

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่องการจัดซื้อสินค้าของธุรกิจค้าปลีกของชำร่วยขนาดเล็กในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการจัดซื้อสินค้าและปัญหาในการจัดซื้อสินค้าของธุรกิจค้าปลีกของชำร่วยขนาดเล็กในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้รวบรวมโดยใช้แบบสอบถามจากผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกของชำร่วยขนาดเล็กในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่จำนวน 146 รายและนำผลที่ได้มาประมวลผล วิเคราะห์โดยใช้สถิติความถี่ร้อยละ ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักและการทดสอบไคสแควร์ซึ่งสรุปผลศึกษาได้ดังนี้

- การกำหนดประเภทและชนิดของสินค้าที่จะนำมาจำหน่ายกิจการส่วนใหญ่จะมีสินค้าหลากหลายประเภทแต่ในแต่ละประเภทไม่มีหลายยี่ห้อ โดยมีสินค้าเพียง 2-3 ขนาดในแต่ละยี่ห้อเท่านั้น
- การคาดคะเนความต้องการของสินค้า กิจการส่วนใหญ่ผู้คาดคะเนความต้องการของสินค้าคือเจ้าของกิจการ โดยใช้ข้อมูลจากปริมาณการขายในอดีต
- การกำหนดระยะเวลาการจัดซื้อสินค้า กิจการส่วนใหญ่มีการซื้อสินค้าเพื่อให้ได้จำนวนที่ถูกต้องโดยซื้อตามที่ต้องการมีจังหวะเวลาการจัดซื้อสินค้าโดยซื้อสินค้าไว้ล่วงหน้าแต่ไม่เกินความต้องการที่คาดว่าจะมีเพื่อลดความเสี่ยงสินค้าขาดตลาดมีเหตุผลที่ซื้อเมื่อสินค้าหมดเพราะความต้องการสินค้าของลูกค้าไม่สม่ำเสมอ โดยปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณามากที่สุดคือความต้องการใช้สินค้า
- การเลือกสถานที่เก็บรักษาสินค้า กิจการส่วนใหญ่เก็บสต็อกสินค้าไว้ในร้านคือบนชั้นวางของในการดูแลการจัดเก็บสินค้าให้ความสำคัญกับอุณหภูมิและมีค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บรักษาสินค้าคือค่าทำความสะอาดสินค้า
- การกำหนดผู้รับผิดชอบในการจัดซื้อสินค้า กิจการส่วนใหญ่ใช้นโยบายการจัดซื้อแบบรวมอำนาจโดยผู้มีอำนาจสูงสุดในงานด้านจัดซื้อคือเจ้าของกิจการและหน้าที่ความรับผิดชอบหลักของงานด้านจัดซื้อของกิจการคือการดำเนินการกระบวนการจัดซื้อ
- การจัดหาแหล่งของสินค้าเพื่อนำมาจำหน่ายกิจการทั้งหมดมีการซื้อสินค้าจากแหล่งขายหลายแหล่งเพราะต้องการมีแหล่งขายสำรองเมื่อเกิดเหตุขัดข้องกับแหล่งขายหลัก โดยปัจจัยในการเลือกแหล่งขายที่กิจการให้ความสำคัญมากที่สุดคือราคาและคุณภาพของสินค้า
- การตรวจสอบคุณลักษณะและคุณภาพของสินค้าก่อนการจัดซื้อ กิจการทั้งหมดมีการตรวจสอบคุณลักษณะและคุณภาพของสินค้าขั้นต้นก่อนการจัดซื้อในเรื่องราคาขายปลีกและกำไรมากที่สุดรองลงมาคือคุณภาพของสินค้าและความมีประโยชน์ของสินค้า
- การเจรจาต่อรองและการสรุปการซื้อขายกิจการส่วนใหญ่ได้รับส่วนลดการค้า มีระยะเวลาเฉลี่ยของการได้รับเครดิตคือ 30 วัน กิจการส่วนใหญ่ไม่มีสินค้าฝากขาย โดยประเภทสินค้าที่มีการฝากขายมากที่สุดคือขนม มีการออกคำสั่งซื้อโดยการใช้อีเมลแบบฟอร์มใบสั่งซื้อและแจ้งคำสั่งซื้อไปยัง

ผู้ขายโดยทางโทรศัพท์มีการสั่งซื้อโดยใช้โทรศัพท์ในการติดต่อเก็บเอกสารใบเสร็จรับเงินมากที่สุดเพื่อใช้เป็นข้อมูลทางการเงินการบัญชี

- การตรวจรับและการขนถ่ายสินค้า กิจกรรมส่วนใหญ่จะตรวจรับสินค้าเรื่องของความถูกต้องด้านปริมาณมากที่สุด โดยใช้วิธีตรวจสอบสภาพภายนอกทั่วไปของสินค้า เมื่อพบสินค้าที่ชำรุดเสียหายจะให้ผู้ขายจัดส่งสินค้าใหม่มาทดแทน กิจกรรมส่วนใหญ่ไม่มีสถานที่กว้างขวางเพียงพอและใช้แรงงานคนในการยกสินค้า

ด้านปัญหาในการจัดซื้อสินค้าที่กิจกรรมประสบมากที่สุดในการกำหนดประเภทของสินค้าที่จะนำมาจำหน่ายคือมีสินค้าไม่ครบยี่ห้อความต้องการของลูกค้า ด้านการคาดคะเนความต้องการของสินค้าคือลูกค้ามีความต้องการที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอทำให้ไม่สามารถคาดคะเนความต้องการได้ ด้านการกำหนดระยะเวลาในการจัดซื้อคือไม่มีวิธีการคำนวณจุดสั่งซื้อที่เหมาะสม ด้านการเลือกสถานที่สำหรับจัดเก็บสินค้าคือไม่มีสถานที่เพียงพอในการจัดเก็บสินค้า ด้านการกำหนดผู้รับผิดชอบในการจัดซื้อสินค้าคือการจัดซื้อแบบรวมอำนาจทำให้การดำเนินการล่าช้า ด้านการจัดหาแหล่งของสินค้าเพื่อมาจำหน่ายสำหรับร้านค้าส่งขนาดใหญ่คือระยะเวลาการให้เครดิตสั้น ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่คือสินค้านำมาฝาก ผู้ผลิตสินค้าและตัวแทนจำหน่ายสินค้าคือไม่ได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสินค้า ด้านการตรวจสอบลักษณะและคุณภาพสินค้าก่อนการจัดซื้อคือไม่มีการตรวจสอบลักษณะและคุณภาพสินค้าก่อนการจัดซื้อด้านการเจรจาต่อรองและสรุปการขายคือซื้อจำนวนไม่มากทำให้ไม่มีอำนาจในการต่อรองราคา และด้านการตรวจรับและการขนถ่ายสินค้าคือขาดการตรวจรับสินค้าด้านคุณภาพ

การทดสอบความสัมพันธ์ได้ผลดังนี้ กิจกรรมกระบวนการจัดซื้อที่มีความสัมพันธ์กับระยะเวลาเปิดดำเนินการ ฅ ระดับนัยสำคัญ 0.05 คือเกณฑ์การกำหนดประเภทและชนิดของสินค้า ข้อมูลในการคาดคะเนความต้องการสินค้า นโยบายการจัดซื้อของกิจการ ระยะเวลาเฉลี่ยของการได้รับเครดิตและการมีสินค้าฝากขาย

การทดสอบความสัมพันธ์ได้ผลดังนี้ กิจกรรมกระบวนการจัดซื้อที่มีความสัมพันธ์กับยอดขายต่อเดือนของกิจการ ฅ ระดับนัยสำคัญ 0.05 คือเกณฑ์การกำหนดประเภทและชนิดของสินค้า เกณฑ์การกำหนดขนาดของสินค้าในแต่ละยี่ห้อ ผู้คาดคะเนความต้องการใช้สินค้า นโยบายจัดซื้อสินค้าเพื่อให้ได้จำนวนที่ถูกต้องจึงหวั่นเวลาการจัดซื้อสินค้าเหตุผลที่ซื้อเมื่อสินค้าหมดการให้ความสำคัญในการดูแลการจัดเก็บสินค้า ระยะเวลาเฉลี่ยของการได้รับเครดิต วิธีในการออกคำสั่งซื้อ วิธีการในการติดตามการสั่งซื้อและการนำข้อมูลที่ได้รับการบันทึกและเอกสารที่จัดเก็บไว้มาใช้ประโยชน์