

บทที่ 1

บทนำ

ในบทนี้จะกล่าวถึงที่มาและความสำคัญของปัญหาของงานวิจัยเรื่อง “การศึกษาปัจจัย ความเสี่ยงเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อกรณีศึกษาอุตสาหกรรมยานยนต์” ตลอดจน วัตถุประสงค์ ขอบเขต ขั้นตอนการวิจัย และประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากงานวิจัย ทั้งนี้เพื่อให้ เข้าใจและทราบถึงจุดมุ่งหมาย ตลอดจนประเด็นสำคัญต่างๆ ของงานวิจัยในครั้งนี้

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

อุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทยเป็นอุตสาหกรรมหนึ่ง ที่มีความสำคัญต่อการพัฒนา เศรษฐกิจของประเทศเป็นอย่างมาก ทั้งในด้านการผลิต การตลาด การจ้างงาน การพัฒนา เทคโนโลยี และเป็นอุตสาหกรรมที่มีความเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมต่อเนื่องอื่นๆ อีกหลายประเภท โดยก่อให้เกิดผลกระทบทั้งแบบไปข้างหลัง (Backward Linkage Effect) ต่ออุตสาหกรรมที่ เกี่ยวข้อง เช่น อุตสาหกรรมเหล็ก ยาง กระจก สี อุปกรณ์ไฟฟ้า และส่งผลกระทบไปข้างหน้า (Forward Linkage Effect) ต่ออีกหลายอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง เช่น ธุรกิจการขาย โฆษณา การ ซ่อม การบำรุงรักษายานยนต์ เป็นต้น อีกทั้งอุตสาหกรรมยานยนต์ยังจัดเป็นอุตสาหกรรมที่มี ศักยภาพในการแข่งขันในระดับนานาชาติ เป็นอันดับต้นๆ ของประเทศไทยอีกด้วย

ในการศึกษาถึงอุตสาหกรรมยานยนต์นั้น เมื่อพิจารณาธรรมชาติของอุตสาหกรรมนี้จะ พบว่า อุตสาหกรรมยานยนต์มีลักษณะ “ Producer-driven Production Networks “ กล่าวคือเป็น เครือข่ายที่มีบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่เป็นศูนย์กลาง เนื่องจากเป็นการผลิตที่ต้องใช้ทุนและ เทคโนโลยีที่เข้มข้น ดังนั้น การลงทุนในเครือข่ายนี้จะกระจายไปตามภูมิภาคต่างๆ ซึ่งปริมาณและ คุณภาพอาจจะแตกต่างกันออกไปตามระดับการพัฒนาของแต่ละประเทศ ในปัจจุบันประเทศ เจ้าของตราสินค้ายานยนต์ที่สำคัญคือ ประเทศสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และเยอรมัน โดยฐานการผลิต ยานยนต์ในปัจจุบันมีการกระจุกตัวอยู่ใน 3 ภูมิภาคหลักคือ ยุโรป เอเชียตะวันออก และอเมริกา เหนือ ซึ่งครอบคลุมปริมาณการผลิตรวมกันถึงร้อยละ 80 ของการผลิตทั้งโลก โดยในการขยาย ฐานการผลิตรถยนต์ไปยังประเทศต่างๆ บริษัทเจ้าของสินค้าจะนำระบบห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ของตนติดตามไปด้วย เพื่อให้การผลิตได้มาตรฐานเดียวกันทั่วโลก โดยบริษัทผู้ผลิตจะ ออกแบบผลิตภัณฑ์บนฐาน (Platforms) เดียวกันและใช้โมดูล (Module) ที่ทดแทนกันได้ ทำให้ สามารถผลิตรถยนต์ได้รวดเร็วและมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำลง

สำหรับในประเทศไทย บริษัทรถยนต์จากประเทศญี่ปุ่นเป็นกลุ่มที่มีบทบาทมากที่สุด ครอบคลุมกำลังการผลิตประมาณร้อยละ 70 ของกำลังการผลิตรวมทั้งหมด โดยบริษัทผู้ผลิตรถยนต์เหล่านี้ได้มีการกำหนดยุทธศาสตร์ให้ประเทศไทยเป็นผู้นำการผลิตในภูมิภาคนี้ เนื่องจากประเทศไทยเป็นประเทศที่มีศักยภาพสูงทั้งในเรื่องโครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจ (Infrastructure) ที่มีอย่างเพียงพอ มีภูมิประเทศที่เหมาะสม แรงงานในประเทศมีฝีมือ อีกทั้งยังมีการสนับสนุนที่เป็นรูปธรรมจากภาครัฐ จากเหตุผลดังกล่าวนี้ส่งผลให้ผู้ผลิตรถยนต์รายใหญ่จากหลายๆ ประเทศ ทั้ง ญี่ปุ่น ยุโรป และอเมริกัน มีนโยบายที่จะใช้ประเทศไทยเป็นฐานการผลิตในการส่งออก ซึ่งทำให้อุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทยมีการเจริญเติบโตเป็นอย่างมาก และหากการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมนี้ยังเป็นไปอย่างต่อเนื่อง สมาคมผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ไทยได้คาดการณ์ว่าภายในปี 2553 ประเทศไทยจะสามารถก้าวขึ้นเป็นผู้ผลิตรถยนต์รายใหญ่อันดับที่ 9 ของโลก จากเดิมที่อยู่ในอันดับที่ 14 ซึ่งสอดคล้องกับแผนแม่บทการพัฒนาอุตสาหกรรมยานยนต์ ที่มีเป้าหมายในการเพิ่มกำลังการผลิตรถยนต์ไม่น้อยกว่าปีละ 2 ล้านคัน และส่งออกมากกว่า 50 เปอร์เซ็นต์ภายในปี 2553

เมื่อพิจารณาถึงสถานการณ์ของอุตสาหกรรมยานยนต์ของประเทศไทยในปัจจุบัน พบว่าอุตสาหกรรมยานยนต์มีการเจริญเติบโตในอัตราที่สูงมาก โดยเมื่อพิจารณาถึงปริมาณการผลิตรถยนต์ตั้งแต่ปี 2542 จนถึงปัจจุบันซึ่งเป็นช่วงที่ประเทศไทยฟื้นตัวจากภาวะวิกฤติเศรษฐกิจอย่างชัดเจนจะพบว่า ปริมาณการผลิตรถยนต์เพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดด อันเป็นผลมาจากโรงงานผลิตและประกอบเดิมขยายกำลังการผลิตและมีบริษัทผู้ผลิตและประกอบกรายใหม่ ทั้งจากสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป ได้ย้ายฐานการผลิตเข้ามาลงทุนในประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้ปริมาณผลผลิตรถยนต์เพิ่มสูงขึ้นอย่างมาก ซึ่งส่วนหนึ่งน่าจะเป็นผลมาจากนโยบายผลิตในแหล่งที่มีตลาด ทำให้ปัจจุบันประเทศไทยกลายเป็นประเทศผู้ผลิตรถยนต์ที่มีความสำคัญเป็นอันดับต้นๆ ของเอเชีย นอกจากจะมีการเปลี่ยนแปลงในด้านปริมาณการผลิตแล้ว การผลิตรถยนต์ของไทยยังมีการเปลี่ยนแปลงในเรื่องโครงสร้างของการผลิตอีกด้วย โดยมีการผลิตรถยนต์เพื่อการพาณิชย์โดยเฉพาะรถกระบะเพิ่มสูงขึ้นอย่างชัดเจน ซึ่งปริมาณการผลิตรถกระบะที่เพิ่มขึ้นเป็นผลมาจากการสนองตอบต่อความต้องการของประชาชนในชนบทที่เพิ่มขึ้นรวมทั้งการผลิตเพื่อส่งออกด้วย

หากวิเคราะห์ในแง่ของลักษณะการดำเนินธุรกิจของอุตสาหกรรมยานยนต์จะพบว่า โรงงานผู้ผลิตรถยนต์จะมีกิจกรรมในลักษณะการประกอบชิ้นส่วนเป็นส่วนใหญ่ และชิ้นส่วนที่นำมาประกอบนั้นก็มีความหลายชนิด ซึ่งส่วนใหญ่แล้วบริษัทผู้ประกอบรถยนต์ได้ใช้วิธีจัดซื้อมาจากบริษัทผู้ส่งมอบชิ้นส่วน โดยสามารถแบ่งกลุ่มผู้ส่งมอบชิ้นส่วนตามกลุ่มการใช้ของชิ้นส่วนได้ 8 กลุ่ม คือ ชิ้นส่วนเครื่องยนต์ ชิ้นส่วนอุปกรณ์ไฟฟ้า ชิ้นส่วนระบบถ่ายทอดกำลังและขับเคลื่อน

ขึ้นส่วนระบบสะท้อนและเบรค ขึ้นส่วนตัวถึง ขึ้นส่วนตกแต่งภายใน กลุ่มแม่พิมพ์ และกลุ่มอื่นๆ ที่ผลิตผลิตภัณฑ์ที่ไม่สามารถจัดเข้าใน 7 กลุ่มแรก เช่น ขึ้นส่วนพลาสติก ขึ้นส่วนยาง แผ่นเหล็ก เป็นต้น จากข้อมูลการวิจัยและการสำรวจในอดีตพบว่า ต้นทุนในการผลิตประมาณ 50-90 % มาจากการจัดซื้อวัตถุดิบและขึ้นส่วนในการผลิตรถยนต์ (Telgen, 1994) ดังนั้นจะเห็นว่ากระบวนการจัดซื้อเป็นกระบวนการที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง และจากการที่ประเทศไทยได้มีการตกลงเจรจาเปิดเขตการค้าเสรี หรือ FTA กับหลายประเทศ เพื่อเป็นการลดอุปสรรคทางการค้าระหว่างกันให้เหลือน้อยที่สุด จึงส่งผลให้บริษัทผู้ผลิตรถยนต์มีช่องทางในการจัดซื้อขึ้นส่วนเพิ่มมากขึ้น และทำให้บริษัทผู้ส่งมอบขึ้นส่วนเองต้องปรับตัวในด้านต่างๆ เพื่อรับการแข่งขันที่เพิ่มมากขึ้นเช่นกัน

จากข้อมูลในข้างต้นจะเห็นได้ว่าอุตสาหกรรมยานยนต์ของประเทศไทย เป็นอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง อีกทั้งมีแนวโน้มที่จะมีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนอุตสาหกรรมนี้ยังต้องประสบกับสภาวะการแข่งขันที่เพิ่มมากขึ้นในอนาคต ดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องมีการหาแนวทางในการพัฒนาและปรับปรุงประสิทธิภาพขององค์กรอย่างต่อเนื่องเช่นกัน ทั้งนี้เพื่อเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันกับผู้ประกอบการอื่นในอุตสาหกรรม ซึ่งกระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบและขึ้นส่วนประกอบเป็นกระบวนการที่มีความสำคัญอย่างยิ่งสำหรับอุตสาหกรรมนี้ เนื่องจากต้นทุนในการผลิตส่วนใหญ่จะอยู่ในกระบวนการจัดซื้อแทบทั้งสิ้น ดังนั้นในการพิจารณากำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ ตลอดจนการคัดเลือกผู้ส่งมอบขึ้นส่วนจึงมีความสำคัญเป็นอย่างมาก โดยการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อที่เหมาะสมกับองค์กรนั้น จะต้องมีการพิจารณาถึงปัจจัยหรือสภาวะการณ์ต่างๆ ขององค์กร ทั้งนี้เพื่อให้ได้มาซึ่งยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อที่จะเป็นประโยชน์สูงสุดขององค์กร ส่วนในการคัดเลือกผู้ส่งมอบนั้น ในอดีตที่ผ่านมา การพิจารณาคัดเลือกผู้ส่งมอบอาจจะไม่มีมาตรฐาน หรือหลักเกณฑ์ที่เป็นระเบียบแบบแผนมากนัก โดยผู้ซื้อส่วนใหญ่มักเลือกผู้ส่งมอบโดยพิจารณาจากผู้ส่งมอบที่ได้มีการติดต่อซื้อขายกันมาอยู่ก่อนแล้ว หรือพิจารณาจากหลักเกณฑ์ในด้านราคาเพียงอย่างเดียว ซึ่งการพิจารณาแบบนี้อาจไม่เหมาะสมและไม่ส่งผลให้เกิดผลประโยชน์อย่างสูงสุดต่อองค์กร เนื่องจากผู้ซื้ออาจจะประสบกับปัญหาผู้ส่งมอบที่ไม่มีประสิทธิภาพ ซึ่งอาจทำให้วัตถุดิบหรือขึ้นส่วนที่ซื้อมามีคุณภาพต่ำ ตลอดจนอาจประสบกับปัญหาการส่งมอบที่ไม่ตรงเวลา และปัญหาอื่นที่อาจตามมาในภายหลัง ซึ่งปัญหาเหล่านี้จะนำมาซึ่งความเสียหายตลอดจนการเสียผลประโยชน์ขององค์กร ทั้งในกรณีที่สามารถประเมินเป็นตัวเงินได้และความเสียหายที่ไม่สามารถประเมินเป็นตัวเงิน ดังนั้นในการพิจารณาคัดเลือกผู้ส่งมอบจึงควรพิจารณาจากปัจจัยทุกด้าน ทั้งในแง่ของค่าใช้จ่ายโดยรวม คุณภาพของขึ้นส่วน และความสามารถในการส่งมอบ เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อให้สอดคล้องกับยุทธศาสตร์การจัดซื้อและนำมาซึ่งผลประโยชน์สูงสุดขององค์กร

เนื่องจากกระบวนการจัดซื้อเป็นส่วนงานที่มีความสำคัญเป็นอย่างมากของอุตสาหกรรมยานยนต์ ดังนั้นการตัดสินใจที่ผิดพลาดในกระบวนการนี้จะนำมาสู่ความเสียหายเป็นอย่างมาก ดังนั้นการพิจารณาความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจึงมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากจะเป็นการลดระดับความรุนแรง และควบคุมป้องกันความเสี่ยงต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้ และทำให้การตัดสินใจในกระบวนการจัดซื้อเป็นไปอย่างถูกต้องและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะทำให้ความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นลดลง หรือเกิดขึ้นน้อยที่สุดนั่นเอง ดังนั้นในการวิจัยครั้งนี้ จะเป็นการศึกษาถึงปัจจัยต่างๆ ที่ใช้ในการพิจารณาเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ ตลอดจนทำการศึกษายุทธศาสตร์ในการจัดซื้อขององค์กร และเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ เพื่อให้สามารถกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อที่เหมาะสม และนำมาซึ่งเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบที่เหมาะสมกับองค์กร โดยทั้งสามส่วนที่ทำการศึกษาก็จะมีการพิจารณาจากความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น ทั้งนี้เพื่อจัดทำแผนการจัดการความเสี่ยง ซึ่งจะทำให้องค์กรสามารถหลีกเลี่ยงความสูญเสียที่อาจเกิดขึ้นจากความเสี่ยงเหล่านั้น

1.2 วัตถุประสงค์ของงานวิจัย

เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ ตลอดจนศึกษายุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ และเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ ขององค์กรในอุตสาหกรรมยานยนต์ที่เป็นผู้ประกอบการในขั้นตอนสุดท้าย โดยมีการพิจารณาความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น ทั้งนี้เพื่อให้ได้มาซึ่งการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ และเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบที่เหมาะสมกับองค์กร ตลอดจนแผนจัดการความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในการจัดซื้อขององค์กร

1.3 ขอบเขตการวิจัย

สำหรับขอบเขตของการวิจัยมีรายละเอียดดังนี้

1. ทำการวิจัยเชิงสำรวจโดยใช้เครื่องมือแบบสอบถามและการสัมภาษณ์บุคลากรที่เกี่ยวข้องในกระบวนการจัดซื้อ เพื่อศึกษาปัจจัยที่องค์กรใช้พิจารณาในการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ ยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ และเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบขึ้นส่วนประกอบขององค์กร ในอุตสาหกรรมยานยนต์ที่เป็นผู้ประกอบการในขั้นตอนสุดท้าย ซึ่งทำการพิจารณาสั่งซื้อขึ้นส่วนประกอบจากผู้ส่งมอบภายนอกองค์กร ตลอดจนศึกษาข้อมูลด้านความเสี่ยงในการจัดซื้อที่อาจเกิดขึ้นขององค์กร

2. การศึกษาความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น จะทำการศึกษาจากสามส่วน ดังนี้

- ความเสี่ยงจากปัจจัยที่ใช้พิจารณาในการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ
- ความเสี่ยงจากยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ
- ความเสี่ยงจากเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ

โดยในการศึกษาความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นนี้ จะยึดหลักตามแนวคิดการบริหารความเสี่ยงในงานจัดซื้อ (เจริญ เจษฎาวัดย์, 2548) ซึ่งมีมุมมองการพิจารณาความเสี่ยงในด้านต่างๆ อันได้แก่ ความเสี่ยงเรื่องนโยบาย (Policy Risk) ความเสี่ยงเรื่องคุณภาพ (Quality Risk) ความเสี่ยงเรื่องคุณลักษณะ (Specification Risk) ความเสี่ยงเรื่องราคา (Price Risk) และความเสี่ยงเรื่องผู้ส่งมอบ (Supplier Risk) ส่วนความเสี่ยงเรื่องการทุจริตนั้น ผู้วิจัยไม่ได้รวมอยู่ในขอบเขตการวิจัยในครั้งนี้เนื่องจากเป็นการยากในการหาข้อมูลการทุจริต ทั้งจากภายในองค์กรของผู้ซื้อเอง และจากองค์กรของผู้ส่งมอบ

3. งานวิจัยนี้จะเลือกศึกษาเฉพาะองค์กรในอุตสาหกรรมยานยนต์ ซึ่งเป็นผู้ประกอบการรถยนต์ในขั้นตอนสุดท้าย และเป็นองค์กรที่มีการวางแผนและประยุกต์ใช้ยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อในรูปแบบต่างๆ ตลอดจนเป็นองค์กรที่มีผู้เชี่ยวชาญซึ่งสามารถถ่ายทอดข้อมูลที่เป็นต่องานวิจัยนี้ได้อย่างถูกต้องและสะดวกต่อการวิจัย

1.4 ขั้นตอนการวิจัย

ผู้วิจัยได้ดำเนินการตามขั้นตอนต่างๆ ดังนี้

1. ศึกษาทฤษฎีและสำรวจงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ อุตสาหกรรมยานยนต์ และการบริหารความเสี่ยง
2. รวบรวมปัจจัยที่ใช้พิจารณาเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ ยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ เกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ และความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากงานวิจัยในอดีต และจากการสอบถามผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ในด้านนี้
3. ตั้งสมมติฐานเพื่อทดสอบว่า ปัจจัยที่ใดบ้างที่มีผลต่อการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ และยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อใดบ้างที่มีผลต่อเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ ตลอดจนความเสี่ยงประเด็นใดบ้างที่ส่งผลกระทบต่อองค์กร จากนั้นจึงสร้างแบบสอบถามเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลตามประเด็นดังกล่าว
4. ตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาของแบบสอบถาม โดยส่งให้ผู้เชี่ยวชาญทำการตรวจประเมินตามมาตรฐานการจัดทำแบบสอบถามทั่วไป และทำการปรับปรุงแก้ไขแบบสอบถามให้มีความถูกต้องและเหมาะสม ตลอดจนตรวจสอบความเชื่อถือได้ของแบบสอบถาม

5. ทำการศึกษาเชิงสำรวจ โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์ตามเค้าโครงของแบบสอบถาม เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลจากองค์กรที่เป็นกรณีศึกษา
6. นำข้อมูลที่ได้ในส่วนของปัจจัยที่ใช้พิจารณากำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อตลอดจนยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ และเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ มาทำการวิเคราะห์เพื่อหาความสัมพันธ์ตามสมมติฐานที่ตั้งไว้โดยใช้วิธีทางสถิติ
7. นำข้อมูลที่ได้ในส่วนของความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นมาทำการวิเคราะห์ และประเมินความเสี่ยง เพื่อหาความเสี่ยงที่มีความสำคัญต่อองค์กร
8. จัดทำแผนการบริหารความเสี่ยง โดยยึดหลักตามแนววิธีการบริหารความเสี่ยง
9. สรุปผลการวิจัย โดยนำเสนอถึงภาพความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่ใช้พิจารณาในการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ ยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ และเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบที่มีความเกี่ยวข้องกัน ตลอดจนความเสี่ยงที่มีความสำคัญ และแผนการจัดการความเสี่ยง ที่เกี่ยวข้องกันกับภาพความสัมพันธ์นั้นๆ และเสนอแนะแนวทางในการทำงานวิจัยในอนาคต
10. จัดทำรูปเล่มวิทยานิพนธ์

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากงานวิจัยมีดังต่อไปนี้

1. ทำให้เข้าใจถึงปัจจัยที่ใช้พิจารณาเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ และแนวทางในการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อที่เหมาะสมกับองค์กร ตลอดจนการประยุกต์ใช้เกณฑ์และวิธีการที่เหมาะสมในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ
2. ทำให้เข้าใจถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับองค์กร และมีการเตรียมแผนเพื่อจัดการความเสี่ยงนั้นๆ ซึ่งทำให้องค์กรสามารถหลีกเลี่ยงความสูญเสียที่อาจเกิดขึ้นได้
3. ใช้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจเลือกผู้ส่งมอบให้กับองค์กร โดยอาศัยการประเมินผลในหลายๆ ด้านรวมกัน ซึ่งนำมาสู่ผลประโยชน์สูงสุดขององค์กร
4. สามารถนำผลการวิจัยนี้ไปใช้เป็นข้อมูลในงานวิจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องได้

1.6 สรุปโครงสร้างและเนื้อหาการวิจัย

ในบทต่อจากนี้จะมีโครงสร้างและเนื้อหาที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

บทที่ 2 ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในบทนี้จะกล่าวถึงทฤษฎีที่นำมาใช้ในการศึกษาในงานวิจัยนี้ เช่น ทฤษฎีเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยง การวิจัยเชิงสำรวจ เป็นต้น และ รวบรวมงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง อันได้แก่งานวิจัยเกี่ยวกับการจัดซื้อ

บทที่ 3 กรอบงานวิจัยและการพัฒนาสมมติฐาน

ในบทนี้จะเป็นการให้นิยามของคำจำกัดความในประเด็นสำคัญๆ ที่ทำการศึกษา และแสดงถึงรายละเอียดของประเด็นในการศึกษาทั้งในส่วนของปัจจัยที่ใช้พิจารณาเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ , ยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อ และเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ส่งมอบ ตลอดจนการพัฒนาสมมติฐานที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้

บทที่ 4 ระเบียบวิธีวิจัย

ในบทนี้จะกล่าวถึงแนวทางในการวิจัยเชิงสำรวจ และขั้นตอนในการพัฒนาแบบสอบถามเพื่อใช้เป็นเค้าโครงในการสัมภาษณ์ ตลอดจนแนววิธีในการวิเคราะห์ข้อมูลของงานวิจัย

บทที่ 5 ผลการวิจัย

ในบทนี้จะแสดงถึงการนำข้อมูลที่ได้จากการสำรวจมาทำการวิเคราะห์โดยใช้หลักทางสถิติ เพื่อทำการทดสอบสมมติฐาน และหาโครงสร้างความสัมพันธ์ของข้อมูลในส่วนต่างๆ ตลอดจนทำการประเมินความเสี่ยงเพื่อกำหนดกรอบหาประเด็นความเสี่ยงที่ไม่สามารถยอมรับได้เพื่อมาทำการศึกษาในขั้นต่อไป

บทที่ 6 การพัฒนาแผนจัดการความเสี่ยง

ในบทนี้ผู้วิจัยได้นำประเด็นความเสี่ยงที่ได้จากการประเมินในบทที่ 5 มาจัดทำแผนจัดการความเสี่ยง โดยแยกแผนจัดการความเสี่ยงออกเป็น 3 กลุ่มตามความเกี่ยวข้องของข้อมูลในส่วนต่างๆ

บทที่ 7 การอภิปรายผลการวิจัย

ในบทนี้เป็นการนำผลการวิเคราะห์โครงสร้างของความสัมพันธ์ที่ได้จากบทที่ 5 มาทำการอภิปรายผลการวิจัยเพื่อแสดงให้เห็นเหตุผลและลักษณะในการดำเนินงานที่แสดงในความสัมพันธ์นั้นๆ ตลอดจนทำการสรุปแผนจัดการความเสี่ยงที่องค์กรกรณีศึกษาในแต่ละกลุ่มควรนำมาประยุกต์ใช้

บทที่ 8 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

ในบทนี้ผู้วิจัยได้กล่าวถึงงานวิจัยทั้งหมดโดยสรุป ตลอดจนให้ข้อเสนอแนะและแนวทางในการวิจัยขั้นต่อไป