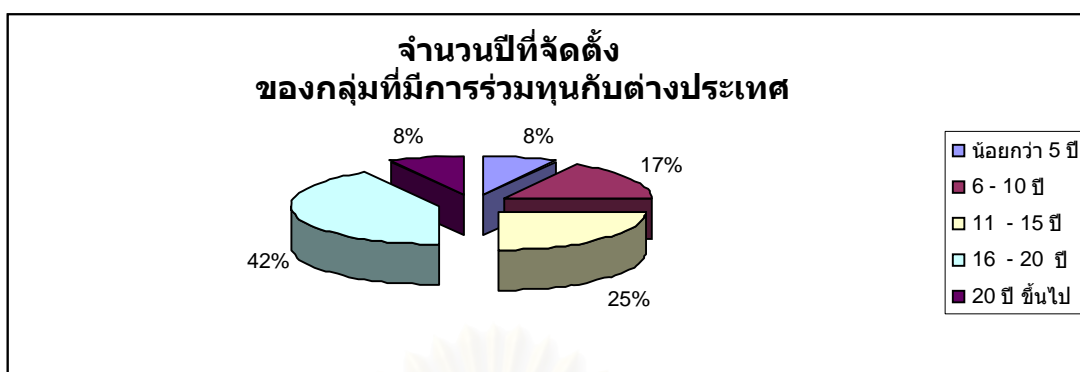
(3) จำนวนปีที่ทำการจัดตั้งของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

ตารางที่ 14 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามจำนวนปีที่ทำการจัดตั้ง  
ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

จำนวนปีที่จัดตั้ง (ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ)	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
น้อยกว่า 5 ปี	1	8.33
6 - 10 ปี	2	16.67
11 - 15 ปี	3	25.00
16 - 20 ปี	5	41.67
20 ปี ขึ้นไป	1	8.33
รวม	12	100.00

ที่มา : สถาบันยานยนต์และสมาคมผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์แห่งประเทศไทย ( มกราคม พ.ศ.2544)

จากตารางที่ 14 พบว่าจากกลุ่มบริษัทที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ จำนวน 12 บริษัท มีบริษัทที่จัดตั้งมาแล้วน้อยกว่า 5 ปี จำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 8.33 บริษัทที่มีอายุระหว่าง 6 ปี ถึง 10 ปี จำนวน 2 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 16.67 บริษัทที่มีอายุตั้งแต่ 11 ปี ถึง 15 ปี จำนวน 3 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 25 บริษัทที่มีอายุระหว่าง 16 ปี ถึง 20 ปี จำนวน 5 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 41.67 บริษัทที่จัดตั้งมาแล้วมากกว่า 20 ปี จำนวน 1 บริษัท คิดเป็น ร้อยละ 8.33 ดังแสดงในแผนภูมิต่อไปนี้



แผนภูมิรูปภาพที่ 6 แสดงจำนวนปีที่จัดตั้ง ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

#### 4.1.3 ขนาดของธุรกิจแบ่งตามทุนจดทะเบียน

##### (1) ทุนจดทะเบียน ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

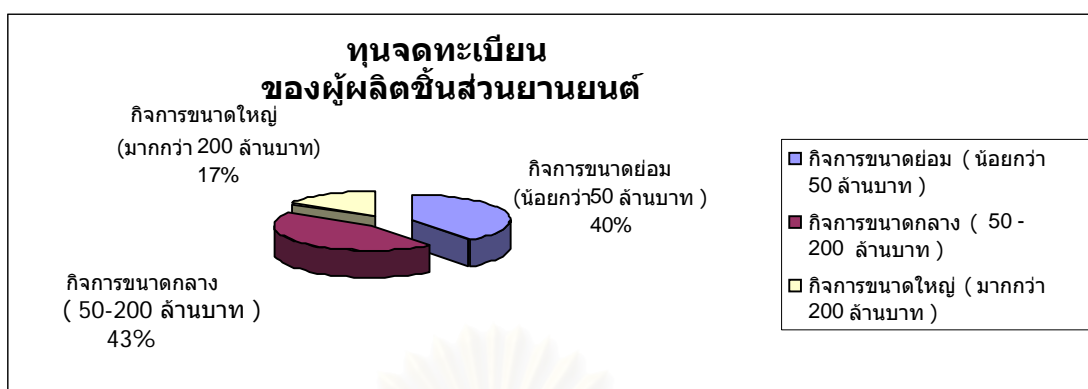
ตารางที่ 15 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามทุนจดทะเบียน  
ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

ทุนจดทะเบียน ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
กิจการขนาดย่อม ( น้อยกว่า 50 ล้านบาท )	12	40.00
กิจการขนาดกลาง ( 50 - 200 ล้านบาท )	13	43.33
กิจการขนาดใหญ่ ( มากกว่า 200 ล้านบาท )	5	16.67
รวม	30	100.00

ที่มา : จากหนังสือจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท

จากข้อมูลในตารางที่ 15 แสดงถึงขนาดของธุรกิจแบ่งตามทุนจดทะเบียนซึ่งอ้างอิงตามนิยามของสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมดังต่อไปนี้ สำหรับกลุ่มประชากรอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนยานยนต์โดยรวมทั้งหมดซึ่งมีจำนวนทั้งสิ้น 30 บริษัท พบว่า มีจำนวน 12 บริษัท ที่จัดอยู่ในประเภทกิจการขนาดย่อมที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่า 50 ล้านบาท มีกิจการขนาดกลางซึ่งมีทุนจดทะเบียนตั้งแต่ 50 – 200 ล้านบาท จำนวน 13 บริษัท และมีกิจการขนาดใหญ่ซึ่งมีทุนจดทะเบียนมากกว่า 200 ล้านบาท จำนวน 5 บริษัท ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ดังแสดงในแผนภูมิต่อไปนี้





แผนภูมิรูปภาพที่ 7 แสดงทุนจดทะเบียน ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

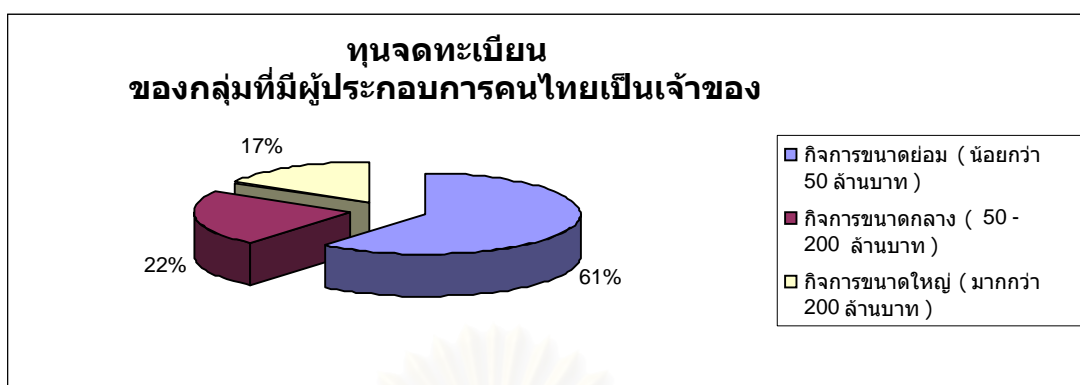
(2) ทุนจดทะเบียนของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

ตารางที่ 16 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามทุนจดทะเบียน  
ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

ทุนจดทะเบียน (ที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ)	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
กิจการขนาดย่อม (น้อยกว่า 50 ล้านบาท)	11	61.11
กิจการขนาดกลาง (50 - 200 ล้านบาท)	4	22.22
กิจการขนาดใหญ่ (มากกว่า 200 ล้านบาท)	3	16.67
รวม	18	100.00

ที่มา : จากหนังสือจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท

จากตารางที่ 16 เมื่อแบ่งตามกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ จำนวน 18 บริษัท พบว่า จำนวน 11 บริษัท ที่จัดอยู่ในประเภทกิจการขนาดย่อมที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่า 50 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 61.11 มีกิจการขนาดกลางซึ่งมีทุนจดทะเบียนตั้งแต่ 50 – 200 ล้านบาท จำนวน 4 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 22.22 และมีกิจการขนาดใหญ่ซึ่งมีทุนจดทะเบียนมากกว่า 200 ล้านบาท จำนวน 3 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 16.67 ดังแสดงในแผนภูมิต่อไปนี้



แผนภูมิรูปภาพที่ 8 แสดงทุนจดทะเบียน ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

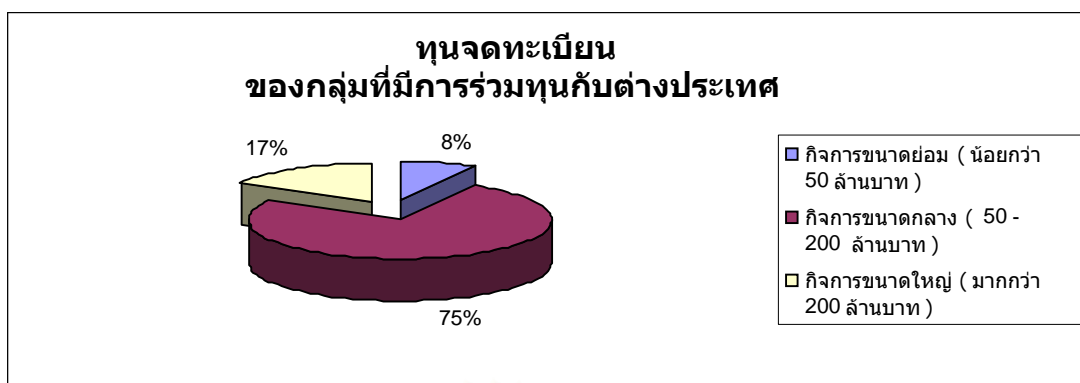
(3) ทุนจดทะเบียนของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

ตารางที่ 17 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามทุนจดทะเบียน  
ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

ทุนจดทะเบียน (ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ)	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
กิจการขนาดย่อม (น้อยกว่า 50 ล้านบาท)	1	8.33
กิจการขนาดกลาง (50 - 200 ล้านบาท)	9	75.00
กิจการขนาดใหญ่ (มากกว่า 200 ล้านบาท)	2	16.67
รวม	12	100.00

ที่มา : จากหนังสือจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท

จากตารางที่ 17 เมื่อแบ่งตามกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ จำนวน 12 บริษัท พบว่า จำนวน 1 บริษัท ที่จัดอยู่ในประเภทกิจการขนาดย่อมที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่า 50 ล้านบาท หรือ คิดเป็นร้อยละ 8.33 มีกิจการขนาดกลางซึ่งมีทุนจดทะเบียนตั้งแต่ 50 – 200 ล้านบาท จำนวน 9 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 75 และมีกิจการขนาดใหญ่ซึ่งมีทุนจดทะเบียนมากกว่า 200 ล้านบาท จำนวน 2 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 16.67 ดังแสดงในแผนภูมิต่อไปนี้



แผนภูมิรูปภาพที่ 9 แสดงทุนจดทะเบียน ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

#### 4.1.4 ขนาดของธุรกิจแบ่งตามจำนวนพนักงาน

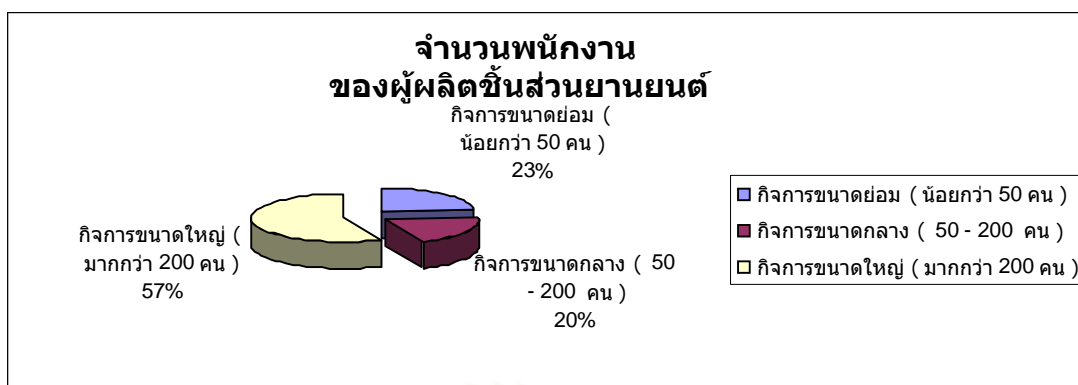
##### (1) จำนวนพนักงานของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

ตารางที่ 18 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามจำนวนพนักงาน  
ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

จำนวนพนักงาน ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
กิจการขนาดย่อม (น้อยกว่า 50 คน)	7	23.33
กิจการขนาดกลาง (50 - 200 คน)	6	20.00
กิจการขนาดใหญ่ (มากกว่า 200 คน)	17	56.67
รวม	30	100.00

ที่มา : จากเอกสารภายในบริษัท

จากตารางที่ 18 ขนาดของธุรกิจแบ่งตามจำนวนพนักงานของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ โดยอ้างอิงคำนิยามจากสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2003) พบว่า จากกลุ่มประชากรทั้งหมด 30 บริษัท มี 7 บริษัทที่จัดอยู่ในประเภทกิจการขนาดย่อมที่มีพนักงานน้อยกว่า 50 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 23 ประเภทกิจการขนาดกลางที่มีพนักงานตั้งแต่ 50 – 200 คน จำนวน 6 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 20 และประเภทกิจการขนาดใหญ่ที่มีพนักงานมากกว่า 200 คน จำนวน 17 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 57 ดังแสดงในแผนภูมิต่อไปนี้



แผนภูมิรูปภาพที่ 10 แสดงจำนวนพนักงานของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

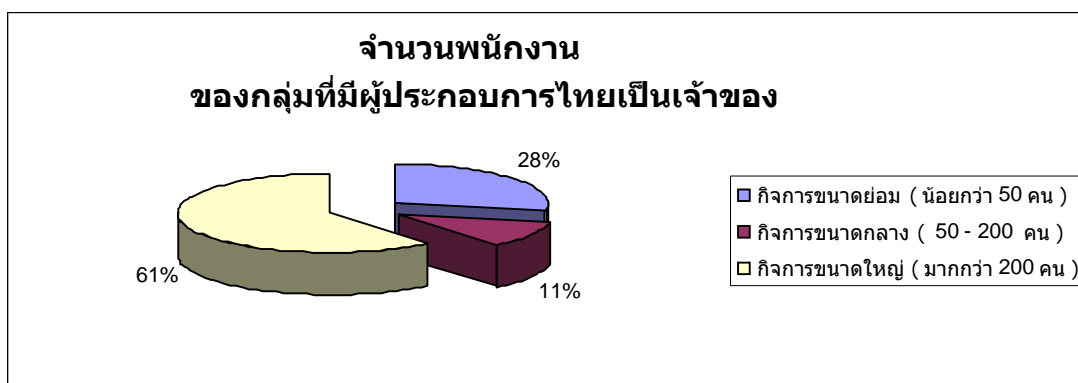
(2) จำนวนพนักงานของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

ตารางที่ 19 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามจำนวนพนักงาน  
ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

จำนวนพนักงาน (ที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ)	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
กิจการขนาดย่อม (น้อยกว่า 50 คน)	5	27.78
กิจการขนาดกลาง (50 - 200 คน)	2	11.11
กิจการขนาดใหญ่ (มากกว่า 200 คน)	11	61.11
รวม	18	100.00

ที่มา : จากเอกสารภายในบริษัท

จากตารางที่ 19 กลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ จำนวน 18 บริษัท มี 5 บริษัทที่จัดอยู่ในประเภทกิจการขนาดย่อมที่มีพนักงานน้อยกว่า 50 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 27.78 ประเภทกิจการขนาดกลางที่มีพนักงานตั้งแต่ 50 - 200 คน จำนวน 2 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 11.11 และประเภทกิจการขนาดใหญ่ที่มีพนักงานมากกว่า 200 คน จำนวน 11 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 61.11



แผนภูมิรูปภาพที่ 11 แสดงจำนวนพนักงานของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

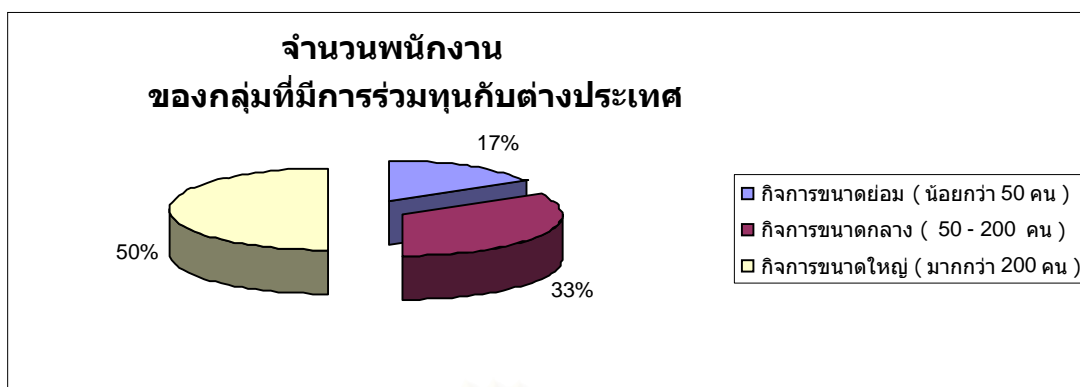
### (3) จำนวนพนักงานของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

ตารางที่ 20 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตาม จำนวนพนักงาน  
ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

จำนวนพนักงาน (ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ)	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
กิจการขนาดย่อม (น้อยกว่า 50 คน)	2	16.67
กิจการขนาดกลาง (50 - 200 คน)	4	33.33
กิจการขนาดใหญ่ (มากกว่า 200 คน)	6	50.00
รวม	12	100.00

ที่มา : จากเอกสารภายในบริษัท

จากตารางที่ 20 กลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ จำนวน 12 บริษัท มี 1 บริษัทที่จัดอยู่ในประเภทกิจการขนาดย่อมที่มีพนักงานน้อยกว่า 50 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 8 ประเภทกิจการขนาดกลางที่มีพนักงานตั้งแต่ 50 – 200 คน จำนวน 2 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 17 และประเภทกิจการขนาดใหญ่ที่มีพนักงานมากกว่า 200 คน จำนวน 9 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 75 ดังรายละเอียดต่อไปนี้



แผนภูมิรูปภาพที่ 12 แสดงจำนวนพนักงาน ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

#### 4.1.5 มูลค่ายอดซื้อจากต่างประเทศ

(1) ยอดซื้อจากต่างประเทศต่อปีของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

ตารางที่ 21 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตาม ยอดซื้อจากต่างประเทศต่อปี  
ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

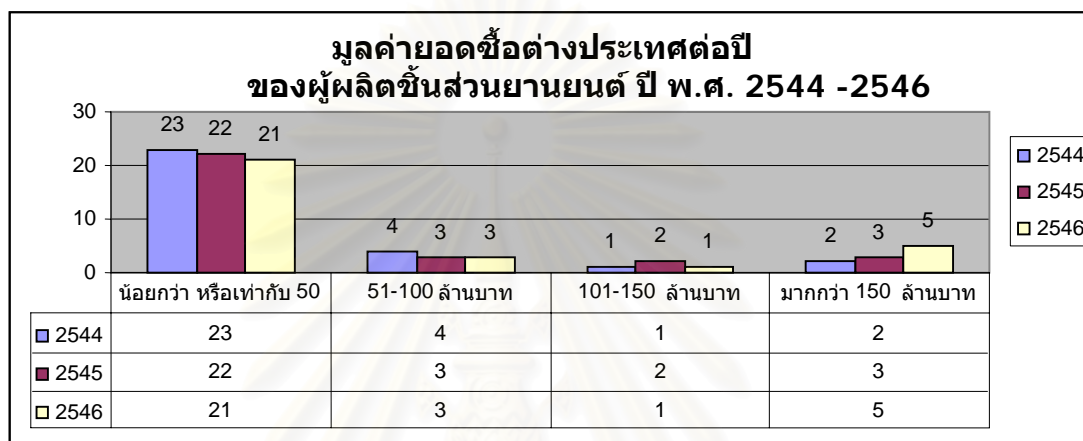
ยอดซื้อจากต่างประเทศต่อปี ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์	2544		2545		2546	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า หรือเท่ากับ 50 ล้านบาท	23	76.67	22	73.33	21	70.00
51-100 ล้านบาท	4	13.33	3	10.00	3	10.00
101-150 ล้านบาท	1	3.33	2	6.67	1	3.33
มากกว่า 150 ล้านบาท	2	6.67	3	10.00	5	16.67
รวม	30	100.00	30	100.00	30	100.00

ที่มา : จากเอกสารภายในบริษัท

จากตารางที่ 21 พบว่า ในปี 2544 จากผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ทั้งหมด 30 บริษัท มี 23 บริษัทที่มียอดซื้อจากต่างประเทศเฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า 50 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 76.67 ตั้งแต่ 51 – 100 ล้านบาท จำนวน 4 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 13.33 ตั้งแต่ 101 – 150 ล้านบาทจำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 3.33 และมียอดซื้อจากต่างประเทศเฉลี่ยต่อปีมากกว่า 200 ล้านบาท จำนวน 2 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 6.67 ในปี 2545 มี 22 บริษัทที่มียอดซื้อจากต่างประเทศเฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า 50 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 73.33 ตั้งแต่ 51 – 100 ล้านบาท จำนวน 3 บริษัท คิด



เป็นร้อยละ 10 ตั้งแต่ 101 – 150 ล้านบาทจำนวน 2 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 6.67 และมียอดซื้อจากต่างประเทศเฉลี่ยต่อปีมากกว่า 200 ล้านบาท จำนวน 3 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 10 ในปี 2546 มี 21 บริษัทที่มียอดซื้อจากต่างประเทศเฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า 50 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 70 ตั้งแต่ 51 – 100 ล้านบาท จำนวน 3 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 10 ตั้งแต่ 101 – 150 ล้านบาทจำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 3.33 และมียอดซื้อจากต่างประเทศเฉลี่ยต่อปีมากกว่า 200 ล้านบาทจำนวน 5 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 16.67



แผนภูมิรูปภาพที่ 13 แสดงมูลค่ายอดซื้อต่างประเทศต่อปีของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ 2544-2546

(2) มูลค่ายอดซื้อจากต่างประเทศต่อปีของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

ตารางที่ 22 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามยอดซื้อจากต่างประเทศต่อปี  
ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

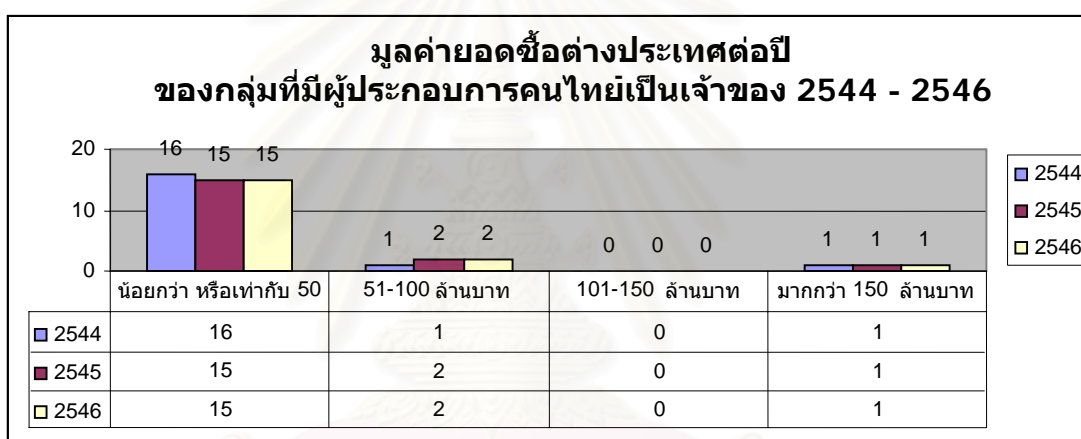
ยอดซื้อจากต่างประเทศต่อปี (ที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ)	2544		2545		2546	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า หรือเท่ากับ 50 ล้านบาท	16	88.89	15	83.33	15	83.33
51-100 ล้านบาท	1	5.56	2	11.11	2	11.11
101-150 ล้านบาท	0	0.00	0	0.00	0	0.00
มากกว่า 150 ล้านบาท	1	5.56	1	5.56	1	5.56
รวม	18	100.00	18	100.00	18	100.00

ที่มา : จากเอกสารภายในบริษัท

จากตารางที่ 22 พบว่าในปี 2544 จากกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ 18 บริษัท มี 16 บริษัทที่มียอดซื้อจากต่างประเทศเฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า 50 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 88.89 ตั้งแต่ 51 – 100 ล้านบาท จำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 5.56 และมียอดซื้อจากต่างประเทศเฉลี่ยต่อปีมากกว่า 200 ล้านบาท จำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 5.56

ในปี 2545 มี 15 บริษัทที่มียอดซื้อจากต่างประเทศเฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า 50 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 83.33 ตั้งแต่ 51 – 100 ล้านบาท จำนวน 2 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 11.11 และมียอดซื้อจากต่างประเทศเฉลี่ยต่อปีมากกว่า 200 ล้านบาท จำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 5.56

ในปี 2546 มี 15 บริษัทที่มียอดซื้อจากต่างประเทศเฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า 50 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 83.33 ตั้งแต่ 51 – 100 ล้านบาท จำนวน 2 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 11.11 และมียอดซื้อจากต่างประเทศเฉลี่ยต่อปีมากกว่า 200 ล้านบาท จำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 5.56



แผนภูมิรูปภาพที่ 14 แสดงมูลค่ายอดซื้อต่างประเทศต่อปี ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทย  
เป็นเจ้าของ 2544 - 2546

(3) ยอดซื้อจากต่างประเทศเฉลี่ยต่อปีของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

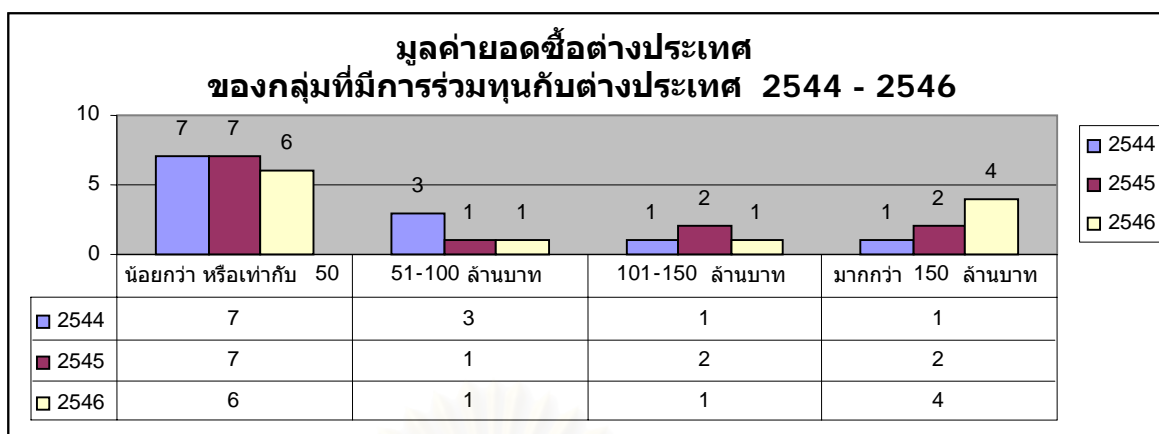
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 23 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามยอดซื้อจากต่างประเทศต่อปี  
ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

ยอดซื้อจากต่างประเทศต่อปี (ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ)	2544		2545		2546	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า หรือเท่ากับ 50 ล้านบาท	7	58.33	7	58.33	6	50.00
51-100 ล้านบาท	3	25.00	1	8.33	1	8.33
101-150 ล้านบาท	1	8.33	2	16.67	1	8.33
มากกว่า 150 ล้านบาท	1	8.33	2	16.67	4	33.33
รวม	12	100.00	12	100.00	12	100.00

ที่มา : จากเอกสารภายในบริษัท

จากตารางที่ 23 พบว่าในปี 2544 กลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศทั้งหมด 12 บริษัท มี 7 บริษัทที่มียอดซื้อจากต่างประเทศเฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า 50 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 58.33 ระหว่าง 51 – 100 ล้านบาท จำนวน 3 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 25 ระหว่าง 101 – 150 ล้านบาท จำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 8.33 และมียอดซื้อจากต่างประเทศเฉลี่ยต่อปีมากกว่า 200 ล้านบาท จำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 8.33 ปี 2545 มี 7 บริษัทที่มียอดซื้อจากต่างประเทศเฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า 50 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 58.33 ระหว่าง 51 – 100 ล้านบาท จำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 8.33 ระหว่าง 101 – 150 ล้านบาทจำนวน 2 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 16.67 และมียอดซื้อจากต่างประเทศเฉลี่ยต่อปีมากกว่า 200 ล้านบาท จำนวน 2 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 16.67 ในปี 2546 มี 6 บริษัทที่มียอดซื้อจากต่างประเทศเฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า 50 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 50 ระหว่าง 51 – 100 ล้านบาท จำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 8.33 ระหว่าง 101 – 150 ล้านบาทจำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 8.33 และมียอดซื้อจากต่างประเทศเฉลี่ยต่อปีมากกว่า 200 ล้านบาท จำนวน 4 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 33.33



แผนภูมิรูปภาพที่ 15 แสดงมูลค่ายอดซื้อต่างประเทศ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ 2544-2546

#### 4.1.6 สัดส่วนการส่งออก

##### (1) สัดส่วนการส่งออกของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

ตารางที่ 24 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามสัดส่วนการส่งออกของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

สัดส่วนส่งออกต่อปี ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์	2544		2545		2546	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มี เพราะเป็นการขายในประเทศทั้งหมด	21	70.00	21	70.00	21	70.00
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5% ของยอดขายทั้งหมด	4	13.33	3	10.00	3	10.00
6-15 % ของยอดขายทั้งหมด	3	10.00	4	13.33	4	13.33
16-30 % ของยอดขายทั้งหมด	2	6.67	1	3.33	1	3.33
มากกว่า 30 % ของยอดขายทั้งหมด	0	0.00	1	3.33	1	3.33
รวม	30	100.00	30	100.00	30	100.00

ที่มา : จากเอกสารภายในบริษัท

จากตารางที่ 24 ในปี 2544 ส่วนใหญ่ไม่มีการส่งออกเพราะเป็นการขายในประเทศทั้งหมด จำนวน 21 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 70 รองลงมา มีสัดส่วนการส่งออกเฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า 5 %

ของยอดขาย จำนวน 4 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 13.33 ระหว่าง 6 – 15% จำนวน 3 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 10 และ ระหว่าง 16 – 30 % จำนวน 2 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 6.67

ในปี 2545 ส่วนใหญ่ไม่มีการส่งออกเพราะเป็นการขายในประเทศทั้งหมด จำนวน 21 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 70 รองลงมา มีสัดส่วนการส่งออกเฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า 5 % ของยอดขาย จำนวน 3 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 10 ระหว่าง 6 – 15% จำนวน 4 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 13.33 และ ระหว่าง 16 – 30 % จำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 3.33 และมากกว่า 30% จำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 3.33

ในปี 2546 ส่วนใหญ่ไม่มีการส่งออกเพราะเป็นการขายในประเทศทั้งหมด จำนวน 21 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 70 รองลงมา มีสัดส่วนการส่งออกเฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า 5 % ของยอดขาย จำนวน 3 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 10 ระหว่าง 6 – 15% จำนวน 4 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 13.33 และ ระหว่าง 16 – 30 % จำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 3.33 และมากกว่า 30% จำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 3.33

(2) สัดส่วนการส่งออกของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

ตารางที่ 25 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามสัดส่วนการส่งออก  
ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

สัดส่วนส่งออกต่อปี (ที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ)	2544		2545		2546	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มี เพราะเป็นการขายในประเทศ 100%	11	61.11	11	61.11	11	61.11
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5% ของยอดขายทั้งหมด	4	22.22	3	16.67	3	16.67
6-15 % ของยอดขายทั้งหมด	3	16.67	4	22.22	4	22.22
16-30 % ของยอดขายทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
มากกว่า 30 % ของยอดขายทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
รวม	18	100.00	18	100.00	18	100.00

ที่มา : จากเอกสารภายในบริษัท

จากตารางที่ 25 ปี 2544 ส่วนใหญ่ไม่มีการส่งออกเพราะเป็นการขายในประเทศทั้งหมดจำนวน 11 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 61.11 มีสัดส่วนการส่งออกเฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า 5 % ของยอดขายทั้ง

หมดจำนวน 4 บริษัท หรือคิดเป็นร้อยละ 22.22 และระหว่าง 6 – 15% จำนวน 3 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 16.67

ปี 2545 ส่วนใหญ่ไม่มีการส่งออกเพราะเป็นการขายในประเทศทั้งหมดจำนวน 11 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 61.11 มีสัดส่วนการส่งออกเฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า 5 % ของยอดขายทั้งหมดจำนวน 3 บริษัท หรือคิดเป็นร้อยละ 16.67 และระหว่าง 6 – 15% จำนวน 4 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 22.22

ปี 2546 ส่วนใหญ่ไม่มีการส่งออกเพราะเป็นการขายในประเทศทั้งหมดจำนวน 11 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 61.11 มีสัดส่วนการส่งออกเฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า 5 % ของยอดขายทั้งหมดจำนวน 3 บริษัท หรือคิดเป็นร้อยละ 16.67 และระหว่าง 6 – 15% จำนวน 4 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 22.22

### (3) สัดส่วนการส่งออกของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

ตารางที่ 26 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามสัดส่วนการส่งออกของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

สัดส่วนส่งออกต่อปี (ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ)	2544		2545		2546	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มี เพราะเป็นการขายในประเทศ 100%	10	83.33	10	83.33	10	83.33
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5% ของยอดขายทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
6-15 % ของยอดขายทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
16-30 % ของยอดขายทั้งหมด	2	16.67	1	8.33	1	8.33
มากกว่า 30 % ของยอดขายทั้งหมด	0	0.00	1	8.33	1	8.33
รวม	12	100.00	12	100.00	12	100.00

ที่มา : จากเอกสารภายในบริษัท

จากตารางที่ 26 ปี 2544 ส่วนใหญ่ส่วนใหญ่ไม่มีการส่งออกเพราะเป็นการขายในประเทศทั้งหมดจำนวน 10 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 83.33 และระหว่าง 16 – 30% จำนวน 2 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 16.67

ปี 2545 ส่วนใหญ่ไม่มีการส่งออกเพราะเป็นการขายในประเทศทั้งหมดจำนวน 10 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 83.33 ระหว่าง 16 – 30% จำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 8.33 และมากกว่า 30% จำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 8.33



ปี 2546 ส่วนใหญ่ไม่มีการส่งออกเพราะเป็นการขายในประเทศทั้งหมดจำนวน 10 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 83.33 ระหว่าง 16 – 30% จำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 8.33 และมากกว่า 30% จำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 8.33

#### 4.2 ข้อมูลการจัดซื้อของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

##### 4.2.2 นโยบายการจัดซื้อ

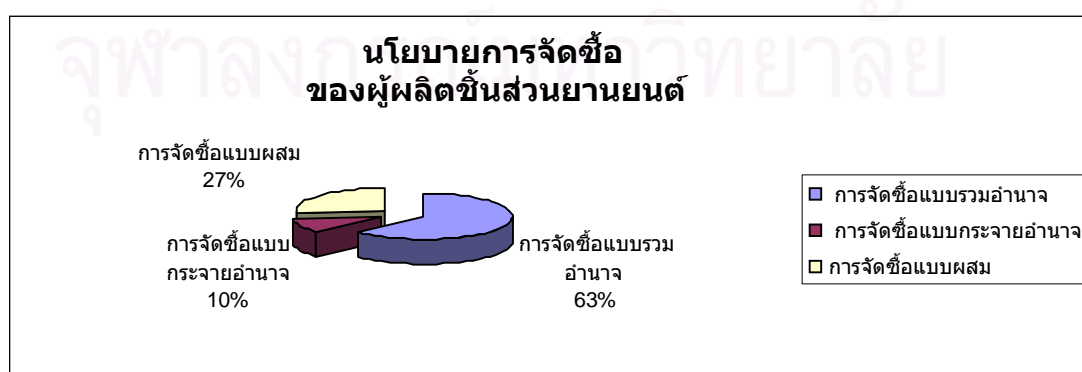
##### (1) นโยบายการจัดซื้อของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

ตารางที่ 27 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามนโยบายการจัดซื้อของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

นโยบายการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ	19	63.33
การจัดซื้อแบบกระจายอำนาจ	3	10.00
การจัดซื้อแบบผสม	8	26.67
รวม	30	100.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิต ( พฤษภาคม พ.ศ. 2546 )

จากตารางที่ 27 พบว่า จากผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ทั้งหมด 30 บริษัท ใช้นโยบายการจัดซื้อแบบรวมอำนาจมากที่สุด คือ 19 บริษัท หรือคิดเป็นร้อยละ 63.33 นโยบายการจัดซื้อแบบผสม 8 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 26.67 และมีนโยบายการจัดซื้อแบบกระจายอำนาจ 3 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 10



แผนภูมิรูปภาพที่ 16 แสดงนโยบายการจัดซื้อของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

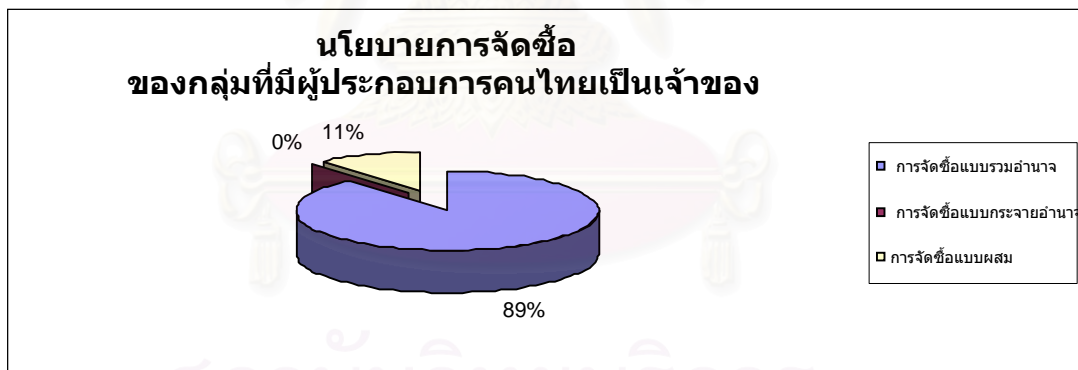
## (2) นโยบายการจัดซื้อของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

ตารางที่ 28 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามนโยบายการจัดซื้อ  
ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

นโยบายการจัดซื้อ (ที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ)	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ	16	89.00
การจัดซื้อแบบกระจายอำนาจ	0	0.00
การจัดซื้อแบบผสม	2	11.00
รวม	18	100.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิต ( พฤษภาคม พ.ศ. 2546 )

จากตารางที่ 28 พบว่า จากกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ ทั้งหมด 18 บริษัท มี 16 บริษัทที่มีนโยบายการจัดซื้อแบบรวมอำนาจ หรือคิดเป็นร้อยละ 89 และมีนโยบายการจัดซื้อแบบผสม 2 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 11



แผนภูมิรูปภาพที่ 17 แสดงนโยบายการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

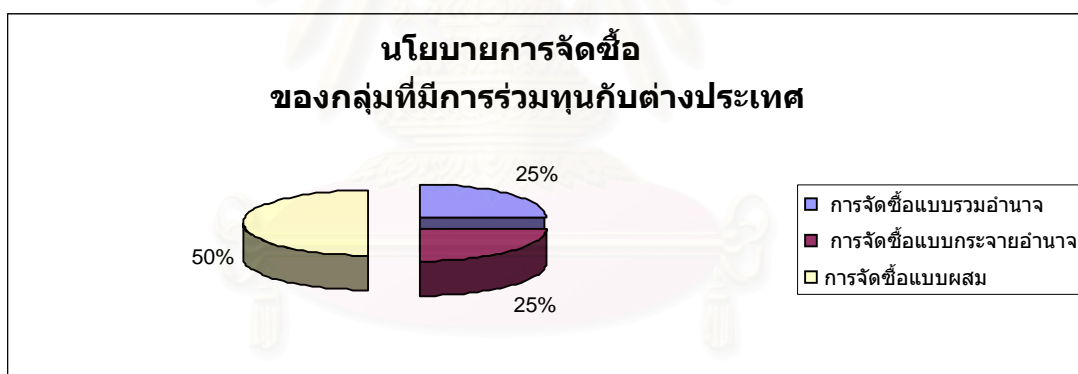
## (3) นโยบายการจัดซื้อของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

ตารางที่ 29 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามนโยบายการจัดซื้อ  
ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

นโยบายการจัดซื้อ (ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ)	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ	3	25.00
การจัดซื้อแบบกระจายอำนาจ	3	25.00
การจัดซื้อแบบผสม	6	50.00
รวม	12	100.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิต ( พฤษภาคม พ.ศ. 2546 )

จากตารางที่ 29 พบว่า จากกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ทั้งหมด 12 บริษัท มีนโยบายการจัดซื้อแบบผสม 6 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 50 มีนโยบายการจัดซื้อแบบรวมอำนาจ และมีนโยบายการจัดซื้อแบบกระจายอำนาจ เท่ากัน หรือคิดเป็นร้อยละ 25



แผนภูมิรูปภาพที่ 18 แสดงนโยบายการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

#### 4.2.3 หลักการจัดซื้อ

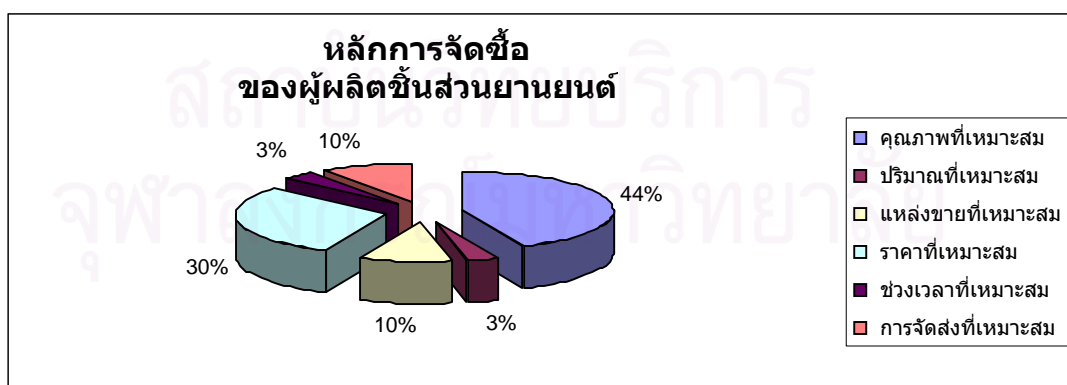
(1) หลักการจัดซื้อของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

ตารางที่ 30 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตาม หลักการจัดซื้อ  
ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

หลักการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
คุณภาพที่เหมาะสม	13	44.00
ปริมาณที่เหมาะสม	1	3.00
แหล่งขายที่เหมาะสม	3	10.00
ราคาที่เหมาะสม	9	30.00
ช่วงเวลาที่เหมาะสม	1	3.00
การจัดส่งที่เหมาะสม	3	10.00
รวม	30	100.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิต ( พฤษภาคม พ.ศ. 2546 )

จากตารางที่ 30 พบว่าในการให้ความสำคัญในหลักการจัดซื้อ จากผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ ทั้งหมด 30 บริษัท ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในด้านคุณภาพที่เหมาะสมมากที่สุด จำนวน 13 บริษัท หรือคิดเป็นร้อยละ 44 ให้ความสำคัญให้ความสำคัญด้านราคาที่เหมาะสม 9 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 30 ให้ความสำคัญด้านแหล่งขายที่เหมาะสมและการจัดส่งที่เหมาะสม เท่ากันหรือคิดเป็นร้อยละ 10 และให้ความสำคัญด้านปริมาณที่เหมาะสมและด้านช่วงเวลาที่เหมาะสม เท่ากันหรือคิดเป็นร้อยละ 3



แผนภูมิรูปภาพที่ 19 แสดงหลักการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

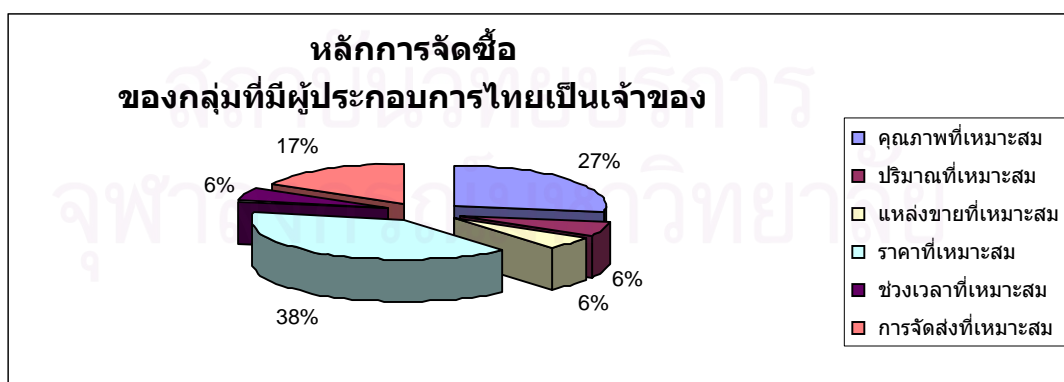
## (2) หลักการจัดซื้อของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

ตารางที่ 31 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามหลักการจัดซื้อ  
ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

หลักการจัดซื้อ (ที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ)	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
คุณภาพที่เหมาะสม	5	27.00
ปริมาณที่เหมาะสม	1	6.00
แหล่งขายที่เหมาะสม	1	6.00
ราคาที่เหมาะสม	7	38.00
ช่วงเวลาที่เหมาะสม	1	6.00
การจัดส่งที่เหมาะสม	3	17.00
รวม	18	100.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิต ( พฤษภาคม พ.ศ. 2546 )

จากตารางที่ 31 พบว่าในการให้ความสำคัญในหลักการจัดซื้อ จากกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ ทั้งหมด 18 บริษัท ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในด้านราคาที่เหมาะสมมากที่สุด คือ 7 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 38 ด้านคุณภาพที่เหมาะสมจำนวน 5 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 27 ด้านการจัดส่งที่เหมาะสม จำนวน 3 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 17 ด้านแหล่งขายที่เหมาะสม ด้านปริมาณที่เหมาะสมและด้านช่วงเวลาที่เหมาะสม เท่ากันหรือคิดเป็นร้อยละ 6



แผนภูมิรูปภาพที่ 20 แสดงหลักการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

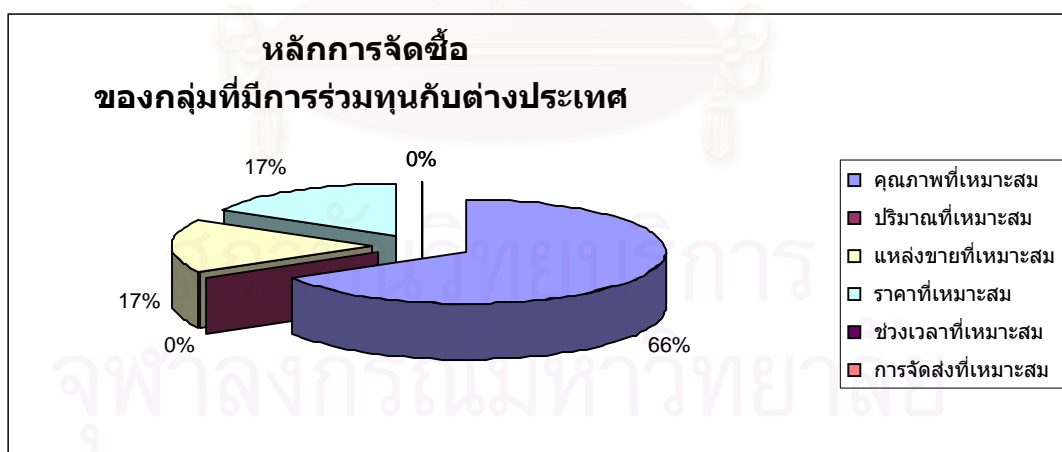
## (3) หลักการจัดซื้อของ กลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

ตารางที่ 32 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัทจำแนกตามหลักการจัดซื้อของ  
กลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

หลักการจัดซื้อ (ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ)	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
คุณภาพที่เหมาะสม	8	66.00
ปริมาณที่เหมาะสม	0	0.00
แหล่งขายที่เหมาะสม	2	17.00
ราคาที่เหมาะสม	2	17.00
ช่วงเวลาที่เหมาะสม	0	0.00
การจัดส่งที่เหมาะสม	0	0.00
รวม	12	100.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิต ( พฤษภาคม พ.ศ. 2546 )

จากตารางที่ 32 พบว่าในการให้ความสำคัญในหลักการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ทั้งหมด 12 บริษัท ให้ความสำคัญในด้านคุณภาพที่เหมาะสมมากที่สุด จำนวน 8 บริษัท หรือคิดเป็นร้อยละ 66 ด้านราคาที่เหมาะสมและด้านแหล่งขายที่เหมาะสม เท่ากันหรือคิดเป็นร้อยละ 17



แผนภูมิรูปภาพที่ 21 แสดงหลักการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

#### 4.3 รูปแบบและวิธีการจัดการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ

##### 4.3.1 วิธีการจัดการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์



ตารางที่ 33 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ ปี พ.ศ. 2544 - 2546

วิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์	2544		2545		2546	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เงินไหมและเทอมการค้า	9	30.00	13	43.33	12	40.00
การจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก	9	30.00	8	26.67	10	33.33
การใช้ทรัพยากรภายนอก	0	0.00	0	0.00	0	0.00
สิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร	12	40.00	9	30.00	8	26.67
รวม	30	100.00	30	100.00	30	100

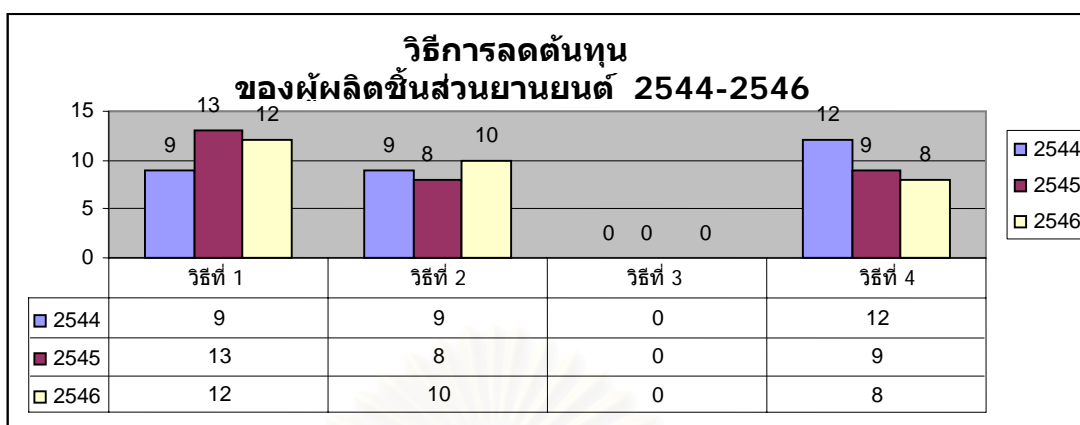
ที่มา : จากเอกสารภายในบริษัท

จากข้อมูลในตารางที่ 33 แสดงถึงวิธีการจัดการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อที่ใช้ ของกลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ทั้งหมด จำนวน 30 บริษัท พบว่าในปี พ.ศ. 2544 มีจำนวน 12 บริษัท ที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีทางศุลกากร มากที่สุดหรือคิดเป็นร้อยละ 46 ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินไหมและเทอมทางการค้า และวิธีการการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก เท่ากันหรือคิดเป็นร้อยละ 30

ในปี 2545 มีจำนวน 13 บริษัท ที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินไหมและ เทอมทางการค้า มากที่สุด หรือคิดเป็นร้อยละ 43.33 ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีทางศุลกากร จำนวน 9 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 30 และใช้วิธีการการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก จำนวน 8 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 26.67

ในปี 2546 มีจำนวน 12 บริษัท ที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินไหมและ เทอมทางการค้า มากที่สุด หรือคิดเป็นร้อยละ 40 ใช้วิธีการการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก จำนวน 10 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 33.33 และใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีทางศุลกากร จำนวน 9 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 26.67

หมายเหตุ จากตารางพบว่า ไม่มีบริษัทใดใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอกเลยเป็นเพราะ ตัวแปรที่เลือกมาทำการวิเคราะห์ในงานวิจัยนี้ คือวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อที่มีมูลค่าสูงสุดของบริษัทนั้นๆ เพียง 1 วิธีเท่านั้น ซึ่งมูลค่าของวิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอกไม่ใช่วิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อที่มีมูลค่าสูงสุด จึงทำให้มีค่าจำนวนและร้อยละเท่ากับศูนย์



แผนภูมิรูปภาพที่ 22 แสดงวิธีการลดต้นทุนของผู้ผลิตชั้นส่วนยานยนต์ 2544-2546

หมายเหตุ : วิธีที่ 1 คือ วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไผ่และเทอมการค้า

วิธีที่ 2 คือ วิธีการลดต้นทุนด้วยการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก

วิธีที่ 3 คือ วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก

วิธีที่ 4 คือ วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร

4.3.1.1 ยอดต้นทุนด้านการจัดซื้อต่อปีที่ลดได้ของผู้ผลิตชั้นส่วนยานยนต์

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 34 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามยอดต้นทุนด้านการจัดซื้อต่อปีที่ลดได้  
ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ ปี พ.ศ. 2544 - 2546

ยอดต้นทุนด้านการจัดซื้อต่อปีที่ลดได้ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์	2544		2545		2546	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
<b>วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไขและเทอมทางการค้า</b>						
น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	9	100.00	1	7.69	0	0.00
6-15 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	11	84.62	12	100
16-30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	1	7.69	0	0.00
มากกว่า 30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
รวม	9	100.00	13	100.00	12	100.00
<b>วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก</b>						
น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	5	55.56	3	37.50	5	50.00
6-15 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	4	44.44	5	62.50	5	50.00
16-30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
มากกว่า 30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
รวม	9	100.00	8	100.00	10	100.00
<b>วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก</b>						
น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
6-15 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
16-30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
มากกว่า 30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
รวม	0	0.00	0	0.00	0	0.00
<b>วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร</b>						
น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	1	8.33	1	11.11	0	0.00
6-15 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	6	50.00	3	33.33	1	12.5
16-30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	5	41.67	5	55.56	7	87.5
มากกว่า 30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
รวม	12	100.00	9	100.00	8	100.00
ยอดรวม	30	100.00	30	100.00	30	100.00

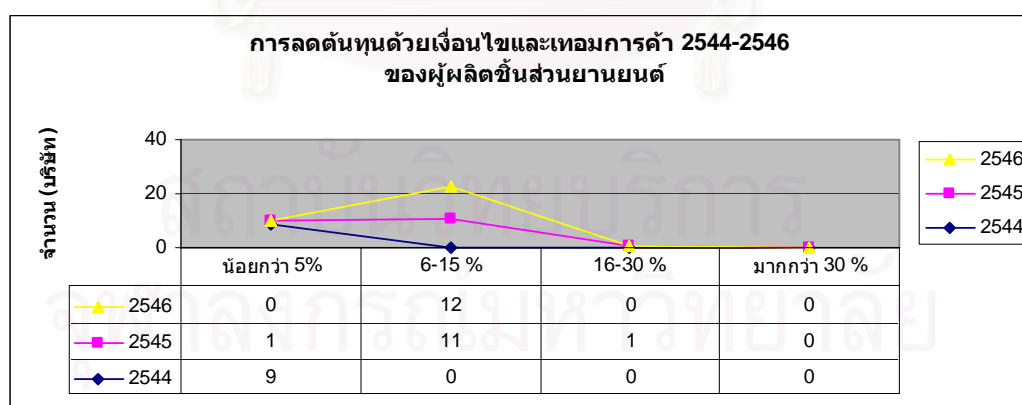
ที่มา : จากเอกสารภายในบริษัท

จากข้อมูลในตารางที่ 34 แสดงถึงยอดต้นทุนด้านจัดซื้อต่อปีที่ลดได้ ของกลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ทั้งหมด จำนวน 30 บริษัท พบว่าในปี 2544 ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ทางศุลกากรมากที่สุด มีจำนวน 12 บริษัท โดยมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 1 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 8.33 มีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้ 6-15% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 6 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 50 และมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้ 6-15% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 5 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 41.67

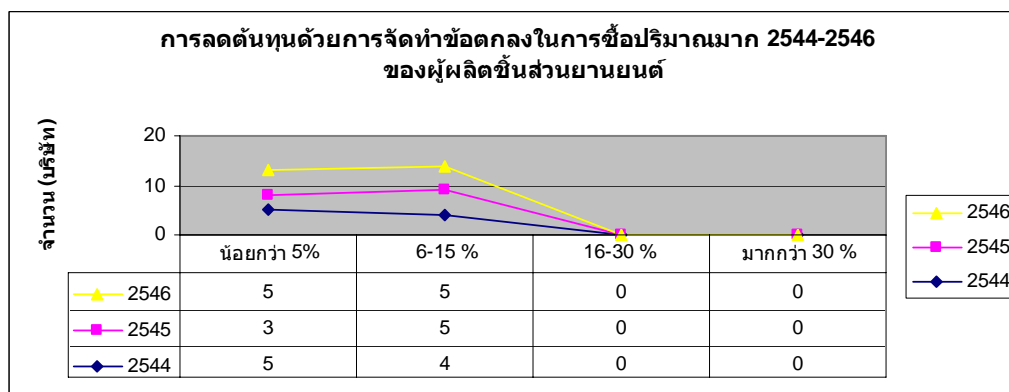
ในปี 2545 ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินไหมและ เทอมทางการค้า มากที่สุด มีจำนวน 13 บริษัท โดยมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 1 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 7.69 มีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้ 6-15% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 11 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 84.62

ในปี 2546 ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินไหมและ เทอมทางการค้า มากที่สุด มีจำนวน 12 บริษัท โดยมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้ 6-15% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 12 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 100

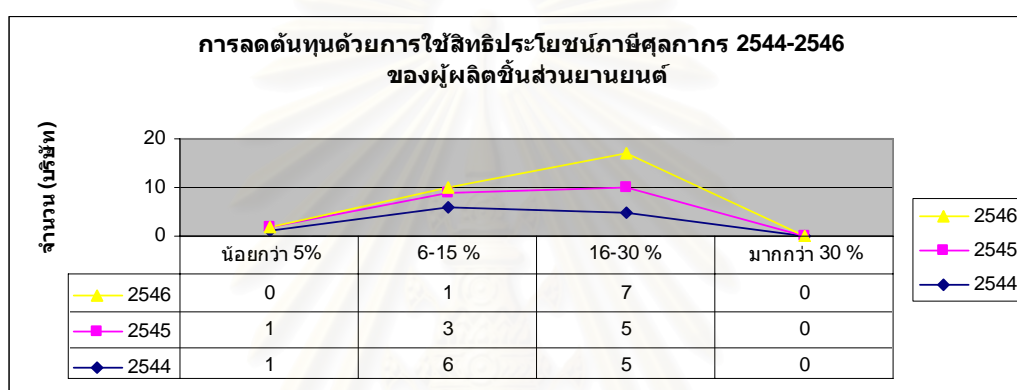
หมายเหตุ จากตารางพบว่า ไม่มีบริษัทใดใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอกเลยเป็นเพราะ ตัวแปรที่เลือกมาทำการวิเคราะห์ในงานวิจัยนี้ คือวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อที่มีมูลค่าสูงสุดของบริษัทนั้นๆ เพียง 1 วิธีเท่านั้น ซึ่งมูลค่าของวิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอกไม่ใช่วิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อที่มีมูลค่าสูงสุด จึงทำให้มีค่าจำนวนและร้อยละเท่ากับศูนย์



แผนภูมิรูปภาพที่ 23 แสดงการลดต้นทุนด้วยเงินไหมและเทอมการค้า 2544-2546  
ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์



แผนภูมิรูปภาพที่ 24 แสดงการลดต้นทุนด้วยการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก 2544-2546  
ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์



แผนภูมิรูปภาพที่ 25 แสดงการลดต้นทุนด้วยการใช้สิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร 2544-2546  
ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

#### 4.3.2 วิธีการจัดการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

ตารางที่ 35 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ  
ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ ปี พ.ศ. 2544 - 2546

วิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ (ที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ)	2544		2545		2546	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไขทางการค้า	9	50.00	13	72.22	12	66.67
วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก	5	27.78	1	5.56	1	5.56
วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก	0	0.00	0	0.00	0	0.00
วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร	4	22.22	4	22.22	5	27.77
รวม	18	100.00	18	100.00	18	100.00

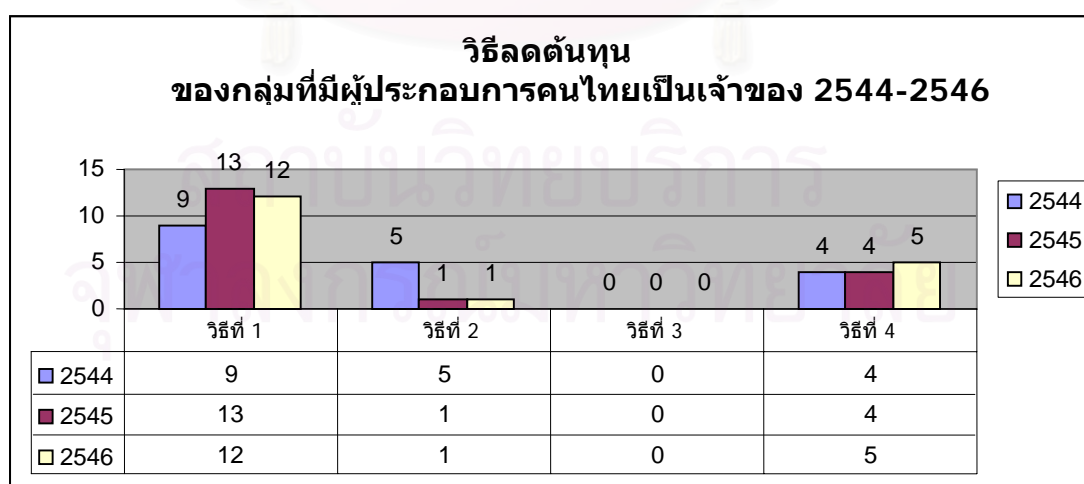
ที่มา : จากเอกสารภายในบริษัท

จากตารางที่ 35 กลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ จำนวน 18 บริษัท พบว่าในปี 2544 มีจำนวน 9 บริษัท ที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินโอนไปทางการค้า หรือคิดเป็นร้อยละ 50 ใช้วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก จำนวน 5 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 27.78 และวิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีทางศุลกากร จำนวน 4 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 22.22

ในปี 2545 มีจำนวน 13 บริษัท ที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินโอนไปทางการค้า หรือคิดเป็นร้อยละ 72.22 ใช้วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก จำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 5.56 และวิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีทางศุลกากร จำนวน 4 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 22.22

ในปี 2546 มีจำนวน 12 บริษัท ที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินโอนไปทางการค้า หรือคิดเป็นร้อยละ 66.67 ใช้วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก จำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 5.56 และวิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีทางศุลกากร จำนวน 5 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 27.77

หมายเหตุ จากตารางพบว่า ไม่มีบริษัทใดใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอกเลยเป็นเพราะ ตัวแปรที่เลือกมาทำการวิเคราะห์ในงานวิจัยนี้ คือวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อที่มีมูลค่าสูงสุดของบริษัทนั้นๆ เพียง 1 วิธีเท่านั้น ซึ่งมูลค่าของวิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอกไม่ใช่วิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อที่มีมูลค่าสูงสุด จึงทำให้มีค่าจำนวนและร้อยละเท่ากับศูนย์



แผนภูมิรูปภาพที่ 26 แสดงวิธีการลดต้นทุน ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

2544-2546



หมายเหตุ : วิธีที่ 1 คือ วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินปันไรและเทอมการค้า

วิธีที่ 2 คือ วิธีการลดต้นทุนด้วยการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก

วิธีที่ 3 คือ วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก

วิธีที่ 4 คือ วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร

#### 4.32.1 ยอดต้นทุนด้านการจัดซื้อต่อปีที่ลดได้ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

ตารางที่ 36 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามยอดต้นทุนด้านการจัดซื้อต่อปีที่ลดได้  
ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ ปี พ.ศ.2544 - 2546

ยอดต้นทุนด้านการจัดซื้อต่อปีที่ลดได้ (ที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ)	2544		2545		2546	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
<b>วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินปันไรและเทอมทางการค้า</b>						
น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	9	100.00	1	7.69	0	0.00
6-15 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	11	84.61	12	100.00
16-30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	1	7.69	0	0.00
มากกว่า 30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
รวม	9	100.00	13	100.00	12	100.00
<b>วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก</b>						
น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	2	40.00	0	0.00	0	0.00
6-15 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	3	60.00	1	100.00	1	100.00
16-30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
มากกว่า 30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
รวม	5	100.00	1	100.00	1	100.00
<b>วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก</b>						
น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
6-15 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
16-30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
มากกว่า 30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
รวม	0	0.00	0	0.00	0	0.00

<u>วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร</u>						
น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
6-15 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	1	25.00	0	0.00	0	0.00
16-30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	3	75.00	4	100.00	5	100.00
มากกว่า 30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
รวม	4	100.00	4	100.00	5	100.00
ยอดรวม	18	100.00	18	100.00	18	100.00

ที่มา : จากเอกสารภายในบริษัท

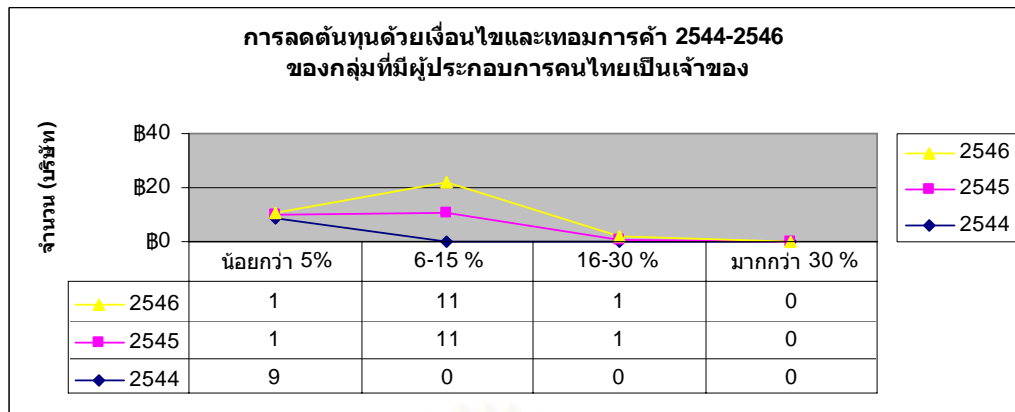
จากตารางที่ 36 กลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ จำนวน 18 บริษัทพบว่า ในปี 2544 มีจำนวน 9 บริษัท ที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินไหมและเทอมการค้า มากที่สุด โดยมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 9 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 100

ในปี 2545 ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินไหมและเทอมการค้า มากที่สุด โดยมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้ 6-15% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 11 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 84.61

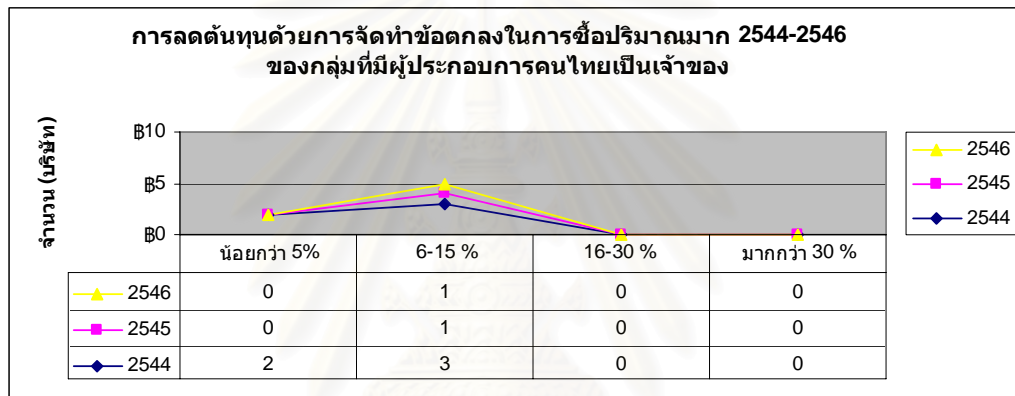
ในปี 2546 ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินไหมและเทอมการค้า มากที่สุด โดยมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้ 6-15% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 12 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 100

หมายเหตุ จากตารางพบว่า ไม่มีบริษัทใดใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอกเลย เป็นเพราะ ตัวแปรที่เลือกมาทำการวิเคราะห์ในงานวิจัยนี้ คือวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อที่มีมูลค่าสูงสุดของบริษัทนั้นๆ เพียง 1 วิธีเท่านั้น ซึ่งมูลค่าของวิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอกไม่ใช่วิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อที่มีมูลค่าสูงสุด จึงทำให้มีค่าจำนวนและร้อยละเท่ากับ ศูนย์

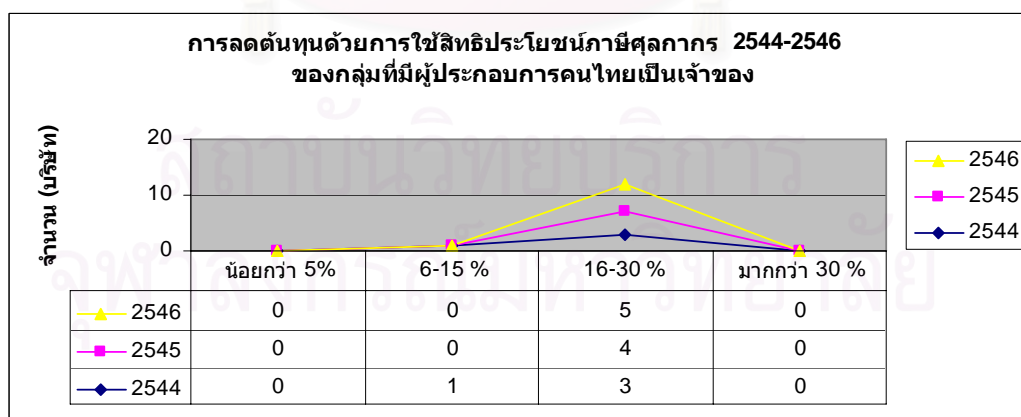
สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



แผนภูมิรูปภาพที่ 27 แสดงสัดส่วนการลดต้นทุนด้วยเงินใจและเทอมการค้า 2544-2546 ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ



แผนภูมิรูปภาพที่ 28 แสดงสัดส่วนการลดต้นทุนด้วยข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก 2544-2546 ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ



แผนภูมิรูปภาพที่ 29 แสดงสัดส่วนการลดต้นทุนด้วยการใช้สิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร 2544-2546 ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

#### 4.3.3 วิธีการจัดการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

ตารางที่ 37 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ปี พ.ศ.2544 - 2546

วิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ (ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ)	2544		2545		2546	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
วิธีที่ 1 การลดต้นทุนด้วยเงื่อนใจทางการค้า	0	0.00	0	0.00	0	0.00
วิธีที่ 2 การจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก	4	33.33	7	58.33	9	75.00
วิธีที่ 3 การลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก	0	0.00	0	0.00	0	0.00
วิธีที่ 4 การลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ทางศุลกากร	8	66.67	5	41.67	3	25.00
รวม	12	100	12	100	12	100

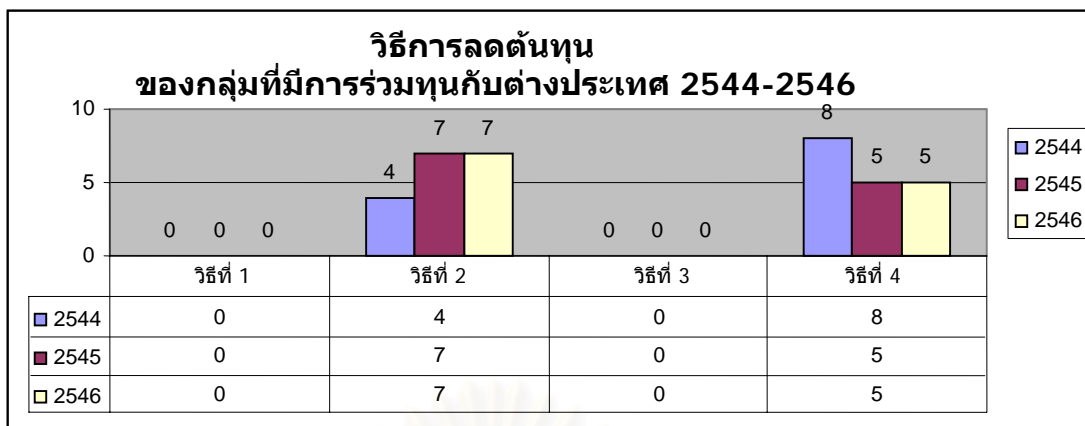
ที่มา : จากเอกสารภายในบริษัท

จากตารางที่ 37 กลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ จำนวน 12 บริษัทพบว่า ในปี 2544 มีจำนวน 8 บริษัท ที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ทางศุลกากรมากที่สุดหรือคิดเป็นร้อยละ 66.67 และใช้วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก จำนวน 4 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 33.33

ในปี 2545 มีจำนวน 7 บริษัท ที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยวิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก มากที่สุด หรือคิดเป็นร้อยละ 58.33 และใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ทางศุลกากร จำนวน 3 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 41.67

ในปี 2546 มีจำนวน 9 บริษัท ที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยวิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก มากที่สุด หรือคิดเป็นร้อยละ 75 และใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ทางศุลกากร จำนวน 3 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 25

หมายเหตุ จากตารางพบว่า ไม่มีบริษัทใดใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอกเลยเป็นเพราะ ตัวแปรที่เลือกมาทำการวิเคราะห์ในงานวิจัยนี้ คือวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อที่มีมูลค่าสูงสุดของบริษัทนั้นๆ เพียง 1 วิธีเท่านั้น ซึ่งมูลค่าของวิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอกไม่ใช่วิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อที่มีมูลค่าสูงสุด จึงทำให้มีค่าจำนวนและร้อยละเท่ากับศูนย์



แผนภูมิรูปภาพที่ 30 แสดงวิธีการลดต้นทุน ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ 2544-2546

หมายเหตุ : วิธีที่ 1 คือ วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินปันและเทอมการค้า

วิธีที่ 2 คือ วิธีการลดต้นทุนด้วยการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก

วิธีที่ 3 คือ วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก

วิธีที่ 4 คือ วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร

#### 4.3.3.1 ยอดต้นทุนด้านการจัดซื้อต่อปีที่ลดได้ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

ตารางที่ 38 แสดงจำนวนและร้อยละของบริษัท จำแนกตามยอดต้นทุนด้านการจัดซื้อต่อปีที่ลดได้  
ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ปี พ.ศ.2544 - 2546

ยอดต้นทุนด้านการจัดซื้อต่อปีที่ลดได้ (ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ)	2544		2545		2546	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
<u>วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินปันและเทอมทางการค้า</u>						
น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
6-15 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
16-30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
มากกว่า 30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
รวม	0	0.00	0	0.00	0	0.00

<u>วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก</u>						
น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	3	75.00	3	42.86	5	55.56
6-15 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	1	25.00	4	57.14	4	44.44
16-30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
มากกว่า 30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
รวม	4	100.00	7	100.00	9	100.00
<u>วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก</u>						
น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
6-15 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
16-30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
มากกว่า 30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
รวม	0	0.00	0	0.00	0	0.00
<u>วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร</u>						
น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	1	12.50	1	20.00	0	0.00
6-15 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	5	62.50	3	60.00	1	33.33
16-30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	2	25.00	1	20.00	2	66.67
มากกว่า 30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00	0	0.00
รวม	8	100.00	5	100.00	3	100.00
ยอดรวม	12	100.00	12	100.00	12	100.00

ที่มา : จากเอกสารภายในบริษัท

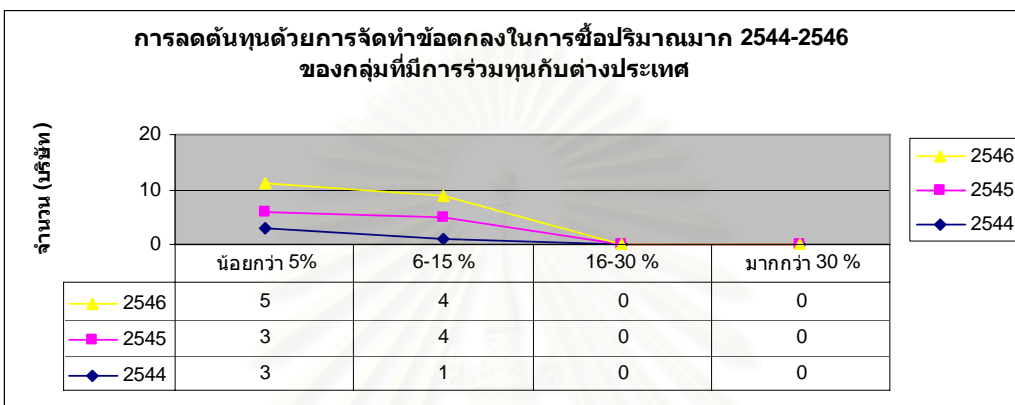
จากตารางที่ 38 กลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ จำนวน 12 บริษัท ในปี 2544 ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร มากที่สุด โดยมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 5 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 62.50

ในปี 2545 ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยวิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก มากที่สุด โดยมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้ 6-15% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 4 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 57.14

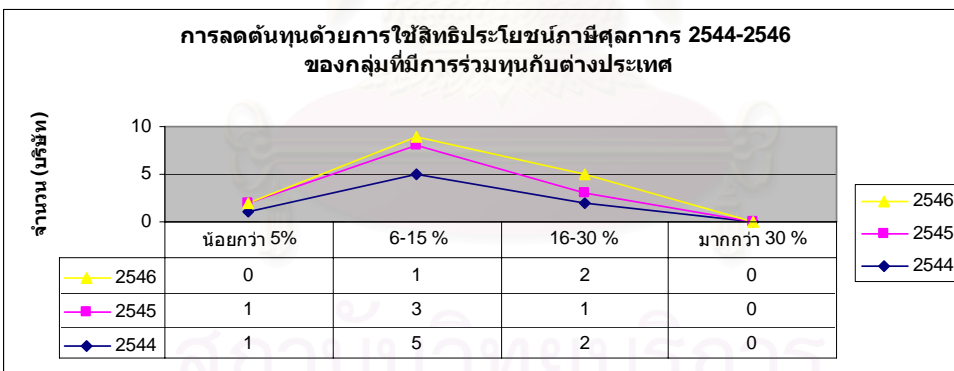
ในปี 2546 ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยวิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก มากที่สุด โดยมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้ น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 5 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 55.56



หมายเหตุ จากตารางพบว่า ไม่มีบริษัทใดใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอกเลย เป็นเพราะ ตัวแปรที่เลือกมาทำการวิเคราะห์ในงานวิจัยนี้ คือวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อที่มีมูลค่าสูงสุดของบริษัทนั้นๆ เพียง 1 วิธีเท่านั้น ซึ่งมูลค่าของวิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอกไม่ใช่วิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อที่มีมูลค่าสูงสุด จึงทำให้มีค่าจำนวนและร้อยละเท่ากับ ศูนย์



แผนภูมิรูปภาพที่ 31 แสดงการลดต้นทุนด้วยข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก 2544-2546 ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ



แผนภูมิรูปภาพที่ 32 แสดงการลดต้นทุนด้วยการใช้สิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร 2544-2546 ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

#### 4.4 เปรียบเทียบรูปแบบและวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ

ตารางที่ 39 เปรียบเทียบรูปแบบและวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ ปี พ.ศ.2544 - 2546

วิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ	ผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ		มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
<b>ปี พ.ศ. 2544</b>				
วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไขทางการค้า	9	50.00	0	0.00
วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก	5	27.78	4	33.33
วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก	0	0.00	0	0.00
วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร	4	22.22	8	66.67
รวม	18	100.00	12	100.00
<b>ปี พ.ศ. 2545</b>				
วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไขทางการค้า	13	72.22	0	0.00
วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก	1	5.56	7	58.33
วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก	0	0.00	0	0.00
วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร	4	22.22	5	41.67
รวม	18	100	12	100.00
<b>ปี พ.ศ. 2546</b>				
วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไขทางการค้า	12	66.67	0	0.00
วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก	1	5.56	7	58.33
วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก	0	0.00	0	0.00
วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร	5	27.77	5	41.67
รวม	18	100	12	100.00

ที่มา : จากเอกสารภายในบริษัท

จากตารางที่ 39 พบว่ากลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ จำนวน 30 บริษัท จำแนกตามกลุ่มบริษัท ที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ จำนวน 18 บริษัท กับกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ จำนวน 12 บริษัท ในวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อพบว่า

ในปี 2544 บริษัทที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไชและเทอมการค้า มากที่สุดจำนวน 9 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 50 ขณะที่กลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร มากที่สุดจำนวน 8 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 66.67

ในปี 2545 ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไชและเทอมการค้า มากที่สุดจำนวน 13 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 72.22 ขณะที่กลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยวิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก มากที่สุดจำนวน 7 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 58.33

ในปี 2546 ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไชและเทอมการค้า มากที่สุดจำนวน 12 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 66.67 ขณะที่กลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยวิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก มากที่สุดจำนวน 7 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 58.33

หมายเหตุ จากตารางพบว่า ไม่มีบริษัทใดใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอกเลยเป็นเพราะ ตัวแปรที่เลือกมาทำการวิเคราะห์ในงานวิจัยนี้ คือวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อที่มีมูลค่าสูงสุดของบริษัทนั้นๆ เพียง 1 วิธีเท่านั้น ซึ่งมูลค่าของวิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอกไม่ใช่วิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อที่มีมูลค่าสูงสุด จึงทำให้มีค่าจำนวนและร้อยละเท่ากับศูนย์

#### 4.5 เปรียบเทียบสัดส่วนต้นทุนด้านจัดซื้อต่อปีที่ลดได้

ตารางที่ 40 เปรียบเทียบสัดส่วนต้นทุนด้านจัดซื้อต่อปีที่ลดได้ ปี พ.ศ. 2544

สัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้ ปี พ.ศ. 2544	ผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ		มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
<b>วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไขและเทอมทางการค้า</b>				
น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	9	100.00	0	0.00
6-15 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
16-30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
มากกว่า 30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
รวม	9	100.00	0	0.00
<b>วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก</b>				
น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	2	40.00	3	75.00
6-15 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	3	60.00	1	25.00
16-30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
มากกว่า 30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
รวม	5	100.00	4	100.00
<b>วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก</b>				
น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
6-15 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
16-30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
มากกว่า 30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
รวม	0	0.00	0	0.00
<b>วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร</b>				
น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	1	12.50
6-15 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	1	25.00	5	62.50
16-30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	3	75.00	2	25.00
มากกว่า 30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
รวม	4	100.00	8	100.00

ที่มา : จากเอกสารภายในบริษัท

จากตารางที่ 40 สัดส่วนต้นทุนด้านจัดซื้อต่อปีที่ได้ของปี 2544 ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ จำแนกตามกลุ่มบริษัทที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ จำนวน 18 บริษัท กับกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ จำนวน 12 บริษัท พบว่า กลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไจและเทอมการค้า มากที่สุดมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ได้ไม่น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 9 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 100 ขณะที่กลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร มากที่สุดมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ได้ไม่น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 5 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 62.50

หมายเหตุ จากตารางพบว่า ไม่มีบริษัทใดใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอกเลย เป็นเพราะ ตัวแปรที่เลือกมาทำการวิเคราะห์ในงานวิจัยนี้ คือวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อที่มีมูลค่าสูงสุดของบริษัทนั้นๆ เพียง 1 วิธีเท่านั้น ซึ่งมูลค่าของวิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอกไม่ใช่วิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อที่มีมูลค่าสูงสุด จึงทำให้มีค่าจำนวนและร้อยละเท่ากับ ศูนย์

ตารางที่ 41 เปรียบเทียบสัดส่วนต้นทุนด้านจัดซื้อต่อปีที่ได้ ปี พ.ศ. 2545

สัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ได้ ปี พ.ศ. 2545	ผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ		มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
<b>วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินปันผลและเทอมทางการค้า</b>				
น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	1	7.69	0	0.00
6-15 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	11	84.61	0	0.00
16-30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	1	7.69	0	0.00
มากกว่า 30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
รวม	13	99.99	0	0.00
<b>วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก</b>				
น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	3	42.86
6-15 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	1	100.00	4	57.14
16-30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
มากกว่า 30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
รวม	1	100.00	7	100.00
<b>วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก</b>				
น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
6-15 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
16-30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
มากกว่า 30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
รวม	0	0.00	0	0.00
<b>วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร</b>				
น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	1	20.00
6-15 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	3	60.00
16-30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	4	100.00	1	20.00
มากกว่า 30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
รวม	4	100.00	5	100.00

ที่มา : จากเอกสารภายในบริษัท



จากตารางที่ 41 แสดงสัดส่วนต้นทุนด้านจัดซื้อต่อปีที่ลดได้ของปี 2545 ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์จำนวน 30 บริษัท จำแนกตามกลุ่มบริษัทที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ จำนวน 18 บริษัท กับกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ จำนวน 12 บริษัท พบว่า บริษัทที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ ที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไจและเทอมการค้า มากที่สุดโดยมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้ 6-15% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 11 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 84.61 ขณะที่บริษัทที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยวิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก มากที่สุดโดยมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้ 6-15% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 4 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 57.14



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

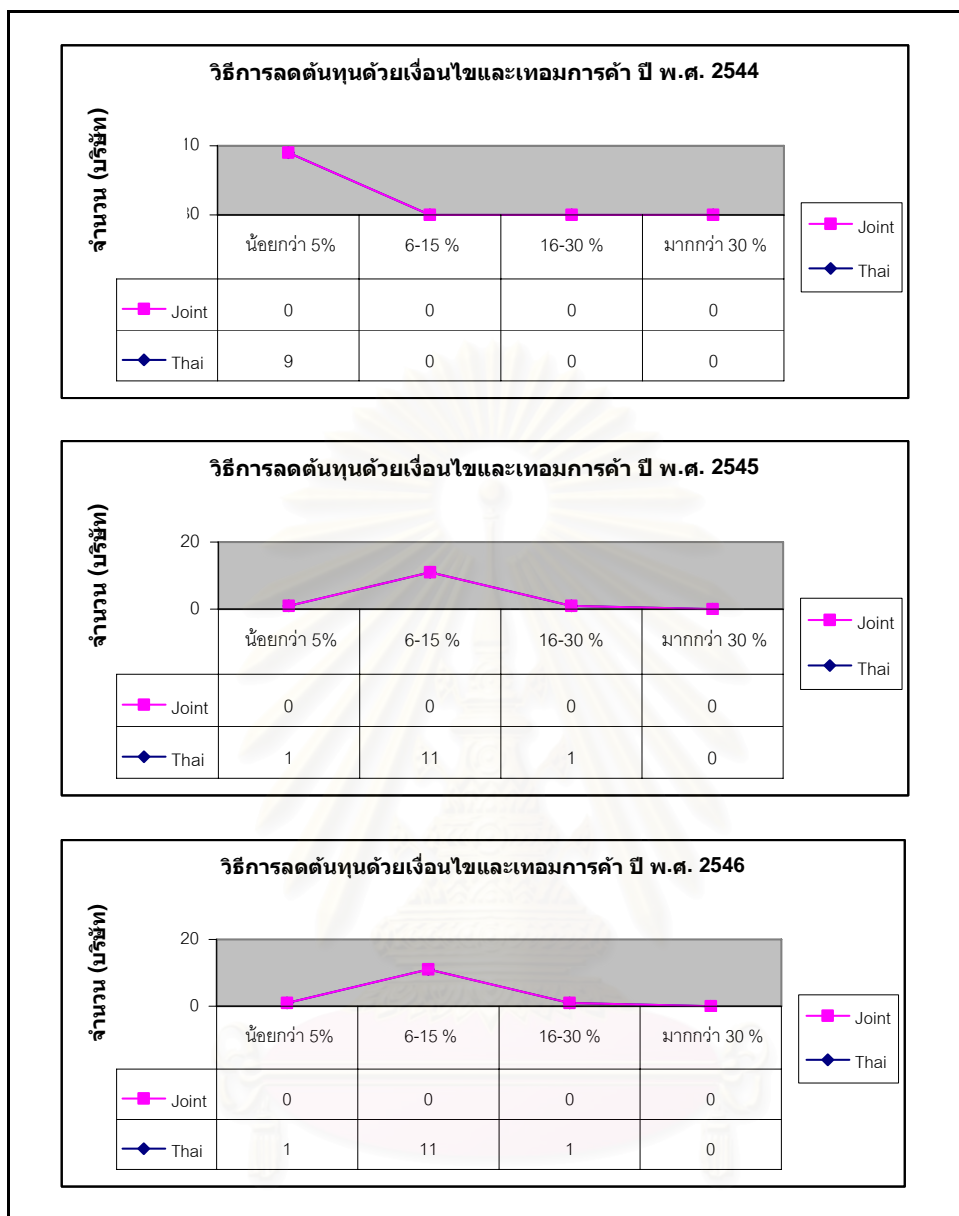
ตารางที่ 42 เปรียบเทียบสัดส่วนต้นทุนด้านจัดซื้อต่อปีที่ได้ พ.ศ. 2546

สัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ได้ ปี พ.ศ. 2546	ผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ		มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
<b>วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินปันและเทอมทางการค้า</b>				
น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
6-15 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	12	100.00	0	0.00
16-30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
มากกว่า 30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
รวม	12	100.00	0	0.00
<b>วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก</b>				
น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	5	55.56
6-15 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	1	100.00	4	44.44
16-30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
มากกว่า 30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
รวม	1	100.00	9	100.00
<b>วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอก</b>				
น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0			
6-15 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
16-30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
มากกว่า 30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
รวม	0	0.00	0	0.00
<b>วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร</b>				
น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
6-15 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	1	33.33
16-30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	5	100.00	2	66.67
มากกว่า 30 % ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด	0	0.00	0	0.00
รวม	5	100.00	3	100.00

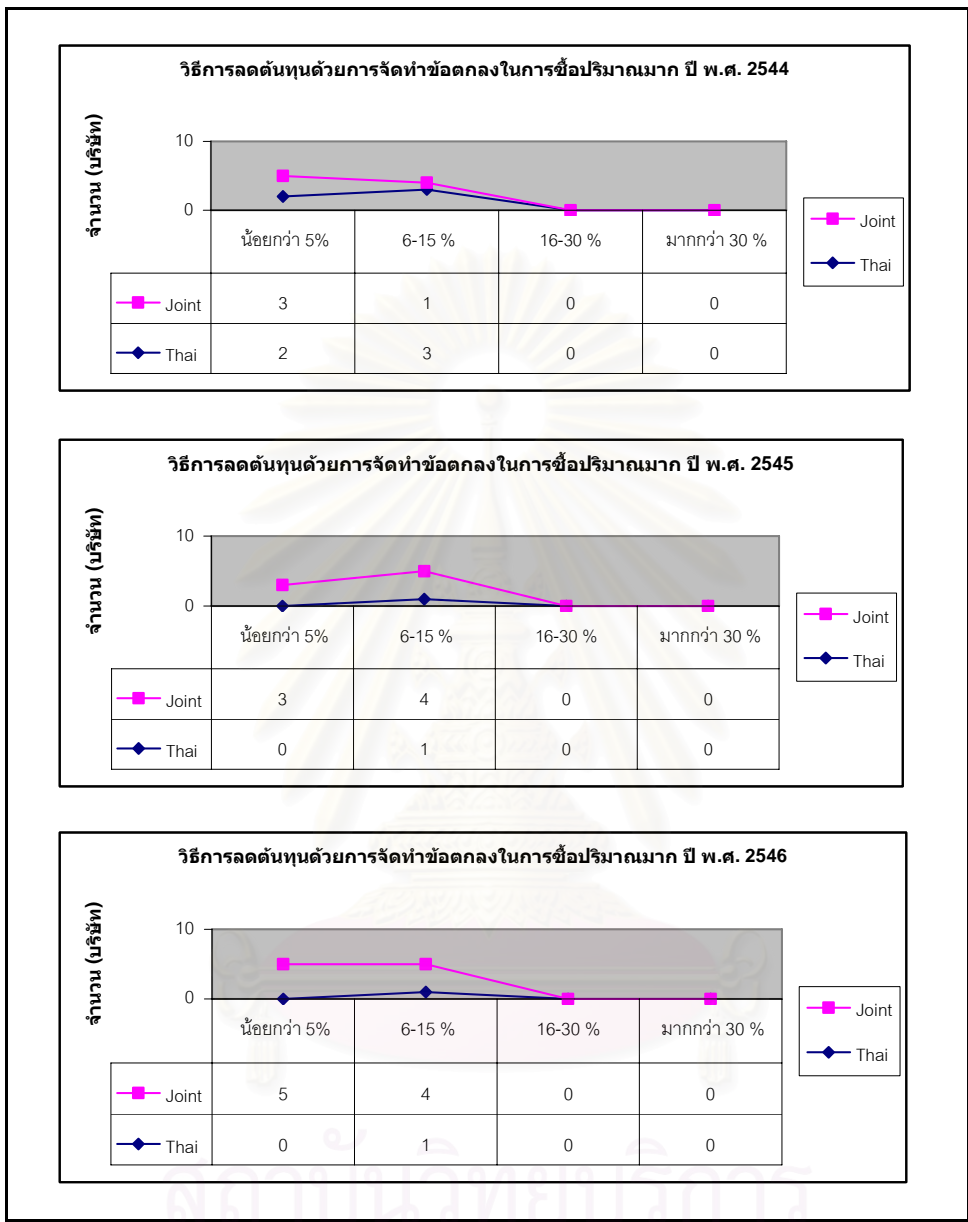
ที่มา : จากเอกสารภายในบริษัท

จากตารางที่ 42 แสดงสัดส่วนต้นทุนด้านจัดซื้อต่อปีที่ลดได้ของปี 2546 ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ จำนวน 30 บริษัท จำแนกตามกลุ่มบริษัทที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ จำนวน 18 บริษัท กับกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ จำนวน 12 บริษัท พบว่า บริษัทที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ ที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไขและเทอมการค้า มากที่สุด โดยมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้ 6-15% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 12 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 100 ขณะที่บริษัทที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยวิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก มากที่สุด โดยมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้ น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 5 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 55.56

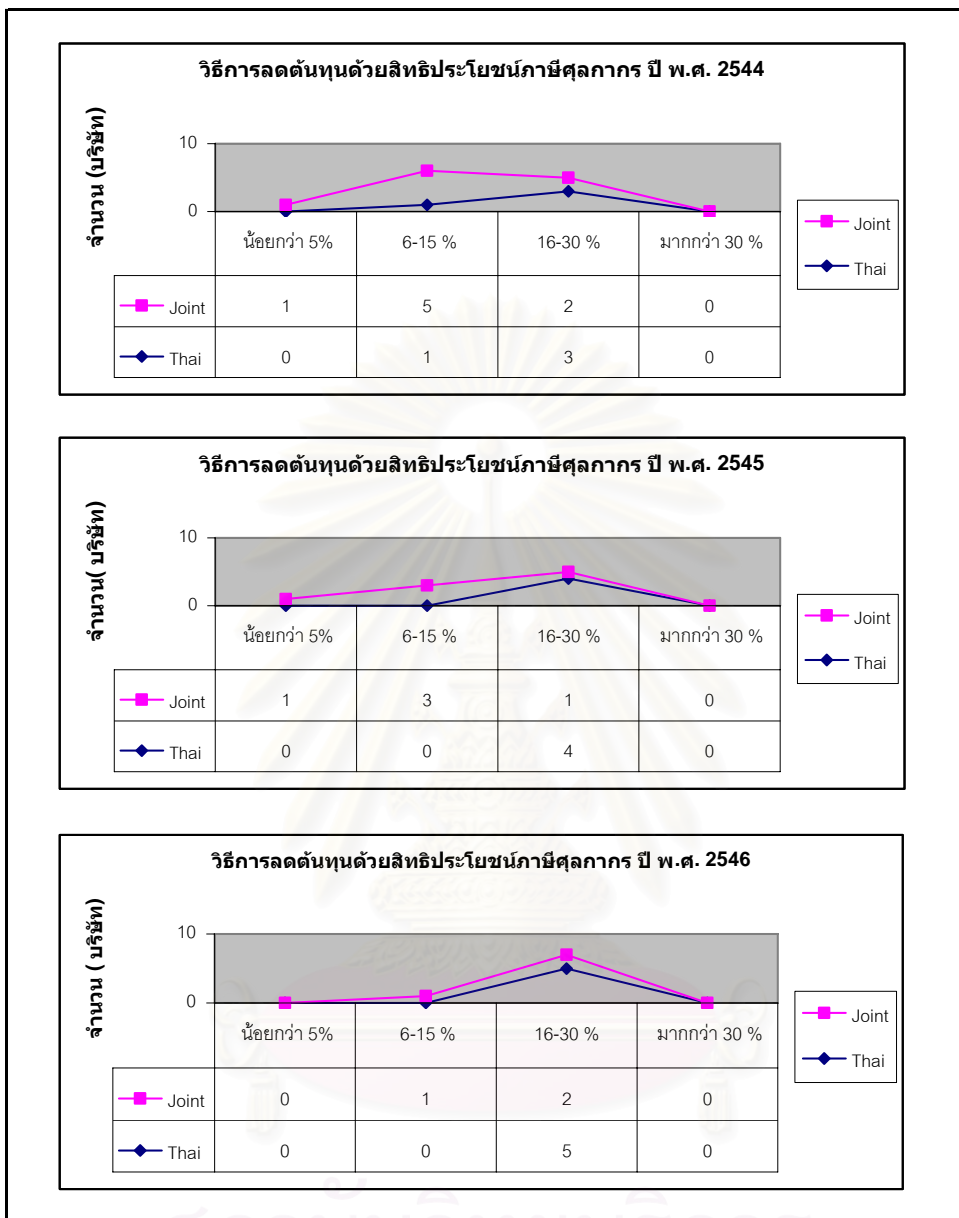
หมายเหตุ จากตารางพบว่า ไม่มีบริษัทใดใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอกเลยเป็นเพราะ ตัวแปรที่เลือกมาทำการวิเคราะห์ในงานวิจัยนี้ คือวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อที่มีมูลค่าสูงสุดของบริษัทนั้นๆ เพียง 1 วิธีเท่านั้น ซึ่งมูลค่าของวิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้ทรัพยากรภายนอกไม่ใช่วิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อที่มีมูลค่าสูงสุด จึงทำให้มีค่าจำนวนและร้อยละเท่ากับศูนย์



แผนภูมิรูปภาพที่ 33 แสดงการลดต้นทุนด้วยเงินใจและเทอมการค้า ปี พ.ศ. 2544-2546 ระหว่างกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของกับกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

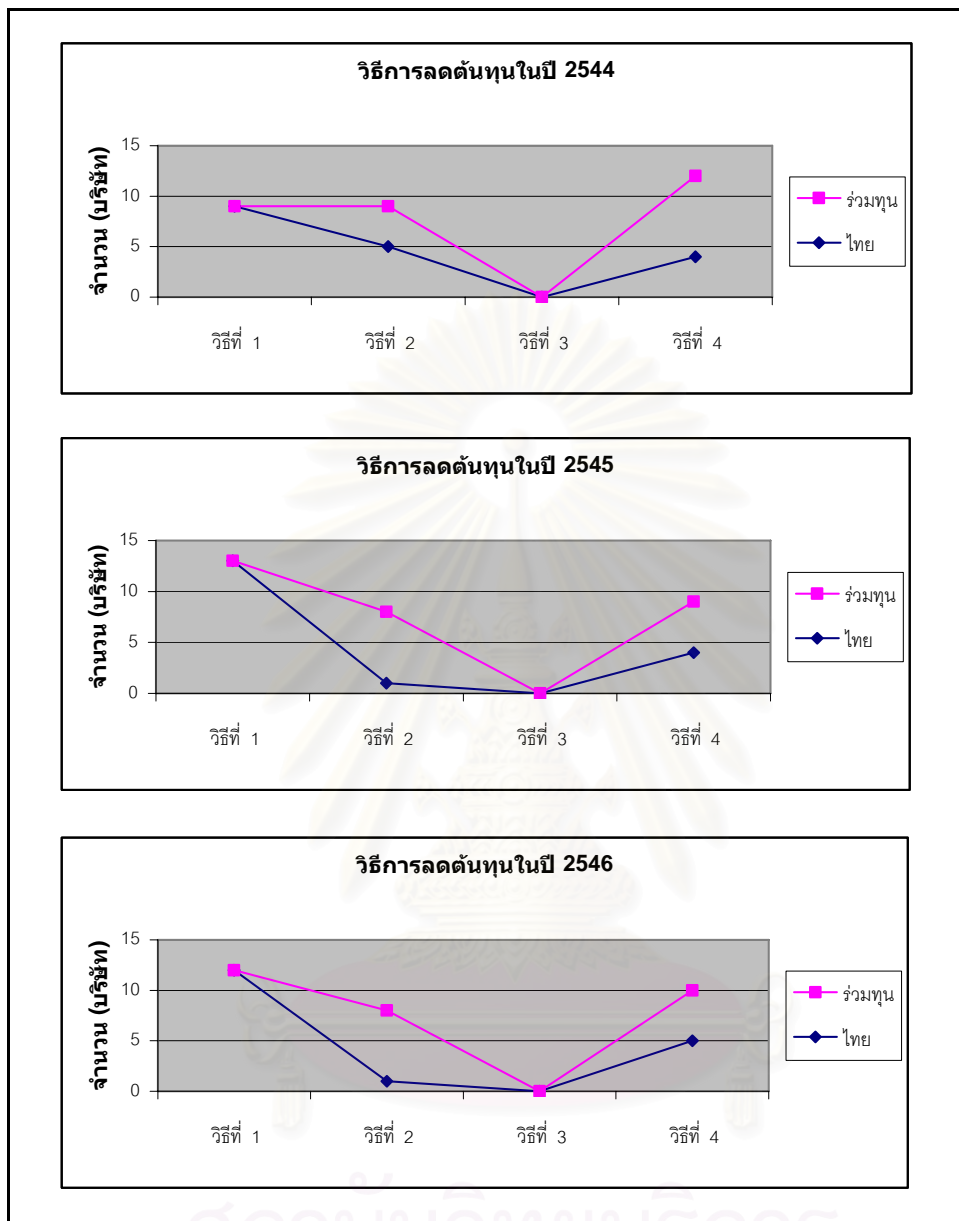


แผนภูมิรูปภาพที่ 34 แสดงการลดต้นทุนด้วยการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมากปี พ.ศ. 2544-2546 ระหว่างกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ กับกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ



แผนภูมิรูปภาพที่ 35 แสดงการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากรปี พ.ศ. 2544-2546 ระหว่างกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ กับกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ





แผนภูมิรูปภาพที่ 36 แสดงวิธีการลดต้นทุน ปี พ.ศ. 2544-2546 ระหว่างกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ กับกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

#### 4.6 รูปแบบและวิธีการประเมินความสามารถด้านการจัดซื้อ

##### 4.6.1 รูปแบบและวิธีการประเมินความสามารถด้านการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

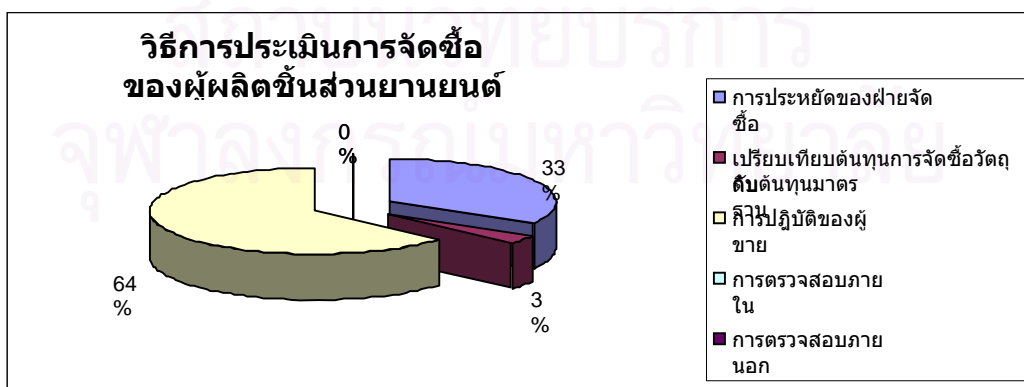
##### 4.6.1.1 วิธีการประเมินการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

ตารางที่ 43 แสดงวิธีการประเมินการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

วิธีการประเมินการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์	จำนวน ( บริษัท )	ร้อยละ
การประหยัดของฝ่ายจัดซื้อ	10	33.00
เปรียบเทียบต้นทุนการจัดซื้อวัตถุดิบกับต้นทุนมาตรฐาน	1	3.00
การปฏิบัติของผู้ขาย	19	64.00
การตรวจสอบภายใน	0	0.00
การตรวจสอบภายนอก	0	0.00
รวม	30	100.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิต ( พฤษภาคม พ.ศ. 2546 )

จากตารางที่ 43 แสดงวิธีการประเมินการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ จำนวน 30 บริษัท พบว่า มีจำนวน 19 บริษัทที่ใช้วิธีการประเมินการจัดซื้อด้วยการปฏิบัติของผู้ขายมากที่สุด หรือคิดเป็นร้อยละ 64 ใช้การประหยัดของฝ่ายจัดซื้อจำนวน 10 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 33 และ ใช้การเปรียบเทียบต้นทุนการจัดซื้อวัตถุดิบกับต้นทุนมาตรฐาน น้อยที่สุดจำนวน 1 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 3



แผนภูมิรูปภาพที่ 37 วิธีการประเมินการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

#### 4.6.1.2 เกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

ตารางที่ 44 แสดงเกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

เกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ ของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
เกณฑ์ในการวัดปริมาณ	1	3.00
เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ	15	51.00
เกณฑ์ราคา	10	33.00
เกณฑ์เกี่ยวกับเวลาและสถานที่	4	13.00
รวม	30	100.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิต ( พฤษภาคม พ.ศ. 2546 )

จากตารางที่ 44 แสดงเกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ จำนวน 30 บริษัท พบว่า ให้ความสำคัญกับเกณฑ์ในการวัดคุณภาพ มากที่สุดจำนวน 15 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 51 เกณฑ์ราคาจำนวน 10 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 33 เกณฑ์เกี่ยวกับเวลาและสถานที่จำนวน 4 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 13 และเกณฑ์ในการวัดปริมาณ 1 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 3



แผนภูมิรูปภาพที่ 38 แสดงเกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

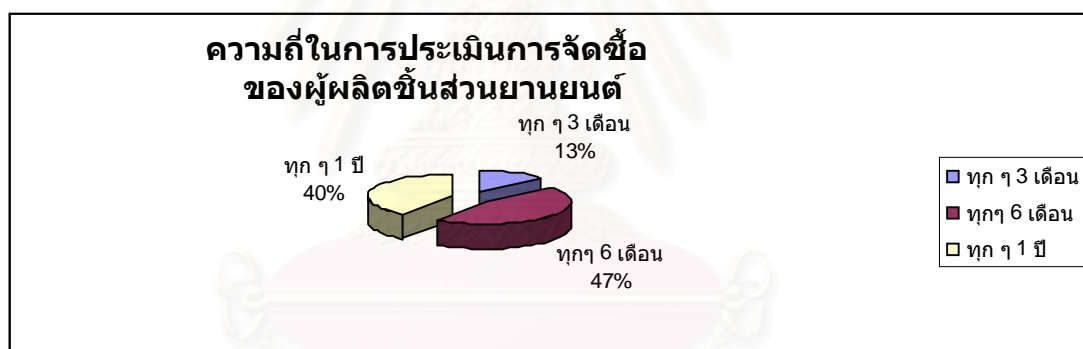
#### 4.6.1.3 ความถี่ในการประเมินการจัดซื้อของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

ตารางที่ 45 แสดงความถี่ในการประเมินการจัดซื้อของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

ความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
ทุก ๆ 3 เดือน	4	13
ทุก ๆ 6 เดือน	14	47
ทุก ๆ 1 ปี	12	40
รวม	30	100

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิต ( พฤษภาคม พ.ศ. 2546 )

จากตารางที่ 45 แสดงความถี่ในการประเมินการจัดซื้อของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ จำนวน 30 บริษัท พบว่า มีการประเมินทุก ๆ 6 เดือนมากที่สุด จำนวน 14 บริษัท หรือคิดเป็นร้อยละ 47 มีการประเมินทุก ๆ 1 ปี จำนวน 12 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 40 และมีการประเมินทุก ๆ 3 เดือนจำนวน 4 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 13



แผนภูมิรูปภาพที่ 39 แสดงความถี่ในการประเมินการจัดซื้อของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

4.6.2 รูปแบบและวิธีการประเมินความสามารถด้านการจัดซื้อ ของกลุ่มบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

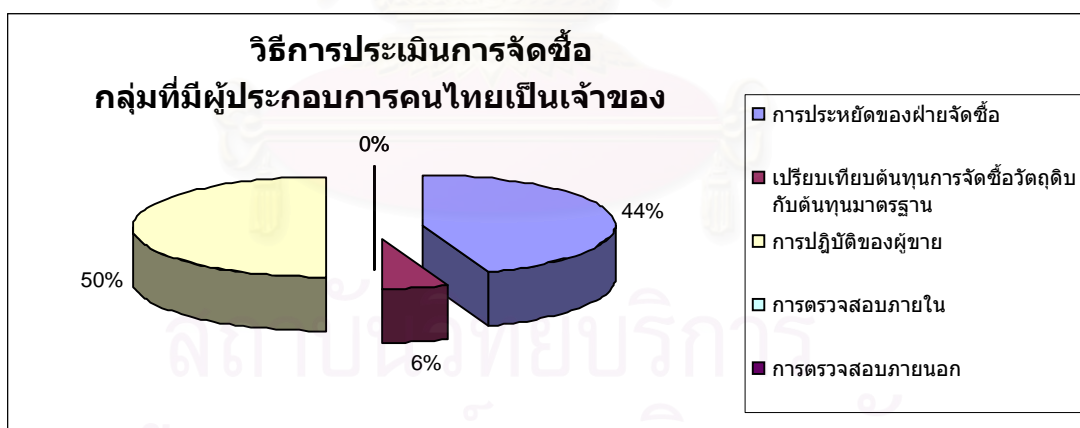
4.6.2.1 วิธีการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการไทยเป็นเจ้าของ

ตารางที่ 46 วิธีการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

วิธีการประเมินการจัดซื้อ (ที่เป็นผู้ประกอบการไทยเป็นเจ้าของ)	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
การประหยัดของฝ่ายจัดซื้อ	8	44.00
เปรียบเทียบต้นทุนการจัดซื้อวัตถุดิบกับต้นทุนมาตรฐาน	1	6.00
การปฏิบัติของผู้ขาย	9	50.00
การตรวจสอบภายใน	0	0.00
การตรวจสอบภายนอก	0	0.00
รวม	18	100.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิต ( พฤษภาคม พ.ศ. 2546)

จากตารางที่ 46 แสดงวิธีการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ จำนวน 18 บริษัท พบว่า มีจำนวน 9 บริษัทที่ใช้วิธีการประเมินการจัดซื้อด้วยการปฏิบัติของผู้ขายมากที่สุดหรือคิดเป็นร้อยละ 50 การประหยัดของฝ่ายจัดซื้อ จำนวน 8 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 44 และใช้เปรียบเทียบต้นทุนการจัดซื้อกับต้นทุนมาตรฐาน น้อยที่สุด จำนวน 1 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 6



แผนภูมิรูปภาพที่ 40 แสดงวิธีการประเมินการจัดซื้อของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

#### 4.6.2.2 เกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการไทยเป็นเจ้าของ

ตารางที่ 47 เกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการไทยเป็นเจ้าของ

เกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ (ที่เป็นผู้ประกอบการไทยเป็นเจ้าของ)	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
เกณฑ์ในการวัดปริมาณ	1	6.00
เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ	5	28.00
เกณฑ์ราคา	8	44.00
เกณฑ์เกี่ยวกับเวลาและสถานที่	4	22.00
รวม	18	100.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิต ( พฤษภาคม พ.ศ. 2546)

จากตารางที่ 47 แสดงเกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการไทยเป็นเจ้าของจำนวน 18 บริษัท พบว่า ให้ความสำคัญกับเกณฑ์ราคา มากที่สุด จำนวน 8 บริษัท หรือคิดเป็นร้อยละ 44 ให้ความสำคัญกับเกณฑ์ในการวัดคุณภาพ จำนวน 5 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 28 เกณฑ์เกี่ยวกับเวลาและสถานที่ จำนวน 4 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 22 และเกณฑ์ในการวัดปริมาณ 1 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 6



แผนภูมิรูปภาพที่ 41 แสดงเกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

#### 4.6.2.3 ความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

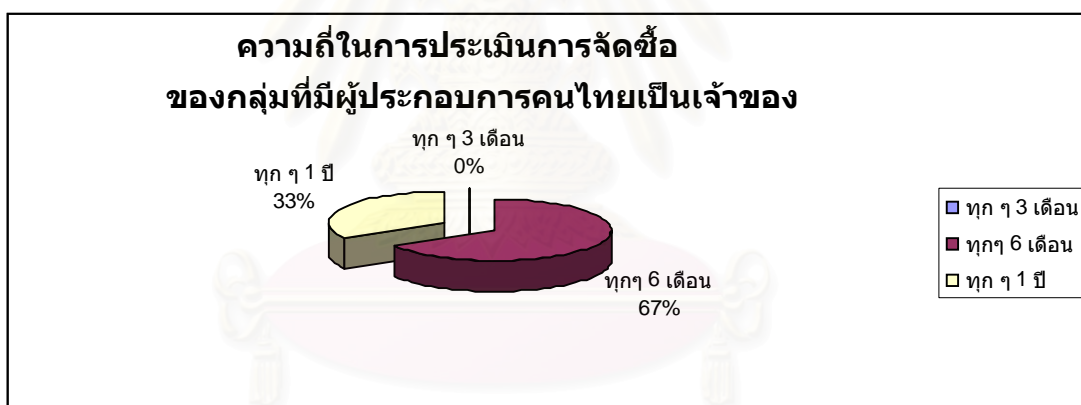


ตารางที่ 48 แสดงความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

ความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ (ที่เป็นผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ)	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
ทุก ๆ 3 เดือน	0	0
ทุก ๆ 6 เดือน	12	67
ทุก ๆ 1 ปี	6	33
รวม	18	100

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิต ( พฤษภาคม พ.ศ. 2546 )

จากตารางที่ 48 แสดงความถี่ในการประเมินการจัดซื้อของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ จำนวน 18 บริษัท พบว่า มีการประเมินทุกๆ 6 เดือนมากที่สุด จำนวน 12 บริษัท หรือคิดเป็นร้อยละ 67 และมีการประเมินทุกๆ 1 ปี จำนวน 6 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 33



แผนภูมิรูปภาพที่ 42 แสดงความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

4.6.3 รูปแบบและวิธีการประเมินความสามารถด้านการจัดซื้อ ของกลุ่มบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

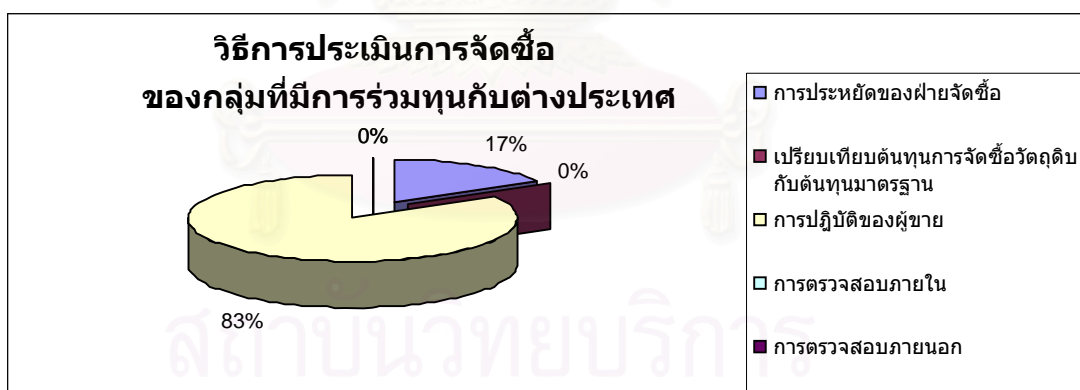
4.6.3.1 วิธีการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

ตารางที่ 49 วิธีการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

วิธีการประเมินการจัดซื้อ (ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ)	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
การประหยัดของฝ่ายจัดซื้อ	2	17.00
เปรียบเทียบต้นทุนการจัดซื้อวัตถุดิบกับต้นทุนมาตรฐาน	0	0.00
การปฏิบัติของผู้ขาย	10	83.00
การตรวจสอบภายใน	0	0.00
การตรวจสอบภายนอก	0	0.00
รวม	12	100.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิต ( พฤษภาคม พ.ศ. 2546 )

จากตารางที่ 49 แสดงวิธีการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มของที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ จำนวน 12 บริษัท พบว่า มีจำนวน 10 บริษัท ใช้วิธีการประเมินการจัดซื้อด้วยการปฏิบัติของผู้ขายมากที่สุดหรือคิดเป็นร้อยละ 83 และใช้วิธีการประเมินด้วยการประหยัดของฝ่ายจัดซื้อ น้อยที่สุด จำนวน 2 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 17



แผนภูมิรูปภาพที่ 43 แสดงวิธีการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนต่างประเทศ

#### 4.6.3.2 เกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

ตารางที่ 50 เกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

เกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ (ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ)	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
เกณฑ์ในการวัดปริมาณ	0	0.00
เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ	10	83.00
เกณฑ์ราคา	2	17.00
เกณฑ์เกี่ยวกับเวลาและสถานที่	0	0.00
รวม	12	100.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิต ( พฤษภาคม พ.ศ. 2546)

จากตารางที่ 50 แสดงเกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศจำนวน 12 บริษัท พบว่า ให้ความสำคัญกับเกณฑ์คุณภาพมากที่สุด จำนวน 10 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 83 และให้ความสำคัญกับเกณฑ์ราคา จำนวน 2 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 17



แผนภูมิรูปภาพที่ 44 แสดงเกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

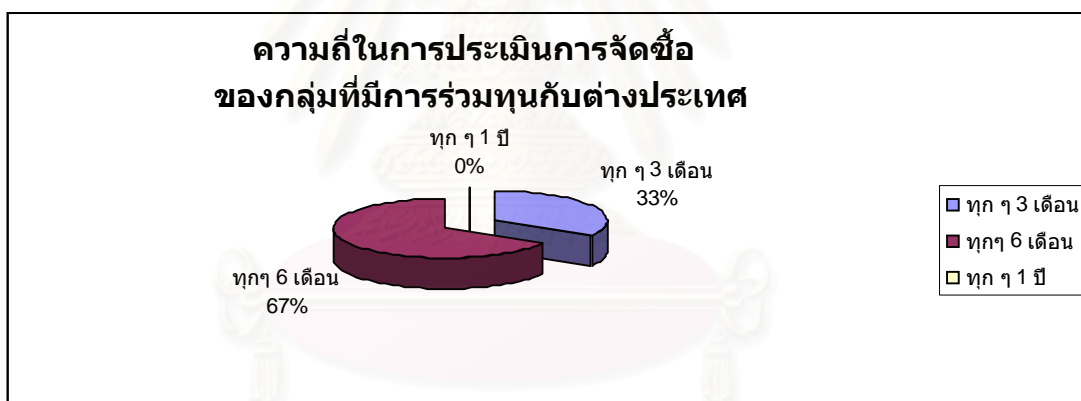
#### 4.6.3.3 ความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

ตารางที่ 51 ความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

ความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ (ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ)	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
ทุก ๆ 3 เดือน	4	33
ทุก ๆ 6 เดือน	8	67
ทุก ๆ 1 ปี	0	0
รวม	12	100

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิต ( พฤษภาคม พ.ศ. 2546)

จากตารางที่ 51 แสดงความถี่ในการประเมินการจัดซื้อของกลุ่มของที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ จำนวน 12 บริษัท พบว่า มีการประเมินทุก ๆ 6 เดือนมากที่สุด จำนวน 8 บริษัท หรือคิดเป็นร้อยละ 67 และมีการประเมินทุก ๆ 3 เดือน จำนวน 4 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 33



แผนภูมิรูปภาพที่ 45 แสดงความถี่ในการประเมินการจัดซื้อของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

#### 4.7 เปรียบเทียบรูปแบบและวิธีการประเมินความสามารถด้านการจัดซื้อ

##### 4.7.1 เปรียบเทียบวิธีการประเมินการจัดซื้อ

ระหว่างกลุ่มบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของจำนวน 18 บริษัท กับกลุ่มบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ จำนวน 12 บริษัท

ตารางที่ 52 แสดงการเปรียบเทียบวิธีการประเมินการจัดซื้อ

วิธีการประเมินการจัดซื้อ ของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์	ผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ		ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
การประหยัดของฝ่ายจัดซื้อ	8	44.00	2	17.00
เปรียบเทียบต้นทุนการจัดซื้อกับต้นทุนมาตรฐาน	1	6.00	0	0.00
การปฏิบัติของผู้ขาย	9	50.00	10	83.00
การตรวจสอบภายใน	0	0.00	0	0.00
การตรวจสอบภายนอก	0	0.00	0	0.00
รวม	18	100.00	12	100.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิต ( พฤษภาคม พ.ศ. 2546)

จากข้อมูลในตารางที่ 52 แสดงถึงวิธีการประเมินการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ จำนวน 30 บริษัท พบว่า กลุ่มบริษัทที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ จำนวน 18 บริษัท มีการประเมินการจัดซื้อด้วยการปฏิบัติของผู้ขายมากที่สุด จำนวน 9 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 50 รองลงมาการประเมินด้วยการประหยัดของฝ่ายจัดซื้อ จำนวน 8 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 44 และมีการประเมินด้วยการเปรียบเทียบต้นทุนการจัดซื้อกับต้นทุนมาตรฐาน น้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 6 ขณะที่กลุ่มของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ จำนวน 12 บริษัท มีการประเมินการจัดซื้อด้วยการปฏิบัติของผู้ขาย มากที่สุด จำนวน 10 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 83 มีการประเมินด้วยการประหยัดของฝ่ายจัดซื้อ จำนวน 2 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 17

#### 4.7.2 เปรียบเทียบเกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ

ระหว่างกลุ่มบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ กับกลุ่มบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

ตารางที่ 53 แสดงการเปรียบเทียบเกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ

เกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ ของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์	ผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ		ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เกณฑ์ในการวัดปริมาณ	1	6.00	0	0.00
เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ	5	28.00	10	83.00
เกณฑ์ราคา	8	44.00	2	17.00
เกณฑ์เกี่ยวกับเวลาและสถานที่	4	22.00	0	0.00
รวม	18	100.00	12	100.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิต ( พฤษภาคม พ.ศ. 2546)

จากข้อมูลในตารางที่ 53 แสดงถึงเกณฑ์การประเมินการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ จำนวน 30 บริษัท พบว่า กลุ่มบริษัทที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ จำนวน 18 บริษัท ใช้เกณฑ์ราคามากที่สุด จำนวน 8 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 44 ใช้เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ จำนวน 5 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 28 ใช้เกณฑ์เกี่ยวกับเวลาและสถานที่ จำนวน 4 บริษัทคิดเป็นร้อยละ 22 และใช้เกณฑ์ในการวัดปริมาณน้อยที่สุด จำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 6 ขณะที่กลุ่มของคู่ค้าที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ จำนวน 12 บริษัท ใช้เกณฑ์ในการวัดคุณภาพมากที่สุด จำนวน 10 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 83 และใช้เกณฑ์ราคา จำนวน 2 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 17

#### 4.7.3 เปรียบเทียบความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ

ระหว่างกลุ่มบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ กับกลุ่มบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

ตารางที่ 54 แสดงการเปรียบเทียบความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ

ความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ ของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์	ผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ		ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ	
	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
ทุก ๆ 3 เดือน	0	0	4	33
ทุก ๆ 6 เดือน	12	67	8	67
ทุก ๆ 1 ปี	6	33	0	0
รวม	18	100	12	100

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิต ( พฤษภาคม พ.ศ. 2546)



จากตารางที่ 54 แสดงความถี่ในการประเมินการจัดซื้อของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ จำนวน 30 บริษัท พบว่า

กลุ่มบริษัทที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ จำนวน 18 บริษัท มีการประเมินทุกๆ 6 เดือนมากที่สุด จำนวน 12 บริษัท หรือคิดเป็นร้อยละ 67 และมีการประเมินทุกๆ 1 ปี จำนวน 6 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 33

กลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ จำนวน 12 บริษัท มีการประเมินทุกๆ 6 เดือนมากที่สุด จำนวน 8 บริษัท หรือคิดเป็นร้อยละ 67 และมีการประเมินทุกๆ 3 เดือน จำนวน 4 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 33

#### 4.8 การวิเคราะห์การถดถอย ( Regression Analysis )

##### 4.8.1 กราฟการกระจาย ( Scatter Diagram )

หลังจากได้เก็บรวบรวมข้อมูลมาแล้ว ก่อนที่จะเลือกวิธีการวิเคราะห์ข้อมูลจะต้องมีการตรวจสอบเพื่อพิจารณาลักษณะความสัมพันธ์ของข้อมูลเสียก่อนว่า มีลักษณะเป็นเส้นตรงหรือไม่ ทั้งนี้เพื่อให้ผลการวิเคราะห์น่าเชื่อถือและสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ วิธีการตรวจสอบลักษณะความสัมพันธ์ คือ การสร้างกราฟการกระจาย ( Scatter Diagram ) และนำข้อมูลที่รวบรวมมาได้ กำหนดลงจุดบนระนาบที่สร้างขึ้น

กราฟการกระจาย จะทำให้ผู้ตัดสินใจทราบถึงลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรตามและตัวแปรอิสระ โดยหากมีลักษณะเป็นเส้นตรงผู้ตัดสินใจจะสามารถสร้างสมการถดถอยเชิงเส้นอย่างง่ายหรือพหุคูณได้ แต่หากมีลักษณะไม่เป็นเส้นตรงจะไม่สามารถใช้สมการเชิงเส้นอย่างง่ายได้

##### 4.8.1.1 กราฟการกระจาย ของกลุ่มบริษัทที่มีคนไทยเป็นเจ้าของ

กราฟการกระจายแสดงวิธีการลดต้นทุนทั้ง 4 วิธีที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของกับทุนจดทะเบียน จำนวน 18 บริษัท พบว่า กราฟการกระจายมีลักษณะไม่เป็นเส้นตรงจึงไม่มีความสัมพันธ์กันระหว่างวิธีการลดต้นทุนทั้ง 4 วิธีกับทุนจดทะเบียน

กราฟการกระจายแสดงวิธีการลดต้นทุนทั้ง 4 วิธีที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของกับระยะเวลาเปิดกิจการ จำนวน 18 บริษัท พบว่า กราฟการกระจายมีลักษณะไม่เป็นเส้นตรงจึงไม่มีความสัมพันธ์กันระหว่างวิธีการลดต้นทุนทั้ง 4 วิธีกับระยะเวลาเปิดกิจการ

#### 4.8.1.2 กราฟการกระจาย ของกลุ่มบริษัทที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

กราฟการกระจายแสดงวิธีการลดต้นทุนทั้ง 4 วิธีที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศกับทุนจดทะเบียน จำนวน 12 บริษัท พบว่า กราฟการกระจายมีลักษณะไม่เป็นเส้นตรงจึงไม่มีความสัมพันธ์กันระหว่างวิธีการลดต้นทุนทั้ง 4 วิธีกับทุนจดทะเบียน

กราฟการกระจายแสดงวิธีการลดต้นทุนทั้ง 4 วิธีที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศกับระยะเวลาเปิดกิจการ จำนวน 12 บริษัท พบว่า กราฟการกระจายมีลักษณะไม่เป็นเส้นตรงจึงไม่มีความสัมพันธ์กันระหว่างวิธีการลดต้นทุนทั้ง 4 วิธีกับระยะเวลาเปิดกิจการ

#### 4.8.2 ผลการวิเคราะห์การถดถอย

จากผลการวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ของปัจจัยต่างๆ ที่ส่งผลต่อการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีคนไทยเป็นเจ้าของและที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ได้แก่ ทุนจดทะเบียน และ ระยะเวลาเปิดกิจการ สามารถสรุปผลการวิเคราะห์ได้ดังต่อไปนี้

##### 4.8.2.1 กลุ่มบริษัทที่มีคนไทยเป็นเจ้าของ

- 1) พบว่า ไม่มีความสัมพันธ์ระหว่างทุนจดทะเบียนของกลุ่มบริษัทที่มีคนไทยเป็นเจ้าของ กับ มูลค่าที่ลดต้นทุนได้แต่ละวิธี ตั้งแต่ ปี 2544 ถึง 2546
- 2) พบว่า ไม่มีความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาเปิดกิจการของกลุ่มบริษัทที่มีคนไทยเป็นเจ้าของ กับ มูลค่าที่ลดต้นทุนได้แต่ละวิธี ตั้งแต่ ปี 2544 ถึง 2546

##### 4.8.2.2 กลุ่มบริษัทที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

- 1) พบว่า ไม่มีความสัมพันธ์ระหว่างทุนจดทะเบียนของกลุ่มบริษัทที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ กับ มูลค่าที่ลดต้นทุนได้แต่ละวิธี ตั้งแต่ ปี 2544 ถึง 2546
- 2) พบว่า ไม่มีความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาเปิดกิจการของกลุ่มบริษัทที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ กับ มูลค่าที่ลดต้นทุนได้แต่ละวิธี ตั้งแต่ ปี 2544 ถึง 2546

จากผลการวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ของปัจจัยต่างๆ ที่ส่งผลต่อการลดต้นทุน อาจสรุปได้ว่าไม่มีความสัมพันธ์ ( zero correlation ) ระหว่างทุนจดทะเบียนกับมูลค่าที่ลดต้นทุนได้แต่ละวิธี และไม่มีความสัมพันธ์ ( zero correlation ) ระหว่างระยะเวลาเปิดกิจการกับมูลค่าที่ลดต้นทุนได้แต่ละวิธี ทั้งกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของและกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

## บทที่ 5

### สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาการบริหารการจัดซื้อของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ สามารถสรุปผลการศึกษา โดยแบ่ง เป็น 4 ส่วนดังนี้ ข้อมูลทั่วไปของอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ ข้อมูลการจัดซื้อของโรงงานอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ รูปแบบและวิธีการจัดการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อที่ใช้ และรูปแบบและวิธีการประเมินความสามารถด้านการจัดซื้อ

#### 5.1 สรุปผลการวิจัย

##### 5.1.1 ข้อมูลทั่วไปของอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

ผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ทุกแห่งมีการจดทะเบียนดำเนินการในรูปบริษัท ส่วนใหญ่มีทุนจดทะเบียนของบริษัท 50-200 ล้านบาท ( กิจการขนาดกลาง ) หรือคิดเป็นร้อยละ 43 ส่วนใหญ่มีระยะเวลาเปิดดำเนินการมาแล้ว 11-15 ปี และส่วนใหญ่มีจำนวนพนักงานมากกว่า 200 คนขึ้นไป ( กิจการขนาดใหญ่ ) ส่วนใหญ่มียอดซื้อจากต่างประเทศเฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า 50 ล้านบาท ส่วนใหญ่ไม่มีการส่งออกเพราะเป็นการขายในประเทศ

กลุ่มบริษัทที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ ส่วนใหญ่มีทุนจดทะเบียนของน้อยกว่า 50 ล้านบาท ( กิจการขนาดย่อม ) ส่วนใหญ่มีทุนจดทะเบียนของบริษัท 50-200 ล้านบาท ( กิจการขนาดกลาง ) ส่วนใหญ่มีระยะเวลาเปิดดำเนินการมาแล้ว 6-10 ปีและ 11-15 ปี และส่วนใหญ่มีพนักงานมากกว่า 200 คน ( กิจการขนาดใหญ่ ) ส่วนใหญ่มียอดซื้อจากต่างประเทศเฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า 50 ล้านบาท ส่วนใหญ่ไม่มีการส่งออกเพราะเป็นการขายในประเทศ

กลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ส่วนใหญ่มีทุนจดทะเบียนของบริษัท 50-200 ล้านบาท ( กิจการขนาดกลาง ) ส่วนใหญ่มีระยะเวลาเปิดดำเนินการมาแล้ว 16-20 ปี และส่วนใหญ่มีพนักงานมากกว่า 200 คน ( กิจการขนาดใหญ่ ) ส่วนใหญ่มียอดซื้อจากต่างประเทศเฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า 50 ล้านบาท ส่วนใหญ่ไม่มีการส่งออกเพราะเป็นการขายในประเทศ

## 5.1.2 ข้อมูลการจัดซื้อของอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

### 5.1.2.1 นโยบายการจัดซื้อ

บริษัทส่วนใหญ่ใช้นโยบายแบบรวมอำนาจมากที่สุดหรือคิดเป็นร้อยละ 63 รองลงมาใช้นโยบายแบบผสมคิดเป็นร้อยละ 27 และใช้นโยบายแบบกระจายอำนาจน้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 10

กลุ่มบริษัทที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ ส่วนใหญ่ใช้นโยบายการจัดซื้อแบบรวมอำนาจมากที่สุดหรือคิดเป็นร้อยละ 89 และนโยบายแบบผสมน้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 11

ขณะที่กลุ่มบริษัทที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ส่วนใหญ่ใช้นโยบายแบบผสมมากที่สุดหรือคิดเป็นร้อยละ 50 และใช้นโยบายแบบรวมอำนาจและนโยบายแบบกระจายอำนาจเท่ากันคิดเป็นร้อยละ 25

### 5.1.2.2 หลักการจัดซื้อ

หน่วยงานจัดซื้อของบริษัทส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับคุณภาพที่เหมาะสมมากที่สุดหรือคิดเป็นร้อยละ 44 รองลงมาให้ความสำคัญกับราคาที่เหมาะสมคิดเป็นร้อยละ 30 แหล่งขายที่เหมาะสมและการจัดส่งที่เหมาะสมเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 10 ปริมาณที่เหมาะสมและช่วงเวลาที่เหมาะสมเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 3

กลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ ทั้งหมด 18 บริษัท ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในด้านราคาที่เหมาะสมมากที่สุด คือ 7 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 38 คุณภาพที่เหมาะสมร้อยละ 27 ด้านการจัดส่งที่เหมาะสม คิดเป็นร้อยละ 17 ด้านแหล่งขายที่เหมาะสม ด้านปริมาณที่เหมาะสม และด้านช่วงเวลาที่เหมาะสม เท่ากันหรือคิดเป็นร้อยละ 6

กลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ทั้งหมด 12 บริษัท ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในด้านคุณภาพที่เหมาะสมมากที่สุด จำนวน 8 บริษัท หรือคิดเป็นร้อยละ 66 ด้านราคาที่เหมาะสมและด้านแหล่งขายที่เหมาะสม เท่ากันหรือคิดเป็นร้อยละ 17

## 5.1.3 รูปแบบและวิธีการจัดการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อของอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

### 5.1.3.1 วิธีการจัดการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

ปี 2544 บริษัทส่วนใหญ่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีทางศุลกากร มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 46 ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินโอนภาษีและเทอมทางการค้า และวิธีการการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก เท่ากัน หรือคิดเป็นร้อยละ 30

ปี 2545 บริษัทส่วนใหญ่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินโอนภาษีและ เทอมทางการค้า มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 43.33 รองลงมาใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีทางศุลกากรคิดเป็นร้อยละ 30 และใช้วิธีการการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมากน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 26.67

ปี 2546 บริษัทส่วนใหญ่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินโอนภาษีและ เทอมทางการค้า มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 40 รองลงมาใช้วิธีการการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมากคิดเป็นร้อยละ 33.33 และใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีทางศุลกากรน้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 26.67

### 5.1.3.2 ยอดต้นทุนด้านการจัดซื้อต่อปีที่ลดได้ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

ในปี 2544 ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีทางศุลกากรมากที่สุด มีจำนวน 12 บริษัท โดยมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 1 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 8.33 มีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้ 6-15% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 6 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 50 และมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้ 6-15% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 5 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 41.67

ในปี 2545 ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินโอนภาษีและ เทอมทางการค้า มากที่สุด มีจำนวน 13 บริษัท โดยมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 1 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 7.69 มีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้ 6-15% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 11 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 84.62

ในปี 2546 ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินโอนภาษีและ เทอมทางการค้า มากที่สุด มีจำนวน 12 บริษัท โดยมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้ 6-15% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 12 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 100

### 5.1.3.3 วิธีการจัดการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ



ในปี 2544 มีจำนวน 9 บริษัท ที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินโอนไปทางการค้า หรือคิดเป็นร้อยละ 50 ใช้วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก จำนวน 5 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 27.78 และวิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีทางศุลกากร จำนวน 4 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 22.22

ในปี 2545 มีจำนวน 13 บริษัท ที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินโอนไปทางการค้า หรือคิดเป็นร้อยละ 72.22 ใช้วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก จำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 5.56 และวิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีทางศุลกากร จำนวน 4 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 22.22

ในปี 2546 มีจำนวน 12 บริษัท ที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินโอนไปทางการค้า หรือคิดเป็นร้อยละ 66.67 ใช้วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก จำนวน 1 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 5.56 และวิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีทางศุลกากร จำนวน 5 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 27.77

#### 5.1.3.4 ยอดต้นทุนด้านการจัดซื้อต่อปีที่ลดได้ ของกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทย เป็นเจ้าของ

ในปี 2544 มีจำนวน 9 บริษัท ที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินโอนไปและเทอมการค้า มากที่สุดมีส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 9 บริษัท หรือคิดเป็นร้อยละ 100

ในปี 2545 ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินโอนไปและเทอมการค้า มากที่สุดมีส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้ 6-15% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 11 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 84.61

ในปี 2546 ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินโอนไปและเทอมการค้า มากที่สุดมีส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้ 6-15% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 12 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 100

#### 5.1.3.5 วิธีการจัดการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

ในปี 2544 มีจำนวน 8 บริษัท ที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีทางศุลกากร มากที่สุดหรือคิดเป็นร้อยละ 66.67 และใช้วิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก จำนวน 4 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 33.33



ในปี 2545 มีจำนวน 7 บริษัท ที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยวิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก มากที่สุด หรือคิดเป็นร้อยละ 58.33 และใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีทางศุลกากร จำนวน 3 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 41.67

ในปี 2546 มีจำนวน 9 บริษัท ที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยวิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก มากที่สุด หรือคิดเป็นร้อยละ 75 และใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีทางศุลกากร จำนวน 3 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 25

#### 5.1.3.6 ยอดต้นทุนด้านการจัดซื้อต่อปีที่ลดได้ ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

ในปี 2544 ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร มากที่สุด และมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้น้อยกว่า 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 5 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 62.50

ในปี 2545 ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยวิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมากมากที่สุดและมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้ 6-15% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 4 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 57.14

ในปี 2546 ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยวิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมากมากที่สุดและมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้ น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 5 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 55.56

#### 5.1.3.7 เปรียบเทียบรูปแบบและวิธีการลดต้นทุนด้านการจัดซื้อ ระหว่างกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทย เป็นเจ้าของ กับกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

ในปี 2544 บริษัทที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไขและเทอมการค้า มากที่สุดจำนวน 9 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 50 ขณะที่กลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร มากที่สุดจำนวน 8 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 66.67

ในปี 2545 บริษัทที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไขและเทอมการค้า มากที่สุดจำนวน 13 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 72.22 ขณะที่กลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยวิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก มากที่สุดจำนวน 7 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 58.33

ในปี 2546 บริษัทที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไช และเทอมการค้า มากที่สุดจำนวน 12 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 66.67 ขณะที่กลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยวิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก มากที่สุดจำนวน 7 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 58.33

5.1.3.8 เปรียบเทียบสัดส่วนต้นทุนด้านจัดซื้อต่อปีที่ลดได้ ระหว่างกลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ กับกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

สัดส่วนต้นทุนด้านจัดซื้อต่อปีที่ลดได้ของปี 2544 จำแนกตาม กลุ่มบริษัทที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ จำนวน 18 บริษัท กับกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ จำนวน 12 บริษัท กลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไชและเทอมการค้า มากที่สุดมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 9 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 100 ขณะที่กลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยสิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร มากที่สุดมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 5 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 62.50

สัดส่วนต้นทุนด้านจัดซื้อต่อปีที่ลดได้ของปี 2545 จำแนกตาม กลุ่มบริษัทที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ จำนวน 18 บริษัท กับกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ จำนวน 12 บริษัท พบว่า บริษัทที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ ที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไชและเทอมการค้า มากที่สุดมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้ 6-15% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 11 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 84.61 ขณะที่บริษัทที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยวิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก มากที่สุดมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้ 6-15% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 4 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 57.14

สัดส่วนต้นทุนด้านจัดซื้อต่อปีที่ลดได้ของปี 2546 จำแนกตาม กลุ่มบริษัทที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ จำนวน 18 บริษัท กับกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ จำนวน 12 บริษัท พบว่า บริษัทที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ ที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไชและเทอมการค้า มากที่สุดมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้ 6-15% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 12 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 100 ขณะที่บริษัทที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ที่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยวิธีการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก มากที่สุดมีสัดส่วนต้นทุนต่อปีที่ลดได้ น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5% ของต้นทุนรวมการสั่งซื้อทั้งหมด จำนวน 5 บริษัทหรือคิดเป็นร้อยละ 55.56

## 5.1.4 การวัดผลและการประเมินงานด้านการจัดซื้อ

### 5.1.4.1 วิธีการประเมินการจัดซื้อ

บริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ส่วนใหญ่ใช้วิธีการประเมินการจัดซื้อด้วยการปฏิบัติของผู้ขายมากที่สุดหรือคิดเป็นร้อยละ 64 ใช้การประหยัดของฝ่ายจัดซื้อจำนวน คิดเป็นร้อยละ 33 ใช้การเปรียบเทียบต้นทุนการจัดซื้อกับต้นทุนมาตรฐาน น้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 3

กลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ ส่วนใหญ่ใช้วิธีการประเมินการจัดซื้อด้วยการปฏิบัติของผู้ขายมากที่สุดหรือคิดเป็นร้อยละ 50 ใช้การประหยัดของฝ่ายจัดซื้อ คิดเป็นร้อยละ 44 และใช้การเปรียบเทียบต้นทุนการจัดซื้อกับต้นทุนมาตรฐาน น้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 6

กลุ่มของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ส่วนใหญ่ใช้วิธีการประเมินการจัดซื้อด้วยการปฏิบัติของผู้ขาย มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 83 และใช้การประหยัดของฝ่ายจัดซื้อน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 17

### 5.1.4.2 เกณฑ์ในการประเมินการจัดซื้อ

บริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับเกณฑ์ในการวัดคุณภาพ มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 51 เกณฑ์ราคาจำนวน คิดเป็นร้อยละ 33 เกณฑ์เกี่ยวกับเวลาและสถานที่ คิดเป็นร้อยละ 13 และเกณฑ์ในการวัดปริมาณ คิดเป็นร้อยละ 3

กลุ่มที่มีผู้ประกอบการไทยเป็นเจ้าของ ให้ความสำคัญกับเกณฑ์ราคา มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 44 ให้ความสำคัญกับเกณฑ์ในการวัดคุณภาพ คิดเป็นร้อยละ 28 เกณฑ์เกี่ยวกับเวลาและสถานที่ คิดเป็นร้อยละ 28 และเกณฑ์ในการวัดปริมาณ คิดเป็นร้อยละ 6

กลุ่มของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ให้ความสำคัญกับเกณฑ์คุณภาพมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 83 และให้ความสำคัญกับเกณฑ์ราคา คิดเป็นร้อยละ 17

### 5.1.4.3 ความถี่ในการประเมินการจัดซื้อ

บริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ส่วนใหญ่มีการประเมินทุกๆ 6 เดือนมากที่สุด จำนวน 14 บริษัท หรือคิดเป็นร้อยละ 47 มีการประเมินทุกๆ 1 ปี จำนวน 12 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 40 และมีการประเมินทุกๆ 3 เดือนจำนวน 4 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 13

กลุ่มที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ จำนวน 18 บริษัท มีการประเมินทุกๆ 6 เดือนมากที่สุด จำนวน 12 บริษัท หรือคิดเป็นร้อยละ 67 และมีการประเมินทุกๆ 1 ปี จำนวน 6 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 33

กลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ จำนวน 12 บริษัท มีการประเมินทุกๆ 6 เดือนมากที่สุด จำนวน 8 บริษัท หรือคิดเป็นร้อยละ 67 และมีการประเมินทุกๆ 3 เดือน จำนวน 4 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 33

### 5.1.5 สรุปผลการวิจัยการบริหารการจัดซื้อทั้ง 4 วิธีในงานวิจัยนี้

1) จากผลการศึกษา พบว่า บริษัทส่วนใหญ่ใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไขและเทอมการค้ามากที่สุด รองลงมาเป็น วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้สิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากร และวิธีการลดต้นทุนด้วยการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมาก ตามลำดับ

2) จากผลการศึกษา พบว่า วิธีการลดต้นทุนด้วยการใช้สิทธิประโยชน์ภาษีศุลกากรมีค่าเฉลี่ยของสัดส่วนต้นทุนต่อปีลดลงมากที่สุด กล่าวคือ กลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ มีค่าเฉลี่ยของสัดส่วนต้นทุนต่อปีลดลงร้อยละ 25 เมื่อเทียบกับต้นทุนรวมของการจัดซื้อจากต่างประเทศ ขณะที่ กลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ มีค่าเฉลี่ยของสัดส่วนต้นทุนต่อปีลดลงร้อยละ 15 เมื่อเทียบกับต้นทุนรวมของการจัดซื้อจากต่างประเทศ

3) จากผลการศึกษา พบว่า วิธีการลดต้นทุนด้วยการจัดทำข้อตกลงในการซื้อปริมาณมากมีค่าเฉลี่ยของสัดส่วนต้นทุนต่อปีลดลงมากเป็นอันดับ 2 กล่าวคือ กลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ มีค่าเฉลี่ยของสัดส่วนต้นทุนต่อปีลดลงร้อยละ 7.66 เมื่อเทียบกับต้นทุนรวมของการจัดซื้อจากต่างประเทศ ขณะที่ กลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ มีค่าเฉลี่ยของสัดส่วนต้นทุนต่อปีลดลงร้อยละ 5.23 เมื่อเทียบกับต้นทุนรวมของการจัดซื้อจากต่างประเทศ

4) จากผลการศึกษา พบว่า วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไขและเทอมทางการค้า มีค่าเฉลี่ยของสัดส่วนต้นทุนต่อปีลดลงมากเป็นอันดับ 3 กลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ มีสัดส่วนต้นทุนต่อปีลดลงประมาณร้อยละ 6.75 เมื่อเทียบกับต้นทุนรวมของการจัดซื้อจากต่างประเทศ ขณะที่ กลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ไม่มีการใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงื่อนไขและเทอมทางการค้า

## 5.2 ข้อเสนอแนะ

จากผลการศึกษาและจากการสัมภาษณ์ผู้ผลิตที่อยู่ในอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ มีข้อเสนอแนะบางประการเพื่อเป็นแนวทางที่จะสนับสนุน ส่งเสริม ให้อุตสาหกรรมนี้พัฒนาต่อไป

1) จากผลการศึกษา พบว่า กลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ไม่มีการใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยเงินโอนไขและเทอมทางการค้า เนื่องจากผู้ผลิตในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่จะได้รับการช่วยเหลือจากบริษัทแม่ที่อยู่ต่างประเทศโดยการบริหารต้นทุนการจัดซื้อชิ้นส่วนให้กับบริษัทที่อยู่ในประเทศไทยและในประเทศอื่นๆ ทั่วโลก ( Global Sourcing )

2) จากผลการศึกษา พบว่า กลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ ยังสามารถแบ่งได้ตามลักษณะโครงสร้างการลงทุน ได้เป็น 2 ประเภท คือ

บริษัทที่มีสัญญาช่วยเหลือทางเทคนิค ( Technical Assistance Agreement ) ซึ่งผู้ผลิตในกลุ่มนี้จะบริษัทที่เป็นของคนไทย แต่ได้รับความร่วมมือทางด้านเทคนิคจากบริษัทต่างประเทศเพียงด้านเดียว โดยการรับความช่วยเหลือทางเทคนิคจะมีการตกลงเฉพาะรายชิ้นส่วน ในขณะที่เทคนิคทางการบริหารจะต้องพัฒนาขึ้นมาเอง ดังนั้นความสามารถในการแข่งขันของบริษัทในกลุ่มนี้จึงขึ้นอยู่กับการบริหารงาน นอกจากนี้ยังมีจุดแข็ง ได้แก่ สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดในประเทศได้ดี สามารถพัฒนาการผลิตให้ได้มาตรฐานสากล โดยอาศัยประสบการณ์ที่สะสมมานานและบุคลากรที่มีความชำนาญ และค่าใช้จ่ายในการบริหารงานไม่มากนักเมื่อเทียบกับบริษัทที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่ของบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของในงานวิจัยนี้จัดอยู่ในกลุ่มนี้ แต่มีจุดอ่อนอยู่หลายข้อได้แก่ การบริหารงานและการจัดการมักจะใช้ประสบการณ์มากกว่าการวิเคราะห์ข้อมูลที่มีอยู่ ไม่สามารถออกแบบชิ้นส่วนผลิตภัณฑ์เองได้ ยังต้องอาศัยแบบจากต่างประเทศ ตลอดจนไม่สามารถพัฒนาเทคโนโลยีที่ได้รับการถ่ายทอดให้ดีขึ้นได้

บริษัทไทยล้วน ( Pure Thai Company ) ผู้ผลิตที่อยู่ในกลุ่มนี้จะบริษัทที่บริหารงานโดยคนไทยทั้งหมด ตั้งแต่การออกแบบเทคนิคการผลิต กระบวนการผลิต การคัดเลือกเครื่องจักร ตลอดจนการสร้างมัพิมพ์ด้วยตัวเอง ซึ่งมีจุดแข็งอยู่ที่มีต้นทุนการผลิตต่ำกว่าผู้ผลิตอีก 2 กลุ่ม เนื่องจากมีการใช้เครื่องจักรไม่มาก กระบวนการผลิตไม่ซับซ้อน และส่วนใหญ่มีการใช้แรงงานเป็นหลัก ซึ่งค่าแรงโดยเฉลี่ยไม่สูงมากนัก มีจุดอ่อนอยู่หลายข้อได้แก่ ขาดระบบการจัดการที่ดี ทำให้มีต้นทุนแอบแฝงอยู่สูง ไม่สามารถพัฒนาบุคลากรและเครื่องจักรให้ทันกับความต้องการได้ ไม่สามารถควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้สม่ำเสมอ



3) จากผลการศึกษา พบว่า กลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ ( Joint Venture Company ) ผู้ผลิตในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทที่มีการร่วมทุนร่วมกับต่างประเทศ หรือเป็นบริษัทที่เป็นการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ ซึ่งมักจะเป็นการลงทุนจากประเทศญี่ปุ่น มีเทคโนโลยีเป็นของตัวเองและมีสถานะทางการเงินที่ดี

นอกจากนี้ยังได้รับการช่วยเหลือจากบริษัทแม่ที่อยู่ต่างประเทศ ในการถ่ายทอดทั้งเทคโนโลยีและการบริหารที่มีประสิทธิภาพจากบริษัทแม่ตั้งแต่แรก มีความสามารถในการบริหารต้นทุน มีระบบจัดการและควบคุมคุณภาพในการผลิตที่ดี สามารถวิเคราะห์แก้ไขปัญหาได้ด้วยตัวเอง สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบรถยนต์ในการพัฒนาชิ้นส่วนใหม่ มีเครื่องจักรที่ทันสมัยและมีการพัฒนาปรับปรุงให้เหมาะสมกับการผลิตอย่างต่อเนื่อง

4) การผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ของไทยในปัจจุบัน ยังคงต้องอาศัยวัตถุดิบนำเข้าจากต่างประเทศอยู่เป็นจำนวนมาก ถึงแม้ว่าวัตถุดิบบางชนิดจะสามารถหาได้ในประเทศก็ตาม แต่เนื่องจากคุณภาพของวัตถุดิบที่ผลิตได้ในประเทศอยู่ในระดับต่ำ

นอกจากนี้ยังเกิดจากความต้องการกระจายความเสี่ยงในการจัดซื้อวัตถุดิบของผู้ผลิตที่ต้องการให้เกิดการคานอำนาจกันระหว่างวัตถุดิบในประเทศและต่างประเทศ แต่เนื่องจากโครงสร้างภาษีศุลกากรจัดเก็บในอัตราที่สูง จึงส่งผลให้ต้นทุนการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์สูงตามไปด้วย รวมทั้งยังมีปัญหาในการตีความพิกัดอัตราภาษีศุลกากรตามรหัสฮาร์โมนิซ์ ( Harmonize Code ) ระหว่างผู้ประกอบการกับหน่วยงานราชการ หรือระหว่างหน่วยงานราชการด้วยกันเอง ทำให้เป็นอุปสรรคในการดำเนินการ จึงควรหาแนวทางหรือมาตรการในการแก้ไขปัญหาดังกล่าวให้เกิดขึ้นอย่างเร่งด่วนและเป็นรูปธรรม เพื่อสร้างความได้เปรียบของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ในการแข่งขันกับต่างประเทศ และรองรับการเปิดเสรีทางการค้า

5) วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตส่วนใหญ่ มีการอ้างอิงกับราคาขายในตลาดโลก ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาตามความต้องการในตลาดโลก รวมทั้งความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ดังนั้นทางผู้ประกอบการเองก็ต้องมีการป้องกันความเสี่ยงอันเนื่องมาจากความผันผวนดังกล่าว โดยอาจจะทำ Forwarding หรือใช้หลักการบริหารอัตราแลกเปลี่ยนแบบ Natural Hedge ซึ่งวิธีดังกล่าวเหมาะกับบริษัทที่มีการส่งออกเป็นจำนวนมาก เพราะเป็นการนำเงินที่ได้จากการขายสินค้าที่เป็นเงินตราสกุลต่างประเทศมาจ่ายชำระค่าวัตถุดิบในส่วนที่เป็นเงินตราสกุลเดียวกัน ซึ่งจากผลการศึกษาของงานวิจัยนี้ พบว่า กลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ ส่วนใหญ่ไม่มีการป้องกันความเสี่ยงอันเนื่องมาจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจากการ



นำเข้าเลย ขณะที่ กลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศส่วนใหญ่ให้ความสำคัญและมีการป้องกันความเสี่ยงอันเนื่องมาจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

ดังนั้นผู้ประกอบการกลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ จึงควรเห็นความสำคัญในการใช้เครื่องมือป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน และจะต้องมีความรู้เกี่ยวกับเงื่อนไขต่างๆ ของเครื่องมือแต่ละประเภท เพื่อใช้ในการตัดสินใจเลือกใช้เครื่องมือดังกล่าวให้เหมาะสมกับสถานการณ์

6) พบว่าบริษัทส่วนใหญ่ มีการใช้งานเอกสารจำนวนมาก เช่น ใบขอสั่งซื้อ ใบสั่งซื้อ ใบเบิกค่าใช้จ่ายต่างๆ ฯลฯ แต่ไม่มีการรวบรวมข้อมูลเพื่อนำไปแปลงเป็นสารสนเทศแล้วนำไปวิเคราะห์เพื่อใช้ในการตัดสินใจ ซึ่งถ้าผู้บริหารและผู้รับผิดชอบหน่วยงานด้านจัดซื้อให้ความสำคัญด้วยการรวบรวมข้อมูลโครงสร้างต้นทุนการจัดซื้อและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องด้วยการทำให้เป็นมาตรฐานเสียตั้งแต่แรก ก็จะเป็นประโยชน์ต่อฝ่ายจัดซื้อเองในการที่จะมีข้อมูลสำหรับบ่งบอกสมรรถนะการดำเนินงานโลจิสติกส์ของฝ่ายจัดซื้อ และสามารถนำไปใช้ในการวางแผนธุรกิจ ( Business Plan ) ได้ชัดเจนขึ้น

7) รายงานทางบัญชี เช่น งบการเงิน บัญชีต้นทุนการดำเนินงาน บัญชีค่าใช้จ่าย รายงานสรุปค่าใช้จ่ายประจำปี เป็นสารสนเทศที่สามารถบ่งบอกสมรรถนะการดำเนินงานเชิงโลจิสติกส์ได้ดี แต่ต้องนำมาแยก รวบรวม คำนวณและสรุปอีกครั้งในตามแนวคิดโครงสร้างต้นทุนทางโลจิสติกส์ จึงจะมองเห็นตัวเลขค่าใช้จ่ายด้านจัดซื้อที่เกิดขึ้นทั้งหมดในเชิงเปรียบเทียบได้ รวมทั้งสามารถใช้ในการการวัดผล เปรียบเทียบ และประเมินงานด้านการจัดซื้อได้

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## รายการอ้างอิง

- กมลชนก สุทธิวาทนฤพุดิ : ธุรกิจพาณิชย์นาวี. พิมพ์ครั้งที่ 6, กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2541.
- กรมศุลกากร . คู่มือสิทธิประโยชน์ทางศุลกากรสำหรับผู้ส่งออก, 2542.
- การทำเรือแห่งประเทศไทย. อัตราค่าภาระท่าเรือกรุงเทพ, 2544.
- การทำเรือแห่งประเทศไทย. อัตราค่าภาระท่าเรือแหลมฉบัง, 2544.
- ค่านาย อภิปรัชญาสกุล : โลจิสติกส์และการจัดการซัพพลายเชน. กรุงเทพฯ ฯ : นัฐพรการพิมพ์, 2546.
- ณรงค์วิทย์ แสนทอง : The Balance Scorecard : ตัวอย่างการนำไปใช้ในองค์กร. พิมพ์ครั้งที่ 1 กรุงเทพฯ ฯ : เอช อาร์ เซ็นเตอร์ จำกัด, 2546.
- คณัฑ เทียนพุดิ : ดัชนีวัดผลสำเร็จธุรกิจ (KPIs) และการประเมินองค์กรแบบสมดุล (BSC). พิมพ์ครั้งที่ 3, กรุงเทพฯ ฯ : นาโกต้า, 2546.
- ประสาธน์ เกียรติไพบูลย์กิจ : คู่มือธุรกิจนำเข้า-ส่งออก. พิมพ์ครั้งที่ 1 กรุงเทพฯ ฯ : แทนทองปริ้นติ้ง เซอร์วิส จำกัด, 2544.
- พสุ เคะชรินทร์ : เส้นทางจากกลยุทธ์สู่การปฏิบัติด้วย Balanced Scorecard และ Key Performance Indicators. พิมพ์ครั้งที่ 11 กรุงเทพฯ ฯ : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2546.
- มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, เอกสารการสอนชุดวิชาการจัดการงานขนส่งสินค้า หน่วยที่ 1-7. พิมพ์ครั้งที่ 2 , กรุงเทพฯ ฯ : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, 2546.
- มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, เอกสารการสอนชุดวิชาการจัดการงานขนส่งสินค้า หน่วยที่ 8-15. แลมเบอร์ต,เดากัสต์ เอ็ม. การจัดการโซ่อุปทานและโลจิสติกส์. แปลโดย กมลชนก สุทธิวาทนฤพุดิและคณะ . กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ท็อป จำกัด, 2546.
- วรภัทร์ ภูเจริญ : ดัชนีวัดผลงาน. พิมพ์ครั้งที่ 1, กรุงเทพฯ ฯ : สำนักพิมพ์ สถาบันวิทยาการจัดการแห่งเอเชีย, 2545.
- วิทยา สุทธิทศดำรง : การจัดการโซ่อุปทาน. กรุงเทพฯ ฯ : เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่า จำกัด, 2545.
- วิโรจน์ พุทธิวิถึ : การจัดการโลจิสติกส์. กรุงเทพฯ ฯ : โอเอซิส ปริ้นท์ติ้ง แอนด์ พับลิชชิ่ง จำกัด, 2547.
- สุมน มาลาสิทธิ์ : การจัดการการผลิต / การดำเนินการ. กรุงเทพฯ ฯ : เฟื่องฟ้า ปริ้นติ้ง จำกัด, 2546.
- อดุลย์ จาตุรงค์กุล : การจัดซื้อ. กรุงเทพฯ ฯ : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2544.



ภาคผนวก

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตาราง ก.2 ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลที่เกี่ยวข้อง ของกลุ่มที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

บริษัท	ทุนจดทะเบียน	จำนวนพนักงาน ปี 2546	ระยะเวลา เปิดบริษัท	ยอดซื้อต่างประเทศต่อปี			สัดส่วนการส่งออกต่อปี		
				ปี 2544	ปี 2545	ปี 2546	ปี 2544	ปี 2545	ปี 2546
1	50- 200 ล้านบาท	50 - 200 คน	11 -15 ปี	มากกว่า 150 ล้านบาท	มากกว่า 150 ล้านบาท	มากกว่า 150 ล้านบาท	16 -30 %	มากกว่า 30%	มากกว่า 30%
2	มากกว่า 200 ล้านบาท	มากกว่า 200 คน	11 -15 ปี	51 -100 ล้านบาท	101 -150 ล้านบาท	มากกว่า 150 ล้านบาท	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
3	มากกว่า 200 ล้านบาท	มากกว่า 200 คน	16 - 20 ปี	51 -100 ล้านบาท	101 -150 ล้านบาท	มากกว่า 150 ล้านบาท	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
4	50- 200 ล้านบาท	50 - 200 คน	16 - 20 ปี	น้อยกว่า / เท่ากับ 50 ล้านบาท	น้อยกว่า / เท่ากับ 50 ล้านบาท	น้อยกว่า / เท่ากับ 50 ล้านบาท	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
5	50- 200 ล้านบาท	50 - 200 คน	6-10 ปี	น้อยกว่า / เท่ากับ 50 ล้านบาท	น้อยกว่า / เท่ากับ 50 ล้านบาท	น้อยกว่า / เท่ากับ 50 ล้านบาท	16-30 %	16-30 %	16-30 %
6	50- 200 ล้านบาท	มากกว่า 200 คน	16 - 20 ปี	น้อยกว่า / เท่ากับ 50 ล้านบาท	น้อยกว่า / เท่ากับ 50 ล้านบาท	น้อยกว่า / เท่ากับ 50 ล้านบาท	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
7	50- 200 ล้านบาท	น้อยกว่า 50 คน	6-10 ปี	น้อยกว่า / เท่ากับ 50 ล้านบาท	น้อยกว่า / เท่ากับ 50 ล้านบาท	น้อยกว่า / เท่ากับ 50 ล้านบาท	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
8	50- 200 ล้านบาท	50 - 200 คน	11 -15 ปี	น้อยกว่า / เท่ากับ 50 ล้านบาท	น้อยกว่า / เท่ากับ 50 ล้านบาท	น้อยกว่า / เท่ากับ 50 ล้านบาท	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
9	50- 200 ล้านบาท	น้อยกว่า 50 คน	น้อยกว่า 5 ปี	น้อยกว่า / เท่ากับ 50 ล้านบาท	น้อยกว่า / เท่ากับ 50 ล้านบาท	น้อยกว่า / เท่ากับ 50 ล้านบาท	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
10	น้อยกว่า 50 ล้านบาท	มากกว่า 200 คน	20 ปีขึ้นไป	น้อยกว่า / เท่ากับ 50 ล้านบาท	น้อยกว่า / เท่ากับ 50 ล้านบาท	51 -100 ล้านบาท	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
11	50- 200 ล้านบาท	มากกว่า 200 คน	16 - 20 ปี	51 -100 ล้านบาท	51 -100 ล้านบาท	101 -150 ล้านบาท	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
12	50- 200 ล้านบาท	มากกว่า 200 คน	16 - 20 ปี	101 -150 ล้านบาท	มากกว่า 150 ล้านบาท	มากกว่า 150 ล้านบาท	น้อยกว่า 5%	น้อยกว่า 5%	น้อยกว่า 5%

ที่มา : จากเอกสารภายในบริษัท

ตารางที่ ก. 3 นโยบายและหลักการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ ที่มีผู้ประกอบการคนไทยเป็นเจ้าของ

บริษัท	นโยบายการจัดซื้อ	หลักการจัดซื้อ	วิธีการประเมินการจัดซื้อ	หลักเกณฑ์การประเมินการจัดซื้อ	ความถี่ในการประเมิน
1	การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ	ราคาที่เหมาะสม	การประหยัดของฝ่ายจัดซื้อ	เกณฑ์ราคา	ทุก ๆ 6 เดือน
2	การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ	แหล่งขายที่เหมาะสม	การประหยัดของฝ่ายจัดซื้อ	เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ	ทุก ๆ 6 เดือน
3	การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ	การจัดส่งที่เหมาะสม	การปฏิบัติของผู้ขาย	เกณฑ์เกี่ยวกับเวลาและสถานที่	ทุก ๆ 1 ปี
4	การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ	ราคาที่เหมาะสม	การประหยัดของฝ่ายจัดซื้อ	เกณฑ์ราคา	ทุก ๆ 6 เดือน
5	การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ	ราคาที่เหมาะสม	การประหยัดของฝ่ายจัดซื้อ	เกณฑ์ราคา	ทุก ๆ 6 เดือน
6	การจัดซื้อแบบผสม	คุณภาพที่เหมาะสม	การปฏิบัติของผู้ขาย	เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ	ทุก ๆ 1 ปี
7	การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ	การจัดส่งที่เหมาะสม	การปฏิบัติของผู้ขาย	เกณฑ์เกี่ยวกับเวลาและสถานที่	ทุก ๆ 6 เดือน
8	การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ	ราคาที่เหมาะสม	การประหยัดของฝ่ายจัดซื้อ	เกณฑ์ราคา	ทุก ๆ 6 เดือน
9	การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ	การจัดส่งที่เหมาะสม	การปฏิบัติของผู้ขาย	เกณฑ์เกี่ยวกับเวลาและสถานที่	ทุก ๆ 6 เดือน
10	การจัดซื้อแบบผสม	ราคาที่เหมาะสม	การปฏิบัติของผู้ขาย	เกณฑ์เกี่ยวกับเวลาและสถานที่	ทุก ๆ 1 ปี
11	การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ	ราคาที่เหมาะสม	การประหยัดของฝ่ายจัดซื้อ	เกณฑ์ราคา	ทุก ๆ 6 เดือน
12	การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ	คุณภาพที่เหมาะสม	การปฏิบัติของผู้ขาย	เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ	ทุก ๆ 1 ปี
13	การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ	คุณภาพที่เหมาะสม	การปฏิบัติของผู้ขาย	เกณฑ์ราคา	ทุก ๆ 6 เดือน
14	การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ	คุณภาพที่เหมาะสม	การปฏิบัติของผู้ขาย	เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ	ทุก ๆ 6 เดือน
15	การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ	ปริมาณที่เหมาะสม	เปรียบเทียบกับต้นทุนมาตรฐาน	เกณฑ์ในการวัดปริมาณ	ทุก ๆ 1 ปี
16	การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ	ช่วงเวลาที่เหมาะสม	การประหยัดของฝ่ายจัดซื้อ	เกณฑ์ราคา	ทุก ๆ 1 ปี
17	การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ	คุณภาพที่เหมาะสม	การปฏิบัติของผู้ขาย	เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ	ทุก ๆ 6 เดือน
18	การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ	ราคาที่เหมาะสม	การประหยัดของฝ่ายจัดซื้อ	เกณฑ์ราคา	ทุก ๆ 6 เดือน



ตารางที่ ก. 4 นโยบายและหลักการจัดซื้อ ของผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ ที่มีการร่วมทุนกับต่างประเทศ

บริษัท	นโยบายการจัดซื้อ	หลักการจัดซื้อ	วิธีการประเมินการจัดซื้อ	หลักเกณฑ์การประเมินการจัดซื้อ	ความถี่ในการประเมิน
1	การจัดซื้อแบบผสม	แหล่งขายที่เหมาะสม	การปฏิบัติของผู้ขาย	เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ	ทุกๆ 6 เดือน
2	การจัดซื้อแบบกระจายอำนาจ	คุณภาพที่เหมาะสม	การปฏิบัติของผู้ขาย	เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ	ทุกๆ 6 เดือน
3	การจัดซื้อแบบกระจายอำนาจ	คุณภาพที่เหมาะสม	การปฏิบัติของผู้ขาย	เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ	ทุก ๆ 1 ปี
4	การจัดซื้อแบบกระจายอำนาจ	คุณภาพที่เหมาะสม	การปฏิบัติของผู้ขาย	เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ	ทุกๆ 6 เดือน
5	การจัดซื้อแบบผสม	คุณภาพที่เหมาะสม	การปฏิบัติของผู้ขาย	เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ	ทุกๆ 6 เดือน
6	การจัดซื้อแบบผสม	แหล่งขายที่เหมาะสม	การปฏิบัติของผู้ขาย	เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ	ทุก ๆ 1 ปี
7	การจัดซื้อแบบผสม	ราคาที่เหมาะสม	การประหยัดของฝ่ายจัดซื้อ	เกณฑ์ราคา	ทุกๆ 6 เดือน
8	การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ	คุณภาพที่เหมาะสม	การปฏิบัติของผู้ขาย	เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ	ทุก ๆ 1 ปี
9	การจัดซื้อแบบผสม	คุณภาพที่เหมาะสม	การปฏิบัติของผู้ขาย	เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ	ทุกๆ 6 เดือน
10	การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ	คุณภาพที่เหมาะสม	การปฏิบัติของผู้ขาย	เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ	ทุกๆ 6 เดือน
11	การจัดซื้อแบบรวมอำนาจ	คุณภาพที่เหมาะสม	การปฏิบัติของผู้ขาย	เกณฑ์ในการวัดคุณภาพ	ทุก ๆ 1 ปี
12	การจัดซื้อแบบผสม	ราคาที่เหมาะสม	การประหยัดของฝ่ายจัดซื้อ	เกณฑ์ราคา	ทุกๆ 6 เดือน

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางการคำนวณอากรขาเข้า				
มูลค่าสินค้า FOB	30,852.05	USD		
ค่าเบี้ยประกันภัย	760.77	บาท		
ค่าระวางสินค้า	430.00	USD		
อัตราแลกเปลี่ยน	40.00120	บาท / 1USD		
รายการ ที่ 1	ราคาของ ( เงินต่างประเทศ )	อัตราอากร ขาเข้า	อากรขาเข้า	ฐานภาษีมูลค่าเพิ่ม
	29,682.60			1,385,313.09
WIRE	ราคาของ ( บาท )			ภาษีมูลค่าเพิ่ม
8544.300	1,204,620.08	0.15	180,693.01	96,971.92
Freight ( USD )	Insurance ( บาท )		395,000.00	M.
413.70	731.93			
รายการ ที่ 2	ราคาของ ( เงินต่างประเทศ )	อัตราอากร ขาเข้า	อากรขาเข้า	ฐานภาษีมูลค่าเพิ่ม
	278.40			12,428.25
AUTO FUSE	ราคาของ ( บาท )			ภาษีมูลค่าเพิ่ม
	11,298.41	0.10	1,129.84	869.98
Freight ( USD )	Insurance ( บาท )		12,000.00	PCS.
3.88	6.86			
รายการ ที่ 3	ราคาของ ( เงินต่างประเทศ )	อัตราอากร ขาเข้า	อากรขาเข้า	ฐานภาษีมูลค่าเพิ่ม
	126.80			5,145.97
SEAL	ราคาของ ( บาท )			ภาษีมูลค่าเพิ่ม
4016.930	5,145.97	0.00	0.00	360.22
Freight ( USD )	Insurance ( บาท )		5,000.00	PCS.
1.77	3.13			
รายการ ที่ 4	ราคาของ ( เงินต่างประเทศ )	อัตราอากร ขาเข้า	อากรขาเข้า	ฐานภาษีมูลค่าเพิ่ม
	567.25			25,323.01
CONNECTOR	ราคาของ ( บาท )			ภาษีมูลค่าเพิ่ม
8547.200	23,020.92	0.10	2,302.09	1,772.61
Freight ( USD )	Insurance ( บาท )		3,500.00	PCS.
7.91	13.99			
รายการ ที่ 5	ราคาของ ( เงินต่างประเทศ )	อัตราอากร ขาเข้า	อากรขาเข้า	ฐานภาษีมูลค่าเพิ่ม
	175.00			7,812.30
TERMINAL	ราคาของ ( บาท )			ภาษีมูลค่าเพิ่ม
	7,102.09	0.10	710.21	546.86
Freight ( USD )	Insurance ( บาท )		17,500.00	PCS.
2.44	4.32			
รายการ ที่ 6	ราคาของ ( เงินต่างประเทศ )	อัตราอากร ขาเข้า	อากรขาเข้า	ฐานภาษีมูลค่าเพิ่ม
	22.00			1,160.68
RETAINER	ราคาของ ( บาท )			ภาษีมูลค่าเพิ่ม
	892.83	0.30	267.85	81.25
Freight ( USD )	Insurance ( บาท )		1,000.00	PCS.
0.31	0.54			
รายการ	ราคาของ ( เงินต่างประเทศ )	อัตราอากร	อากรขาเข้า	ฐานภาษีมูลค่าเพิ่ม

### ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

ชื่อ	นายพรประสิทธิ์ เค้น โมฬี
วันเดือนปีเกิด	9 มกราคม 2514 ที่จังหวัดแพร่
<b>ประวัติการศึกษา</b>	
2530 - 2533	สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลายจากโรงเรียนพิริยาลัยจังหวัดแพร่
2533 - 2538	สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
2546 - 2548	เข้าศึกษาต่อในหลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการจัดการด้าน โลจิสติกส์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
<b>ประสบการณ์การทำงาน</b>	
กรกฎาคม 2537 - กันยายน 2540	บริษัท เอกชัยชิปปิ้งแอนด์เทรดดิ้ง จำกัด หัวหน้าแผนกปฏิบัติการ
ตุลาคม 2540 - กันยายน 2542	บริษัทพานาโซนิค อินดัสเตรียล ประเทศไทย จำกัด เจ้าหน้าที่ธุรกิจระหว่างประเทศ
กันยายน 2542 - ตุลาคม 2543	บริษัท ไทยซัมมิท มิทซูบะ อิเล็กทริก แมนูแฟกเจอริ่ง จำกัด หัวหน้าแผนกจัดซื้อต่างประเทศ หัวหน้าแผนกนำเข้าและส่งออก หัวหน้าแผนกบีโอไอและสิทธิประโยชน์ภาษี
กุมภาพันธ์ 2544 - กุมภาพันธ์ 2545	บริษัท ไทยซัมมิท โอโตพาร์ท อินดัสตรี จำกัด ผู้จัดการส่วนนำเข้าและส่งออก ผู้จัดการส่วนตรวจสอบต่างประเทศ
กุมภาพันธ์ 2545 - เมษายน 2547	กลุ่มบริษัท ไทยซัมมิท ฮาร์เนส ผู้จัดการฝ่ายนำเข้าและส่งออก ผู้จัดการฝ่ายตรวจสอบต่างประเทศ ผู้จัดการฝ่ายบีโอไอและสิทธิประโยชน์ภาษี
ตำแหน่งหน้าที่ปัจจุบัน	บริษัท จาร์ดีน ซินด์เลอร์ (ไทย) จำกัด ผู้จัดการฝ่ายโลจิสติกส์ ผู้จัดการฝ่าย TQM ( Total Quality Management )

### ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

ชื่อ	นายพรประสิทธิ์ เด่นโมฬี
วันเดือนปีเกิด	9 มกราคม 2514 ที่จังหวัดแพร่
<b>ประวัติการศึกษา</b>	
2530 - 2533	สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลายจากโรงเรียนพิริยาลัยจังหวัดแพร่
2533 - 2538	สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
2546 - 2548	เข้าศึกษาต่อในหลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการจัดการด้าน โลจิสติกส์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
<b>ประสบการณ์การทำงาน</b>	
กรกฎาคม 2537 - กันยายน 2540	ห้างหุ้นส่วนจำกัด เอกชัยชิปปิ้ง หัวหน้าแผนกปฏิบัติการ
ตุลาคม 2540 - กันยายน 2542	บริษัทพานาโซนิค อินดัสเตรียล ประเทศไทย จำกัด เจ้าหน้าที่ธุรกิจระหว่างประเทศ
กันยายน 2542 - ตุลาคม 2543	บริษัท ไทยซัมมิท มิทซูบะ อิเล็กทริก แมนูแฟคเจอร์ริง จำกัด หัวหน้าแผนกจัดซื้อต่างประเทศ หัวหน้าแผนกนำเข้าและส่งออก หัวหน้าแผนกบีไอไอและสิทธิประโยชน์ภาษี
กุมภาพันธ์ 2544 - กุมภาพันธ์ 2545	บริษัท ไทยซัมมิท โอโตพาร์ท อินดัสตรี จำกัด ผู้จัดการส่วนนำเข้าและส่งออก ผู้จัดการส่วนตรวจสอบต่างประเทศ
กุมภาพันธ์ 2545 - เมษายน 2547	กลุ่มบริษัท ไทยซัมมิท ฮาร์เนส ผู้จัดการฝ่ายนำเข้าและส่งออก ผู้จัดการฝ่ายตรวจสอบต่างประเทศ ผู้จัดการฝ่ายบีไอไอและสิทธิประโยชน์ภาษี
ตำแหน่งหน้าที่ปัจจุบัน	บริษัท จาร์ดีน ซินด์เลอร์ (ไทย) จำกัด ผู้จัดการฝ่ายโลจิสติกส์ ผู้จัดการฝ่าย TQM