

การศึกษาหาแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของการประกอบการวัสดุก่อสร้าง
ในจังหวัดนครศรีธรรมราช

**The Study for the supply chain management of construction material enterprises
Nakhon Si Thammarat Province.**

อัญชิษฐา สวัสดิ์นฤมล
Aunchisata Sawadeenarumol

บทคัดย่อ

การศึกษานี้เป็นการศึกษาหาแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของการประกอบการวัสดุก่อสร้าง ในจังหวัดนครศรีธรรมราช มีวัตถุประสงค์ คือ 1) เพื่อศึกษาแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้าง ในจังหวัดนครศรีธรรมราช และ 2) เพื่อศึกษาเปรียบเทียบแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราช โดยจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลเลือกประชากรเป้าหมายและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราช ประกอบด้วย ผู้ประกอบการจำหน่ายวัสดุก่อสร้างและผู้ประกอบกิจการก่อสร้าง จำนวนทั้งสิ้น 216 ราย ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถาม และนำมาทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป เพื่อหาค่าร้อยละ และค่าเฉลี่ยของข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคล หาค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) ของแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของการประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราช และวิเคราะห์เปรียบเทียบแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของการประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราชกับปัจจัยส่วนบุคคล ด้วยการวิเคราะห์ Independent Sample t-test และการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One – Way ANOVA)

จากการศึกษา พบว่า ระดับความคิดเห็นต่อแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราช พบว่า ความคิดเห็นต่อแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราชอยู่ในระดับมาก และข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ การส่งคืนสินค้ากลับ รองลงมา คือ การส่งมอบ ในขณะที่การจัดซื้อสินค้าจากแหล่งผลิตมีคะแนนเฉลี่ยน้อยที่สุด และเมื่อเปรียบเทียบความคิดเห็นต่อแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราชกับปัจจัยส่วนบุคคล พบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลที่แตกต่างกันของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราช ได้แก่ ประเภทของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้าง เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราชไม่แตกต่างกัน

คำสำคัญ: ห่วงโซ่อุปทาน, วัสดุก่อสร้าง

บทนำ :

ในปี 2562 (ค.ศ.2019) มูลค่าการก่อสร้างรวมของไทยมีแนวโน้มปรับตัวขึ้นราว 6.5% เทียบปีต่อปี (YOY) เป็น 1.38 ล้านล้านบาทโดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการปรับตัวขึ้นของปริมาณ และมูลค่าโครงการก่อสร้างทั้งภาครัฐและภาคเอกชน โดยการก่อสร้างภาครัฐคาดเติบโตราว 9% YOY

เป็นมูลค่าราว 8.15 แสนล้านบาท ซึ่งเป็นผลมาจากการก่อสร้างโครงการโครงสร้างพื้นฐาน โดยเฉพาะโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็ก และการก่อสร้างภาคเอกชนคาดเติบโตราว 3.5% YOY เป็นมูลค่าราว 5.6 แสนล้านบาท ซึ่งเป็นผลมาจากการก่อสร้างคอนโดมิเนียมตามแนวรถไฟฟ้าและโครงการอาคารพาณิชย์กรรมประเภทสำนักงานและ mixed-use เป็นหลัก อุตสาหกรรมการก่อสร้างเป็นอุตสาหกรรมที่ส่งผลต่อการผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์หลากหลายชนิด เพื่อส่งผลการดำเนินงานไปยังอุตสาหกรรมก่อสร้าง จากผู้ผลิตวัสดุที่ใช้ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง หรือผู้จัดจำหน่ายวัสดุที่ใช้ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง

ปัจจุบันภาวะเศรษฐกิจอยู่ในช่วงตกต่ำไปทั่วโลก ได้ส่งผลกระทบต่อไปยังภาคธุรกิจต่าง ๆ ทั้งระบบ ตั้งแต่ผู้ผลิตจนถึงผู้บริโภค ทั้งรายใหญ่ รายเล็ก และรายย่อย ต่างก็มีผลกระทบ และในแต่ละกระบวนการจะเหมือนมีห่วงโซ่เชื่อมติดกันเป็นเครือข่าย จึงทำให้การเกิดผลกระทบในช่วงใดช่วงหนึ่งทำให้ส่งผลกระทบต่อทั้งระบบ เป็นเหตุให้ภาคธุรกิจต่าง ๆ ได้เริ่มค้นหาระบบ แนวคิดต่าง ๆ ที่จะมาช่วยลดผลกระทบที่เกิดขึ้น เพื่อให้กิจการของตนเองดำเนินกิจการได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งหมดเหล่านี้ทำให้เกิดแนวคิดในเรื่องของการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) ขึ้นมา (ซุติเดช วิชาลภิตติ, 2555)

การศึกษาห่วงโซ่อุปทานในหลายอุตสาหกรรม ได้สร้างความได้เปรียบให้กับผู้ผลิต ผู้ประกอบสินค้า ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีกตลอดจนผู้บริโภค โดยหน่วยธุรกิจเหล่านี้ได้ประโยชน์จากการจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยสามารถลดต้นทุนในการได้มาของวัสดุ (วัตถุดิบและ / หรือชิ้นส่วนประกอบการผลิต) ซึ่งในภาพรวมจะส่งผลให้ประสิทธิภาพในการดำเนินการของหน่วยงานเพิ่มสูงขึ้น โดยหากกล่าวให้ชัดเจน การวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทานและความพยายามประสานความสัมพันธ์ตลอดจนการควบคุมการดำเนินการในแต่ละกิจกรรมในห่วงโซ่อุปทานและความพยายามประสานความสัมพันธ์ตลอดจนการควบคุมการดำเนินการในแต่ละกิจกรรมในห่วงโซ่อุปทานจะสามารถลดต้นทุนในการผลิต การขนส่งสินค้าและการลดปริมาณสินค้าคงคลัง ทั้งนี้ไม่นับรวมโอกาสในการลดปริมาณสินค้าคงคลัง ทั้งนี้ไม่นับรวมโอกาสในการลดต้นทุนความสูญเสียอันอาจเกิดขึ้นจากการจัดการวัสดุที่ไม่มีประสิทธิภาพ (พิเชษฐ์ สุขเสกสรรค์, 2561)

ห่วงโซ่อุปทานของวัสดุในการก่อสร้าง ซึ่งจากลักษณะของโครงการที่เป็นการจัดทำตามความต้องการของลูกค้า โครงการก่อสร้างแต่ละโครงการจึงมีความแตกต่างกันหรือกล่าวได้ว่าไม่มีต้นแบบในการผลิตที่ไม่แน่นอน นอกจากนี้จากลักษณะการดำเนินการที่จะเป็นการนำวัสดุหลาย ๆ ประเภทเข้ามาผลิตหรือประกอบบนพื้นที่ก่อสร้าง ซึ่งแตกต่างกันชัดเจนกับอุตสาหกรรมผลิตทั่วไปที่วัสดุและวัตถุดิบจะถูกผลิตในโรงงานและกระจายต่อไปยังหน่วยธุรกิจต่าง ๆ ซึ่งจากลักษณะของโครงการและรูปแบบการดำเนินการจะพบว่า ห่วงโซ่อุปทานของการก่อสร้างจะเป็นห่วงโซ่อุปทานแบบชั่วคราวที่มีลักษณะไม่ถาวร นอกจากนี้หากพิจารณาถึงหน่วยธุรกิจที่เกี่ยวข้องในห่วงโซ่อุปทานยังพบอีกว่า หน่วยธุรกิจห่วงโซ่อุปทานการก่อสร้างจะมีความหลากหลาย ทั้งในบริบทของขนาด ขอบเขตการให้บริการ ตลอดจนลักษณะการดำเนินธุรกิจ

ความหลากหลายที่กล่าวไว้ข้างต้น จะเห็นได้ชัดมากขึ้น และมีระดับที่สูงขึ้นสำหรับการก่อสร้างในเขตพื้นที่ที่อยู่นอกจากเขตเมืองใหญ่ที่การดำเนินการในห่วงโซ่อุปทานของวัสดุก่อสร้างอาจจะมีความเป็นแบบแผนน้อยกว่า โดยเมื่อพิจารณาการก่อสร้างในพื้นที่ดังกล่าวพบว่า หน่วยธุรกิจ โดยเฉพาะผู้รับเหมาก่อสร้าง และผู้ค้าหรือผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างจะมีขนาดของหน่วยธุรกิจที่เป็นขนาดเล็กและขนาดกลาง และสำหรับหน่วยธุรกิจประเภทผู้จำหน่ายวัสดุจะมีความสามารถในการให้บริการที่จำหน่ายวัสดุอาจจะมีบทบาทที่เป็นทั้งผู้จำหน่ายวัสดุและผู้จัดหาวัสดุ การดำเนินธุรกิจการจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง ต้องเริ่มจากการค้นหาผู้ผลิตวัสดุก่อสร้าง เพื่อจัดจำหน่ายในราคาส่งให้แก่ผู้ประกอบการที่ให้บริการจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง ส่งต่อไปให้กับผู้ประกอบการก่อสร้างที่ต้องการนำวัสดุไปใช้ในการดำเนินงาน ดังนั้นผู้ทำวิจัยเล็งเห็นว่าการจัดการห่วงโซ่อุปทานมีความจำเป็นอย่างยิ่งในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างจึงมีความสนใจที่จะทำการศึกษาเกี่ยวกับ “การศึกษาหาแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้าง ในจังหวัดนครศรีธรรมราช” เพื่อทำการเข้าใจถึงความสัมพันธ์ในการดำเนินการของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้าง

แนวคิด และทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง :

ความหมายของการจัดการห่วงโซ่อุปทาน

การบริหารแบบเชิงกลยุทธ์ ที่คำนึงถึงความเกี่ยวเนื่อง หรือความสัมพันธ์กันแบบบูรณาการ ของหน่วยงานหรือแผนกในองค์กร และคู่ค้าที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็นลูกค้า(Customer) หรือผู้ส่งมอบ (Supplier) ในโซ่อุปทาน โดยมีจุดประสงค์ที่จะนำส่งสินค้า หรือบริการตามความต้องการของผู้บริโภคให้ดีที่สุด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของเวลา ราคา หรือคุณภาพ โดยจะบริหารจัดการในเรื่องของข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการขององค์กรและคู่ค้าอย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล ขจัดความล่าช้าในการทำธุรกรรมต่าง ๆ รวมถึงขจัดปัญหาในการส่งหรือรับมอบสินค้าและบริการที่มีผลมาจากระบบการจัดการด้านการเงินที่ไม่มีประสิทธิภาพ โดยอาจกล่าวได้ว่าเป็นการบริหารจัดการตั้งแต่ต้นน้ำ หรือแหล่งวัตถุดิบในการผลิตชิ้นส่วนต่าง ๆ ป้อนเข้าโรงงานจนถึงปลายน้ำหรือมือผู้บริโภค (พงษ์ชัย อธิคมรัตน์กุล, 2550)

การจัดการโซ่อุปทานนั้นเป็นการนำกลยุทธ์ วิธีการ แนวปฏิบัติ หรือทฤษฎี มาประยุกต์ใช้ในการจัดการ การส่งต่อ วัตถุดิบ สินค้า หรือบริการจากหน่วยหนึ่งในโซ่อุปทานไปยังอีกหน่วยหนึ่งอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีต้นทุนรวมในโซ่อุปทานต่ำที่สุด และได้รับวัตถุดิบ สินค้าหรือการบริการตามเวลาที่ต้องการ พร้อมกันนี้ ยังมีการสร้างความร่วมมือกันในการแบ่งปันข้อมูลข่าวสาร ไม่ว่าจะด้วยวิธีการใดก็ตาม เพื่อให้ทราบถึงความต้องการอันเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดการส่งต่อของวัตถุดิบ สินค้า หรือการบริการนี้ นำไปสู่การได้รับผลประโยชน์ร่วมกันของทุกฝ่ายด้วย (ชนิตย์ โสรรัตน์, 2550)

หลักการสำคัญที่มีผลต่อการจัดการห่วงโซ่อุปทาน

จากความหมายของห่วงโซ่อุปทานที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น จะเห็นได้ว่า การจัดการห่วงโซ่อุปทาน เป็นกระบวนการของการบริหารทุกขั้นตอน นับตั้งแต่การนำเข้าวัตถุดิบสู่กระบวนการผลิต

กระบวนการสั่งซื้อ จนกระทั่งส่งสินค้าถึงมือลูกค้า ให้มีความต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพสูงสุดพร้อมกับสร้างระบบให้เกิดการไหลเวียนของข้อมูลที่ทำให้เกิดกระบวนการทำงานของแต่ละหน่วยงานส่งผ่านไปทั่วทั้งองค์กร การไหลเวียนของข้อมูลยังรวมไปถึงลูกค้าและผู้จัดส่งวัตถุดิบด้วย ซึ่งการจัดการห่วงโซ่อุปทานที่มีประสิทธิภาพนั้น ผู้บริหารควรทราบถึงหลักการสำคัญที่มีผลต่อการจัดการห่วงโซ่อุปทานดังต่อไปนี้

1. หน้าที่ของหน่วยธุรกิจในห่วงโซ่อุปทาน หน้าที่หลักที่ถือว่าเป็นกิจกรรมสำคัญในห่วงโซ่อุปทาน มีดังนี้ (ซุติระ ระบอบ, 2553, หน้า 6-8)

1.1 การจัดหาหรือจัดซื้อ (Procurement or Purchasing) จัดเป็นหน้าที่ลำดับแรกในห่วงโซ่อุปทาน เริ่มตั้งแต่ต้นน้ำกิจกรรมหลักสำคัญ คือ จัดหาวัตถุดิบหรือสินค้าเข้าสู่กระบวนการผลิต หน่วยงานการจัดหาหรือจัดซื้อนับว่ามีบทบาทสำคัญที่จะทำให้การผลิตเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และมีความต่อเนื่อง หากการจัดหาหรือจัดซื้อไม่มีประสิทธิภาพก็จะส่งผลกระทบต่อห่วงโซ่อุปทานให้สินค้าที่จำหน่ายให้กับลูกค้าไม่มีคุณภาพและก่อให้เกิดความเสียหายในระยะยาวต่อธุรกิจ กิจกรรมในการจัดซื้อจัดหา ได้แก่ การสำรวจแหล่งวัตถุดิบ การประเมินผู้ขาย กลยุทธ์การจัดซื้อ การเจรจาต่อรอง กระบวนการจัดซื้อ การรับและตรวจสอบสินค้า และการจัดซื้อในระบบทันเวลา

1.2 การจัดการสินค้าคงคลัง (Inventory Management) เป็นขั้นตอนที่เกิดขึ้นภายหลังที่ได้มีการจัดหาหรือจัดซื้อวัตถุดิบ อะไหล่หรือชิ้นส่วนต่างๆ เข้ามาไว้ในคลังเพื่อรอป้อนเข้าสู่กระบวนการผลิต ทั้งที่เป็นส่วนประกอบของการผลิตโดยตรงหรือทางอ้อม สินค้าคงคลังจะมี ผลต่อต้นทุนทางธุรกิจ เช่น มีวัตถุดิบคงคลังมากเกินไปทำให้ต้นทุนจม สินค้าล้าสมัยและชำรุดหรือเสียหาย หรือการขาดแคลนสินค้าคงคลังในกรณีเร่งด่วนทำให้เสียโอกาสในการขาย กิจกรรมในการจัดการสินค้าคงคลังได้แก่ การหาปริมาณการสั่งซื้อหรือสั่งผลิตสินค้าขนาดที่ประหยัด การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน การตัดสินใจสินค้าคงคลังภายใต้สถานการณ์ที่แน่นอน สถานการณ์เสี่ยงและสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน

1.3 การผลิต และการดำเนินงาน (Production and Operations Management) เป็นขั้นตอนของการปฏิบัติในระบบห่วงโซ่อุปทาน มีความหมายครอบคลุมทั้งด้านการผลิตสินค้าและบริการ การนำวัตถุดิบหรือปัจจัยต่างๆ นำเข้าสู่กระบวนการผลิตหรือแปลงสภาพกิจกรรมการผลิตและดำเนินการ ได้แก่ การพยากรณ์การผลิต การบริหารโครงการ การวางแผนการผลิต การจัดตารางการผลิต การจัดระบบการผลิต การเลือกทำเลที่ตั้ง การวางแผนผังสถานประกอบการ การควบคุมคุณภาพ การออกแบบผลิตภัณฑ์ การวางแผนความต้องการวัสดุ รวมทั้งเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิต

1.4 การจัดการคลังสินค้า (Warehouse Management) กระบวนการจัดการสินค้าหรือวัตถุดิบสำเร็จรูปที่ออกจากกระบวนการผลิต ผู้ซื้ออาจนำไปผลิตหรือขายต่ออีกทอดหนึ่ง เช่น เม็ดพลาสติก เหล็กเส้น กระดาษ ชิ้นส่วน อะไหล่ ส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ชนิดต่างๆ อาจจะเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป เช่น สินค้าอุปโภคบริโภค สินค้าเครื่องประดับ สินค้าประเภทตกแต่งหรือเฟอร์นิเจอร์ กิจกรรมในการจัดการคลังสินค้า ได้แก่ การตรวจรับและแยกประเภทสินค้า การขนถ่ายวัสดุ ระบบจัดเก็บสินค้า ระบบการสืบค้นหรือตรวจสอบสินค้า การออกแบบและการวางแผนผังสินค้า การบรรจุ

ภัณฑ์ใหม่ การสร้างมูลค่าเพิ่มในคลังสินค้า การวิเคราะห์ต้นทุนคลังสินค้า และเทคโนโลยีที่ใช้ในคลังสินค้า

1.5 การส่งมอบและการกระจายสินค้า (Delivery and Distribution) เมื่อร้านค้าได้รับคำสั่งซื้อก็จะมี การส่งมอบหรือจัดส่งสินค้าสำเร็จรูปให้กับผู้บริโภคคนสุดท้าย โดยผ่านช่องทางการกระจายสินค้า ได้แก่ ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก ตัวแทนจำหน่ายสินค้า ห้างสรรพสินค้าทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ รวมถึงการจัดส่งสินค้าโดยตรงให้กับสินค้า ปัจจุบันช่องทางการกระจายสินค้าที่มีแนวโน้มได้รับความนิยมและขยายตัวกว้างขวางยิ่งขึ้นคือ ช่องทางการกระจายสินค้าโดยผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ซึ่งสามารถเข้าถึงลูกค้าได้โดยตรง มีประสิทธิภาพและมีต้นทุนต่ำกว่าช่องทางการกระจายสินค้าประเภทอื่น สำหรับกิจกรรมในการส่งมอบและการกระจายสินค้า ได้แก่ การจ้างบริษัทตัวแทนจำหน่ายสินค้า การออกแบบการกระจายสินค้า รูปแบบกระจายสินค้าที่มีประสิทธิภาพ และการจัดการศูนย์กระจายสินค้า

1.6 การจัดการโลจิสติกส์ (Logistics Management) คำว่าโลจิสติกส์เริ่มมีการนำมาใช้ในกิจกรรมทางด้านการทหารในสมัยสงครามโลก โดยมีชื่อเรียกอย่างอื่น เช่น การส่งกำลังบำรุงการพลธิการ ปัจจุบันได้ถูกนำมาใช้ในทางธุรกิจ หมายถึงการเคลื่อนย้าย (Movement) เป็นกิจกรรมที่สำคัญในกระบวนการจัดการโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทานที่สอดแทรกอยู่ในทุกขั้นตอน ความหมายเดิมคือเป็นการขนส่งสินค้าเท่านั้น แต่ปัจจุบันครอบคลุมถึงการจัดเก็บรักษาสินค้าโลจิสติกส์ในกระบวนการผลิต การขนส่งในรูปแบบต่างๆ การส่งมอบและการกระจายสินค้า ทั้งห่วงโซ่อุปทานและโลจิสติกส์ มีความสัมพันธ์ต่อกันจนแยกจากกันไม่ออก บางแห่งใช้ในความหมายเดียวกัน แต่โดยความจริงแล้วห่วงโซ่อุปทานเป็นลักษณะของกิจกรรมหรือกระบวนการทางธุรกิจ สำหรับโลจิสติกส์เป็นสิ่งที่ทำให้ห่วงโซ่อุปทานมีความเคลื่อนไหวอยู่ตลอดเวลา กิจกรรมหลักในโลจิสติกส์ ได้แก่ การออกแบบและวิธีการขนส่ง ต้นทุนโลจิสติกส์ โลจิสติกส์ในกระบวนการผลิต ประสิทธิภาพของโลจิสติกส์ ตัวแทนผู้ให้บริการด้านบริการโลจิสติกส์

1.7 การจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าหรือผู้จัดหา (Customer/Supplier Relationship Management) นับเป็นหน้าที่สำคัญของห่วงโซ่อุปทานประการหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าหรือผู้จัดหาทางธุรกิจ เป็นวิธีการที่ใช้สร้างปฏิสัมพันธ์กับลูกค้ามีกิจกรรมที่สำคัญ ได้แก่ การฝึกอบรมพนักงาน การใช้ซอฟต์แวร์จัดการข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าเพื่อกำหนดกลยุทธ์ตอบสนองความต้องการของลูกค้า เช่น การสำรวจความนิยมของลูกค้าที่มีต่อสินค้าและบริการ การวางแผนประชาสัมพันธ์ไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้าเกิดจากการผสมผสานระหว่างนโยบายกระบวนการและกลยุทธ์เข้าด้วยกันเพื่อมุ่งสู่ลูกค้า มีองค์ประกอบที่สำคัญ ได้แก่ ประการแรก ปฏิบัติการต้อนรับในส่วนหน้า เช่น การพบปะลูกค้าโดยตรง การใช้โทรศัพท์ การใช้จดหมายอิเล็กทรอนิกส์ ประการที่สอง การให้ความสนับสนุนในส่วนหลัง เช่น การให้ความสะดวกในการชำระเงิน กิจกรรมส่งเสริมการขาย การให้บริการหลังการขาย ประการที่สาม การสร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เช่น ผู้จัดการวัตถุดิบ ตัวแทนจำหน่าย ร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก และประการสุดท้ายก็คือการวิเคราะห์ทางธุรกิจ เช่น การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการขาย การกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาด การวิเคราะห์รายรับและผลกำไร

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ภคมน กิจนุสนธิ์ (2559) ศึกษาความสัมพันธ์ของการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานและด้านการดำเนินการที่ส่งผลต่อผลการดำเนินการของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในประเทศไทย โดยขอบเขตงานวิจัยและกลุ่มตัวอย่างคือผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย งานวิจัยนี้มุ่งศึกษาความสัมพันธ์ของการบริหารจัดการซัพพลายเชน การจัดการโลจิสติกส์ การจัดการปฏิบัติการ ประสิทธิภาพการดำเนินการของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย ประกอบด้วย ปัจจัยการจัดการด้านซัพพลายเชน ปัจจัยด้านการปฏิบัติการ ปัจจัยด้านประสิทธิผลด้านการปฏิบัติการบริษัท และปัจจัยด้านการจัดการโลจิสติกส์ โดยใช้แบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 99 ตัวอย่าง เพื่อนำมาประมวลผลและวิเคราะห์โดยใช้เครื่องมือทางสถิติซึ่งผลการวิจัยพบว่าการจัดการห่วงโซ่อุปทานในด้านกระบวนการจัดหา และด้านการสร้างความสัมพันธ์ส่งผลต่อการจัดการโลจิสติกส์ การจัดการปฏิบัติการและผลิต รวมไปถึงประสิทธิผลของการจัดการปฏิบัติการของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในประเทศไทย และการจัดการด้านผลิตและการปฏิบัติการส่งผลต่อประสิทธิผลของการปฏิบัติการ ในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในประเทศไทย

นลินทรรัตน์ จันทรน้อย (2559) ได้ศึกษาการจัดการห่วงโซ่อุปทานเชิงสิ่งแวดล้อมกับประสิทธิผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป ผลการศึกษาพบว่า ผลประกอบการมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับประสิทธิภาพในการดำเนินงานทั้งการลดต้นทุนและการเพิ่มผลผลิต บุคลากรหรือจำนวนการจ้างงาน มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับประสิทธิผลการดำเนินงานในการลดต้นทุนและเงินลงทุนมีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกับประสิทธิผลการดำเนินงานในการเพิ่มผลผลิตนอกจากนี้ผลการศึกษายังพบว่าผู้ประกอบการที่ใช้การจัดการโลจิสติกส์เชิงสิ่งแวดล้อมสามารถ ลดต้นทุนการดำเนินงานลงได้

กรมส่งเสริมสหกรณ์ (2538) ได้อธิบายปัจจัยที่ทำให้การบริหารสหกรณ์ประสบความสำเร็จ คือ บุคลากร ส่วนของสมาชิกต้องซื่อสัตย์และจงรักภักดีต่อสหกรณ์ คณะกรรมการต้องเอาใจใส่ควบคุม ดูแลอย่างใกล้ชิด พนักงานต้องซื่อสัตย์ละเอียดรอบคอบ มีความรับผิดชอบ และมีประสิทธิภาพอุปกรณ์การผลิตต้องสมบูรณ์ มีระบบการควบคุมการผลิตที่ดีและการจัดการที่มีประสิทธิภาพ เงินทุนหมุนเวียนเพียงพอ ข่าวสารเกี่ยวกับการผลิตและการผลิตที่ถูกต้อง และทันต่อเหตุการณ์

วิธีดำเนินการวิจัย:

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงพรรณนา (Descriptive Research) เพื่อศึกษาแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในจังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่งประกอบไปด้วยเนื้อหาต่อไปนี้

1. ประชากรเป้าหมายและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ ผู้ประกอบการวัสดุ ก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราช ประกอบด้วย ผู้ประกอบการร้านจำหน่ายวัสดุก่อสร้างและผู้ประกอบ กิจการก่อสร้าง จำนวนทั้งสิ้น 216 คน

2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม ประกอบด้วย 3 ส่วน คือ ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับประชากรศาสตร์ เช่น ประเภทของผู้ประกอบการ เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการดำเนินงานห่วงโซ่อุปทานของ ผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้าง ในจังหวัดนครศรีธรรมราช ได้แก่ การวางแผน การจัดหาแหล่งวัตถุดิบสินค้า และบริการ การผลิต การส่งมอบ และการส่งคืนสินค้ากลับ เป็นคำถามแบบมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ (Rating Scale) “มากที่สุด” ถึง “น้อยที่สุด” ตามรูปแบบของลิเคอร์ท (Likert's Scale) (บุญชม ศรีสะอาด , 2545) ซึ่งจะมีให้เลือกตอบได้เพียงคำตอบเดียว

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของ ผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้าง ในจังหวัดนครศรีธรรมราช

3. การหาคคุณภาพเครื่องมือ มีขั้นตอน ดังนี้

3.1 นำแบบสอบถามที่ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบความสอดคล้องของเนื้อหา กับ วัตถุประสงค์ของการวิจัยแล้ว นำมาหาค่าดัชนีความสอดคล้องระหว่างประเด็นคำถามกับวัตถุประสงค์ ของการวิจัย (IOC) โดยให้ได้ค่าดัชนีความสอดคล้องเท่ากับ 0.5 ขึ้นไป

3.2 นำแบบสอบถามที่ได้จากการพิจารณาจากผู้เชี่ยวชาญมาปรับปรุงแก้ไขแล้ว นำเสนออาจารย์ที่ปรึกษาอีกครั้งเพื่อร่วมพิจารณาปรับปรุงให้ได้แบบสอบถามที่เหมาะสมที่สุดสำหรับ การวิจัยต่อไป

3.3 นำแบบสอบถามที่สมบูรณ์ไปทดสอบหาคคุณภาพเครื่องมือโดยการทดลองใช้ (Tryout) กับกลุ่มประชากรที่ประกอบการวัสดุก่อสร้าง จำนวน 30 คน ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างนำ แบบสอบถามที่ได้รับมาคำนวณหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) โดยใช้วิธีคำนวณหาค่าสัมประสิทธิ์ แอลฟา (Alpha Coefficient) ตามวิธีของ Cronbach โดยค่าความเที่ยงที่ยอมรับกัน จะต้องไม่ต่ำกว่า 0.6 สำหรับงานวิจัยเชิงสำรวจ (Exploratory research) (ยุทธ ไกยวรรณ, 2550) โดยค่าสถิติที่ได้ มี ค่าเท่ากับ 0.601

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล :

ผู้วิจัยจะทำการเก็บข้อมูลรวบรวมข้อมูลจากแหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) โดยใช้ วิธีการแจกแบบสอบถาม โดยส่งแบบสอบถามกับกลุ่มเป้าหมายในจังหวัดนครศรีธรรมราช จากกลุ่ม ตัวอย่างผู้ประกอบการร้านจำหน่ายวัสดุก่อสร้างและผู้ประกอบกิจการก่อสร้าง จำนวน 216 คน มี ระยะเวลาในการดำเนินการศึกษาในเดือนมกราคม – กุมภาพันธ์ 2564

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล :

1. วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะทางประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ใช้ตารางแจกแจงความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) โดยนำเสนอในรูปแบบของตาราง

2. การดำเนินงานห้วงโซ่อุปทานของผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างและผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้าง ในจังหวัดนครศรีธรรมราช หาค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation : S.D.) โดยนำเสนอในรูปแบบของตาราง

3. การเปรียบเทียบระดับความคิดเห็นต่อแนวทางการจัดการห้วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราช จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล โดยใช้สถิติการวิเคราะห์ Independent Sample t-test และการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One – Way ANOVA)

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล :

ตอนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาคั้งนี้ คือ ได้แก่ ผู้ประกอบการร้านจำหน่ายวัสดุก่อสร้างและผู้ประกอบกิจการก่อสร้าง จำนวนทั้งสิ้น 216 คน รายละเอียดปรากฏดังตาราง 1

ตาราง 1 จำนวนและร้อยละของปัจจัยส่วนบุคคล

ปัจจัยส่วนบุคคล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ประเภทผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้าง		
- ผู้ประกอบการกิจการก่อสร้าง	124	57.4
เพศ		
- หญิง	122	56.5
อายุ		
- 41 – 50 ปี	65	30.1
สถานภาพ		
- สมรส	118	54.6
ระดับการศึกษา		
- ปริญญาตรี	91	42.1
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน		
- 30,000 – 45,000 บาท	60	27.8
- 45,001 – 60,000 บาท	60	27.8

จากตาราง 1 การศึกษาข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราช พบว่า ผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราช ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการกิจการก่อสร้าง ร้อยละ 57.4 เป็นเพศหญิง ร้อยละ 56.5 มีอายุ 41 – 50 ปี ร้อยละ 30.1 มีสถานภาพสมรส ร้อยละ 54.6 ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 42.1 และผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราชส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 30,000 – 45,000 บาท และ 45,001 – 60,000 บาท ร้อยละ 27.8 เท่ากัน

ตอนที่ 2 แบบวัดระดับความคิดเห็นต่อแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราช

ความคิดเห็นต่อแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราช รายละเอียดปรากฏดังตารางต่อไปนี้ ปรากฏดังตารางที่ 2

ตาราง 2 คะแนน ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับความคิดเห็นต่อแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราช ในภาพรวม

n = 216 คน

แนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการวัสดุ ก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราช	\bar{X}	S.D.	ระดับ
1. การวางแผน	4.15	0.680	มาก
2. การจัดหาแหล่งวัตถุดิบสินค้าและบริการ	4.15	0.734	มาก
3. การจัดซื้อสินค้าจากแหล่งผลิตสินค้า	4.09	0.692	มาก
4. การส่งมอบ	4.20	0.685	มาก
5. การส่งคืนสินค้ากลับ	4.26	0.681	มากที่สุด
รวม	4.17	0.694	มาก

จากตาราง 2 ผลการศึกษาของระดับความคิดเห็นต่อแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราช ในภาพรวม พบว่า ความคิดเห็นต่อแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราชในทุกแนวทางอยู่ในระดับมาก คือ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17 และข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ การส่งคืนสินค้ากลับ มีค่าเฉลี่ย 4.26 รองลงมา คือ การส่งมอบ มีค่าเฉลี่ย 4.20 ในขณะที่การวางแผนและการจัดหาแหล่งวัตถุดิบสินค้าและบริการ มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน คือ 4.15 ส่วนข้อที่มีคะแนนเฉลี่ยน้อยที่สุด คือ การจัดซื้อสินค้าจากแหล่งผลิตสินค้า มีค่าเฉลี่ย 4.09

ตอนที่ 3 การเปรียบเทียบการศึกษาระดับความคิดเห็นต่อแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราชกับปัจจัยส่วนบุคคล การเปรียบเทียบการศึกษาระดับความคิดเห็นต่อแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของ

ผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราชกับปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ ประเภทผู้ประกอบการ วัสดุก่อสร้าง เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ปรากฏดังตารางที่ 3

ตาราง 3 วิเคราะห์เปรียบเทียบระดับความคิดเห็นต่อแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราชกับปัจจัยส่วนบุคคล

ปัจจัยส่วนบุคคล	N	\bar{X}	S.D.	t/F	เปรียบเทียบรายคู่
ประเภทผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้าง				t = 0.528	
- ผู้ประกอบการร้านจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง	94	4.15	0.394		
- ผู้ประกอบการกิจการก่อสร้าง	124	4.12	0.391		
เพศ				t = 0.220	
- ชาย	94	4.14	0.395		
- หญิง	122	4.13	0.390		
อายุ				F = 0.358	
- อายุน้อยกว่า 20 ปี	24	4.05	0.377		
- อายุ 20 – 30 ปี	49	4.16	0.375		
- อายุ 31 – 40 ปี	45	4.13	0.415		
- อายุ 41 – 50 ปี	65	4.14	0.427		
- สูงกว่า 50 ปีขึ้นไป	33	4.15	0.331		
สถานภาพ				F = 1.195	
- โสด	27	4.11	0.314		
- สมรส	115	4.14	0.390		
- หย่าร้าง	25	4.27	0.427		
- แยกกันอยู่	46	4.09	0.412		
ระดับการศึกษา				F = 1.167	
- ต่ำกว่าอนุปริญญาตรี	25	4.08	0.347		
- อนุปริญญาตรี	68	4.10	0.420		
- ปริญญาตรี	91	4.19	0.349		
- สูงกว่าปริญญาตรี	32	4.09	0.464		

จากตาราง 3 พบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลที่แตกต่างกันของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราช ได้แก่ ประเภทของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้าง เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราช ไม่แตกต่างกัน

อภิปรายผล :

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล สามารถอภิปรายผลได้ ดังนี้

1. ผลการศึกษาระดับความคิดเห็นต่อแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราช พบว่า ความคิดเห็นต่อแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราชอยู่ในระดับมาก และข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ การส่งคืนสินค้ากลับ รองลงมา คือ การส่งมอบ ในขณะที่การจัดซื้อสินค้าจากแหล่งผลิตมีคะแนนเฉลี่ยน้อยที่สุด ทั้งนี้เนื่องจากการวิเคราะห์ประเด็นสำคัญของการจัดการห่วงโซ่อุปทานจะมีความสำคัญเชื่อมโยงระหว่างลูกค้า การบริหารการผลิตและการขนส่งร่วมกับการบูรณาการกระบวนการทางธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานจึงเป็นกิจกรรมที่มีการเรียบเรียงและประสานกิจกรรมต่างๆ เข้าด้วยกัน เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าจะสอดคล้องกับอุปสงค์ในทุกๆ ขั้นตอนของห่วงโซ่ เป็นการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ลดต้นทุน และเพิ่มความพอใจ ให้แก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของภาคมน กิจนุสนธิ์ (2559) ศึกษาความสัมพันธ์ของการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานและด้านการดำเนินงานที่ส่งผลต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในประเทศไทย พบว่า การจัดการห่วงโซ่อุปทานในด้านกระบวนการจัดหาและด้านการสร้างความสัมพันธ์ส่งผลต่อการจัดการโลจิสติกส์ การจัดการปฏิบัติการและผลิต รวมไปถึงถึงประสิทธิผลของการจัดการปฏิบัติการของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในประเทศไทย และการจัดการด้านผลิตและการปฏิบัติการส่งผลต่อประสิทธิผลของการปฏิบัติการในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในประเทศไทย

2. ผลการเปรียบเทียบการศึกษาระดับความคิดเห็นต่อแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราชกับปัจจัยส่วนบุคคล พบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลที่แตกต่างกันของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราช ได้แก่ ประเภทของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้าง เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราชไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้เนื่องจากผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราช เห็นว่าความแตกต่างของปัจจัยส่วนบุคคลมีใช้ตัวกำหนดแนวทางในการจัดการห่วงโซ่อุปทาน แต่หน้าที่ลำดับแรกในห่วงโซ่อุปทานเริ่มตั้งแต่กิจกรรมหลักสำคัญ คือ จัดหาวัตถุดิบหรือสินค้าเข้าสู่กระบวนการผลิต หน่วยงานการจัดหาหรือจัดซื้อนับว่ามีบทบาทสำคัญที่จะทำให้การผลิตเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และมีความต่อเนื่อง หากการจัดหาหรือจัดซื้อไม่มีประสิทธิภาพก็จะส่งผลกระทบต่อห่วงโซ่อุปทานทำให้สินค้าที่จำหน่ายให้กับลูกค้าไม่มีคุณภาพและก่อให้เกิดความเสียหายในระยะยาวต่อธุรกิจอีกด้วย ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของกรมส่งเสริมสหกรณ์ (2538) ได้อธิบายปัจจัยที่ทำให้การบริหารสหกรณ์ประสบความสำเร็จ คือ บุคลากร

ส่วนของสมาชิกต้องซื่อสัตย์และจงรักภักดีต่อสหกรณ์ คณะกรรมการต้องเอาใจใส่ควบคุม ดูแลอย่างใกล้ชิด พนักงานต้องซื่อสัตย์ละเอียดรอบคอบ มีความรับผิดชอบ และมีประสิทธิภาพอุปกรณ์การผลิตต้องสมบูรณ์ มีระบบการควบคุมการผลิตที่ดีและการจัดการที่มีประสิทธิภาพ เงินทุนหมุนเวียนเพียงพอ ข่าวสารเกี่ยวกับการผลิตและการผลิตที่ถูกต้อง และทันต่อเหตุการณ์

ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย :

1. การวางแผน ผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราชควรมีการวางแผนการดำเนินการแบบมีขั้นตอน กำหนดนโยบายในการดำเนินหาแหล่งผลิตสินค้า และกำหนดกำหนดทิศทาง และระยะเวลาในการขนส่งสินค้าที่รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

2. การจัดหาแหล่งวัตถุดิบสินค้าและบริการ ผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราช ควรมีการจัดหาแหล่งแหล่งผลิตสินค้าจากแหล่งที่เชื่อถือได้ เป็นแหล่งผลิตสินค้าที่ได้คุณภาพ มีการรับรองมาตรฐานของวัสดุ และสามารถผลิตสินค้าที่มีความเหมาะสมในการนำมาใช้ในงานก่อสร้าง

3. การจัดซื้อสินค้าจากแหล่งผลิตสินค้า ผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราช ต้องมีการตรวจสอบกระบวนการดำเนินการได้ตลอดเวลา มีการกำหนดขั้นตอนการผลิต/จัดซื้อสินค้าที่ชัดเจน และมีความถูกต้องครบถ้วนก่อนส่งสินค้า

4. การส่งมอบ ผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราช ควรมีการส่งมอบสินค้าที่มีความถูกต้องครบถ้วนทุกครั้ง มีการตรวจสอบคุณภาพของสินค้าก่อนการส่งมอบ และต้องส่งมอบสินค้าได้อย่างรวดเร็วตามที่ลูกค้าต้องการ

5. การส่งคืนสินค้ากลับ ผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราชต้องมีการส่งคืนสินค้ากลับคืนเป็นไปอย่างรวดเร็วเมื่อลูกค้าต้องการไม่มีกระบวนการซับซ้อนและสามารถประสานงานได้อย่างรวดเร็ว และต้องมีการนำสินค้าใหม่มาทดแทนได้ทันถ่วงที

ข้อจำกัดในงานวิจัยและงานวิจัยในอนาคต :

การศึกษา เรื่อง หาแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราช ในครั้งนี้เป็นการศึกษาถึงผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครศรีธรรมราช เท่านั้น ในการวิจัยครั้งต่อไปควรมีการศึกษาผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดอื่นๆ เพิ่มเติมด้วย

บรรณานุกรม :

- ชุตีระ ระบอบ. (2553). *การจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน สมุทรปราการ*. โครงการสำนักพิมพ์ มหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ.
- ชนิด โสรรัตน์. (2550). *การประยุกต์ใช้โลจิสติกส์และโซ่อุปทาน*. ประชุมทองพริ้นติ้ง กรุ๊ป จำกัด : กรุงเทพฯ.

ภคมน กิจนุสนธิ์. (2559). *ความสัมพันธ์ของการจัดการห่วงโซ่อุปทาน การจัดการปฏิบัติการและ การจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประเทศไทย. การค้นคว้าอิสระ* หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.