

ความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับผู้ซื้อ ในอุตสาหกรรมอาหารจังหวัดนครราชสีมา

Supply Chain Relationships between Suppliers and Buyers in Food Industry Nakhon Ratchasima Province

ศรายุทธ ตระยศิลาณันท์* และสุนิตยา เดือนนาคี
Sarayuth Traisilanun* and Sunitiya Thuannadee

สาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ สำนักวิชาเทคโนโลยีสังคม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

Abstract

This research aimed to study concerns about the supply chain and its operations between suppliers and buyers from the viewpoint of buyers in the food industry in NakhonRatchasima province. Questionnaires were used to collect data and opinions from a total of 67 managers at the purchasing departments of food manufacturers. The data obtained was analyzed by Pearson's correlation coefficients and Stepwise Multiple Regression. The study found that the increasing concern about the coherence of the supply chain affected the increasing level of overall supply chain operations between suppliers and buyers. Moreover the increasing levels of cooperation and communication between suppliers and buyers resulted in an increase in the effectiveness of supply chain operations between suppliers and buyers.

Keywords: supply chain; supply chain relationship; supplier relationship; supplier and buyer

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเกี่ยวกับการตระหนักความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานและการดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและผู้ซื้อ จากมุมมองของผู้ซื้อในอุตสาหกรรมอาหารจังหวัดนครราชสีมาโดยใช้แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูลความคิดเห็นของผู้บริหารหรือผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อของโรงงานอาหารจำนวน 67 คน ข้อมูลที่ได้นำมาวิเคราะห์โดยการหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน และการวิเคราะห์การถดถอยพหุแบบขั้นตอน ผลการศึกษาพบว่าการตระหนักด้านการเชื่อมโยงในห่วงโซ่อุปทานที่สูงขึ้นจะส่งผลต่อการดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและผู้ซื้อให้เพิ่มสูงขึ้น นอกจากนั้นการเพิ่มขึ้นของการดำเนินงานด้านความร่วมมือและการดำเนินงานด้านการสื่อสารจะส่งผลต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและผู้ซื้อให้เพิ่มสูงขึ้น

* ผู้เขียนที่ให้การติดต่อ

E-mail address: m5120055@g.sut.ac.th

บทนำ

การแข่งขันเศรษฐกิจทางการค้าในปัจจุบันมีความเข้มข้นมากขึ้น เนื่องจากสถานะทางเศรษฐกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงและเกิดความผันผวนอย่างไม่แน่นอน รวมทั้งภายใต้สภาพแวดล้อมของการแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรงมากยิ่งขึ้น ทั้งในเรื่องของการนำเสนอสินค้าใหม่ออกสู่ตลาด การตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันทั่วทั้งที่ กลายเป็นแรงผลักดันให้บริษัทหรือองค์กรต่างให้ความสำคัญในการพยายามหาแนวทางในการตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า เพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งทางธุรกิจ และเพื่อให้ธุรกิจสามารถอยู่รอด ส่งผลให้ธุรกิจมีการปรับตัวและพัฒนาขีดความสามารถของตนเองอยู่ตลอดเวลา เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันให้เหนือกว่าคู่แข่ง (ชนิดโสรัตน์, 2549) โดยแนวทางที่ธุรกิจต่างให้ความสำคัญ คือการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain management) ซึ่งเป็นการบริหารจัดการองค์กรทั้งระบบเพื่อลดต้นทุนค่าใช้จ่ายและเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานขององค์กร อันจะส่งผลให้เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ทั้งในด้านราคาของสินค้าและความสามารถในการตอบสนองการดำเนินงานของกระบวนการทุกขั้นตอนในองค์กรอย่างชัดเจน (Lanley et al., 2009)

การจัดการห่วงโซ่อุปทานเป็นการบริหารที่องค์กรสร้างความร่วมมือกับสมาชิกในห่วงโซ่อุปทาน และมีการจัดการกระบวนการภายในองค์กร โดยมีเป้าหมายเพื่อให้การผลิตและบริการมีประสิทธิภาพ (Frohlich and Westbrook, 2001; Ahmad and Dhafir, 2002) ซึ่งการจัดการห่วงโซ่อุปทานที่เกิดขึ้นในองค์กรได้ถูกจัดแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ ห่วงโซ่อุปทานภายในองค์กร (Internal supply chain) เป็นการดำเนินงานที่ทำให้เกิดการประสานงานภายในองค์กร โดยเริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการรับวัตถุดิบจากผู้จัดหาวัตถุดิบ (Supplier) ขั้นตอนการผลิต ไปจนถึงขั้นตอนการบรรจุหีบห่อและจัดเก็บในคลังสินค้า และห่วงโซ่อุปทานภายนอกองค์กร (External supply chain) เป็นการดำเนินงานที่ทำให้เกิดความร่วมมือกับสมาชิกในห่วงโซ่อุปทาน จะประกอบด้วยความร่วมมือ 2 ส่วนคือ ความร่วมมือกับผู้จัดหาวัตถุดิบ และความร่วมมือกับลูกค้า (Burt et al., 2003) โดยองค์กรธุรกิจต่างมีความพยายามที่จะสร้างความสัมพันธ์ที่เหนียวแน่นกับสมาชิกในห่วงโซ่อุปทานเนื่องจากความสัมพันธ์กับสมาชิกในห่วงโซ่อุปทาน จะส่งผลกระทบต่อการทำงานขององค์กร และสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน (Narasimhan and Kim, 2002; Leenders et al., 2006; Handfield and Nichols, 2007) ดังนั้นการสร้างความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานจึงเป็นความร่วมมือ การสนับสนุน การพัฒนาร่วมกับสมาชิกในห่วงโซ่อุปทานที่ทำให้ผู้ผลิตมีความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันที

แนวคิดในการสร้างความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบได้รับความสนใจอย่างมากและได้มีองค์กรธุรกิจที่มีความพยายามที่จะสร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับผู้จัดหาวัตถุดิบซึ่งจากการดำเนินการสร้างความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบพบว่าความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกับผู้จัดหาวัตถุดิบเป็นองค์ประกอบที่สำคัญที่ทำให้วัตถุดิบมีคุณภาพ การส่งมอบที่รวดเร็วและการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง (Leenders et al., 2006) และได้มีผู้ทำให้นักคิดเกี่ยวกับความสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบไว้หลากหลายแนวคิดแต่มีหลักการ

ที่คล้ายกัน คือเป็นความร่วมมือกับผู้จัดการวัตถุดิบในการอำนวยความสะดวกและความต้องการของผู้ผลิต โดยที่จะตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงความต้องการด้านวัตถุดิบของผู้ผลิตได้ดียิ่งขึ้น ซึ่งจะเกี่ยวข้องกับการแลกเปลี่ยนข้อมูลร่วมกันเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ การปรับปรุงประสิทธิภาพการจัดส่งวัตถุดิบและความสามารถในการช่วยผู้ผลิตพัฒนาแผนการผลิตและผลผลิตสินค้า ทำให้ผู้ผลิตสามารถที่จะสนับสนุนการบริการลูกค้าของผู้ผลิตได้ในระดับที่ดีขึ้น (Frohlich and Westbrook, 2001; Narasimhan and Kim, 2002; Sign and Power, 2009) ซึ่งจากการศึกษางานวิจัยที่ผ่านมาพบว่าปัจจัยการดำเนินงานที่มีผลต่อการสร้างความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทาน ประกอบไปด้วย 5 ปัจจัย ดังนี้ความร่วมมือ (Cooperation) ความไว้วางใจ (Trust) การสื่อสาร (Communication) การตอบสนองความต้องการของลูกค้า (Adaptation to expectation) และความสัมพันธ์ระยะยาว (Long term orientation) (Fierro and Redondo, 2008)

ความร่วมมือ คือการทำงานร่วมกันระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ (Anderson and Narus, 1990; Cannon and Perrault, 1999) ในการกำหนดเป้าหมายที่สามารถใช้ร่วมกับกลยุทธ์ของสมาชิกในห่วงโซ่อุปทาน ต่อการทำงาน ยกตัวอย่างเช่นร่วมกันแก้ไขปัญหา วางแผนการดำเนินงานร่วมกัน รวมถึงการส่งเสริมและร่วมทุนพัฒนาโครงการ (Rao et al., 2006) และความร่วมมือในการแลกเปลี่ยนข้อมูลการผลิตทำให้ผู้จัดการวัตถุดิบตอบสนองต่อความต้องการของผู้ผลิต ในการปรับปรุงประสิทธิภาพการจัดส่งวัตถุดิบและความสามารถวางแผนกำลังการผลิตได้ดียิ่งขึ้น (Petersen et al., 2005)

ความไว้วางใจ คือปัจจัยที่ช่วยให้ทำให้เกิดความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในห่วงโซ่อุปทาน โดยความสัมพันธ์จะแนบแน่นมากขึ้นเท่าใดขึ้นอยู่กับระดับความไว้วางใจที่มีต่อกัน (Ganesen, 1994; Siguaw, 1998) ซึ่งจะส่งผลให้องค์กรเกิดความได้เปรียบทางการแข่งขันทางธุรกิจในเรื่องของการบริหารความสัมพันธ์แบบองค์รวมจากภายในสู่ภายนอกและจากภายนอกสู่ภายในตั้งแต่พนักงานภายในสู่ลูกค้าและผู้จัดหาวัตถุดิบ ทำให้เกิดความร่วมมือในการสร้างคุณค่าใหม่สู่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งร่วมมือลดต้นทุนกับลูกค้าช่วยสร้างความเชี่ยวชาญใหม่ให้ธุรกิจจนเกิดมูลค่าแปลกใหม่สู่ลูกค้าคนสุดท้าย (Heffernan, 2004)

การสื่อสารคือการแลกเปลี่ยนข้อมูลที่สำคัญระหว่างกันอยู่เสมอโดยผ่านช่องทางการสื่อสารทั้งภายในและภายนอกองค์กร ส่งผลให้ลดความล่าช้าในการดำเนินงานทำให้การตัดสินใจและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้รวดเร็วทันเวลา (Anderson and Narus, 1990) การสื่อสารเป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างหนึ่งที่มีผลต่อความสำเร็จของการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างองค์กร (Mohr et al., 1996) ทำให้การแลกเปลี่ยนข้อมูลที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานการตัดสินใจต่าง ๆ สามารถทำได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากขึ้น การสื่อสารที่ดีจะช่วยลดปัญหาการประสานงานระหว่างกันซึ่งทำให้เกิดความล่าช้าในการดำเนินงานจึงส่งผลให้องค์กรสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วขึ้น นำไปสู่ความได้เปรียบทางการแข่งขันทางธุรกิจ (Cannon and Homburg, 2001; Rao et al., 2006)

การตอบสนองความต้องการ คือความสามารถขององค์กรในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วถูกต้องทันเวลาโดยสามารถปรับเปลี่ยนแผนการทำงานเพื่อรองรับความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของลูกค้าทั้งในปัจจุบันและอนาคตได้ตลอดเวลา (Cambra and Polo, 2007) องค์กรต้องคำนึงถึงความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญโดยที่สามารถตอบสนองความต้องการลูกค้าที่หลากหลายโดยเสนอสินค้าและบริการที่มีคุณภาพถูกต้องราคาต่ำได้ในเวลาอันสั้นองค์กรนั้นย่อมได้เปรียบการแข่งขันเหนือคู่แข่งเนื่องจากมีความสามารถในการบริหารการเปลี่ยนแปลงกระบวนการทำงานขององค์กรในห่วงโซ่อุปทานร่วมกันได้อย่างสอดคล้องเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของลูกค้าและสภาพแวดล้อมของธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไปทั้งในปัจจุบันและอนาคต (Parsons, 2002)

ความสัมพันธ์ระยะยาว คือการสร้างให้สมาชิกในห่วงโซ่อุปทานตั้งใจทุ่มเทและพยายามที่จะรักษาความสัมพันธ์ระหว่างกันให้ยาวนานโดยมีการทำงานร่วมกันอยู่เสมอและมีความซื่อสัตย์ต่อกันอย่างมั่นคงตลอดไป (Cambra and Polo, 2007) ความสัมพันธ์ระยะยาวระหว่างสมาชิกในห่วงโซ่อุปทานจะช่วยสนับสนุนให้องค์กรมีการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้นโดยที่ต้นทุนขององค์กรลดน้อยลง (Ganesen, 1994)

จากการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและผู้ซื้อในต่างประเทศพบว่าความร่วมมือกับผู้จัดหาวัตถุดิบจะส่งผลต่อการดำเนินงานขององค์กร เช่น จำนวนสินค้าคงคลังที่น้อยลง ช่วงเวลาในการจัดส่งของสินค้าลดลง รวมถึงการลดต้นทุนของสินค้า (Koufteros et al., 2005, Singh and Power, 2009) Petersen et al. (2005) พบว่าความร่วมมือกับผู้จัดหาวัตถุดิบจะอำนวยความสะดวกต่อความต้องการขององค์กร โดยที่จะตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงความต้องการด้านวัตถุดิบได้ดียิ่งขึ้น ทำให้องค์กรสามารถที่จะตอบสนองลูกค้าได้ในระดับที่สูงขึ้น Homburg and Stock (2004) พบว่าการทำงานร่วมกันอย่างต่อเนื่องกับผู้จัดหาวัตถุดิบ ส่งผลให้ผู้ผลิตสามารถลดค่าใช้จ่ายและสามารถตอบสนองการเปลี่ยนแปลงความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว และ Cannon et al. (2010) พบว่าการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรในระยะยาวจะช่วยทำให้เพิ่มความร่วมมือในการดำเนินงาน มีการวางแผนงานผลิตร่วมกัน มีการแบ่งปันทรัพยากรที่ใช้ในการผลิตร่วมกัน ส่งผลให้เกิดประโยชน์ในทุกฝ่าย สร้างความได้เปรียบในการแข่งขันกับคู่แข่งทางธุรกิจ

โดยสรุปจากการทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่ผ่านมาชี้ให้เห็นถึงความสำคัญของความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและผู้ซื้อ ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้กำหนดวัตถุประสงค์ของการวิจัยคือ เพื่อศึกษาลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ กับปัจจัยการดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการในอุตสาหกรรมอาหารและเพื่อศึกษาปัจจัยการดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานของสถานประกอบการในอุตสาหกรรมอาหาร ซึ่งผู้วิจัยได้เลือกอุตสาหกรรมอาหารเนื่องจากอุตสาหกรรมอาหารมีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งต่อเศรษฐกิจของประเทศและประเทศ

ไทยถือเป็นแหล่งผลิตอาหารที่สมบูรณ์และมีความพร้อมด้านกลไกกรรมโดยเห็นได้จากอุตสาหกรรมอาหารมีมูลค่าการส่งออกสินค้า ในปี พ.ศ. 2553 สูงกว่า 6.7 แสนล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 11.01 ของมูลค่าส่งออกสินค้าทั้งหมดของประเทศและประเทศไทยเป็นผู้ส่งออกสินค้าอาหารเป็นอันดับที่ 12 ของโลกโดยมีส่วนแบ่งการตลาดโลกร้อยละ 2.55 (การค้าไทย, www, 2554) อีกทั้งก่อให้เกิดการจ้างงานและมีการกระจายเงินตราสู่ชนบทรวมทั้งเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้เป็นมูลค่าสูงจากผลผลิตส่วนใหญ่ของอุตสาหกรรมนี้

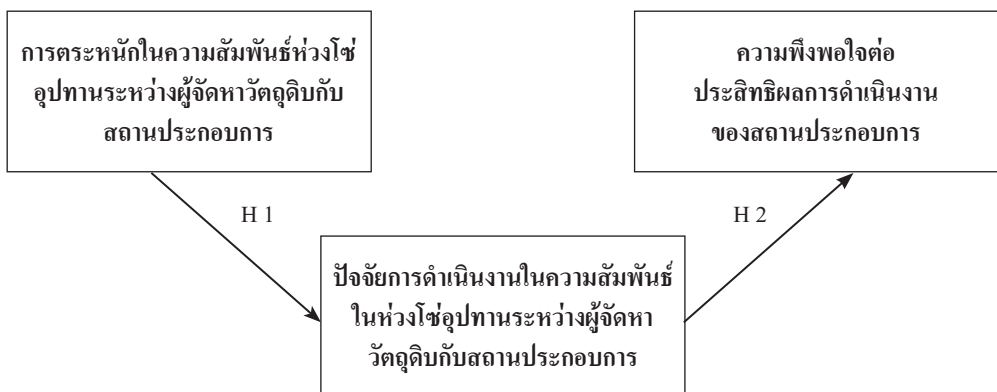
และในส่วนต่อไปจะกล่าวถึงสมมุติฐานของการวิจัยกรอบงานวิจัยวิธีดำเนินงานวิจัยผลการวิจัยและอภิปรายผล และสรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

สมมุติฐานของการวิจัย

สมมุติฐานข้อที่ 1 การตระหนักความสัมพันธ์ในห่วงโซ่ระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ (การตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน การตระหนักด้านความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบในห่วงโซ่อุปทาน และการตระหนักด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์) มีอิทธิพลเชิงบวกต่อปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ในห่วงโซ่ระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ

สมมุติฐานข้อที่ 2 ปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทาน (ปัจจัยด้านการสื่อสารปัจจัยความดันไว้วางใจปัจจัยด้านความร่วมมือปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระยะยาวและปัจจัยด้านการตอบสนองความต้องการ) มีอิทธิพลเชิงบวกต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานของสถานประกอบการ

กรอบงานวิจัย



ภาพที่ 1 กรอบงานวิจัย

ที่มา: ปรับปรุงมาจาก Tan (2002); Fierro and Redondo (2008); Chow et al., (2008) and Cannon et al. (2010)

วิธีดำเนินงานวิจัย

1. การสุ่มตัวอย่างและการเก็บรวบรวมข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ ได้เจาะจงเลือกจังหวัดนครราชสีมาเป็นพื้นที่ในการศึกษา เนื่องจากจังหวัดนครราชสีมามีโรงงานอาหารตั้งอยู่จำนวนมาก จากการที่มีพื้นที่เพาะปลูกพืชไร่มากที่สุด ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือ โรงงานอาหาร ในจังหวัดนครราชสีมา ณ สิ้นปี พ.ศ. 2553 ซึ่งมีจำนวนทั้งหมด 215 โรงงาน (สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดนครราชสีมา, www, 2554) มีการกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่าง (คณิตไชนุกต์, 2546) ดังนี้

$$n = \frac{z_{\alpha}^2 \sigma^2 N}{d^2 (N-1) + z_{\alpha}^2 \sigma^2} \quad (1)$$

เมื่อ n = ขนาดของตัวอย่าง

N = จำนวนประชากร

d = ความคลาดเคลื่อนสูงสุดระหว่างค่าเฉลี่ยของประชากรกับค่าเฉลี่ยของตัวอย่าง โดยกำหนดให้เปอร์เซ็นต์ความคลาดเคลื่อนสูงสุดระหว่างค่าเฉลี่ยของประชากรกับค่าเฉลี่ยของตัวอย่างที่รับได้คือ 95% ดังนั้น $d = 0.05 (\text{Max} - \text{Min})$

$d = 0.05(5 - 1) = 0.2$

σ^2 = ความแปรปรวนของตัวอย่าง = 1

ความแปรปรวนของตัวอย่าง ประมาณจาก $\sigma = 1/4(\text{Max} - \text{Min})$ ดังนั้น

$\sigma = 1/4(5 - 1)$

$\sigma^2 = 1$

เมื่อทำการคำนวณจะได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างอย่างน้อย 67 โรงงาน ผู้วิจัยได้สุ่มกลุ่มตัวอย่างโดยวิธีอาศัยความน่าจะเป็น (Probability sampling) ด้วยการสุ่มแบบง่าย (Simple random sampling) ซึ่งให้กลุ่มตัวอย่างมีโอกาสถูกเลือกเท่าๆกัน

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถาม (แสดงในภาคผนวก) โดยกำหนดให้ผู้บริหารหรือผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อของโรงงานอาหารเป็นตัวแทนของโรงงานกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม

เนื่องจากมีหน้าที่หรือความรับผิดชอบงานที่ใกล้ชิดกับผู้จัดหาวัตถุดิบ ในการตัดสินใจหรือออกนโยบายในการจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบของสถานประกอบการ

แบบสอบถามแบ่งออกเป็น 5 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1 เป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสถานประกอบการ

ส่วนที่ 2 เป็นคำถามเกี่ยวกับการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการที่ตอบแบบสอบถาม มีจำนวนคำถาม 9 ข้อ โดยคำถามเป็นแบบประเมินค่า (Rating scale) ซึ่งแบ่งระดับความสำคัญของการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการออกเป็น 5 ระดับ (ระดับ 1 = สถานประกอบการให้ความสำคัญในประเด็นนี้น้อยที่สุด – ระดับ 5 = สถานประกอบการให้ความสำคัญในประเด็นนี้มากที่สุด) (Tan, 2002; Humphreys et al., 2004; Fierro and Redondo, 2008; Flynn et al., 2010)

ส่วนที่ 3 เป็นคำถามเกี่ยวกับปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการที่ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ ปัจจัยการสื่อสาร ปัจจัยความไว้วางใจ ปัจจัยความร่วมมือ ปัจจัยความสัมพันธ์ระยะยาว และปัจจัยการตอบสนองความต้องการ มีจำนวนคำถาม 21 ข้อ โดยคำถามเป็นแบบประเมินค่า ซึ่งแบ่งระดับความคิดเห็นของการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการออกเป็น 5 ระดับ (ระดับ 1 = สถานประกอบการไม่เคยมีการดำเนินงานในประเด็นนี้เลย – ระดับ 5 = สถานประกอบการมีการดำเนินงานในประเด็นนี้สม่ำเสมอ) (Tan, 2002; Humphreys et al., 2004; Chow et al., 2008)

ส่วนที่ 4 เป็นคำถามเกี่ยวกับความพึงพอใจต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานของสถานประกอบการ มีจำนวนคำถาม 10 ข้อ โดยคำถามเป็นแบบประเมินค่า ซึ่งแบ่งระดับความพึงพอใจของประสิทธิภาพการดำเนินงานของสถานประกอบการออกเป็น 5 ระดับ (ระดับ 1 = สถานประกอบการมีความพึงพอใจในผลการดำเนินงานนี้น้อยที่สุด – ระดับ 5 = สถานประกอบการมีความพึงพอใจในผลการดำเนินงานนี้มากที่สุด) (Narasimhan and Nair, 2002; Tan, 2002; Chow et al., 2008; Flynn et al., 2010)

และส่วนที่ 5 เป็นคำถามปลายเปิดเกี่ยวกับข้อเสนอแนะอื่นๆ

3. การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ผู้วิจัยได้หาค่าแอลฟาครอนบาค (Cronbach's alpha) ดังแสดงในตารางที่ 1 พบว่าค่าแอลฟาครอนบาคของทุกกลุ่มคำถามมากกว่า 0.70 จึงถือว่าเครื่องมือที่นำไปใช้มีความน่าเชื่อถือ (Nunnally and Bernstein, 1994)

ตารางที่ 1 ค่าแอลฟาครอนบาช (Cronbach’s alpha)ของคำถามในแบบสอบถาม

ตัวแปร	ตัวแปรย่อย	Cronbach’s alpha	จำนวนข้อคำถาม
การตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการในภาพรวม (SCCT)	• ด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (CO)	0.760	4
	• ด้านความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบในห่วงโซ่อุปทาน (CA)	0.725	3
	• ด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์ (GP)	0.794	2
ปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ (SCPT)	• ด้านการสื่อสาร (COMF)	0.817	4
	• ด้านความไว้วางใจ (TRUF)	0.794	4
	• ด้านความร่วมมือ (COOF)	0.871	5
	• ด้านความสัมพันธ์ระยะยาว (LONF)	0.752	4
	• ด้านการตอบสนองความต้องการ (ADAF)	0.773	4
ความพึงพอใจต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานของสถานประกอบการ (SEPF)	• ด้านกระบวนการภายใน (IP)	0.887	5
	• ด้านการบริการลูกค้า (CS)	0.744	3
	• ด้านการเงิน (FI)	0.800	2

หมายเหตุ: ค่าร้อยละอังกฤษแสดงในภาคผนวก ข

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์ข้อมูลในการศึกษาความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับผู้ซื้อในอุตสาหกรรมอาหาร จังหวัดนครราชสีมา มีรายละเอียดดังนี้

4.1 ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะของสถานประกอบการใช้สถิติพรรณนา (Descriptive statistics) เพื่อการวิเคราะห์เกี่ยวกับลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง โดยการแจกแจงความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage)

4.2 การวิเคราะห์การตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ (ด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานด้านความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบในห่วงโซ่อุปทานและด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์) ที่มีอิทธิพลต่อปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ จะใช้การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณแบบขั้นตอน(Stepwise multiple regression analysis)

4.3 การวิเคราะห์ปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ (ด้านการสื่อสารด้านความไว้วางใจ ด้านความร่วมมือ ด้านความสัมพันธ์ระยะยาว และด้านการตอบสนองความต้องการ) ที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิภาพการดำเนินงาน

ของสถานประกอบการ จะใช้การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ แบบขั้นตอน (Stepwise multiple regression analysis)

ผลการวิจัยและอภิปรายผล

สถานประกอบการของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารประเภท เครื่องดื่มจำนวน 21 โรงงาน (ร้อยละ 31.30) ส่วนใหญ่ (ร้อยละ 65.60) มีจำนวนเงินจดทะเบียนน้อยกว่า 10 ล้านบาท มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่อยู่ในระหว่าง 10 ถึง 20 ปี (ร้อยละ 28.40) มีจำนวนพนักงานน้อยกว่า 50 (ร้อยละ 68.70) มีการดำเนินงานในการขนส่งวัตถุดิบมาส่งสถานประกอบการ โดยให้ผู้จัดหาวัตถุดิบดำเนินการขนส่งวัตถุดิบมาส่งสถานประกอบการ (ร้อยละ 65.60) และมีรูปแบบความสัมพันธ์เชิงประสานงานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการ (ร้อยละ 64.20)

ในการศึกษาความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับผู้ซื้อผู้วิจัยได้กำหนด สมมุติฐานของการวิจัย ดังนี้

สมมุติฐานที่ 1 การตระหนักความสัมพันธ์ในห่วงโซ่ระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ (การตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน การตระหนักด้านความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบในห่วงโซ่อุปทาน และการตระหนักด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์) มีอิทธิพลเชิงบวกต่อปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ในห่วงโซ่ระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ

ในการทดสอบสมมุติฐานจะใช้การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุแบบขั้นตอน (Stepwise multiple regression analysis) ซึ่งเลือกตัวแปรอิสระเข้าสมการ โดยใช้วิธี Forward selection และ Backward elimination และได้กำหนดระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05แต่ก่อนวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุ ต้องมีการตรวจสอบข้อกำหนด (Assumption) ของการวิเคราะห์การถดถอยที่ว่าตัวแปรอิสระทุกตัวจะต้องไม่มีความสัมพันธ์สูงเกิน 0.80 (ชานินทร์ ศิลป์จารุ, 2548) และจากการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรโดยการหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (Pearson's correlation coefficient) ผลการวิเคราะห์ข้อมูลแสดงในตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สันระหว่างการตระหนักความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการในรายปัจจัย

ปัจจัยที่ศึกษา	CO	CA	GP
การตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (CO)	1	0.520	0.289
การตระหนักด้านความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบในห่วงโซ่อุปทาน (CA)	0.520	1	-0.015
การตระหนักด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์ (GP)	0.289	-0.015	1

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตารางที่ 2 พบว่าไม่มีตัวแปรอิสระใดที่มีค่าความสัมพันธ์สูงกว่า 0.80 (ชานินทร์ ศิลป์จารุ, 2548) จึงสามารถนำตัวแปรอิสระซึ่งได้แก่การตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน การตระหนักด้านความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบในห่วงโซ่อุปทาน และการตระหนักด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์ ไปวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุแบบขั้นตอน ดังที่แสดงในตารางที่ 3

ตารางที่ 3 การวิเคราะห์ถดถอยพหุแบบขั้นตอนของการตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน การตระหนักด้านความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบในห่วงโซ่อุปทาน และการตระหนักด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์ที่มีอิทธิพลเชิงบวกต่อปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ในห่วงโซ่ระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ

ตัวแปรอิสระ	ค่าประมาณการสัมประสิทธิ์ (Beta)	ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน (Std. error)	ค่าสถิติ t	Sig.
ค่าคงที่	2.278	0.438	5.205	0.000
การตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (CO)	0.350**	0.105	3.013	0.004
การตระหนักด้านความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบในห่วงโซ่อุปทาน (CA)	-0.053	0.732	-0.384	0.702
การตระหนักด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์ (GP)	0.045	0.901	0.364	0.718
R = 0.350 R ² = 0.123 R ² adj = 0.109 F Overall = 0.9076 Sig. = 0.004				

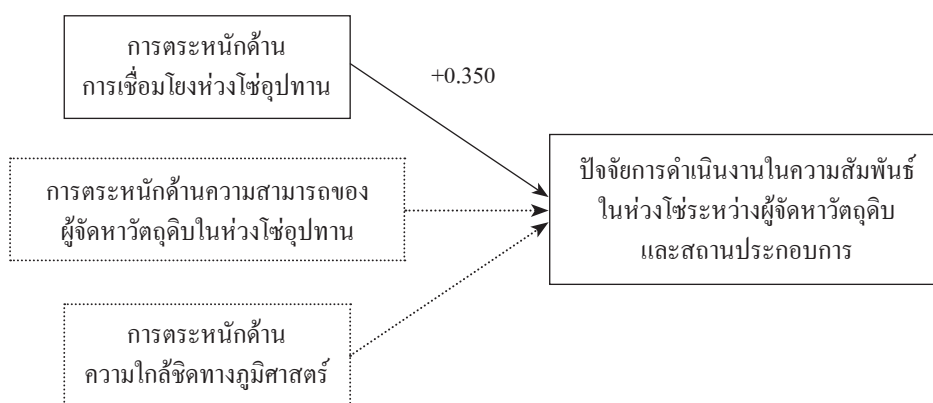
** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากการวิเคราะห์ข้อมูลตามตารางที่ 3 พบว่ามีเพียงการตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานที่มีอิทธิพลต่อปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ในห่วงโซ่ระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถาน

ประกอบการ โดยสามารถอธิบายได้ร้อยละ 10.90 ($R^2_{adj} = 0.109$) และเมื่อนำมาเขียนเป็นสมการถดถอยพหุในรูปคะแนนมาตรฐาน (สมการที่ 2) ดังนี้

$$\begin{aligned} &\text{ปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์} && \text{การตระหนักรู้ด้านการ} \\ &\text{ในห่วงโซ่ระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและ} &= 0.350) + 2.278 & \text{เชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน} \\ &\text{สถานประกอบการ} && \end{aligned} \quad (2)$$

จากสมการสามารถเขียนแบบจำลอง ดังแสดงตามภาพที่ 2 ดังนี้



- ตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ในห่วงโซ่ระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ
- ตัวแปรที่ไม่มีอิทธิพลต่อปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ในห่วงโซ่ระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ

ภาพที่ 2 ตัวแปรอิสระที่มีอิทธิพลต่อปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ในห่วงโซ่ระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ

จากภาพที่ 2 กล่าวโดยสรุปได้ว่าการตระหนักรู้ด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานของผู้บริหารหรือผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อของสถานประกอบการ มีอิทธิพลต่อปัจจัยการดำเนินงานห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการในภาพรวม สอดคล้องกับงานวิจัยของ Tan (2002) พบว่าการตระหนักของผู้บริหารเป็นส่วนหนึ่งของนโยบายการดำเนินงานขององค์กรที่ทำให้เกิดการดำเนินงานที่ดีและเป็นไปอย่างราบรื่น การไหลของผลิตภัณฑ์เป็นไปอย่างรวดเร็วมากขึ้นการทำงานมีความยืดหยุ่นมากขึ้นส่งผลให้องค์กรสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดีและจากงานวิจัยของ Cohen and Mallik (1997) พบว่าการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานมีอิทธิพลต่อ

ประสิทธิภาพการดำเนินงานขององค์กร เช่น จำนวนสินค้าคงคลังที่ลดลง ระยะเวลาในการจัดส่งของสินค้าสั้นลง โดยผู้บริหารต้องมีการสนับสนุนหรือพยายามผลักดันให้การดำเนินงานขององค์กรมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีการศึกษาต่อไปยังสมมุติฐานที่ 2 ดังนี้

สมมุติฐานที่ 2 ปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ในห่วงโซ่ระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ (ปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร ปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ ปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ ปัจจัยการดำเนินงานด้านความสัมพันธ์ระยะยาว และปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการ) มีอิทธิพลเชิงบวกต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการ

ในการทดสอบสมมุติฐานจะใช้การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุแบบขั้นตอน (Stepwise multiple regression analysis) ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 แต่ก่อนวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุต้องมีการตรวจสอบข้อกำหนด (Assumption) ของการวิเคราะห์การถดถอยที่ว่าตัวแปรอิสระทุกตัวจะต้องไม่มีความสัมพันธ์สูงเกิน 0.80 (ชานิรินทร์ ศิลปัจจารุ, 2548) โดยการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรโดยการหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (Pearson's correlation coefficient) ผลการวิเคราะห์ข้อมูลแสดงในตารางที่ 4

ตารางที่ 4 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สันระหว่างปัจจัยการดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการในรายปัจจัย

ปัจจัยที่ศึกษา	COMF	TRUF	COOF	LONF	ADAF
ปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร (COMF)	1	0.461	0.084	-0.017	0.073
ปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ (TRUF)	0.461	1	0.116	0.028	0.149
ปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ (COOF)	0.084	0.116	1	0.486	0.401
ปัจจัยการดำเนินงานด้านความสัมพันธ์ระยะยาว (LONF)	-0.017	0.028	0.486	1	0.302
ปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการ (ADAF)	0.073	0.149	0.401	0.302	1

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตารางที่ 4 พบว่าไม่มีตัวแปรอิสระใดที่มีค่าความสัมพันธ์สูงกว่า 0.80 (ชานิรินทร์ ศิลปัจจารุ, 2548) จึงสามารถนำตัวแปรอิสระซึ่งได้แก่ ปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร ปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ ปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ ปัจจัยการดำเนินงานด้านความสัมพันธ์ระยะยาว และปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการไป

วิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุแบบขั้นตอน ดังที่แสดงในตารางที่ 5

ตารางที่ 5 การวิเคราะห์ถดถอยพหุแบบขั้นตอนของปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร ปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ ปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ ปัจจัยการดำเนินงานด้านความสัมพันธ์ระยะยาว และปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการ ที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการในภาพรวม

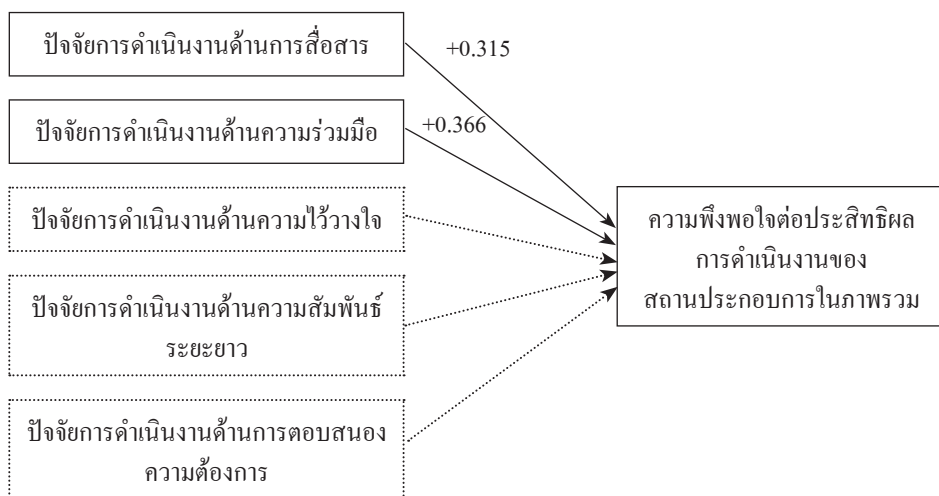
ตัวแปรอิสระ	ค่าประมาณการสัมประสิทธิ์ (Beta)	ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน (Std. error)	ค่าสถิติ t	Sig.
ค่าคงที่	2.874	0.290	9.925	0.000
ปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร	0.315**	0.063	2.902	0.005
ปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ	0.204	0.782	1.696	0.950
ปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ	0.366**	0.045	3.375	0.001
ปัจจัยการดำเนินงานด้านความสัมพันธ์ระยะยาว	-0.237	0.761	-1.955	0.550
ปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการ	-0.073	0.837	-0.618	0.539
R = 0.503 R ² = 0.253 R ² adj = 0.229 F Overall = 10.810 Sig. = 0.000				

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากการวิเคราะห์ข้อมูลตามตารางที่ 5 พบว่ามีปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสารและปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือมีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการในภาพรวม โดยสามารถอธิบายได้ร้อยละ 22.90 (R² adj = 0.229) และเมื่อนำมาเขียนเป็นสมการถดถอยพหุในรูปคะแนนมาตรฐาน (สมการที่ 3) ดังนี้

$$\begin{aligned}
 &\text{ความพึงพอใจต่อ} \\
 &\text{ประสิทธิผล} \\
 &\text{การดำเนินงานของ} = 0.315 () \\
 &\text{สถานประกอบการใน} \\
 &\text{ภาพรวม}
 \end{aligned}
 + 0.366 ()
 \begin{aligned}
 &\text{ปัจจัยการดำเนินงาน} \\
 &\text{ด้านการสื่อสาร}
 \end{aligned}
 + 2.874
 \begin{aligned}
 &\text{ปัจจัยการดำเนิน} \\
 &\text{งานด้านความร่วมมือ} \\
 &\text{ปัจจัยการดำเนิน}
 \end{aligned}
 \quad (3)$$

จากสมการสามารถเขียนแบบจำลอง ดังแสดงตามภาพที่ 3 ดังนี้



- ตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานของสถานประกอบการในภาพรวม
- ตัวแปรที่ไม่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานของสถานประกอบการในภาพรวม

ภาพที่ 3 ตัวแปรอิสระที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานของสถานประกอบการในภาพรวม

จากภาพที่ 3 กล่าวโดยสรุปได้ว่าปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร และปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจประสิทธิภาพการดำเนินงานของสถานประกอบการ เนื่องจากสถานประกอบการมีการดำเนินงานด้านการสื่อสารกับผู้จัดหาวัตถุดิบอย่างสม่ำเสมอ ในการสื่อสารเกี่ยวกับข้อกำหนดด้านคุณภาพกับผู้จัดหาวัตถุดิบอย่างชัดเจนและแม่นยำและการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารกับผู้จัดหาวัตถุดิบได้อย่างทันที่ ทำให้ลดความล่าช้าในการดำเนินงานและส่งผลให้องค์กรสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วขึ้น สอดคล้องกับผลงานวิจัยของ Cannon and Homburg (2001) ที่พบว่าปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสารทำให้องค์กรสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วขึ้นและการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพที่ดีขึ้น และสถานประกอบการมีการดำเนินงานด้านความร่วมมือบ่อยครั้งกับผู้จัดหาวัตถุดิบ ในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในกระบวนการจัดซื้อร่วมกับผู้จัดหาวัตถุดิบ และการให้ผู้จัดหาวัตถุดิบมีส่วนร่วมในการ

วางแผนจัดซื้อและการผลิตสินค้า ทำให้กระบวนการดำเนินงานของสถานประกอบการมีประสิทธิภาพที่ดีขึ้น เช่น ระยะเวลาในการจัดส่งสินค้าสั้นลงและการลดต้นทุนของสินค้า สอดคล้องกับผลงานวิจัยของ Homburgandstock (2004) พบว่าการทำงานร่วมกันอย่างต่อเนื่องกับผู้จัดหาวัตถุดิบ ส่งผลให้ผู้ผลิตสามารถลดค่าใช้จ่ายและสามารถตรวจสอบการเปลี่ยนแปลงความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว Petersen et al. (2005) พบว่าความร่วมมือกับผู้จัดหาวัตถุดิบจะอำนวยความสะดวกต่อความต้องการขององค์กร โดยที่จะตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงความต้องการด้านวัตถุดิบได้ดียิ่งขึ้น ทำให้องค์กรสามารถที่จะตอบสนองลูกค้าได้ในระดับที่สูงขึ้น

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและผู้ซื้อในอุตสาหกรรมอาหาร จังหวัดนครราชสีมา พบว่าการตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน มีผลต่อปัจจัยการดำเนินงานห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการในภาพรวม ทำให้ผู้บริหารหรือผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อกำหนดนโยบายการดำเนินงานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการได้อย่างมีประสิทธิภาพ และจากงานวิจัยพบว่าปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสารและปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ มีผลต่อความพึงพอใจประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการในภาพรวม ดังนั้นสถานประกอบการควรให้ความสำคัญต่อการดำเนินงานด้านการสื่อสารกับผู้จัดหาวัตถุดิบอย่างสม่ำเสมอ ในการสื่อสารเกี่ยวกับข้อกำหนดด้านคุณภาพกับผู้จัดหาวัตถุดิบอย่างชัดเจนและแม่นยำและการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารกับผู้จัดหาวัตถุดิบได้อย่างทันที รวมถึงแบ่งปันหรือแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ร่วมกันกับผู้จัดหาวัตถุดิบ และสถานประกอบการควรให้ความสำคัญต่อการดำเนินงานร่วมมือกับผู้จัดหาวัตถุดิบอย่างต่อเนื่อง ในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในกระบวนการจัดซื้อร่วมกับผู้จัดหาวัตถุดิบ และการให้ผู้จัดหาวัตถุดิบมีส่วนร่วมในการวางแผนจัดซื้อและการผลิตสินค้า ซึ่งจะทำให้กระบวนการดำเนินงานของสถานประกอบการมีประสิทธิภาพที่ดีขึ้นและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างถูกต้องและแม่นยำ

สำหรับการทำวิจัยครั้งต่อไป ควรที่จะต้องมีการศึกษาความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและผู้ซื้อในอุตสาหกรรมอื่นๆ เพื่อเปรียบเทียบกับอุตสาหกรรมอาหาร และควรมีการศึกษาค้นคว้าความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานระหว่างลูกค้ากับผู้ผลิต ซึ่งจะช่วยให้เห็นความสัมพันธ์ตลอดทั้งห่วงโซ่อุปทานและควรมีการศึกษاثิพละของการตระหนักความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการ ต่อความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการในรายด้าน เช่น ด้านการเงิน ด้านกระบวนการภายใน และด้านการบริการลูกค้า เป็นต้น

ภาคผนวก ก: แบบสอบถาม

การตระหนักในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการในมุมมองของผู้ซื้อวัตถุดิบ ประกอบด้วย 3 ด้าน ได้แก่

- ด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานมีจำนวนข้อคำถาม 4 ข้อ ดังนี้
 1. การให้ความสำคัญต่อความน่าเชื่อถือหรือความไว้วางใจของผู้จัดหาวัตถุดิบ
 2. การให้ความสำคัญต่อการทำงานร่วมกันระหว่างสถานประกอบการและผู้จัดหาวัตถุดิบในกระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบ
 3. การให้ความสำคัญต่อการแข่งขันทางธุรกิจจากภายนอกอุตสาหกรรม
 4. การให้ความสำคัญต่อการแข่งขันทางธุรกิจจากภายในอุตสาหกรรม
- ด้านความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบในห่วงโซ่อุปทานมีจำนวนข้อคำถาม 3 ข้อ ดังนี้
 1. การให้ความสำคัญต่อระบบเทคโนโลยีในการส่งผ่านข้อมูลของผู้จัดหาวัตถุดิบ
 2. การให้ความสำคัญกับความเอาใจใส่และบริการหลังการขายของผู้จัดหาวัตถุดิบ
 3. การให้ความสำคัญต่อความสามารถการจัดการสินค้าคงคลังของผู้จัดหาวัตถุดิบ
- ด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์มีจำนวนข้อคำถาม 2 ข้อ ดังนี้
 1. การให้ความสำคัญต่อความสามารถในการต่อรองราคาด้านวัตถุดิบ
 2. การให้ความสำคัญต่อสถานที่ตั้งและระยะทางของผู้จัดหาวัตถุดิบ

ปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับสถานประกอบการประกอบด้วย 5 ปัจจัย ได้แก่

- ปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสารมีจำนวนข้อคำถาม 4 ข้อ ดังนี้
 1. สถานประกอบการมีการจัดหาหรือการติดต่อประสานด้านข้อมูลการวางแผนการผลิตให้กับผู้จัดหาวัตถุดิบ
 2. สถานประกอบการมีการสื่อสารเกี่ยวกับข้อกำหนดด้านคุณภาพกับผู้จัดหาวัตถุดิบอย่างชัดเจนและแม่นยำ
 3. สถานประกอบการมีการแบ่งปันหรือแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ร่วมกันกับผู้จัดหาวัตถุดิบ
 4. สถานประกอบการมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารกับผู้จัดหาวัตถุดิบได้อย่างทันที
- ปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจมีจำนวนข้อคำถาม 4 ข้อ ดังนี้
 1. ภาพลักษณ์หรือชื่อเสียงของผู้จัดหาวัตถุดิบมีความสำคัญในการเลือกผู้จัดหาวัตถุดิบ
 2. ความไว้วางใจในการทำธุรกิจครั้งแรกของผู้จัดหาวัตถุดิบมีความสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์ต่อไประหว่างสถานประกอบการกับผู้จัดหาวัตถุดิบ
 3. สถานประกอบการเชื่อถือข้อมูลที่ได้จากผู้จัดหาวัตถุดิบ

4. สถานประกอบการมีความเชื่อมั่นว่าผู้จัดหาวัตถุดิบจะช่วยสนับสนุนการทำธุรกิจที่เป็นประโยชน์ให้กับสถานประกอบการ
 - ปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือมีจำนวนข้อคำถาม 5 ข้อ ดังนี้
 1. สถานประกอบการให้โอกาสผู้จัดหาวัตถุดิบมีส่วนร่วมในการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่
 2. สถานประกอบการให้ผู้จัดหาวัตถุดิบแบ่งสรรพื้นที่จัดเก็บวัตถุดิบของตนให้กับสถานประกอบการ
 3. สถานประกอบการให้ผู้จัดหาวัตถุดิบมีส่วนช่วยผลิตสินค้าร่วมกับสถานประกอบการ
 4. สถานประกอบการได้มีการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในกระบวนการจัดซื้อร่วมกับผู้จัดหาวัตถุดิบ
 5. สถานประกอบการให้ผู้จัดหาวัตถุดิบมีส่วนร่วมในการวางแผนจัดซื้อและการผลิตสินค้า
 - ปัจจัยการดำเนินงานด้านความสัมพันธ์ระยะยาวมีจำนวนข้อคำถาม 4 ข้อ ดังนี้
 1. สถานประกอบการมีการประเมินด้านคุณภาพของผู้จัดหาวัตถุดิบและส่งผลการประเมินให้ผู้จัดหาวัตถุดิบรับทราบ
 2. สถานประกอบการมีการสร้างทีมดำเนินงานโดยตรงร่วมกับผู้จัดหาวัตถุดิบ
 3. สถานประกอบการมีการใช้ระบบสารสนเทศที่สามารถเชื่อมต่อกันได้ร่วมกับผู้จัดหาวัตถุดิบ
 4. สถานประกอบการพยายามผลักดันให้ผู้จัดหาวัตถุดิบเข้ามาเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจ
 - ปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการมีจำนวนข้อคำถาม 4 ข้อ ดังนี้
 1. ผู้จัดหาวัตถุดิบมีการปรับปรุงกระบวนการเพื่อตอบสนองความต้องการด้านวัตถุดิบของสถานประกอบการ
 2. สถานประกอบการมีการเลือกสรรแหล่งวัตถุดิบจากหลายแหล่งเพื่อลดการพึ่งพาจากผู้จัดหาวัตถุดิบเพียงรายเดียว
 3. สถานประกอบการมีการคัดเลือกผู้จัดหาวัตถุดิบที่อยู่ใกล้กับสถานประกอบการ
 4. สถานประกอบการมีการคิดค้นหรือพัฒนากระบวนการดำเนินงานร่วมกับผู้จัดหาวัตถุดิบ
- ความพึงพอใจต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานของสถานประกอบการ ประกอบด้วย 3 ด้าน ได้แก่
- ด้านกระบวนการภายในมีจำนวนข้อคำถาม 5 ข้อ ดังนี้
 1. สถานประกอบการสามารถจัดส่งสินค้าได้ตรงตามจำนวนและทันตามเวลาที่ลูกค้าต้องการ
 2. สถานประกอบการสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างถูกต้องแม่นยำ
 3. สถานประกอบการสามารถให้บริการจัดส่งสินค้าและบริการที่มีคุณภาพและตรงต่อเวลา
 4. สถานประกอบการสามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงความต้องการในตลาดได้อย่าง

ถูกต้องแม่นยำ

5. สถานประกอบการสามารถนำเสนอสินค้าและบริการที่ตรงตามความต้องการของตลาดได้อย่างถูกต้องแม่นยำ

- ด้านการบริการลูกค้า มีจำนวนข้อคำถาม 3 ข้อ ดังนี้
 1. สถานประกอบการมีความพึงพอใจในคุณภาพของผลิตภัณฑ์โดยรวมเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมคู่แข่ง
 2. สถานประกอบการสามารถใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อธุรกิจ
 3. สถานประกอบการสามารถบริหารจัดการสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- ด้านการเงินมีจำนวนข้อคำถาม 2 ข้อ ดังนี้
 1. สถานประกอบการมีความพึงพอใจในยอดขายเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมคู่แข่ง
 2. สถานประกอบการมีความพึงพอใจในอัตรากำไรเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมคู่แข่ง

ภาคผนวก ข: คำย่อภาษาอังกฤษ

ผู้วิจัยกำหนดสัญลักษณ์ที่ใช้ในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

- CO คือ การตระหนักด้านการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain coherence)
- CA คือ การตระหนักด้านความสามารถห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain capability)
- GP คือ การตระหนักด้านความใกล้ชิดทางภูมิศาสตร์ (Geographical proximity)
- SCCT คือ การตระหนักความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการในภาพรวม (Supply chain concern total)
- COMF คือ ปัจจัยการดำเนินงานด้านการสื่อสาร (Communication factor)
- TRUF คือ ปัจจัยการดำเนินงานด้านความไว้วางใจ (Trust factor)
- COOF คือ ปัจจัยการดำเนินงานด้านความร่วมมือ (Cooperation factor)
- LONF คือ ปัจจัยการดำเนินงานด้านความสัมพันธ์ระยะยาว (Long term orientation factor)
- ADAF คือ ปัจจัยการดำเนินงานด้านการตอบสนองความต้องการ (Adaptation to expectation factor)
- SCPT คือ ปัจจัยการดำเนินงานในความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบและสถานประกอบการในภาพรวม (Supply chain practice total)
- IP คือ ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านกระบวนการภายใน (Satisfaction effectiveness performance of internal process)
- CS คือ ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการบริการลูกค้า (Satisfaction effectiveness performance of customer service)

- FI คือ ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานด้านการเงิน (Satisfaction effectiveness performance of finance)
- SEPF คือ ความพึงพอใจต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของสถานประกอบการในภาพรวม (Satisfaction effectiveness performance firm)

เอกสารอ้างอิง

- การค้าไทย. (2554). สถิติการค้าของไทย. [www]. ได้จาก: <http://www2.ops3.moc.go.th/>
- ชานินทร์ ศิลปจารุ. (2548). การวิจัยและวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วย SPSS. กรุงเทพฯ: วี.อินเตอร์พรีนซ์
- ชนิต โสรรัตน์. (2549). การใช้ Supply Chain Best Practice เป็นกลยุทธ์ขององค์กร. [ออนไลน์]. ได้จาก: <http://www.tanitsorat.com>
- Ahmad, M.M., Dhafr, N. (2002). Establishing and improving manufacturing performance measures. **Robotics and Computer Integrated Manufacturing** 18(3): 171-176.
- Anderson, J. Narus, J. (1990). A model of distributor firm and manufacturer firm working partnerships. **Journal of Marketing** 54(1): 42-58.
- Burt, N.D., Dobler, D.W., Starling, S.L. (2003). **World Class Supply Management: The key to supply chain management**. 7th edition. McGraw-Hill.
- Cambra, J., Polo, Y. (2007). Assessment and reassessment of supply relationships: a case study in the Spanish wine industry. **International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research** 13(2): 82-106.
- Cannon, J.P., Doney, P.M., Mullen, M.R., Petersen, K.J. (2010). Building long-term orientation in buyer-supplier relationships: The moderating role of culture. **Journal of Operations Management** 28(6): 506-521.
- Cannon, J., Homburg, C. (2001). Buyer-supplier relationships and customer firm costs. **Journal of Marketing** 65(1): 29-43.
- Cannon, J., Perrault, W. (1999). Buyer - seller relationships in business markets. **Journal of Marketing Research** 36(4): 439-460.
- Chow, W.S., Madu, C.N., Kuei, C., Lu, M.H., Lin, C., Tseng, H. (2008). Supply chain management in the US and Taiwan: An empirical study. **Omega** 36(5): 665-679.
- Cohen, M.A., Mallik, S. (1997). Global supply chains: research and applications. **Production and Operations Management** 6(3): 191-324.
- Fierro, J.C., Redondo, Y.P. (2008). Creating satisfaction in the demand-supply chain: the buyers' perspective. **Supply Chain Management: An International Journal** 13(3): 211-224.
- Flynn, B.B., Huo, B., Zhao, X., 2010. The impact of supply chain integration on performance: A contingency and configuration approach. **Journal of Operations Management** 28(1): 58-71.
- Frohlich, M.T., Westbrook, R. (2001). Arcs of integration: an international study of supply chain strategies. **Journal of Operations Management** 19(2): 185-200.

- Ganesan, S. (1994). Determinants of long-term orientation in buyer-seller relationships. **Journal of Marketing** 58(2): 1-18.
- Handfield, R.B., Nichols, E.L. (2007). **Introduction to supply chain management**. 2nd edition. Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall.
- Heffernan, T. (2004). Trust formation in cross-cultural business-to-business relationships. **Qualitative Market Research: An International Journal** 17(2): 114-125.
- Homburg, C., Stock, R.M. (2004). The link between salespeople's job satisfaction and customer satisfaction in a business-to-business context: a dyadic analysis. **Journal of Academy of Marketing Science** 32: 144-158.
- Humphreys, P.K., Li, W.L., Chan, L.Y. (2004). The impact of supplier development on buyer-supplier performance. **Omega** 32(2): 131-143.
- Koufteros, X., Vonderembse, M., Jayaram, J., 2005. Internal and external integration for product development: the contingency effects of uncertainty, equivocality, and platform strategy. **Decision Sciences** 36(1): 97-133.
- Langley, C.J., Coyle, J.J., Gibson, B.J., Novack, R.A., Rardi, E.J. (2009). **Managing supply chains: a logistics approach**. 8th edition. South-Western.
- Leenders, M.R., Fraser, J.P., Flynn, A.E., Fearon, H.E. (2006). **Purchasing and Supply Management with 50 Supply chain cases**. 13th edition. McGraw-Hill.
- Narasimhan, R., Nair, A. (2005). The Antecedent role of quality, information sharing and supply chain proximity in strategic alliance formation and performance. **International Journal of Production Economics** 96(3): 301-313.
- Narasimhan, R., Kim, S.W. (2002). Effect of supply chain integration on the relationship between diversification and performance: evidence from Japanese and Korean firms. **Journal of Operations Management** 20(3): 303-323.
- Nunnally, J. C., & Bernstein, I. H. (1994). **Psychometric theory**. 3rd edition. New York: McGraw-Hill.
- Parsons, A. (2002). What determines buyer-seller relationship quality? An investigation from the buyer's perspective. **The Journal of Supply Chain Management** 38(2): 4-12.
- Petersen, K., Handfield, R., Ragatz, G. (2005). Supplier integration into new product development: Coordinating product, process, and supply chain design. **Journal of Operations Management** 23(3): 371-388.
- Rao, M., Phillips, C., Johnson, M. (2006). Assessing supply chain management success factors: a case study. **Supply Chain Management: An International Journal** 11(2): 179-192.
- Tan, K.C. (2002). Supply chain management: practices, concerns, and performance issues. **Journal of Supply Chain Management** 38(1): 42-53.
- Siguaw, J., Simpson, P., Baker, T. (1998). Effects of supplier market orientation on distributor market orientation and the channel relationship: the distributor perspective. **Journal of Marketing** 62(3): 99-111.
- Singh, P.J., Power, D. (2009). The nature and effectiveness of collaboration between firms, their customers and suppliers: a supply chain perspective. **Supply Chain Management: An International Journal** 14(3): 189-200