



การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยาสำหรับอุตสาหกรรม การผลิตยาสำเร็จรูปในประเทศไทย

Decision Factors to Purchase Pharmaceutical Ingredients for Pharmaceutical Industry in Thailand Market

อนันต์ วัชรดำรงกุล*

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

E-mail : Ananwatc1@gmail.com

ประสพชัย พสุนนท์

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

บทคัดย่อ

แผนกลยุทธ์ยาแห่งชาติ มีนโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมผลิตยาในประเทศ เพื่อความมั่นคงด้านยา และเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในการจัดจำหน่ายยา และลดการพึ่งพาการนำเข้ายาจากต่างประเทศซึ่งมีผลกระทบต่อความมั่นคงด้านยาดังนั้นจึงมีนโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมผลิตยาในประเทศเพื่อความมั่นคงด้านยา โครงสร้างอุตสาหกรรมยาโดยทั่วไปแบ่งเป็น 3 ชั้น ได้แก่ ชั้นต้น คือ การวิจัยค้นคว้าพัฒนายาตัวใหม่ ชั้นกลาง คือ การผลิตวัตถุดิบ และชั้นปลาย คือ การผลิตยาสำเร็จรูป ซึ่งชั้นการผลิตยาสำเร็จรูปมีปัจจัยด้านการจัดซื้อวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยาเป็นขั้นตอนสำคัญประการหนึ่งในการควบคุมและคัดเลือกวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยาที่มีคุณภาพสู่ขั้นตอนการผลิตยาที่มีคุณภาพ สำหรับผู้ประกอบการอุตสาหกรรมยาของประเทศไทยส่วนใหญ่อยู่ในอุตสาหกรรมชั้นปลาย โดยส่งตัวยาส่งจำหน่ายและวัตถุดิบจากต่างประเทศมาผสม/ประดิษฐ์ และผลิตเป็นยาสำเร็จรูป

การศึกษาเพื่อหาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยาสำหรับอุตสาหกรรมการผลิตยาสำเร็จรูปในประเทศไทย ดำเนินการเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามจากฝ่ายจัดซื้อของผู้ผลิตยาแผนปัจจุบัน จำนวนทั้งสิ้น 113 ราย ผู้วิจัยศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการจัดซื้อสินค้าวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยาของตลาดยา กับปริมาณการเปลี่ยนแปลงจำนวนการจัดซื้อวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยา ในการศึกษาครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ และใช้วิธีการวิเคราะห์ถดถอยเชิงพหุคูณ ในสถานประกอบการผู้ผลิตยาแผนปัจจุบัน ได้ผลสมการพยากรณ์การตัดสินใจในการสั่งซื้อวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยา ดังนี้

$$Y = 132.041(\text{คุณภาพของสินค้า}) + 484.196(\text{การจัดส่ง}) - 474.693(\text{การให้ข้อมูลทางเทคนิค})$$

ผลวิจัยสรุปว่าคุณภาพของสินค้าและการจัดส่ง เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลเชิงบวกต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยา การให้ข้อมูลทางเทคนิค มีอิทธิพลเชิงลบต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยา เพราะกระบวนการคัดเลือกผู้จำหน่ายจะมีการให้ข้อมูลทางเทคนิคก่อนการจัดซื้อ ทำให้มีผลต่อการคำนึงถึงปัจจัยดังกล่าวน้อยลง ส่วน



ปัจจัยด้านการติดต่อสื่อสารของตัวแทนบริษัท และคุณภาพของบรรจุภัณฑ์ เป็นปัจจัยที่ไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้า
วัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยาของตลาดยาในอุตสาหกรรมการผลิตยาในประเทศไทย

คำสำคัญ : การตัดสินใจซื้อ, วัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยา, อุตสาหกรรมการผลิตยาสำเร็จรูป, ตลาดประเทศไทย

Abstract

The National Drug Strategy had a policy to promote the domestic pharmaceutical industry for drug security and increase the competitiveness in the distribution of drugs and reduce dependence on foreign drug imports, which had an impact on drug security, it had a policy of promoting the domestic pharmaceutical industry for drug security. The structure of the pharmaceutical industry is generally divided into three stages: firstly, research and development of new drugs, the production of raw materials and the end of the production of finished drugs. At the stage of production of finished pharmaceutical ingredients, the purchase of raw materials, chemicals, drugs is an important step in the control and selection of raw materials, chemicals, pharmaceuticals, quality to the process of producing quality drugs. Most of the Thai pharmaceutical industry operators are in the downstream industry. By ordering ingredients and raw materials from abroad to mix / invent and produce finished drugs.

The study aimed to find Decision Factors to Purchase Pharmaceutical Ingredients for Pharmaceutical Industry in Thailand Market. The data were collected by questionnaire from purchase department of 113 employees of drug manufacturers. Researchers studied factors affecting the purchase of pharmaceuticals ingredient with the order volume change of pharmaceuticals ingredient. This study was a survey and used the multiple regression analysis in Pharmaceutical Industry effect of forecasting equation on purchase order of active pharmaceutical ingredient.

$$Y = 132.041(\text{QUALITY OF PRODUCT}) + 484.196(\text{DELIVERY}) - 474.693(\text{THECHNICAL SUPPORT})$$

The research concluded that the quality of goods and delivery had positive influence with decision factor to purchase pharmaceutical ingredient. The factor of technical support had negative influence with decision factor to purchase pharmaceutical ingredient. Because the vendor selected process already receive technical support and approval pharmaceutical ingredient for production. The factor of communication and quality of packing however, have no significant influence with decision factor to purchase pharmaceutical ingredient of Pharmaceutical industrial in Thailand market.

Keywords : Decision factors, Pharmaceutical ingredients, Pharmaceutical industry, Thailand Market



บทนำ

อุตสาหกรรมสุขภาพของประเทศไทยประกอบด้วย บริการทางการแพทย์ บริการเสริมสุขภาพ ผลิตภัณฑ์เสริมสุขภาพ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ยาแผนโบราณ ยาแผนปัจจุบัน เครื่องสำอาง อุปกรณ์ทางการแพทย์และรักษาสุขภาพ ธุรกิจการผลิตยาแผนปัจจุบันมีบทบาทที่สำคัญในการเข้าถึงยาที่มีอย่างทั่วถึงและใช้ยาอย่างสมเหตุสมผล ประเทศจะมีความมั่นคงด้านยา โดยแผนกลยุทธ์ยาแห่งชาติมีนโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมผลิตยาในประเทศเพื่อความมั่นคงด้านยา และเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน ผลของการจัดเก็บข้อมูลในความสามารถในการแข่งขันสำหรับอุตสาหกรรมการผลิตยาแผนปัจจุบัน เป็นอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพต่ำที่สุดในอุตสาหกรรมสุขภาพทั้งหมดจากการเปรียบเทียบประเมินข้อมูลของมูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง ข้อมูลแนวโน้มมูลค่าการผลิตและนำเข้ายาแผนปัจจุบันสำหรับมนุษย์ปี พ.ศ. 2530 – 2556 เพิ่มขึ้น แต่มีสัดส่วนการผลิตต่อมูลค่ารวมลดลงและมีสัดส่วนการนำเข้าเพิ่มขึ้น จึงเป็นที่มาของแผนกลยุทธ์ยาแห่งชาติที่มีนโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมผลิตยาในประเทศเพื่อความมั่นคงด้านยา (สำนักยา, 2560)

จากแผนกลยุทธ์ยาแห่งชาติ เมื่อพิจารณาภาพรวมของสถานการณ์อุตสาหกรรมยาของประเทศไทย ซึ่งมีมูลค่าตลาดประมาณ 140,000 ล้านบาท แบ่งเป็น ตลาดโรงพยาบาลและคลินิกประมาณ 100,000 ล้านบาท และตลาดร้านขายยากว่า 40,000 ล้านบาท ปริมาณการผลิตและจำหน่ายยาในประเทศ ปี 2560 มีปริมาณ 42,695.73 ตัน เพิ่มขึ้นจากปี 2559 ร้อยละ 4.93 การจำหน่ายยาใน ปี 2560 มีปริมาณ 41,898.81 ตันเพิ่มขึ้นจากปี 2559 ร้อยละ 0.02 สำหรับการผลิตยาในปี 2561 คาดว่าจะยังขยายตัวได้ตามแนวโน้มการขยายตัวของตลาดทั้งในและต่างประเทศโดยเฉพาะเวียดนามและเมียนมา

ความต้องการบริโภคยาของโรงพยาบาลส่วนใหญ่จะเป็นยาจำเป็นพื้นฐาน ซึ่งมีการรักษาอย่างต่อเนื่องและมีการสั่งจ่ายโดยแพทย์ เช่น ยาเบาหวาน ยาความดัน ยาโรคหัวใจ ยาลดไขมันในเส้นเลือด เป็นต้น หากต้องพึ่งพาการนำเข้ายาจากต่างประเทศซึ่งมีผลกระทบถึงความมั่นคงด้านยา ดังนั้น จึงมีนโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมผลิตยาในประเทศเพื่อความมั่นคงด้านยา โครงสร้างอุตสาหกรรมยาโดยทั่วไป แบ่งเป็น 3 ชั้น ได้แก่ ชั้นต้น คือ การวิจัยค้นคว้าพัฒนายาตัวใหม่ ชั้นกลาง คือ การผลิตวัตถุดิบ และชั้นปลาย คือ การผลิตยาสำเร็จรูป ซึ่งชั้นการผลิตยาสำเร็จรูปมีปัจจัยด้านการจัดซื้อวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยาเป็นขั้นตอนสำคัญประการหนึ่งในการควบคุม และคัดเลือกวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยา ที่มีคุณภาพสู่ขั้นตอนการผลิตยาที่มีคุณภาพ สำหรับผู้ประกอบการอุตสาหกรรมยาของประเทศไทยส่วนใหญ่อยู่ในอุตสาหกรรมชั้นปลาย โดยสั่งตัวยาคำคัญและวัตถุดิบจากต่างประเทศมาผสม/ประดิษฐ์ และผลิตเป็นยาสำเร็จรูป เช่น ยาเม็ด ยาแคปซูล ยาน้ำ เป็นต้น ดังนั้นปัจจัยด้านการจัดซื้อวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยาจึงมีความสำคัญในการผลิตยาของอุตสาหกรรมยาของประเทศไทย จากข้อมูลปัจจุบันประเทศไทยมีโรงงานผลิตยาประมาณ 163 แห่งที่ได้รับอนุญาตในการผลิตยาแผนปัจจุบัน (สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม, 2560)

เหตุผลในการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการจัดซื้อสินค้าวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยาของโรงงานผลิตยาสำเร็จรูปตลาดยาในการผลิตยาในประเทศไทยว่า มุ่งเน้นในการตัดสินใจสั่งซื้อด้วยปัจจัยใด เนื่องจากต้องการพิจารณาการควบคุมการคัดเลือกคุณภาพวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยา เพื่อประกันคุณภาพยา ประสิทธิภาพ และความปลอดภัยของยาที่คัดเลือกโดยผู้ผลิตยาในประเทศไทย การคัดเลือกเก็บข้อมูลผู้ผลิตยาโรงงานผลิตยาสำเร็จรูปแผนปัจจุบันที่มีการจัดซื้อวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยาในประเทศ



ไทย ซึ่งส่งผลต่อการพัฒนาและการแข่งขันภายในประเทศตามมาตรฐานการผลิตที่มีคุณภาพและสามารถแข่งขันกับประเทศต่างๆ

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบเคมีภัณฑ์สำหรับอุตสาหกรรมการผลิตยาสำเร็จรูปในประเทศไทย
2. เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการจัดซื้อสินค้าวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยาของตลาดยากับปริมาณการเปลี่ยนแปลงจำนวนการสั่งซื้อวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยา

การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดการจัดการอุปทาน

ห่วงโซ่อุปทานคือการกระจายสินค้าและการจัดส่งสินค้า การวางแผนและควบคุมวัตถุดิบ การส่งต่อข้อมูลภายในบริษัทและระหว่างบริษัท โดยการกำหนดกิจกรรมในห่วงโซ่อุปทาน (Simon et al., 2000) เป็นการดำเนินการของบริษัทในการเพิ่มคุณค่าในการให้บริการลูกค้า ซึ่งเป็นกลยุทธ์ในห่วงโซ่อุปทานในการสร้างคุณค่าทางธุรกิจ เช่น ผู้จัดจำหน่าย, ลูกค้า, หรือคนกลาง (เช่น การบริการจัดส่งสินค้าหรือบริการคลังสินค้า) เพื่อสร้างข้อได้เปรียบเหนือคู่แข่ง ด้วยการเริ่มจากขบวนการจัดซื้อและควบคุมวัตถุดิบ สรุปแนวคิดของห่วงโซ่อุปทาน จึงเป็นการวางแผนและควบคุมวัตถุดิบโดยการสร้างคุณค่าทางธุรกิจ เพื่อให้เกิดข้อได้เปรียบเหนือคู่แข่งด้วยการจัดซื้อและเกณฑ์การเลือกผู้ขายเป็นปัจจัยที่สำคัญในการจัดซื้อ (John et al., 2001)

การพึ่งพาการจ้างมากขึ้น ทำให้ผู้จัดจำหน่ายจะประสบความสำเร็จในการเลือก เครือข่าย นอกเหนือจากค่าใช้จ่ายแล้ว การทำงานร่วมกันระหว่างผู้จัดจำหน่าย สำหรับส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์และเกณฑ์การคัดเลือกผู้จัดจำหน่าย ควรได้รับการพิจารณาแบบองค์รวม ในระหว่างขั้นตอนการคัดเลือกผู้จัดจำหน่าย การวิเคราะห์คุณลักษณะคู่รวมถึงค่าใช้จ่ายทั้งหมด คุณภาพ ความน่าเชื่อถือในการจัดส่ง และระยะเวลาในการส่งมอบผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้าย (Xinyu, 2017)

2. การจัดซื้อและเกณฑ์การเลือกผู้ขาย

2.1 การจัดซื้อ

ความหมายของการจัดซื้อขององค์การปัจจุบันถือหลักการในการจัดหา สินค้าและบริการ การนำส่งที่ตรงเวลา ในราคาที่เป็ธรรมโดยการเน้นในด้านการลดต้นทุน การเพิ่มคุณค่าตรงกับความต้องการของลูกค้าและมีความร่วมมือกับผู้จัดจำหน่ายโดยการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพจะต้องมีกลยุทธ์การคัดเลือกผู้จัดจำหน่าย (Donavan & Maresa, 1999)

W.C. Benton (2007) ให้ความหมายของการจัดซื้อ กลยุทธ์ในการคัดเลือกและปัจจัยการตัดสินใจการจัดซื้อในแต่ละวัตถุดิบนั้น พิจารณาจาก ราคา (Price) นวัตกรรม (Innovation) เทคโนโลยี (Technology) คุณภาพของสินค้า (Quality of product) และการสั่งซื้อสำหรับการติดต่อสื่อสาร (Communication) ระหว่างพนักงานฝ่ายจัดซื้อกับผู้จัดจำหน่าย โดยมีหลักการ 2 ข้อ หลักการที่ 1 การประเมินผลกระบวนการพื้นฐาน (Process base evaluation) ของผู้แทนจำหน่ายในด้าน



การผลิตหรือกระบวนการบริการ หลักการที่ 2 การประเมินผลการดำเนินการพื้นฐาน (Performance base evaluation) การประเมินผลผู้แทนจำหน่ายโดยใช้เงื่อนไขหลายประการ เช่น ความเชื่อถือได้ของการจัดส่งสินค้า (Delivery reliability) ต้นทุน (Cost) และอัตราของข้อบกพร่องของคุณภาพ (Quality defect rate)

สรุปการจัดซื้อองค์การปัจจุบันเป็นการจัดหาสินค้าและบริการ ในราคาที่เป็นธรรม อาศัยกลยุทธ์ในการคัดเลือกและปัจจัยการตัดสินใจการจัดซื้อในแต่ละวัตถุดิบนั้นพิจารณาจาก ราคา (Price) นวัตกรรม (Innovation) เทคโนโลยี (Technology) คุณภาพของสินค้า (Quality of product) และการสั่งซื้อสำหรับการติดต่อสื่อสาร (Communication) กับผู้จัดจำหน่าย

2.2 เกณฑ์การเลือกผู้ขาย

การประเมินผู้ขายโดยพิจารณาจากกลยุทธ์การผลิตถือเป็นหน้าที่สำคัญของแผนกจัดซื้อขององค์กร ในสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงในปัจจุบัน ต้นทุนเป็นปัจจัยในด้านกลยุทธ์การผลิตแบบลีน ดังนั้นองค์กรจึงมุ่งเน้นการกำจัดของเสียและทำให้ต้นทุนต่ำ ในยุทธศาสตร์การผลิตและองค์กรควรมีความยืดหยุ่นมากขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการที่ผันผวน ในกลยุทธ์การผลิตองค์กรต้องตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว พร้อมกับการลดต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ กลยุทธ์ของผู้ขายต้องสอดคล้องกับกลยุทธ์การผลิตขององค์กร การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ขายโดยอิงตามกลยุทธ์ของซัพพลายเชน (S.Hemalatha et al., 2015)

การเลือกผู้ขายเกี่ยวข้องกับการประเมินและคัดเลือกผู้ขายที่มีผลต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานของ บริษัท เพื่อให้การเลือกผู้ขายเพียงพอ โดยใช้เกณฑ์ที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับแต่ละกรณี สรุปได้ว่าเกณฑ์แบบดั้งเดิมของผู้วิจัยทั้ง Dickson และ Weber สรุปหลักเกณฑ์สำคัญที่มีผู้นิยมนำมาใช้ในการคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายเหมือนกัน (Shpend, 2013) เช่น คุณภาพ ราคาและการจัดส่ง ขบวนการคัดเลือกผู้ขายผลจากการศึกษาสรุปขบวนการคัดเลือกผู้ขายรวมลักษณะปัจจัยเงื่อนไข ประกอบด้วย คุณภาพ การจัดส่ง ราคาและบริการ (S. Hossein, 2011) ในการประเมินผู้ขาย การใช้วิธีการแบบผสมผสานที่ต้องใช้ปัจจัยและเกณฑ์ที่หลากหลายขึ้นเช่นระบบการสื่อสาร วิธีการชำระเงิน ความสามารถในการขนส่ง ความสะอาด และอื่น ๆ มีความสำคัญมากขึ้น (Zeljko, 2017)

ดังนั้น เกณฑ์การเลือกผู้ขายพิจารณาดำเนินการคัดเลือกผู้ขายด้วยฝ่ายจัดซื้อของบริษัทโดยการประมูลหรือการต่อรอง รูปแบบจะตัดสินด้วยหลายเงื่อนไข ตัวอย่างในการคัดเลือกผู้แทนจำหน่ายจะตัดสินจากเงื่อนไขของคุณภาพ (Quality) การจัดส่ง (Delivery) และราคา (Price) การประเมินการดำเนินการของผู้แทนจำหน่าย โดยการใช้เครื่องชี้วัดแบบแผนการให้คะแนนสำหรับระบบประเมินผลหน่วยถ่วงน้ำหนักเป็น 5 ระดับ โดยในระดับที่ 5 เท่ากับยอดเยี่ยม ระดับที่ 4 เท่ากับ ดี ระดับที่ 3 เท่ากับปานกลาง ระดับที่ 2 เท่ากับ ธรรมดา ระดับที่ 1 เท่ากับไม่ดี นำมาคำนวณค่าการประเมินผลการดำเนินการของผู้จัดจำหน่าย (Cecil, 2015)

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

Kalyani (2017) การศึกษาเสนอสำหรับการเลือกผู้ขายโดยใช้วิธีการตัดสินใจแบบหลายเกณฑ์นำไปใช้กับบริษัท รับเหมาก่อสร้าง ประกอบด้วยเกณฑ์ดังนี้ "คุณภาพ ต้นทุน การจัดส่ง และความยืดหยุ่น" วิธีการดังกล่าวอาจ



สนับสนุนการเลือกผู้ขายในลักษณะที่เป็นวิทยาศาสตร์ซึ่งจะพิจารณาถึงความสำคัญของเกณฑ์ต่างๆในการตัดสินใจ เกณฑ์หลักคือต้นทุน / ราคา คุณภาพ และการจัดส่ง

Mallu et al. (2015) ผลการศึกษาเพื่อจัดหาวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยา ผู้ผลิตยาทั่วไปที่ไม่สังเคราะห์วัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยาโดยบริษัทเอง บริษัท ต้องเลือกผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยาที่เหมาะสมโดยการปรับใช้วิธีการหลีกเลี่ยงความเสี่ยงในการจัดซื้อวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ที่ไม่ได้คุณภาพ โดยการใช้เกณฑ์การคัดเลือกที่เหมาะสมจึงให้ความสำคัญกับปัจจัยคุณภาพที่สำคัญ และปัจจัยคุณสมบัติของวัสดุที่ใช้ในการผลิตวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยา

S.Hemalatha et al. (2015) ผลการศึกษาผู้จัดจำหน่ายการประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ขายโดยอิงตามกลยุทธ์ของการจัดการห่วงโซ่อุปทานมี 6 ข้อ คือต้นทุน คุณภาพ บริการ ผลการดำเนินงาน ความสามารถด้านเทคนิค และประสิทธิภาพในการจัดส่ง แสดงให้เห็นถึง ต้นทุน การบริการ ผลการดำเนินงานของผู้ผลิตเกี่ยวกับผลการดำเนินงาน ความสามารถด้านเทคนิค คุณภาพ และประสิทธิภาพการจัดส่ง มีระดับความเชื่อมั่นอยู่ที่ 38.96%, 37.79%, 26.06 %, 18.25%, 23.57% และ 34.59% ตามลำดับ ระบุว่าผู้จัดจำหน่ายควรปรับปรุงประสิทธิภาพจากทุกเกณฑ์ ในบริบทของการประเมินผู้ขาย เพื่อให้การจัดซื้อสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

Zeljko (2017) ได้ผลการศึกษาสรุปได้ว่าเกณฑ์แบบดั้งเดิมเช่น คุณภาพ ราคาและการจัดส่ง ยังคงมีบทบาทสำคัญในการประเมินผู้ขาย อย่างไรก็ตามเป้าหมายในการประเมินผู้ขายคือการใช้วิธีการแบบผสมผสานที่ต้องใช้ปัจจัยและเกณฑ์ที่หลากหลายขึ้น เช่น ระบบการสื่อสาร วิธีการชำระเงิน ความสามารถในการขนส่ง ความสะอาด และอื่น ๆ

การทบทวนวรรณกรรมสามารถสรุปเป็นแนวทางการวิจัย โดยผู้วิจัยสรุปข้อมูลแนวคิดของวรรณกรรมตามแนวทางความสอดคล้องของปัจจัยและผล สรุปเป็นกรอบแนวคิดและสมมติฐานการวิจัยเรื่องการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยาสำหรับอุตสาหกรรมการผลิตยาสำเร็จรูปในประเทศไทย

อุปกรณ์และวิธีดำเนินการวิจัย

ระเบียบวิธีการวิจัย

การศึกษาในครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Analysis) โดยการเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถาม สำหรับตัวแปรอิสระในส่วนของการตัดสินใจในการจัดซื้อวัตถุดิบ ประกอบกับตัวแปรตามจำนวนการสั่งซื้อ เป็นข้อมูลทุติยภูมิจากข้อมูลการสั่งซื้อ และใช้วิธีการวิเคราะห์ถดถอยเชิงพหุคูณ (Multiple regression analysis) ในสถานประกอบการผู้ผลิตยาแผนปัจจุบัน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การศึกษาดังกล่าวส่วนที่ 1 เป็นการใช้อยู่ข้อมูลจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เวชภัณฑ์วัตถุดิบยาให้กับสถานประกอบการผู้ผลิตยาแผนปัจจุบันที่ยังคงผลิตในประเทศไทย ส่วนที่ 2 แบบสอบถามดังกล่าวจะเป็นการสอบถามความพึงพอใจของลูกค้า แบบสอบถามมาตราส่วนกำหนดตาม วิธีลิเคิร์ต (Likert scale) แบ่งเป็น 5 ระดับ วัดจากระดับตั้งแต่น้อยที่สุด (1) ไปถึงมากที่สุด (5) โดยแบ่งเป็น 5 ข้อ สอบถามข้อมูลในส่วน 1) การติดสื่อสารของตัวแทนบริษัท



(Communication) 2) คุณภาพของสินค้า (Quality of product) 3) คุณภาพของบรรจุภัณฑ์ (Quality of packaging) 4) การจัดส่ง (Delivery) 5) การให้ข้อมูลทางเทคนิค (Technical support)

จากข้อมูลแบบสอบถามทั้งหมด ประกอบกับข้อมูลนำมาวิเคราะห์ร่วมกันในการหาปัจจัยการตัดสินใจโดยทำการตรวจสอบความสัมพันธ์ของข้อมูลกับเงื่อนไข ในการใช้วิธีการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ (Multiple regression analysis) โดยทดสอบความสัมพันธ์ของข้อมูลอันประกอบด้วย ตัวแปรอิสระต้องมีความสัมพันธ์กับตัวแปรตามเป็นเส้นตรง ด้วยการทดสอบค่าสถิติสหสัมพันธ์ของเพียร์สัน ซึ่งตรวจสอบค่าของ VIF (Variance Inflation Factors) และสรุปด้วยการใช้วิธีการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ (Multiple regression analysis) ในการวิเคราะห์อิทธิพลของตัวแปรตาม

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

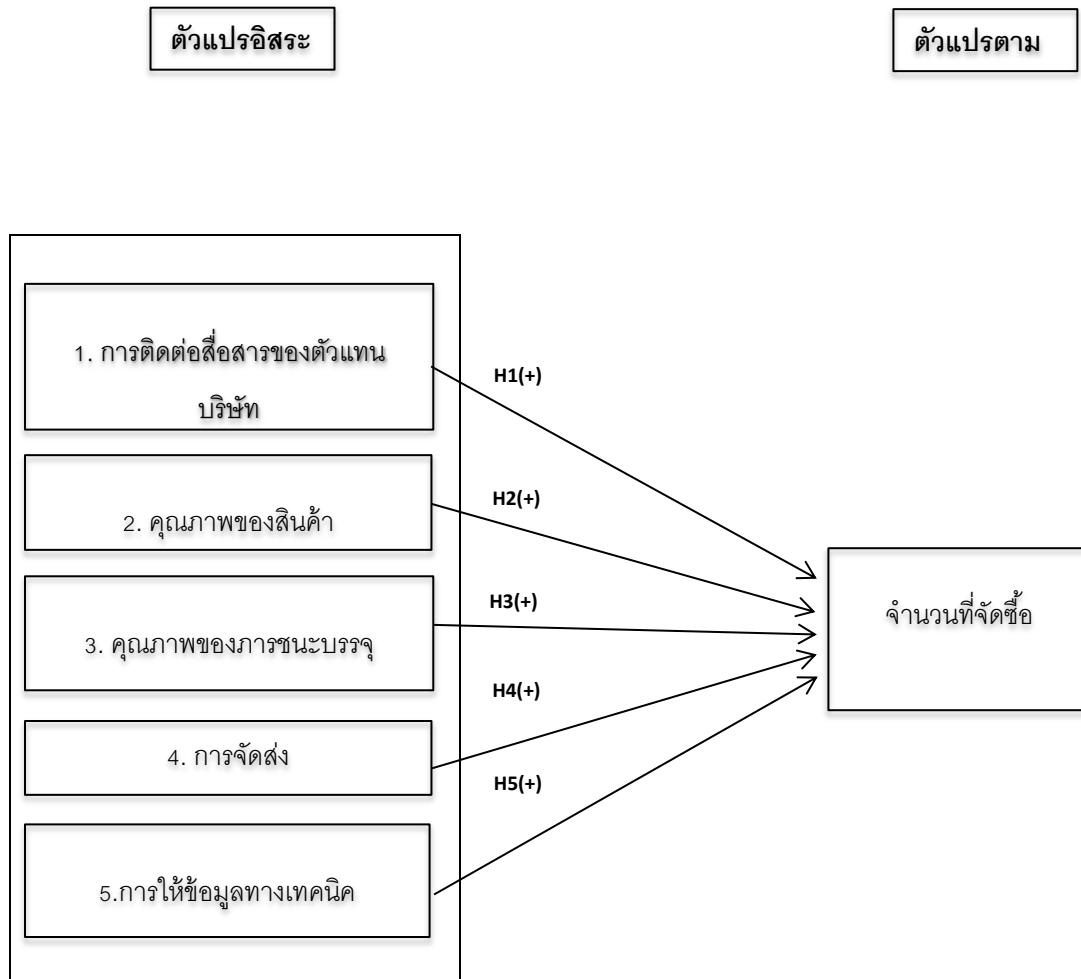
การศึกษาในสถานประกอบการผู้ผลิตยาแผนปัจจุบัน ที่ยังคงผลิตในประเทศไทย มีจำนวน 163 โรงงาน ดังนั้น ผู้วิจัยกำหนดขนาดตัวอย่าง 113 โรงงาน (สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม, 2560) ตามแนวทางของ Krejcie and Morgan (1970) เมื่อประชากรมีขนาดเล็ก (ประสพชัย พสุนนท์ 2557). เป็นการเก็บข้อมูลในช่วงระหว่างปี พ.ศ 2553 – 2559

กรอบแนวคิดการวิจัย

ในการวิจัยเพื่อค้นหาปัจจัยในการตัดสินใจในการจัดซื้อวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยาในการผลิตขององค์การในสถานประกอบการผู้ผลิตยาแผนปัจจุบันที่ยังคงมีการผลิตในประเทศไทยจากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องแล้ว ยังใช้แนวคิดของ Zeljko (2017)

สมมติฐานการวิจัย

- H1: การติดต่อสื่อสารของตัวแทนบริษัท มีผลเชิงบวกต่อการตัดสินใจในการจัดซื้อวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยา
- H2: คุณภาพของสินค้า มีผลเชิงบวกต่อการตัดสินใจในการจัดซื้อวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยา
- H3: คุณภาพของภาชนะบรรจุ มีผลเชิงบวกต่อการตัดสินใจในการจัดซื้อวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยา
- H4: การจัดส่ง มีผลเชิงบวกต่อการตัดสินใจในการจัดซื้อวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยา
- H5: การให้ข้อมูลทางเทคนิค มีผลเชิงบวกต่อการตัดสินใจในการจัดซื้อวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยา



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดของการวิจัย

ขั้นตอนการวิจัย

1. ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องเพื่อศึกษาแนวคิดและทฤษฎี โดยรวบรวมข้อมูลจากการวิจัย หนังสือและวารสาร
2. การศึกษาโดยการเก็บข้อมูลจากผู้ผลิตยาแผนปัจจุบันที่ยังคงผลิตในประเทศไทย อาศัยแบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยเข้าพบและเก็บข้อมูลจากแผนกจัดซื้อหรือผู้เกี่ยวข้องในการตัดสินใจในการจัดซื้อ



โปรแกรมการวิเคราะห์

ในการศึกษาทางผู้วิจัยได้ทำการรวบรวมข้อมูลที่ได้จากการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลด้วย โปรแกรม SPSS โดยตรวจสอบความสอดคล้องของข้อมูล ด้วยวิธีการวิเคราะห์ ถดถอยพหุคูณ (Multiple regression analysis) ตัวแปรอิสระต้องมีความสัมพันธ์กับตัวแปรตามเป็นเส้นตรง ซึ่งตรวจสอบค่าของ VIF (Variance Inflation Factors)

ผลการวิเคราะห์

สำหรับข้อมูลในส่วนที่ 1 ตารางที่ 1 กลุ่มของพนักงานส่วนจัดซื้อที่ตอบแบบสอบถามจำนวนทั้งสิ้น 113 คน เป็นเพศชายและหญิง เป็นเพศชายจำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 31.9 และ เพศหญิงจำนวน 77 คน คิดเป็นร้อยละ 68.1 พนักงานแผนกจัดซื้อส่วนใหญ่มีอายุ 50 ปีขึ้นไป จำนวน 63 คน คิดเป็นร้อยละ 55.8 เป็นเพศชายร้อยละ 23 และเพศหญิงร้อยละ 32.8 ลำดับที่สองอายุ 41 – 50 ปี จำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 35.4 เป็นเพศชายร้อยละ 8 และเพศหญิงร้อยละ 27.4 อายุ 31 – 40 ปี จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 8 เป็นเพศชายร้อยละ 0.9 และเพศหญิงร้อยละ 7.1 และ อายุ 20 – 30 ปี จำนวน 1 คน คิดเป็นเพศหญิงร้อยละ 0.9 ระดับการศึกษา ส่วนใหญ่ของพนักงานแผนกจัดซื้อจบการศึกษาปริญญาตรี จำนวน 73 คน คิดเป็นร้อยละ 64.6 รองลงมาจบการศึกษาปริญญาโท จำนวน 37 คน คิดเป็นร้อยละ 32.7 ระดับอนุปริญญา/ปวส จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 1.8 และ จำนวนที่น้อยที่สุดจบการศึกษาปริญญาเอกจำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.9

ตารางที่ 1 กลุ่มของพนักงานส่วนจัดซื้อที่ตอบแบบสอบถามจำนวนทั้งสิ้น 113 คน

ช่วง	จำนวน	อายุ	เพศ		การศึกษา			
อายุ			ชาย	หญิง	อนุปริญญา	ตรี	โท	เอก
ปี	คน	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ	ปวส	คน	คน	คน
20-30	1	0.9	0.0	0.9	0	1	0	0
31-40	9	8.0	0.9	7.1	0	9	0	0
41 – 50	40	35.4	8.0	27.4	0	32	8	0
50 up	63	55.8	23.0	32.8	2	31	29	1
รวม	113	99.1	31.9	68.2	2	73	37	1

สำหรับข้อมูลในส่วนที่ 2 ปัจจัยในการตัดสินใจสั่งซื้อของพนักงานแผนกจัดซื้อในภาพรวมพบว่า คุณภาพของสินค้า (Quality of product) อยู่ในระดับสูง (Mean = 4.08, S.D. =1.07) รองลงมาเป็นการเปลี่ยนแปลงของคุณภาพของภาชนะบรรจุ (Quality of packaging) อยู่ในระดับสูง (Mean=4.04,S.D.= 1.06) และการเปลี่ยนแปลงของการติดต่อสารของตัวแทนบริษัท (Communication) อยู่ในระดับสูง (X=3.99,S.D.=0.67) สำหรับการเปลี่ยนแปลงของการให้ข้อมูลทางเทคนิค(Technical support) และการจัดส่งสินค้า (Delivery) อยู่ในระดับปานกลาง(Mean=3.92,S.D.= 0.69) และ (Mean=3.88,S.D.=0.69) ตามลำดับ



การทดสอบสมมติฐาน

ผู้วิจัยได้ดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลให้สัมพันธ์กับข้อกำหนดในการวิเคราะห์ถดถอยเชิงพหุคูณ (Multiple regression analysis) ตัวแปรอิสระต้องมีความสัมพันธ์กับตัวแปรตามเป็นเส้นตรง (Linearity) และการกระจายของข้อมูล แจกแจงแบบปกติ (Normal Distribution)

ตารางที่ 2 ตัวแปรอิสระมีความสัมพันธ์เชิงเส้นตรง ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ทางผู้วิจัยได้วิเคราะห์ความเป็นพหุสัมพันธ์ พิจารณาผลวิเคราะห์สมการด้วยสมการถดถอยเชิงพหุคูณ ผลการวิเคราะห์พบว่าค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรและพิจารณาค่า VIF (Variance Inflation Factor) สำหรับตัวแปรอิสระแต่ละตัว และไม่พบว่าตัวแปรอิสระมีความสัมพันธ์กัน (Multicollinearity) เนื่องจากค่า VIF มีค่าสูงสุดอยู่ที่ 2.567 ซึ่งมีค่าต่ำกว่า 4 มาก จากค่าที่ได้ตัวแปรอิสระแต่ละตัวไม่ได้รับอิทธิพลจากตัวแปรอิสระทั้งหมดและไม่มีความสัมพันธ์กันโดยใช้ Detrend Normal (p-p) Plot เพื่อตรวจสอบ ค่าแจกแจงของข้อมูลพบว่า Detrend Normal (p-p) Plot เพื่อตรวจสอบการแจกแจงของข้อมูล พบว่า เป็นการเปลี่ยนแปลงแบบปกติ (ส่วนเบี่ยงเบนจากปกติมีค่าไม่เกิน 0.05)

ผู้วิจัยทำการตรวจสอบคุณสมบัติของข้อมูลตามข้อกำหนดเบื้องต้น โดยใช้เทคนิคสมการถดถอยของพหุคูณ ทำการทดสอบสมมติฐานแบบจำลองตามแนวคิดของการวิจัยโดยใช้วิธี Backward สำหรับการวิเคราะห์สมการถดถอยพหุคูณ เนื่องจากข้อมูลเชิงประจักษ์ไม่ได้เป็นตามแนวคิดหรือทฤษฎีหลัก ผู้วิจัยจึงเลือกวิธี Backward

ตารางที่ 2 แสดงผลการวิเคราะห์ด้วยสมการถดถอยเชิงพหุคูณ

ตัวแปรที่ใช้ศึกษา	B	S.E.	β	t	Tolerance	VIF	Sig.
คุณภาพของสินค้า	132.041	52.137	.222	2.533	.948	1.055	0.013*
การจัดส่ง	484.196	124.665	.524	3.884	.401	2.494	0.000*
การให้ข้อมูลทางเทคนิค	-474.693	125.816	-.516	-3.773	.390	2.567	0.000*
*มีนัยสำคัญที่ 0.05 R = 0.454, Adjust R square = 0.206, F = 9.420, Durbin-Watson = 1.859							

ตารางที่ 2 ผลการวิเคราะห์พบว่า ตัวแปรที่ไม่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจสั่งซื้อต้ององค์กร 2 ตัวแปรคือการติดต่อสื่อสารของตัวแทนบริษัท, และคุณภาพของบรรจุภัณฑ์

ตารางที่ 2 มีค่า Adjust R^2 เท่ากับ 0.206 ซึ่งหมายถึงตัวแปรอิสระทั้งหมดที่กำหนดสามารถอธิบายการตัดสินใจในการสั่งซื้อกำหนดเป็นตัวแปรตามได้ประมาณ 20.6 % ตัวแปรที่มีผลในการพยากรณ์การตัดสินใจในการสั่งซื้อพบว่า มี 3 ตัวแปรคือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ การจัดส่ง และการให้ข้อมูลทางเทคนิค มีค่า sig เท่ากับ 0.013, 0.000 และ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 แสดงให้เห็นว่า ตัวแปรทั้ง 3 ตัวเป็นตัวแปรที่สามารถพยากรณ์การตัดสินใจในการสั่งซื้อสินค้าวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยา สามารถนำมาเขียนเป็นสมการได้ดังนี้

สมการพยากรณ์การตัดสินใจในการสั่งซื้อวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยา



$$Y = 132.041(\text{คุณภาพของสินค้า}) + 484.196(\text{การจัดส่ง}) - 474.693(\text{การให้ข้อมูลทางเทคนิค})$$

สรุปได้จากผลการวิจัยยอมรับสมมติฐาน H2, H4, H5 คือ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการสั่งซื้อวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยาของผู้ผลิตให้ความสำคัญกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และการจัดส่ง สำหรับการคัดเลือกไปใช้ในการผลิตเวชภัณฑ์ของผู้ประกอบการผลิตยาแผนปัจจุบัน ส่วนการให้ข้อมูลทางเทคนิค เนื่องจากทางแผนกจัดซื้อจะได้รับข้อมูลทางเทคนิคจากตัวแทนบริษัทตั้งแต่การพัฒนาผลิตภัณฑ์ในการคัดเลือกวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยา

อภิปรายผล

สมมติฐานที่ได้รับการสนับสนุน

จากการศึกษาและเก็บข้อมูล ความสัมพันธ์ของตัวแปรที่ส่งต่อการตัดสินใจตัดสินใจสั่งซื้อวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยาของผู้ผลิตให้ความสำคัญกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ การจัดส่ง และการให้ข้อมูลทางเทคนิค การให้ข้อมูลทางเทคนิค มีอิทธิพลเชิงลบต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยา เพราะกระบวนการคัดเลือกผู้จำหน่ายจะมีการให้ข้อมูลทางเทคนิคก่อนการจัดซื้อ ทำให้มีผลต่อการคำนึงถึงปัจจัยดังกล่าวน้อยลง สอดคล้องกับการวิจัยของ Zeljko (2017) ได้ผลการศึกษารูปได้ว่าเกณฑ์แบบดั้งเดิมเช่น คุณภาพ ราคาและการจัดส่ง ยังคงมีบทบาทสำคัญในการประเมินผู้ขาย สอดคล้องกับงานวิจัยของ Kalyani (2017) ผลศึกษาเสนอสำหรับการเลือกผู้ขายโดยใช้วิธีการตัดสินใจแบบหลายเกณฑ์นำไปใช้ ประกอบด้วยเกณฑ์ดังนี้ "คุณภาพ ต้นทุน การจัดส่ง และความยืดหยุ่น" เช่นเดียวกับการวิจัยของ S.Hemalatha et al. (2015) ผลการศึกษาผู้จำหน่ายการประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ขายโดยอิงตามกลยุทธ์ของห่วงโซ่อุปทานมี 6 ข้อคือต้นทุน คุณภาพ บริการ ผลการดำเนินงาน ความสามารถด้านเทคนิค และประสิทธิภาพในการจัดส่ง ผลการศึกษาของ Mallu et al. (2015) ผู้ผลิตยาทั่วไปที่ไม่สังเคราะห์วัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยาโดยบริษัทเอง ใช้วิธีการหลักเพียงความเสี่ยงในการจัดซื้อวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ที่ไม่ได้คุณภาพ โดยการใช้เกณฑ์การคัดเลือกจึงให้ความสำคัญกับปัจจัยคุณภาพ

จากผลการวิจัยเชิงประจักษ์พบว่า ส่วนค่าการให้ข้อมูลทางเทคนิค ส่งผลต่อการตัดสินใจการสั่งซื้อในเชิงลบเมื่อมีการตัดสินใจสั่งซื้อ เนื่องจากทางแผนกจัดซื้อจะได้รับข้อมูลทางเทคนิคจากตัวแทนบริษัทตั้งแต่การพัฒนาผลิตภัณฑ์ในการคัดเลือกวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยาที่จะพิจารณาในการสั่งซื้อ จึงให้ความสำคัญน้อยลงและจากการศึกษาเป็นสินค้าที่มีการสั่งซื้ออยู่อย่างต่อเนื่อง จึงมีผลทำให้เกณฑ์ดังกล่าวไม่ได้รับความสนใจในการตัดสินใจซื้อ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ S.Hemalatha et al. (2015)

จากผลการวิจัยของ Zeljko (2017) Kalyani (2017) Mallu et al. (2015) และ S.Hemalatha et al. (2015) สรุปเกณฑ์การเลือกผู้ขายอย่างเดียวกันคือ คุณภาพและการจัดส่ง สอดคล้องกับผลการวิจัยที่พบว่าเกณฑ์ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจสั่งซื้อวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยาสำหรับอุตสาหกรรมการผลิตยาสำเร็จรูปในประเทศไทยคือ คุณภาพและการจัดส่งและการให้ข้อมูลทางเทคนิค



สมมติฐานที่ไม่ได้รับการสนับสนุน

สำหรับสมมติฐานที่ไม่ได้รับการสนับสนุน ได้แก่ การติดต่อสารของตัวแทนบริษัท และคุณภาพของบรรจุภัณฑ์ เป็นเกณฑ์การคัดเลือกผู้ขายที่ได้มีกล่าวไว้ในผลการศึกษาของ S.Hemalatha et al. (2015) ผลการศึกษาผู้จัดจำหน่ายการประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ขายโดยอิงตามกลยุทธ์ของห่วงโซ่อุปทานมี 6 ข้อคือต้นทุน คุณภาพ บริการ ผลการดำเนินงาน ความสามารถด้านเทคนิค และประสิทธิภาพในการจัดส่ง แสดงให้เห็นถึง ต้นทุน การบริการ สำหรับ การศึกษาของ Zeljko (2017) ได้สนับสนุนการประเมินผู้ขายคือ การใช้วิธีการแบบผสมผสานที่ต้องใช้ปัจจัยและเกณฑ์ที่หลากหลายขึ้นเช่น ระบบการสื่อสาร วิธีการชำระเงิน ความสามารถในการขนส่ง ความสะอาด และอื่น ๆ

ทางผู้วิจัยได้เพิ่มเกณฑ์การเลือกผู้ขายที่หลากหลายคือ การติดต่อสารของตัวแทนบริษัทและคุณภาพของบรรจุภัณฑ์ ใช้ในการศึกษาเพื่อศึกษาเกณฑ์การเลือกผู้ขาย จากผลการวิจัยเชิงประจักษ์พบว่า เกณฑ์การเลือกผู้ขายที่หลากหลายคือ การติดต่อสารของตัวแทนบริษัทและคุณภาพของบรรจุภัณฑ์ แต่ไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยาสำหรับอุตสาหกรรมการผลิตยาสำเร็จรูปในประเทศไทย แสดงให้เห็นว่าเกณฑ์การติดต่อสารของตัวแทนบริษัท และคุณภาพของบรรจุภัณฑ์ ไม่สามารถนำมาใช้เป็นเกณฑ์เลือกผู้ขายของวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยาที่มีการสั่งซื้ออยู่อย่างต่อเนื่อง สำหรับอุตสาหกรรมการผลิตยาสำเร็จรูปในประเทศไทยในช่วงเวลาที่ผู้วิจัยได้ทำการศึกษา และเก็บข้อมูลในการวิจัย

ข้อเสนอแนะในการนำไปใช้ประโยชน์

จากผลการถดถอยที่ได้ค่าสัมประสิทธิ์ของการจัดส่ง มีค่ามากที่สุดและคุณภาพของสินค้ารองลงมา ทำให้พอสรุปได้ว่า

1. พนักงานแผนกจัดซื้อ ให้ความสำคัญกับการจัดส่งและคุณภาพของสินค้า ทำให้เห็นว่าการเริ่มต้นการเสนอสินค้า ในการสั่งซื้อจึงต้องให้ความสำคัญกับคุณภาพของการจัดส่งและคุณภาพของสินค้า ก่อนเพราะเป็นสิ่งที่ลูกค้าใช้ในการเลือกผู้ขาย
2. สามารถนำไปประยุกต์ใช้เป็นกลยุทธ์ด้านการตลาดในการเสนอวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยาสำหรับอุตสาหกรรมการผลิตยาสำเร็จรูปในประเทศไทย เนื่องจากเป็นเกณฑ์หลักที่ใช้ในการเลือกผู้ขาย สำหรับคุณภาพของการจัดส่งและคุณภาพของสินค้า
3. เป็นแนวทางของผู้จัดจำหน่ายควรปรับปรุงประสิทธิภาพ จากเกณฑ์คุณภาพของการจัดส่งและคุณภาพของสินค้า ในบริบทของการประเมินผู้ขาย เพื่อให้ความสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

ข้อเสนอแนะในการวิจัยในอนาคต

1. จากการศึกษาดังกล่าวพบว่าปัจจัยด้านคุณภาพและการจัดส่งเป็นปัจจัยในการสั่งซื้อ ซึ่งถือว่าง่าสามารถเป็นปัจจัยในด้านการตลาดของผู้จัดจำหน่ายหรือฝ่ายขายวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยาใช้เป็นกลยุทธ์ในการจัดจำหน่าย เป็นจุดที่ทำให้เกิดประเด็นที่ควรศึกษาปัจจัยตัวอื่นเพิ่มเติม เพื่อใช้เป็นประเด็นในการจัดทำกลยุทธ์ทางการตลาดที่มีประสิทธิภาพ



2. เนื่องจากการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นการศึกษาจากสถานประกอบการที่มีการใช้ผลิตภัณฑ์วัตถุดิบเคมีภัณฑ์ยาที่มีการใช้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจึงทำให้มุ่งสนใจในการตัดสินใจในการสั่งซื้อในบางจุดเท่านั้นดังนั้นในอนาคตควรขยายปัจจัยการศึกษาผู้ประกอบการเป็นวงกว้างมากขึ้น เพื่อให้ได้ผลการศึกษาในวงกว้างมากขึ้น

3. ศึกษาปัจจัยการเสนอวัตถุดิบเคมีภัณฑ์สำหรับสินค้าใหม่โดยศึกษาปัจจัย การให้ข้อมูลทางเทคนิค คุณภาพของภาชนะบรรจุและการติดต่อสื่อสารของตัวแทนบริษัท ควรมีการศึกษาปัจจัยอื่นๆ เพิ่มเติมในการตัดสินใจสั่งซื้อเช่น ราคา สินค้า, นโยบายการรับประกันสินค้า, ความประทับใจ เป็นต้น

บรรณานุกรม

- สำนักยา. (2560). รายงานสถานการณ์การควบคุมยาเพื่อประกันคุณภาพ ประสิทธิภาพ และความปลอดภัยของยา **สภาพปัญหาและปัจจัยที่เกี่ยวข้อง**. นนทบุรี: กระทรวงสาธารณสุข. 1 – 16.
- ประสพชัย พูลนนท์. (2557). การกำหนดขนาดตัวอย่างตามแนวทาง Krejcie and Morgan (1970) ในการวิจัยเชิง **ปริมาณ**. วารสารวิชาการศิลปศาสตร์ประยุกต์, 7(2), 112 – 120.
- สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม. (2560). **รายงานอุตสาหกรรมยา รายงานภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรม ปี 2560 และแนวโน้มปี 2561**. กรุงเทพฯ: กระทรวงอุตสาหกรรม. 20 – 33.
- Cecil C. Bozarth, & Robert B. Handfield (2015). **Introduction to Operations and Supply Chain Management, Global Edition**. Harlow, United Kingdom: Person Education Limited.
- Donovan J.A., Maresa F.P. (1999). **Supplier Relation (Section 21) Juran's Quality Handbook (5th ed.)**. New York : McGraw – Hill Book.
- John T. Mentez, William Dewitt, Jame S. Keeder, Soonhong Min, Nancy W. Nix, Carlo D. Smith, Zach G. Zacharia. (2001). **Defining Supply Chain Management**. Journal of Business Logistics, 22 (2), 1 – 25.
- Kalyani Kantilal Sarode. (2017). **Building A Proposed Model For Suppliers' Selection Using Multi Criteria Approach**. International Research Journal of Engineering and Technology (IRJET), 4 (7), 960 – 965.
- Mallu UR, Nair AK, Sankar J, Bapatu HR, Kumar MP, Narla S, Bhanap TA, Thamma NK, Raman NVSS. (2015). **Impact of API (Active Pharmaceutical Ingredient) Source Selection on Generic Drug Products**. Pharmaceutical Regulatory Affairs, 4 (2), 1 – 11.
- S.Hemalatha, G. Ram Babu, K.Narayana Rao, K.Venkatasubbaiah. (2015). **SUPPLY CHAIN STRATEGY BASED SUPPLIER EVALUATION-AN INTEGRATED FRAMEWORK**. International Journal of Managing Value and Supply Chains (IJMVSC), 6 (2), 69 – 84.
- Shpend IMERI. (2013). **Key performance criteria for vendor selection – A literature review**. Management Research and Practice, 5 (2), 63 – 75.



- S. Hossein Cheraghi, Mohammad Dadashzadeh, Muthu Subramanian. (2011). **Critical success factors for supplier selection: An Update**. Journal of Applied Business Research, 20 (2), 91 – 108.
- Simon Croom, Pietro Romano, Mihalis Giannakis. (2000). **Supply chain management. An analytical framework for critical literature review**. European Journal of Purchasing & Supply Management, 6, 67 – 83.
- W.C. Benton,Jr.(2007). **Purchasing and Supply Management**. New York: The McGraw Hill Companies, Inc.
- Xinyu Sun. (2017). **Supplier Selection by Coupling - Attribute Combinatorial Analysis**. Mathematical Problem in Engineering, 1 – 9.
- Zeljko Stević. (2017). **Criteria for supplier selection: A literature review**. International Journal of Engineering, Business and Enterprise Applications (IJEBA), 19 (1), 23-27.